

COMP TABI LITÉ



UQAR
2019
Jeux
du
Commerce

Cas de comptabilité
Présenté par l'Ordre des CPA



Cas rédigé par

Laurie Coulombe CPA Auditrice chez Dallaire Forest Kirouac

Avec la collaboration de

Samuel St-Yves Durand Directeur du comité de programmes d'études de cycles supérieurs en sciences comptables, Professeur en sciences comptables à l'UQAR Lévis

Enfin! La ville de Québec vient tout juste d'obtenir sa franchise de hockey professionnel de la Ligue nord-américaine de Hockey (LNAH) et son équipe, l'Arctique de Québec, entrera en action dès la saison 2019-2020.

Nous sommes le 5 janvier 2019 et Patrick Bergeron, nouveau directeur général de l'organisation, ainsi que la famille nouvellement propriétaire de l'équipe, les Tremblay, ont besoin de vos conseils par rapport aux nouveaux enjeux comptables découlant de l'arrivée de cette franchise et diverses autres questions de nature financière. M. Bergeron vous mentionne que le nouveau contrôleur de l'équipe, M. Jean-Michel Gagnon, est impatient de vous rencontrer, car il a de nombreuses questions pour vous. M. Gagnon a 15 ans d'expérience dans le domaine de la comptabilité, mais n'a aucune expérience dans la gestion et la comptabilité associées à une équipe sportive. Quant à M. Bergeron, il a été directeur général de trois autres équipes de la LNAH, dont celle des Kodiaks du Massachusetts à leur arrivée dans la ligue, il y a 20 ans de cela.

M. Bergeron a commencé la discussion ainsi : « Nous sommes absolument ravis de vous rencontrer et nous sommes convaincus que votre aide sera des plus précieuses. Nous avons tout d'abord besoin de votre aide pour préparer une estimation des revenus bruts qui seront générés par les opérations hockey pour ses cinq premières saisons, soit les revenus et dépenses liés à l'exploitation d'une équipe de hockey. Ne tenez pas compte des dépenses de nature plus administrative dans vos calculs (marketing, administration, etc.), car ces montants ne sont pas significatifs pour nous et nous serons en mesure de les établir assez facilement. Aussi, nous voulons savoir quel type de concession alimentaire nous devrions choisir pour améliorer notre offre de nourriture. » Les informations relatives aux prévisions financières figurent à l'**Annexe 1** et celles sur les concessions, à l'**Annexe 2**.

M. Gagnon enchaîne : « Pour ma part, j'ai plusieurs questions relativement à des enjeux comptables propres à l'acquisition d'une équipe sportive. Je vous ai préparé un document résumant toutes mes questions. La famille Tremblay a payé 650 M\$ pour cette franchise et je veux m'assurer que tous les éléments financiers sont comptabilisés conformément aux Normes comptables pour les entreprises à capital fermé (NCECF). » Le document préparé par M. Gagnon figure à l'**Annexe 3**.

À la fin de la rencontre, M. Gilles Tremblay Jr., président de l'équipe, vous rencontre en privé afin de vous parler de l'embauche de M. Gagnon : « Je suis vraiment content que nous ayons pu embaucher quelqu'un comme Jean-Michel Gagnon pour s'occuper de notre comptabilité. Il est un comptable reconnu dans le milieu des affaires et il avait d'excellentes références. Cependant, j'ai déjà eu une mauvaise expérience dans une autre de mes entreprises où un de mes employés du service de la comptabilité détournait des fonds à des fins personnelles. Je vous ai donc fourni une liste de certains contrôles internes que nous avons mis en place et sur lesquels j'aimerais avoir votre opinion. Je suis convaincu que M. Gagnon est intègre, mais je préfère ne courir aucun risque, étant donné mon expérience passée. » La liste des différents contrôles figure à l'**Annexe 4**.

Finalement, M. Bergeron vous demande un petit coup de main concernant l'acquisition d'un futur joueur étoile de la concession. « Je sais que j'aurai de bons choix au moment du repêchage, mais je veux absolument m'assurer d'avoir une vedette au sein de mon équipe pour attirer les plus grandes foules possibles et nous permettre de gagner le trophée de fin de saison. Il y a trois bons candidats actuellement disponibles sur le marché et je voudrais que vous m'aidiez à choisir le meilleur pour l'Arctique de Québec. Vous savez, les équipes qui gagnent le trophée de fin de saison ont habituellement d'excellents résultats financiers leur permettant de réaliser leurs prévisions les plus optimistes. » Les informations sur les joueurs potentiels figurent à l'**Annexe 5**.

Emballé par ce mandat, vous vous mettez à la tâche immédiatement. Sachant que l'Arctique de Québec a pour fin d'année financière le 30 juin et que l'équipe fait partie d'un lot de sociétés qui appliquent les NCECF détenues en totalité par les Tremblay, l'associé du bureau pour lequel vous travaillez vous demande de présenter aux Tremblay et à toute leur équipe votre analyse par rapport à leurs différents questionnements. Il est aussi important de noter que, sauf avis contraire, tous les montants sont en \$ CA. Le taux de change moyen attendu pour l'exercice, s'il est nécessaire pour vos calculs, du \$ US par rapport au \$ CA est de 1,273. Pour tous vos calculs le nécessitant, le taux d'actualisation à utiliser est de 5 %.

Annexe 1 – Prévisions financières

Dans une saison de la Ligne nord-américaine de hockey, chaque équipe joue 82 parties, dont la moitié sont jouées à domicile. La LNAH compte 32 équipes et la saison débute au début du mois d'octobre et se termine vers juin. Le prix moyen des billets à Québec, tout siège (loge, billets de saison, gradin élevé, collé sur la baie vitrée, etc.) et équipe adverse confondus, est de 176 \$ et l'aréna compte 18 259 places. L'organisation s'attend à ce que les billets soient vendus en totalité pour les parties jouées à domicile, compte tenu d'une étude de marché réalisée à la demande des Tremblay, de l'engouement observé chez la population de la Ville de Québec et de la sélection d'un joueur étoile qui attirera les partisans. Le prix moyen des billets devrait augmenter en fonction du classement de l'équipe à la fin de la saison précédente ainsi que par rapport au prix moyen du billet établi au cours de la saison précédente. Plus l'équipe aura de bons résultats, plus les gens seront prêts à payer cher pour assister à une partie. Voici les attentes de M. Bergeron quant au classement de son équipe, ces attentes étant corroborées par la majorité des analystes sportifs :

2019-2020 : 20e
2020-2021 : 22e
2021-2022 : 12e
2022-2023 : 5e.

La variation du prix de vente des billets est la suivante, selon le classement obtenu :

1re à 10e position : 15 % d'augmentation par rapport à l'année précédente
11e à 20e position : Statu quo par rapport à l'année précédente
21e à 32e position : Diminution de 5 % par rapport à l'année précédente.

À chaque partie à domicile, on estime que 55 % des partisans s'achètent de la nourriture ou de l'alcool et dépensent en moyenne 37,50 \$ durant leur soirée. On s'attend à ce que la consommation de nourriture ne varie pas vraiment d'année en année, mais à ce que la moyenne dépensée augmente de 4 % par année.

En plus de la vente des billets et de nourriture, l'Arctique de Québec s'attend à vendre beaucoup d'objets aux couleurs de l'équipe, qu'il s'agisse de chandails des joueurs, de casquettes ou d'autres petits articles, et à générer des revenus de la publicité et de partenariats. Les revenus attendus pour ces éléments pour la saison 2019-2020 sont de 40 M\$. On s'attend toutefois à ce que ces revenus varient pour les prochaines saisons en fonction du classement obtenu par l'équipe la saison précédente, soit les variations indiquées plus haut.

Puisque toutes les parties sont diffusées à la télévision anglophone et francophone et que les télédiffuseurs doivent payer des frais importants à la LNAH, l'Arctique de Québec reçoit une partie de ces frais à titre de revenus. En 2019-2020, on s'attend à ce que les revenus de télédiffusion pour l'Arctique soient de 15 M\$. Ces frais resteront les mêmes pour les quatre années suivantes, car ce n'est pas avant 2025 que les droits de télédiffusion seront renégociés.

Les salaires de l'ensemble des joueurs de chaque équipe ne doivent pas dépasser le plafond salarial annuel établi par la LNAH. Ce plafond salarial permet aux équipes qui ont certaines difficultés financières de tout de même compétitionner avec les équipes qui ont une excellente santé financière, mais qui sont limitées par ce montant. Le plafond salarial établi pour la saison 2019-2020 est de 82 M\$ US et les salaires des joueurs sont versés tout au long de l'année. Voici les augmentations prévues, par rapport à la saison précédente, pour les quatre années suivantes :

2020-2021 : 3,4 %

2021-2022 : 2,2 %

2022-2023 : 2,7 %

2023-2024 : 6,0 %

Patrick Bergeron est assez convaincu que les revenus seront suffisamment élevés et qu'il pourra ainsi atteindre le plafond chaque saison dans le but de garder et d'acquérir les meilleurs joueurs possibles.

Des redevances doivent aussi être versées à l'association des joueurs de la ligue et à la LNAH directement. Ces redevances permettent d'assurer une bonne gestion des équipes et la sécurité des joueurs ainsi que d'afficher de la publicité un peu partout en Amérique du Nord. Les redevances qui doivent être versées annuellement correspondent à 5 % du revenu de la vente des billets, soit 4 % à la ligue et 1 % à l'association des joueurs.

Un des éléments les plus importants au bon déroulement d'une soirée de hockey est de pouvoir compter sur des employés fiables. Il doit y avoir 150 employés durant une partie à domicile, que ce soit à la billetterie, à titre de placiers ou bien à l'entretien de la patinoire. Le salaire moyen de ces employés est de 17 \$/h et ils travaillent uniquement la journée de la partie durant cinq heures. Cependant, compte tenu de la pénurie de main-d'œuvre dans la région métropolitaine de Québec, l'organisation ne sera peut-être pas en mesure de recruter ces 150 personnes. On songe donc à augmenter le salaire moyen à 24 \$/h pour s'assurer d'avoir toutes les personnes nécessaires en place. Autrement, la direction s'attend à devoir fermer quelques sections dans les gradins, soit en moyenne 7 000 places par partie, et elle pourrait même être dans l'obligation d'annuler certaines parties. On s'attend à ce que les salaires augmentent de 3,33 % par année pour les cinq prochaines années.

Finalement, des salaires annuels doivent être versés aux employés qui suivent l'équipe de très près et qui en assurent le bon fonctionnement :

Directeur général : 2 000 000 \$

Entraîneur-chef : 1 500 000 \$

Entraîneurs adjoints (4 employés) : 175 000 \$/entraîneur

Physiothérapeutes (4 employés) : 75 000 \$/physiothérapeute

Gestion de l'équipement (3 employés) : 50 000 \$/gérant

Nous nous attendons à ce que ces salaires augmentent de 3,33 % annuellement.

Annexe 2 – Choix des concessions alimentaires

Vous rencontrez Ginette Tremblay, la conjointe de Gilles Tremblay Jr., afin de discuter des concessions alimentaires. « Nous avons actuellement des décisions importantes à prendre au niveau des concessions alimentaires. Nous avons le choix de nous occuper de l'ensemble des concessions ou de les donner en sous-traitance. Vous trouverez ci-dessous les offres qui sont sur la table présentement. Nous aimerions savoir, selon vous, quelle serait la meilleure solution et nous prendrons notre décision sur la base de vos recommandations. »

La clientèle attendue aux parties de l'Arctique se compose ainsi : 30 % de milléniaux (âgés de 15 à 37 ans), 40 % des générations X et Y (âgés de 38 à 57 ans) et 30 % de baby-boomers (âgés de plus de 58 ans). Les milléniaux apprécient les bonnes soirées entre amis et la nourriture tendance et de bon goût. Ils représentent une clientèle grandissante qui aura un important pouvoir d'achat d'ici les prochaines années. De leur côté, les personnes dans les générations X et Y apprécient de plus en plus la nourriture de style bistro, mais elles auront toujours un petit penchant vers la restauration rapide dans le cadre de soirées au hockey. Finalement, pour les baby-boomers, une soirée au hockey se traduit presque toujours par de la restauration rapide accompagnée d'une bière.

Il est aussi important de vous mentionner que les informations indiquées ci-dessous n'ont pas trait aux opérations hockey. Il s'agit effectivement de revenus supplémentaires de restauration et cela n'affecte donc en rien la moyenne dépensée par les partisans durant les parties.

Voici donc les informations sur les choix envisagés :

Gestion totale des concessions :

- Type de nourriture offerte : Nourriture de type « fast-food » (frites, poutine, pizza, nachos, etc.).
- Temps et type de service : 5 minutes par commande, servie au comptoir directement. Les gens peuvent commander avant, pendant et après la partie.
- Nombre de concessions dans l'aréna : 5.
- Nombre de repas pouvant être servis par partie : 6 000 au total.
- Nombre de places : Illimité. Les partisans peuvent manger directement à leur siège.
- Coût de l'acquisition de l'équipement : 125 000 \$/concession. Le taux d'amortissement de cet équipement est de 20 % par année.
- Prix de vente moyen par repas : 6 \$.
- Coût moyen des éléments par repas : 1 \$.
- Coût de la main-d'œuvre : Les employés sont payés 17 \$/h en plus des pourboires, et chaque concession doit compter 12 employés, durant 5 heures, pour toutes les parties à domicile.

- Embauche de personnel : Prise en charge en totalité par l'Arctique de Québec. L'équipe devra aussi embaucher un chef qui s'occupera de la gestion des concessions et dont le salaire annuel est de 50 000 \$.
- Normes de qualité de la nourriture : Établies par le futur chef de l'Arctique de Québec. Il ne compte pas faire un menu élaboré, car la priorité de l'Arctique, c'est le hockey.
- Frais annuels versés aux concessionnaires pour la gestion des concessions : S/O

Sous-traitance :

Le Coin du Sportif :

- Type de nourriture offerte : Nourriture de style bistro (tapas, pâtes, tartares, etc.).
- Temps et type de service : 1 h 15 en moyenne, service aux tables. Les repas sont servis uniquement avant et après les parties.
- Nombre de concessions dans l'aréna : 1.
- Nombre de repas pouvant être servis par partie : 1 000 au total.
- Nombre de places : 200 places assises.
- Coût de l'acquisition de l'équipement : S/O, pris en charge en totalité par la concession.
- Prix de vente moyen par repas : 37 \$.
- Coût moyen des éléments par repas : 8 \$.
- Coût de la main-d'œuvre : Pris en charge par la concession.
- Embauche de personnel : Prise en charge en totalité par la concession.
- Normes de qualité de la nourriture : Établies par Le Coin du Sportif. Les propriétaires comptent déjà plusieurs restaurants partout au Québec et ils sont familiers avec les normes de salubrité du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ). Il y a actuellement des pourparlers pour un éventuel partenariat entre le Coin du Sportif et un chef aimé de toutes les générations, Louis-Jean Marcoux. Ce dernier aime cuisiner avec des aliments de qualité tout en ayant une empreinte environnementale réduite.
- Frais annuels versés aux concessionnaires pour la gestion des concessions : 400 000 \$

Annexe 3 – Questions concernant la comptabilisation de certaines transactions

M. Gagnon, anciennement contrôleur corporatif d'une importante entreprise manufacturière de la ville de Lévis, est familier avec la comptabilisation des opérations courantes d'une entreprise de fabrication et de transformation, mais puisqu'il est nouveau dans le domaine sportif, il aimerait avoir votre avis sur la comptabilisation de diverses transactions afin que celles-ci soient conformes aux NCECF.

« Enfin! Je peux poser mes questions comptables à quelqu'un qui connaît cela. Je me suis informé auprès des membres de la famille Tremblay, mais ils n'étaient pas en mesure de m'aider. Aussi, s'il y a lieu, j'aimerais aussi que vous mentionniez les différentes incidences fiscales de ces questions comptables. Les Tremblay ont plusieurs autres sociétés et ils sont toujours surpris de la différence entre le bénéfice comptable et le revenu imposable lorsqu'ils rencontrent le cabinet comptable en fin d'année financière. Voici donc les différentes transactions sur lesquelles je me questionne :

Sur les 18 259 places disponibles pour chaque partie de hockey, 5 000 d'entre elles sont des billets de saison. Or, les détenteurs de billets de saison les achètent à la fin de la présente saison (vers le mois de mai) pour la prochaine saison qui débutera en octobre. Tous les billets de saison ont déjà été vendus et encaissés au prix de 7 110 \$ le billet (pour votre information, ce montant est compris dans le calcul du prix moyen des billets de 176 \$ mentionné antérieurement). Puisque le recouvrement est certain et que ces billets ne sont pas remboursables, j'ai comptabilisé la totalité de l'argent encaissé dans les revenus.

La famille Tremblay a dû déboursé des centaines de millions de dollars pour pouvoir obtenir cette franchise. J'ai passé la totalité du montant dans les frais payés d'avance, car je me dis que les propriétaires ont payé plus rapidement certains frais qui auraient dû être payés sur plusieurs années. Il est vraiment important de mentionner que les Tremblay ont bien l'intention de garder l'équipe à Québec le plus longtemps possible et que le prix des franchises de la LNAH est présentement à la hausse dans le marché des équipes sportives.

De plus, la LNAH nous oblige à avoir deux surfaceuses de marque « Zamboto » modèle 500, achetées en décembre 2018, pour assurer la qualité optimale de la glace et son uniformité dans tous les arénas de la ligue. Toutefois, ce modèle de surfaceuse fonctionne à l'essence et il semble y avoir un petit problème au niveau du réservoir d'huile. En effet, tous les propriétaires de la ligue, incluant les Tremblay, ont constaté qu'à chaque fois que la neige était vidée à l'extérieur, une petite quantité d'huile était déversée en même temps. Nous croyons utiliser ces surfaceuses pour une période de neuf ans, car nous nous attendons à ce que la technologie (et la ligue!) tende vers une solution plus écoénergétique d'ici là. Ainsi, selon des estimations que nous avons obtenues, confirmant que le sol était bien contaminé, le coût de la décontamination du terrain serait de 85 000 \$.

J'aimerais donc savoir comment comptabiliser cette opération. Les Tremblay sont soucieux de l'environnement et tiennent donc absolument à effectuer les travaux de décontamination afin d'éviter de faire les manchettes pour un peu d'huile dans le sol, et ce, avant même que leur équipe ait commencé à jouer dans la ligue.

Avec la saga des Zamboto qui déversent de l'huile, mais qui nous sont imposées par la ligue, les propriétaires se réuniront bientôt afin de déterminer les recours qu'ils pourraient prendre contre la ligue et le fabricant des surfaceuses afin de se faire dédommager. Un de mes bons amis avocat et conseiller juridique des Tremblay m'a confirmé que les propriétaires des terrains ont 90 % de chances de sortir gagnants d'un éventuel procès et qu'ils pourraient facilement réclamer les frais engagés pour faire décontaminer les terrains. Comment présenteriez-vous cette information dans les états financiers de l'exercice considéré? Ensuite, si le montant est effectivement recouvré, comment devrais-je le comptabiliser?

Finalement, M. Bergeron a convenu avec le directeur général des Aigles de New York de prêter à l'équipe un préparateur physique pour 10 mois, le temps que les Aigles embauchent un préparateur physique supplémentaire. En échange, les Aigles ont accepté de donner une table de billard ayant déjà appartenu à un célèbre chanteur, idole de Gilles Tremblay Jr. Cette table sera parfaite dans le chalet familial des Tremblay. La valeur des services du préparateur pour cette période, selon le marché de New York, est estimée à 85 000 \$, mais le salaire qui sera réellement versé au préparateur par l'Arctique est de 62 500 \$. Pour ce qui est de la table, elle a été évaluée récemment et pourrait être vendue 80 000 \$ par les Aigles. L'équipe l'avait payée 50 000 \$ il y a de cela quelques années, mais comme il s'agit d'une pièce de collection, elle n'a pas perdu et ne perdra jamais sa valeur. J'ai choisi de ne pas comptabiliser cette transaction puisqu'aucune sortie de fonds n'a eu lieu. >>

Annexe 4 – Contrôles internes actuellement en place

Tel qu'il a été discuté avec Gilles Tremblay, voici une liste de certains contrôles internes qui ont été mis en place par l'Arctique de Québec.

L'organisation n'a pas encore réussi à mettre la main sur un directeur ou une directrice des ressources humaines. Ainsi, au moment de l'embauche d'un nouvel employé, c'est M. Gagnon qui s'occupe de saisir toutes les informations de l'employé dans le système comptable. Il est important de mentionner que le volume d'embauches sera à son zénith à l'été, soit quelques mois avant le début de la saison, mais durant les vacances des Tremblay.

Les employés de l'organisation autorisés à signer les chèques sont tous les membres de la famille Tremblay et M. Gagnon. Il faut uniquement une signature sur les chèques et une seule autorisation pour virement bancaire pour que ceux-ci soient acceptés par la banque. Cette mesure a été prise, car il arrive fréquemment que les Tremblay soient à l'extérieur du pays pendant une longue période de temps. De cette façon, en autorisant M. Gagnon à signer les chèques, les paiements aux fournisseurs sont versés en temps opportun requis afin de pouvoir bénéficier d'escomptes et ainsi, nul besoin d'attendre qu'un des membres de la famille ne revienne à Québec pour pouvoir effectuer un paiement. De plus, avant que cette mesure ne soit en place, il y avait du retard dans les paiements. Au moment de leur retour au bureau, les Tremblay ne font aucun suivi des chèques ou virements bancaires qui ont été effectués durant leur absence, principalement par manque de temps.

Puisque beaucoup d'éléments doivent être achetés en prévision des débuts de l'équipe dans neuf mois et compte tenu du fait que les factures sont très souvent entre 10 000 \$ et 25 000 \$, seules les dépenses au-dessus de 20 000 \$ doivent être approuvées par le conseil d'administration, formé en majorité par les Tremblay. De cette façon, l'équipe de la comptabilité peut traiter beaucoup plus rapidement l'ensemble des factures qui sont présentes en un très grand volume.

L'Arctique n'a pas jugé nécessaire, pour le moment, d'embaucher un directeur des finances. La famille Tremblay juge que M. Gagnon a des connaissances et une expérience suffisante pour porter les chapeaux de contrôleur et de directeur financier. M. Gagnon supervise donc les techniciens comptables dans l'accomplissement de leur travail, mais personne ne révise vraiment le travail fait par M. Gagnon, faute de temps et de connaissances en comptabilité de la part d'autres employés et des propriétaires. Les Tremblay ont tellement confiance aux compétences de M. Gagnon qu'ils viennent de le nommer comme nouveau président du conseil d'administration de l'équipe.

À la fin des parties de hockey, les tiroirs-caisses des restaurants, des bars et de la billetterie sont acheminés vers le service de la comptabilité par les employés qui en sont responsables. Les employés doivent obligatoirement avoir balancé leur caisse et tous les écarts doivent être justifiés, s'il y a lieu. Par la suite, M. Gagnon fait un décompte de tous les tiroirs-caisses, effectue le dépôt à la banque du

contenu de ces derniers et valide le montant déposé au relevé bancaire au moment de l'exécution du rapprochement bancaire.

Annexe 5 – Choix du joueur étoile de la concession

En ce qui concerne le futur joueur étoile de l'équipe, M. Bergeron fait face à un choix difficile : « Il y a actuellement trois joueurs sur le marché des joueurs sans contrat qui m'intéressent beaucoup et qui seraient prêts à jouer à Québec dès la saison 2019-2020. Je sais que si l'Arctique leur faisait une offre, ils l'accepteraient tous. Je veux que les gens de la région soient fiers de porter le chandail de ce joueur et j'aimerais donc que vous m'aidiez à choisir le joueur parfait pour le club. Il faut que ce joueur ait de la fougue, du leadership et qu'il nous donne des chances de gagner le trophée de fin de saison. Il ne faut pas oublier que ce joueur peut permettre d'augmenter significativement le prix de vente de nos billets ainsi que notre visibilité au sein de la ligue et d'assurer le fait que les billets seront tous vendus les soirs des parties à domicile. Je tiens aussi à vous mentionner que nous avons suffisamment de latitude à l'égard du plafond salarial pour choisir n'importe lequel de ces joueurs. Il n'est pas sans dire que les informations que je vous mentionne ici sont strictement confidentielles et qu'en aucun cas ces dernières ne doivent être divulguées à quelqu'un d'autre. Je serais déçu de ne pas pouvoir mettre la main sur un de ces joueurs à cause d'une fuite d'informations qui aura avantagé une autre équipe. Il est aussi important de noter que les joueurs ont habituellement la meilleure saison de leur carrière vers 28-29 ans et qu'ils prennent leur retraite à environ 35 ans. Vos connaissances dans le monde des affaires m'aideront à déterminer lequel de ces joueurs pourrait avoir le plus grand impact sur les finances de l'équipe et aussi celui qui permettra d'atteindre nos objectifs en tant qu'équipe. Voici donc les informations sur lesdits joueurs » :

Marc-Antoine Côté :

- Ville d'origine : Lévis, Canada
- Âge : 24 ans
- Nombre de saisons professionnelles : 2 avec les Tornades du Colorado (LNAH) et 4 avec les Wapitis du *Colorado College* (équipe de niveau junior appartenant aux Tornades)
- Nombre de points durant la dernière saison : 56 points (21 buts, 35 passes)
- Attitude hors glace : Joueur très festif reconnu pour ses frasques dans les bars
- Probabilité qu'il obtienne un contrat de commandite de la part d'une société externe : 45 %
- Augmentation projetée du coût moyen des billets : 10 %
- Contrat projeté : 7 saisons, moyenne de 4 M\$ US par saison
- Faits importants : À deux reprises durant les séries éliminatoires, Marc-Antoine s'est retrouvé en échappée face au gardien de but adverse, mais il a raté ses deux chances de marquer. Il aurait pu faire gagner le championnat de fin d'année à son équipe, mais dans les deux occasions, c'est l'équipe adverse qui l'a remporté. Certains analystes sportifs

s'entendent pour dire que Marc-Antoine ne sera plus jamais capable de compter des buts dans des situations importantes.

Vladimir Varshavski :

- Ville d'origine : Sotchi, Russie
- Âge : 26 ans
- Nombre de saisons professionnelles : 8 avec les Kodiaks du Massachusetts (LNAH)
- Nombre de points durant la dernière saison : 95 points (50 buts, 45 passes)
- Attitude hors glace : On ne croise jamais Vladimir, autrement que les soirs de parties. Il est plutôt du tempérament timide et préfère rester discret sur sa vie personnelle.
- Probabilité qu'il obtienne un contrat de commandite de la part d'une société externe : Il a signé à l'été 2018 un contrat de plusieurs millions de dollars avec un fabricant de souliers.
- Augmentation projetée du coût moyen des billets : 25 %
- Contrat projeté : 6 saisons, moyenne de 11,5 M\$ US par saison
- Fait important : Vladimir est très patriotique et pourrait vouloir quitter l'Arctique en plein milieu de la saison pour aller jouer avec l'équipe nationale de son pays le temps d'un tournoi d'un mois. Aussi, Vladimir choisira toujours l'équipe qui est prête à lui donner le plus d'argent. Il est donc très possible qu'il souhaite annuler son contrat avant l'échéance pour aller jouer ailleurs où son salaire serait meilleur.

Shawn Green :

- Ville d'origine : Chicago, États-Unis
- Âge : 30 ans
- Nombre de saisons professionnelles : 9 saisons avec les Suns de Los Angeles (LNAH)
- Nombre de points durant la dernière saison : 76 points (15 buts, 61 passes)
- Attitude hors glace : Shawn a sa propre fondation qui vient en aide aux personnes handicapées et il souhaite s'engager davantage dans sa communauté
- Probabilité qu'il obtienne un contrat de commandite de la part d'une société externe : 30 %
- Augmentation projetée du coût moyen des billets : 15 %
- Contrat projeté : 4 saisons, moyenne de 8 M\$ US par saison
- Fait important : Il est le fils d'un ancien célèbre joueur de hockey qui était apprécié de tous les partisans de la ville de Québec.