

## Section 7E : Adjudication des contrats

### Formulaires utilisés pour l'adjudication des contrats

7E.500 (2003-12-12) On peut adjuger un contrat en tout temps après la clôture des soumissions. Le genre de document contractuel dépendra du genre de soumission demandé et reçu :

- a) Si on demande des offres de prix, on émettra une « commande d'achat ». Ce genre de commande est généralement passé par téléphone et confirmé par écrit.
- b) Un document qui porte la mention « Nous acceptons votre soumission/proposition » sera émis pour toute soumission ou proposition demandée, lorsque la soumission ou la proposition acceptée a été reçue par écrit. Ce genre de document sera utilisé uniquement dans les cas où le contrat proposé représente fidèlement les conditions proposées ou acceptées par écrit par l'entrepreneur retenu. Le document devrait faire référence à la soumission ou à la proposition, ainsi qu'à ses modifications.
- c) Un document qui porte la mention « Nous vous demandons » sera émis à la suite d'une demande de propositions, lorsque la proposition acceptée est reçue par téléphone ou lorsque le contrat proposé comprend une condition qui n'a pas été acceptée par écrit par l'entrepreneur retenu. Ce genre de document constitue une contre-proposition, de la part de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), qui doit être acceptée par le fournisseur retenu.

*Les documents qui portent la mention « Nous vous demandons » et, dans certains cas, les commandes d'achat, ne sont pas des contrats, mais uniquement des offres faites par TPSGC à des entrepreneurs éventuels. Bien qu'il n'y ait pas de contrat au sens de la loi, ces offres constituent habituellement une confirmation que l'agent de négociation des contrats comprend les modalités qui sont acceptables pour l'entrepreneur retenu. Si l'entrepreneur retenu n'accepte pas l'offre de TPSGC ou qu'il y propose des modifications (voir [7D.345](#)), il faut s'adresser aux Services juridiques.*

*En droit commun, l'exécution des termes d'un contrat constitue l'acceptation de l'offre par l'entrepreneur.*

Le formulaire PWGSC-TPSGC 942, Commande subséquente à une offre à commandes, qui sert à accepter l'offre d'un fournisseur et qui devient le contrat, est le document normalisé dont se servent les utilisateurs identifiés pour passer des commandes dans le cadre d'une offre à commandes. Le formulaire PWGSC-TPSGC 944 ou 945 est utilisé pour passer une commande subséquente à plusieurs offres à commandes.

- d) Pour les arrangements en matière d'approvisionnement, voir la [section 9J](#).

7E.501 (1994-06-23) Quelle que soit la forme que prend le document contractuel, l'agent de négociation des contrats doit s'assurer que le contrat est conclu avec un fournisseur ayant la capacité légale de passer des contrats et que l'on utilise la raison sociale du fournisseur dans ces documents.

*Par exemple, un contrat ne peut être conclu avec une division d'une société, à moins que cette division soit une entité légale distincte. Une liste de fournisseurs informatisée peut comprendre le nom abrégé d'un fournisseur.*

7E.503 (2001-12-10) Les contrats attribués en fonction des soumissions qui respectent la définition du contenu canadien de la Politique sur le contenu canadien doivent inclure la clause [K4100C](#) du guide des CUA.

### Fournisseurs qualifiés

7E.507 (1994-06-23) La politique du Conseil du Trésor (CT) stipule que « les entreprises considérées comme qualifiées sont celles qui ont les capacités techniques, financières et de gestion pour l'exécution du contrat. Les agents de négociation des contrats ont la responsabilité de vérifier cette information avant de conclure un contrat. »

7E.508 (2000-12-01) L'agent de négociation des contrats obtiendra normalement, au cours du processus d'attribution des contrats, une opinion quant à la capacité qu'a un entrepreneur retenu de financer un besoin jusqu'à l'exécution.

*Si la sélection du fournisseur se fait dans un contexte entièrement concurrentiel et que le contrat ne vise que des produits ou services habituellement disponibles dans le commerce, les risques de perte financière pour l'État sont minimisés à cause de la facilité que l'on aura à trouver une source alternative. En toute autre circonstance, il peut cependant être coûteux de se réapprovisionner ailleurs tant du point de vue des délais d'exécution que des risques monétaires (p. ex. le risque possible découlant de paiements anticipés et d'acomptes).*

*Il n'est habituellement pas obligatoire d'évaluer la capacité financière de fournisseurs actuels ou éventuels, pour les types de contrats suivants :*

- *contrats d'aide passés au nom d'Industrie Canada (IC) (IC détermine eux-mêmes la capacité financière d'un fournisseur);*
- *contrats avec les universités et les collèges, les sociétés d'État et les ministères et organismes gouvernementaux;*
- *contrats pour les services d'individus;*
- *contrats pour des produits et des services, habituellement disponibles dans le commerce, obtenus de fournisseurs choisis en régime de concurrence.*

7E.509 (1994-06-23) Une analyse financière d'un fournisseur éventuel peut être nécessaire au moment de son inscription sur la liste des fournisseurs.

7E.510 (1994-06-23) Un examen financier d'un fournisseur peut être entrepris à n'importe quelle étape du processus contractuel lorsque l'agent de négociation des contrats le juge nécessaire. L'agent de négociation des contrats doit prendre les mesures nécessaires pour qu'un analyste des coûts évalue, lorsque nécessaire, la capacité financière de l'entrepreneur durant l'exécution du contrat.

Lorsque TPSGC doit faire affaire avec un fournisseur dont la situation financière est précaire, on devrait réduire les risques financiers éventuels que peut encourir l'État en se basant sur les recommandations faites par un analyste des coûts.

7E.511 (2000-12-01) Pour les contrats nécessitant une approbation au niveau du directeur général, on doit donner à l'analyste des coûts et au conseiller juridique l'opportunité de revoir les documents contractuels et d'apporter leurs commentaires afin de remplir l'une des conditions imposées pour disposer du pouvoir de délégation. Pour les contrats devant être approuvés à un niveau supérieur à celui de directeur général, ces commentaires doivent être inscrits, en tant que données de soutien, à la partie 2, section F de la Demande de contrat, formulaire PWGSC-TPSGC 1151-2. (voir l'[annexe 7.7](#)).

## Services de crédit corporatif

7E.516 (2005-06-10) Les compagnies offrant des services de crédit corporatif peuvent fournir, sur des entreprises particulières, une cote de crédit général et un rapport de crédit détaillé. Leurs rapports détaillés comprennent généralement des états financiers simplifiés, des détails sur le crédit maximal accordé à l'entreprise, la rapidité avec laquelle l'entreprise fait ses paiements, de l'information bancaire, l'historique de l'entreprise et quelques renseignements sur les activités de l'entreprise.

Les agents de négociation des contrats ne doivent pas communiquer directement avec une compagnie offrant des services de crédit corporatif; au lieu ils doivent envoyés les demandes de services de crédit corporatif au directeur de la Direction des coûts et de la gestion juricomptable (DCGJ).

7E.517 (2005-06-10) Les rapports des compagnies offrant des services de crédit corporatif sont considérés comme commercialement confidentiels. L'information ne doit pas être divulguée à l'extérieur du gouvernement, et n'est divulguée qu'aux fonctionnaires pour qui cette information est vraiment nécessaire.

*Des copies de ces rapports ne peuvent être utilisées qu'au sein de TPSGC. Les rapports sont conservés par la DCGJ.*

### **Comptabilité des entrepreneurs - évaluation de la validité des comptes**

7E.521 (2005-06-10) Conseils et Vérification Canada, ou tout autre personnel compétent, autorisé par le directeur de la DCGJ, doit évaluer la suffisance des fonds de l'entrepreneur, si une ou plusieurs des conditions suivantes s'appliquent :

- a) L'entrepreneur est choisi pour la première fois dans le cadre de l'attribution d'un marché à frais remboursables. Cette disposition ne s'applique pas aux ententes d'aide conclues pour Industrie Canada en ce qui a trait à l'achat de matériel.
- b) L'entrepreneur a été choisi pour la première fois pour un marché concurrentiel ou un marché négocié à taux fixe basé sur le temps dont la valeur est d'au moins 100 000 \$ (y compris les bases de paiements multiples relatifs à un taux fixe basé sur le temps établi à 100 000 \$).
- c) L'entrepreneur a été choisi pour la première fois pour l'attribution d'un marché à prix ferme d'une valeur supérieure à 500 000 \$, ou la valeur cumulative des marchés à prix ferme attribués à un nouvel entrepreneur au cours d'une année financière dépasse 500 000 \$.
- d) Les marchés suivants sont attribués pour le compte de la Corporation commerciale canadienne, à un nouvel entrepreneur, sans égard à la valeur :
  - (i) marché à frais remboursables;
  - (ii) marché à prix ferme comportant des acomptes;
  - (iii) marché à taux fixe basé sur le temps.
- e) L'entrepreneur a modifié ou prévoit modifier son système de comptabilisation des coûts pour une raison quelconque, notamment, une restructuration majeure, la vente à des nouveaux propriétaires ou des changements substantiels apportés au procédé de production ou à l'éventail des produits.

7E.522 (1994-06-23) On doit faire les vérifications avant l'attribution du marché à un nouveau fournisseur. Si l'on demande une évaluation des installations de l'entreprise, on doit présenter la demande de vérification au même moment. Dans les autres cas, on doit effectuer l'examen le plus rapidement possible après l'attribution du marché, soit dans les deux (2) mois suivant celle-ci.

7E.523 (1994-06-23) Si le responsable de la vérification relève des erreurs ou des inexactitudes dans les registres, l'agent de négociation des contrats doit en informer l'entrepreneur et obtenir son engagement à corriger la situation, selon un plan établi conjointement.

Lorsqu'un entrepreneur refuse de s'engager ou néglige de respecter ses engagements, le secteur ou la région décidera des mesures pertinentes à prendre.

*Voici quelques-unes des mesures possibles :*

- a) *refuser l'attribution d'autres marchés;*
- b)  *négocier des modalités spéciales compte tenu de la nature des erreurs, p. ex. négocier des retenues plus élevées sur les acomptes, un marché à prix ferme plutôt qu'un marché à frais remboursables qui ne nécessite pas de justification des coûts;*
- c)  *résilier totalement ou en partie le marché en raison du non-respect des dispositions contractuelles relatives à la tenue adéquate de comptes et de registres.*

7E.524 (2005-06-10) L'agent de négociation des contrats doit informer le directeur de la DCGJ des résultats de la vérification et de toutes mesures appliquées.

### État des pratiques de comptabilité analytique

7E.528 (2005-06-10) La DCGJ maintient un programme complet pour garantir la conformité des pratiques de comptabilité analytique des fournisseurs aux dispositions des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) et aux bulletins d'interprétation des coûts y afférents.

Les agents de négociation des contrats devraient informer la Division de la Politique des coûts et d'examen financier (DPCEF), de la DCGJ, chaque fois qu'un entrepreneur ou un sous-traitant a négocié un contrat avec le Canada et que les conditions suivantes s'appliquent :

- a) le chiffre d'affaires réalisé dans des contrats négociés avec le Canada par l'entité ou la division du fournisseur durant l'exercice financier précédent ou le chiffre d'affaires prévu dans des contrats négociés avec le Canada pour l'exercice en cours dépasse 5 M\$, ou
- b) le chiffre d'affaires réalisé dans des contrats négociés avec le Canada par l'entité ou la division du fournisseur durant l'exercice financier précédent ou le chiffre d'affaires prévu dans des contrats négociés avec le Canada pour l'exercice en cours dépasse 2 M\$, et représente plus de la moitié de son chiffre d'affaires total.

L'État des pratiques de comptabilité analytique (EPCA) est un formulaire utilisé comme document de gestion qui décrit les pratiques de comptabilité analytique d'une entreprise donnée. La DPCEC déterminera si un fournisseur doit soumettre un EPCA.

### Vérification de la conformité du statut sécuritaire du personnel et de l'organisation aux exigences de sécurité

7E.534 (2005-06-10) Si un contrat proposé prévoit des exigences relatives à la sécurité à l'égard du personnel, de la technologie de l'information et des installations, une copie des documents contractuels pertinents doit être envoyée, **avant** que ne soit attribué le contrat, à la Direction de la sécurité industrielle canadienne et internationale afin que l'on puisse vérifier que toutes les mesures de sécurité nécessaires y sont traitées. (Voir [3.009](#) et [6C.270](#).)

### Éléments de finalisation du marché

#### Garantie contractuelle

7E.547 (1994-06-23) Si une garantie contractuelle est nécessaire, elle doit être maintenue jusqu'à l'exécution de ses conditions, y compris la résiliation du marché sans que l'entrepreneur en soit responsable.

7E.550 (1994-06-23) Les cautionnements présentés par les entrepreneurs doivent être soumis à l'examen de l'agent de négociation des contrats, conseillé par les Services juridiques au besoin, qui déterminera s'ils sont exacts sous tous les rapports : raison sociale et adresse de l'entrepreneur, date et numéro de série du contrat, sceaux de l'entrepreneur et de la société de

cautionnement, et description de « l'obligataire » qui est « Sa Majesté la Reine du chef du Canada ». Les cautionnements à corriger doivent être retournés à l'entrepreneur et non à la société de cautionnement.

7E.551 (1994-06-23) Les obligations garanties par le gouvernement, qui comprennent des coupons, ne peuvent être acceptées comme dépôts de garantie que si celles-ci comprennent tous les coupons non échus à la date du dépôt.

7E.552 (1994-06-23) L'agent de négociation des contrats doit demander des instructions écrites à l'entrepreneur en ce qui concerne le traitement des coupons qui viendront à échéance pendant que l'obligation est retenue à titre de garantie; il doit transmettre les instructions à la Division des services financiers, Direction des opérations financières.

7E.553 (1997-09-15) Les lettres de crédit présentées par les entrepreneurs doivent être soumises à l'examen de l'agent de négociation des contrats, conseillé par les Services juridiques au besoin, qui déterminera si elles sont exactes sous tous les rapports. Une lettre de crédit doit notamment :

- a) prévoir la somme nominale qui peut être retirée;
- b) prévoir la date d'expiration;
- c) prévoir le paiement à vue au receveur général du Canada à partir de la lettre de change de l'institution financière sur présentation d'une demande écrite de paiement signée par le représentant ministériel autorisé désigné dans la lettre de crédit par son bureau;
- d) prévoir que plus d'une demande écrite de paiement puisse être présentée, à condition que la somme de ces demandes ne dépasse pas la valeur nominale de la lettre de crédit;
- e) prévoir son assujettissement aux *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires* publiées par la Chambre de commerce internationale, révision de 1993, publication de la CCI n° 500;
- f) préciser clairement sa nature irrévocable ou indiquer clairement qu'elle est jugée irrévocable en vertu de l'article 6 c) des *Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires* publiées par la Chambre de commerce internationale, révision de 1993, publication de la CCI n° 500;
- g) être émise ou confirmée dans l'une ou l'autre des langues officielles, par une institution financière membre de l'Association canadienne des paiements, et être écrite sur le papier à en-tête de l'émetteur ou du confirmateur. La mise en page est laissée à la discrétion de l'émetteur ou du confirmateur.

### Instructions pour le transport

7E.556 (1998-11-23) Pour les besoins autres que de la nourriture et des engrais en vrac destinés à l'aide extérieure, et lorsque les points de livraison sont connus et que le marché est adjugé franco à bord origine, les clauses uniformisées figurant ci-après devraient être incluses dans le contrat :

- a) matériel à expédier à partir du Canada : clause du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA); obtenir de la Direction de la gestion des transports (DGT) les instructions d'expédition et les ajouter à la clause;
- b) matériel à expédier à partir des É.-U. : clause [D6000D](#) du guide des CCUA; lorsque le fournisseur envoie des demandes d'instructions d'acheminement, les transmettre à la DGT pour obtenir les instructions détaillées à ce sujet.

7E.557 (1998-11-23) Pour les besoins autres que de la nourriture et des engrais en vrac destinés à l'aide extérieure, et lorsque les points de livraison ne sont pas connus et que le marché est adjugé FAB origine, les clauses uniformisées figurant ci-après devraient être incluses dans le contrat :

- a) matériel à expédier à partir du Canada : clauses [C5201C](#) et [D6000D](#) du guide des CCUA;
- b) matériel à expédier à partir des É.-U. : clause [D6000D](#) du guide des CCUA.

### Insuffisance de fonds pour une demande

7E.561 (1994-06-23) L'évaluation des soumissions peut révéler que les coûts d'un besoin dépasseront les fonds prévus dans une demande.

7E.562 (2002-12-13) Si le client n'a pas imposé de limite aux coûts, TPSGC peut prendre des engagements qui dépassent le montant prévu indiqué sur la demande, excluant la taxe sur les produits et les services (TPS) et la taxe de vente harmonisée (TVH) le cas échéant, sans consulter le client, en respectant les limites suivantes :

- a) si le montant indiqué sur la commande est égal ou inférieur à 1 000 \$, le marché attribué peut représenter une dépense allant jusqu'à 100 p. 100 de plus que ce montant.
- b) si le montant indiqué sur la commande est supérieur à 1 000 \$, mais ne dépasse pas 3 000 \$, le marché attribué peut représenter une dépense allant jusqu'à 50 p. 100 de plus que ce montant.
- c) si le montant indiqué sur la commande est supérieur à 3 000 \$, mais ne dépasse pas 7 500 \$, le marché attribué peut représenter une dépense allant jusqu'à 25 p. 100 de plus que ce montant.
- d) si le montant indiqué sur la commande est supérieur à 7 500 \$, le contrat attribué peut représenter une dépense allant jusqu'à 15 p. 100 de plus que ce montant, ou 50 000 \$ si ce dernier montant est le moins élevé.

Ces limites ne visent que les commandes originales, et non les modifications.

Dans le cas des formules d'autorisation financière CCC 747A et CCC 747AA de la Corporation commerciale canadienne, aucun engagement excédant le prix estimatif indiqué n'est permis.

7E.563 (1994-06-23) Lorsque le client a précisé qu'on ne doit pas dépasser le coût estimatif, l'agent de négociation des contrats l'informerá des coûts supplémentaires. Si le client accepte les coûts et si ces derniers ne dépassent pas les engagements excédentaires permis par TPSGC, l'agent de négociation des contrats prendra les mesures nécessaires, y compris l'attribution d'un marché, dès qu'il reçoit l'acceptation par écrit du client.

7E.564 (1999-12-13) Pour les besoins dont le coût total dépasse les engagements excédentaires autorisés par TPSGC, l'agent de négociation des contrats doit obtenir une entente par écrit du client.

### Propriété intellectuelle

7E.570 (2001-05-25) Sauf si le ministère client a modifié sa position depuis le lancement de la demande de soumissions, pour ce qui est des droits de propriété intellectuelle (PI), l'agent de négociation de contrats doit reproduire, dans le contrat, les clauses qu'on trouve dans l'appel d'offres, à l'exception de la clause [K3200T](#) du guide des CCUA, qui doit être reproduite dans l'appel d'offres. (Voir l'[annexe 7.5.](#))

7E.571 (2001-05-25) À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2001, chaque ministère devra tenir un registre de tous les marchés dont la valeur excède le seuil prévu dans le *Règlement sur le marchés de l'État*. Chaque ministère devra indiquer les marchés pour lesquels l'entrepreneur détient le titre de PI et pour lesquels l'État détient le titre de PI ainsi que l'exception invoquée (soit les raisons indiquées dans la clause K3200T). On cumulera ces rapports avec celui du Conseil du Trésor sur les marchés.

## Rajustements des taux de change

7E.574 (2004-05-14) Les clauses uniformisées précisant les options, les modalités de paiement et de facturation touchant le rajustement du taux de change et d'autres considérations relatives aux devises étrangères sont exposées en détail à la [sous-section 5-C](#) du guide des CCUA. Le mode de paiement et la formule de rajustement du taux de change que l'on entend utiliser doivent être précisés dans le contrat. On procède de la façon suivante pour le rajustement du taux de change selon la méthode de paiement qui est retenue, soit :

- a) Paiement sur livraison - le facteur de conversion correspond à la date d'importation de l'article. On utilise la clause [C3015C](#) du guide des CCUA.

*La date d'importation ainsi que le taux de change appliqué par l'Agence des services frontaliers du Canada au point d'entrée au Canada figurent dans le formulaire de déclaration d'importation.*

- b) Paiement d'étape - le facteur de conversion correspond soit au taux en vigueur à la date d'importation, s'il s'agit d'un article importé au Canada, soit au taux indiqué par la Banque du Canada à la date à laquelle le paiement de cette étape est échu et exigible. On utilise la clause [C3020C](#) du guide des CCUA.

*On peut préciser dans le contrat la période au terme de laquelle le montant sera « dû et exigible », ou se conformer à la politique gouvernementale de 30 jours.*

- c) Acomptes - le facteur de conversion est le taux réel, ou le « coût engagé » par l'entrepreneur au moment du paiement au fournisseur ou sous-traitant étranger. La clause [C3030C](#) du guide des CCUA peut être utilisée.

## Devises d'acquittement

7E.578 (1994-06-23) On doit clairement indiquer dans la section du contrat intitulée « Base de paiement » si le prix est exigible en dollars canadiens ou en devises étrangères ou en une combinaison des deux, et, le cas échéant, si ce prix est assujéti à un rajustement du taux de change.

7E.579 (1994-06-23) Si les soumissions offraient le choix de paiement en devises étrangères ou en dollars canadiens, et comprenaient une disposition prévoyant le rajustement du taux de change, l'agent de négociation des contrats peut choisir, pour le contrat qui en découle, le mode de paiement le plus avantageux pour l'État.

7E.580 (1994-06-23) Si le prix du marché ou un élément du prix du marché est exigible en devises étrangères, la valeur estimative en dollars canadiens de ce prix ou de cet élément de prix doit être inscrite sur la première page du document contractuel dans l'espace intitulé « Dépenses estimatives ».

## Heures supplémentaires non prévues faites par l'entrepreneur

7E.588 (1994-06-23) S'il semble nécessaire que l'entrepreneur fasse des heures supplémentaires non prévues, l'agent de négociation des contrats doit veiller à ce que des dispositions appropriées concernant l'autorisation, les taux et montants plafonds soient inclus dans le contrat.

7E.589 (1994-06-23) L'agent de négociation des contrats doit consulter l'analyste des coûts pour vérifier si l'entrepreneur impute les frais de rémunération des heures supplémentaires au compte des frais généraux ou aux frais directs pour le marché en question.

7E.590 (1994-06-23) L'autorité d'approbation contractuelle de TPSGC peut déléguer ses pouvoirs à un client pour l'approbation d'un nombre précis d'heures supplémentaires. Une telle délégation devrait être explicitement indiquée dans le contrat. Si elle est exercée, l'agent de négociation des contrats devrait recevoir du client une copie de l'autorisation de modifier le contrat en

conséquence.

## Paiements anticipés/acomptes

7E.594 (2005-06-10) Le versement d'acomptes ou de paiements anticipés doit être indiqué explicitement dans le contrat, étant donné qu'en vertu de l'[article 34](#) de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, un paiement peut être effectué avant l'achèvement des travaux uniquement après avoir obtenu une attestation du client « que le prix demandé est conforme au marché ». Il faut également donner des détails des acomptes ou des paiements anticipés dans la demande de contrat. Les paiements ne peuvent s'appliquer qu'à des biens et des services fournis au cours du même exercice. Les fonds doivent être dépensés au cours de l'année pour laquelle ils ont été attribués et ne peuvent être reportés au moyen de paiements anticipés. (Voir [6E.585](#).)

*REMARQUE : La règle selon laquelle des paiements sont versés seulement pour les biens et services reçus dans l'exercice en cours pourrait entraîner une modification de la méthode de paiement en ce qui concerne les biens et services dont l'acquisition ou la prestation chevauche les exercices financiers. Précisément, il pourrait s'avérer nécessaire de prévoir le versement de paiements multiples à un moment précis pendant la durée du contrat.*

7E.595 (1994-06-23) Les paiements anticipés doivent être approuvés spécifiquement par l'autorité contractante.

*Par exemple, lorsque la passation du marché nécessite l'approbation du Conseil du Trésor, le montant et les dates des paiements anticipés doivent être approuvés par celui-ci (consulter les [articles 8 et 9](#) du Règlement sur les marchés de l'État).*

7E.596 (1994-06-23) Pour protéger les intérêts de l'État à l'égard des biens achetés en vertu de contrats prévoyant des acomptes ou des paiements anticipés, les agents de négociation des contrats doivent inclure dans le contrat la clause [H4500C](#) du guide des CCUA qui traite des droits de rétention conformément à l'[article 427](#) de la *Loi sur les banques*. (Voir [11.095](#).)

## Taxes et droits

### Drawbacks à l'exportation

7E.602 (1994-06-23) Les marchés portant sur des marchandises devant être exportées du Canada ne doivent comprendre aucun élément correspondant à des droits remboursables. L'exportateur est généralement autorisé à profiter des drawbacks à l'exportation, c'est-à-dire du remboursement des droits ou des taxes versés pour des marchandises importées qui sont exportées par la suite du Canada. Des procédures spéciales s'appliquent aux contrats du gouvernement. Le client ou l'organisme (exportateur) doit renoncer à ses droits à un drawback relativement à une transaction en faveur de l'entrepreneur. Par conséquent, le contrat doit comprendre la clause [C2001C](#) du guide des CCUA, qui constitue la seule renonciation par le gouvernement canadien à ses droits de drawback acceptée par les responsables des douanes.

### Taxe sur les produits et services et Taxe de vente harmonisée

7E.606 (2003-12-12) La taxe sur les produits et services ou la taxe de vente harmonisée (TPS/TVH) doit être incluse dans le prix en vue de la détermination des niveaux d'approbation. Le coût total estimatif figurant sur la page couverture du contrat inclura le montant estimatif de TPS/TVH exigible. Dans tous les contrats, on doit mentionner, dans la base de paiement, que la TPS/TVH est en sus.

7E.607 (1998-02-16) On doit indiquer, dans les contrats, si les marchandises fournies sont assujetties à la TPS/TVH. Lorsque tous les produits ne sont pas traités également sous le régime de la TPS/TVH, le contrat doit préciser quels produits sont assujettis à la taxe, quels produits sont détaxés et quels produits sont exonérés. Les contrats doivent stipuler que l'entrepreneur doit indiquer, pour chaque article, le montant de TPS/TVH à payer de façon distincte sur les factures.



- 7E.608 (1998-02-16) Si un article taxable est acheté à un non-résident qui n'est pas enregistré aux fins de la TPS/TVH, on ne doit pas inclure la TPS/TVH dans le contrat. Si le bien ou le service taxable est acheté à un non-résident enregistré aux fins de la TPS/TVH, on inclura la TPS/TVH dans le contrat et elle sera payée à l'entrepreneur par le client. Dans ce cas, les factures doivent porter le numéro d'enregistrement aux fins de la TPS/TVH des entrepreneurs.
- 7E.609 (2006-06-16) Pour tous les contrats du ministère de la Défense nationale (MDN), la TPS/TVH sera remboursée aux entreprises non inscrites aux fins de la TPS/TVH. Le MDN remboursera aux entrepreneurs principaux uniquement le montant réel de TPS/TVH qui est payé à l'Agence du revenu du Canada (ARC).

Dans les contrats du MDN, l'entrepreneur principal ne peut pas transférer la responsabilité de l'importation à un sous-traitant qui est également un entrepreneur non inscrit. L'entrepreneur principal peut, cependant, transférer cette responsabilité à un entrepreneur inscrit aux fins de la TPS, mais un processus de livraison directe doit être mis en oeuvre. Le MDN fournira une attestation de livraison directe à l'entrepreneur inscrit aux fins de la TPS indiquant que le MDN déterminera la TPS/TVH par autocotisation. *Cela supprime l'exigence selon laquelle l'entrepreneur inscrit aux fins de la TPS/TVH doit facturer l'entrepreneur principal et élimine le coût des taxes pour les tierces parties.*

- 7E.610 (2004-05-14) L'ARC a établi des règles particulières en ce qui concerne les logiciels importés sur support physique et prélève la TPS/TVH à la frontière selon la valeur déclarée, y compris la valeur du support physique et celle du logiciel. Ces règles ne s'appliquent pas lorsque la personne enregistrée facture les frais de licence et fait livrer le logiciel à partir d'un point à l'extérieur du Canada. Dans ce cas, le destinataire paie la TPS/TVH, sur la valeur du logiciel uniquement, à la personne enregistrée. L'importateur doit fournir à l'ARC une preuve démontrant qu'il versera la TPS/TVH à la personne enregistrée. L'ARC prélèvera tout de même la TPS/TVH sur la valeur du support physique.

## Taxes provinciales

- 7E.613 (1994-06-23) Tous les marchés passés par TPSGC au nom de ministères fédéraux doivent inclure un énoncé qui stipule que l'entrepreneur ne doit pas facturer TPSGC ou lever de taxe de vente *ad valorem* en vertu de lois provinciales générales sur la taxe de vente au détail. En mentionnant le numéro ou le certificat de taxe de vente provinciale sur les contrats fédéraux, l'acheteur indique que la taxe de vente provinciale ne doit pas être prélevée par le fournisseur sur les biens et les services fournis en vertu du contrat.

*Le fournisseur ne peut se prévaloir de cette exemption dans le but d'éviter le paiement des taxes de vente provinciales sur les biens et les services, achetés par l'entrepreneur, en vue de l'exécution du contrat.*

## Taxe de vente et d'utilisation (États-Unis)

- 7E.617 (2002-12-13) Les invitations à soumissionner, lorsqu'il y a possibilité que des fournisseurs établis aux États-Unis (E.-U.) présentent des soumissions, et les marchés conclus avec des entreprises américaines doivent préciser, en ayant recours à la clause [C2000D](#) du guide des (CCUA), que les prix ne doivent comprendre aucune taxe de vente ou d'utilisation de l'État, qui ne s'applique pas aux exportations.

Étant donné que les produits exportés des E.-U. peuvent être exemptés de la taxe de vente et d'utilisation de l'État, l'agent de négociation des contrats doit obtenir les conseils des Services juridiques, si l'entrepreneur insiste que les prix du marché doivent inclure le paiement de taxes d'état. (Voir [6D.456](#).)

### *État de la Californie*

- 7E.621 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats doivent s'assurer que les biens achetés en

Californie ne sont pas sujets à la taxe, en indiquant clairement dans le contrat que les biens constituent une marchandise d'exportation, aux termes de la loi de la Californie. (Voir [6D.457.](#))

7E.622 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats doivent se faire conseiller par les Services juridiques, si le contrat prévoit des paiements anticipés ou des acomptes ou si les marchandises doivent demeurer en Californie pour un certain temps. Les dispositions contractuelles habituelles prévoient le paiement de la taxe californienne, puisque le titre de propriété passera à l'État avant la livraison. Ces contrats traités en Californie devraient stipuler que le titre de propriété ne passera pas à l'État tant que les marchandises ne seront pas livrées.

7E.623 (1994-06-23) Lorsque le gouvernement du Canada ne se prévaut pas du titre de propriété avant la livraison afin d'obtenir l'exemption de taxe susmentionnée, le contrat officiel ou la commande d'achat passés avec des fournisseurs établis en Californie doit inclure les clauses suivantes :

- a) dans la section « Livraison et destination » : la clause [D4003C](#) du guide des CCUA;
- b) dans la section visant le prix ou la base de paiement : la clause [C2002C](#) du guide des CCUA.

Lorsque des paiements anticipés ou des acomptes font partie du contrat, l'agent de négociation des contrats doit ajouter la clause [K9010C](#), Transfert de titre, qui figure dans le guide des CCUA. Cette clause modifie les conditions uniformisées.

*Si le contrat prévoit des paiements anticipés ou des acomptes, et stipule que l'État ne prendra possession du titre qu'à la livraison, les risques courus par l'État (comme des pertes importantes causées par un incendie ou par la faillite de l'entrepreneur) devraient être couverts :*

- a) *en demandant à l'entrepreneur d'assurer les matériels, les travaux en cours et les produits finis, les indemnités étant dues à l'État conformément à ses intérêts, et (ou)*
- b) *en obtenant de l'entrepreneur une garantie d'exécution.*

7E.624 (1994-06-23) Le matériel fourni par le gouvernement, les pièces de rechange, etc., achetés à l'extérieur de la Californie et expédiés à un entrepreneur de la Californie pour être intégrés à un produit fini acheté par TPSGC en Californie, ne sont pas sujets à la taxe californienne. Les mêmes articles achetés en Californie et livrés à un autre entrepreneur en Californie, à des fins d'intégration à un produit final acheté par TPSGC sont sujets à la taxe californienne.

7E.625 (1994-06-23) L'outillage et le matériel d'essai achetés par TPSGC à l'extérieur de la Californie et livrés à un entrepreneur en Californie avant d'être expédiés à l'extérieur de la Californie, à la fin du contrat (le titre de propriété étant demeuré à TPSGC pendant tout ce temps) ne sont pas sujets à la taxe californienne. Par contre, si cet outillage et ce matériel d'essai demeurent en Californie, ils sont sujets à la taxe californienne.

7E.626 (1994-06-23) L'outillage et le matériel d'essai achetés par TPSGC en Californie et livrés en Californie à un autre entrepreneur de TPSGC, sont sujets à la taxe californienne; ou encore ceux achetés ou fabriqués par un entrepreneur en Californie, destinés à un contrat de production signé avec le même entrepreneur pour le compte de TPSGC, et payés par TPSGC en tant que coûts partiels de l'ouvrage, sont également sujets à la taxe de la Californie.

7E.627 (1994-06-23) À la fin du contrat, si le Canada doit acquérir le titre de propriété et prendre possession de l'outillage et du matériel d'essai, il faudra faire appel aux Services juridiques au sujet des procédures à suivre pour éviter les taxes supplémentaires.

*L'exemption de taxe dépend de la façon dont le Canada utilise l'outillage et le matériel d'essai. À moins que l'outillage et le matériel d'essai doivent être envoyés au Canada après la fin du contrat et avant qu'ils soient à nouveau utilisés en Californie, il est fort probable que la taxe de la Californie devra être payée.*

7E.628 (1994-06-23) La taxe de la Californie sur les biens personnels est traitée par l'entrepreneur en Californie comme un coût indirect imputable aux frais généraux. Toutefois, un entrepreneur de la Californie peut traiter la taxe sur les biens personnels dans ses contrats avec le Canada comme des frais directs, selon les pratiques contractuelles et les méthodes de facturation du gouvernement américain. Les agents de négociation des contrats doivent s'assurer qu'aucun coût indirect n'est imputé au contrat en ce qui a trait à la taxe sur les biens personnels et que des frais généraux ne s'appliquent pas au coût direct.

## Approbation du Conseil du Trésor

7E.635 (1994-06-23) Si la valeur proposée d'un marché dépasse le niveau d'approbation ministérielle et que le marché n'a pas reçu l'approbation préalable du Conseil du Trésor (CT), l'attribution proposée doit être soumise au CT.

## Demandes de contrats et approbations des contrats

7E.636 (2005-12-16) Pour les contrats n'ayant pas été approuvés au préalable lors du processus de planification et d'approbation préalable des contrats, avant d'accepter la soumission d'un soumissionnaire ou de demander à un entrepreneur retenu d'exécuter un travail particulier, il faut présenter une demande de contrat (formulaire PWGSC-TPSGC 1151) d'autorisation pour conclure un contrat dans laquelle doivent être exposées en détail les conditions devant faire l'objet de la demande. Les énoncés formulés doivent s'appuyer sur des renseignements contenus dans les dossiers pertinents. Chaque demande doit identifier et expliquer toute dérogation proposée aux politiques et procédures qui s'appliquent. (Voir [6E.655](#).)

7E.637 (2005-12-16) Il faut inscrire de façon claire et concise dans une demande de contrat les détails concernant le contrat proposé. La demande de contrat signée doit être transmise au bureau du contrôle de la qualité des contrats (CQC) du secteur ou de la région concerné. La demande de contrat doit être accompagnée d'une copie du contrat proposé et des dossiers pertinents. Une fois les questions en matière d'assurance de la qualité réglées, la demande de contrat sera présentée pour approbation.

7E.638 (2005-12-16) L'agent de négociation des contrats est responsable des tâches suivantes :

- a) préparer la recommandation sur –le formulaire de demande de contrat et attester l'exactitude de toutes les données qui y sont contenues;
- b) obtenir toute interprétation en matière de politique auprès de la Direction de la politique et processus d'approvisionnement et tout avis auprès de spécialistes ministériels (p. ex. les Services juridiques) quant aux conséquences de toute dérogation proposée aux conditions générales, politiques et règlements;
- c) obtenir l'accord du client pour toute dérogation aux exigences concernant les spécifications, les normes et les livraisons;
- d) souligner dans la recommandation les faits entourant toute dérogation proposée et les conséquences défavorables qui en découleraient pour le Canada;
- e) inclure un rapport complet sur les raisons, les responsabilités administratives en cause et les mesures correctives prises, lorsqu'on sollicite l'approbation du Conseil du Trésor (CT) pour des travaux déjà entrepris, qu'elle qu'en soit la raison (approbation rétroactive), ou pour des cas où il y a dépassement des coûts; et
- f) lorsqu'on sollicite une approbation rétroactive, joindre une attestation du client selon laquelle le ministre concerné a permis que les travaux soient entrepris avant que ne soit reçue l'approbation du CT de conclure le contrat.

7E.639 (2005-12-16) L'agent du CQC est chargé de vérifier l'exactitude et la conformité de la demande

de contrat. L'agent fournit ses observations à l'agent de négociation des contrats sur une « feuille d'observations ».

7E.640 (2005-12-16) Le Secrétariat de l'intégrité du programme des approvisionnements (SIPA) doit effectuer un examen avant l'adjudication de tous les contrats proposés qui doivent être approuvés à un niveau supérieur à celui de directeur général.

7E.641 (2005-12-16) Quelle que soit la valeur du contrat, les recommandations portant sur des écarts par rapport aux politiques contractuelles du gouvernement doivent être présentées au SIPA aux fins d'examen. Après avoir considéré l'opinion du directeur du SIPA, le directeur général présentera la demande de contrat au sous-ministre adjoint, Direction générale des approvisionnements, pour approbation.

7E.642 (1994-06-23) Le conseiller juridique affecté au secteur doit examiner toutes les présentations faites au sous-ministre (SM), au Ministre et au CT et fournir une évaluation du risque juridique.

7E.643 (1994-06-23) Pour les contrats proposés qui doivent être approuvés par le CT, la demande de contrat doit inclure une déclaration indiquant qu'on a obtenu l'attestation d'approbation du chef de projet du client. L'attestation ne doit pas être jointe à la présentation. Quand on ne peut obtenir l'attestation, on doit en tenir compte.

7E.644 (2004-05-14) Les agents de négociation des contrats doivent compléter la demande de contrat suivant les procédures énoncées à l'[annexe 7.7](#).

*Il est pratique courante que les agents de négociation des contrats obtiennent une copie de la dernière demande de contrat approuvée dans leur secteur, afin de s'assurer qu'ils respectent les plus récentes politiques et procédures.*

7E.645 (1994-06-23) Pour des renseignements concernant les demandes de modification de contrat, voir [11.040](#) et l'[annexe 11.1](#).

7E.646 (1994-06-23) La première page de toute présentation au CT, et de tout document qui l'accompagne, doivent être estampillés « Protégé » et doivent indiquer si le niveau est A, B ou C. Toutes les présentations au CT seront rédigées dans les deux langues officielles, et présentées côte à côte.

*Lorsqu'il faut faire traduire un document technique ou spécialisé, il est toujours utile de transmettre une copie d'un projet initial aux traducteurs afin que les recherches terminologiques nécessaires puissent être commencées. On pourra ainsi accélérer la traduction.*

## Lettre d'intention

7E.652 (1994-06-23) Lorsque la livraison de biens ou la prestation de services en temps opportun pourraient être compromises par de longues négociations, une lettre d'intention autorise le commencement des travaux avant la passation du contrat. Ladite lettre est une entente obligatoire avec un entrepreneur désigné.

Une lettre d'intention est rédigée après l'approbation des conditions convenues, mais avant l'approbation de toutes les modalités pertinentes du contrat projeté.

Les lettres d'intention doivent être rédigées par les Services juridiques, avec la collaboration de l'agent de négociation des contrats.

7E.653 (1994-06-23) Les lettres d'intention ne doivent être employées qu'en des circonstances exceptionnelles et seront émises qu'avec l'approbation préalable du SM.

On ne peut prendre aucun engagement contractuel qui constitue la première étape d'un projet qui pourra nécessiter l'approbation du CT.

- 7E.654 (1994-06-23) La lettre d'intention doit décrire exactement les travaux autorisés, préciser le maximum des engagements de l'État en ce qui concerne les dépenses que peut faire l'entrepreneur, et préciser les modalités de paiement. Le numéro de série du contrat qui sera affecté au contrat doit être inclus dans la lettre.
- 7E.655 (1994-06-23) Une proposition d'émettre une lettre d'intention avec un exemplaire de la lettre, doit être présentée au Comité de direction ministériel avant d'être soumise au SM pour approbation.
- 7E.656 (1994-06-23) Suivant l'approbation, l'original de la lettre doit être signé par les fondés de pouvoirs de signature du contrat; la diffusion doit suivre celle des contrats.
- 7E.657 (1994-06-23) Lorsque toutes les conditions appropriées du projet de marché ont été négociées, les présentations préalables à l'attribution du marché doivent être soumises aux fins d'examen et d'approbation aux niveaux appropriés.

## **Lettres d'autorisation**

- 7E.663 (1994-06-23) Les lettres d'autorisation peuvent être envoyées après l'approbation finale de la présentation de marché pourvu que l'entrepreneur retenu connaisse et accepte toutes les modalités appropriées du contrat proposé. Ces lettres d'autorisation doivent être approuvées par les fondés de pouvoirs appropriés.