

## Chapitre 10 - Coûts et marges bénéficiaires

- 10.001 (1998-02-16) Les procédures énoncées dans le présent chapitre serviront de base à l'agent de négociation des contrats qui doit déterminer le prix du contrat lorsque celui-ci est attribué de façon non concurrentielle ou lorsque, une fois le processus concurrentiel complété, il lui faudra négocier les prix avec le soumissionnaire retenu.
- 10.002 (2005-06-10) Le calcul des prix et des coûts dépend des circonstances particulières à chaque contrat. Avant de consulter les sections générales sur l'Établissement des coûts (voir [10.005](#)) et la Marge bénéficiaire (voir [10.010](#)), l'agent de négociation des contrats devrait s'assurer que les circonstances spéciales suivantes ne s'appliquent pas :
- Frais de déplacement et de subsistance (voir [10.030](#));
  - Prix pour services de particuliers rendus hors de l'usine (voir [10.040](#));
  - Traitement du matériel excédentaire dans le cas des contrats à frais remboursables (voir [10.050](#));
  - Établissement du coût des baux (voir [10.065](#));
  - Marchés de services (voir [10.070](#));
  - Entreprises conjointes (voir [10.080](#));
  - Contrats de recherche et de développement passés avec les universités et les collèges (voir [10.090](#));
  - Marchés non concurrentiels avec des organismes sans but lucratif, excluant les universités et les collèges (voir [10.105](#));
  - Acquisitions en régime non concurrentiel effectuées auprès d'agents et de revendeurs, ainsi que pour les produits fabriqués et les services de réparation et de révision (voir [10.115](#));
  - Prix de transfert (voir [10.130](#));
  - Outillage spécial de production et matériel spécial d'essai (voir [10.150](#)).

*Les agents de négociation des contrats devraient également tenir compte des exigences en matière de vérification. (Voir [6C.337](#).)*

### Établissement des coûts

- 10.005 (2005-06-10) Lorsque le prix d'un marché est négocié en fonction des coûts, ceux-ci doivent être déterminés au moyen des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA).

Particulièrement dans le cas de contrats non concurrentiels d'une valeur de 50 000 \$ ou plus, dont la base de paiement est un prix ferme ou un taux fixe basé sur le temps, à l'exception des achats de biens ou services commerciaux, le prix ou le taux devrait être négocié en utilisant les coûts estimatifs déterminés au moyen des Principes des coûts contractuels [1031-2](#).

Pour les contrats non concurrentiels d'une valeur de 50 000 \$ ou plus, dont la base de paiement est à frais remboursables, à l'exception des achats de biens ou services commerciaux, le prix devrait être déterminé en utilisant les coûts réels engagés calculés conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#).

Dans les deux cas précités, on inclura les Principes des coûts contractuels en tant que condition du marché. [L'annexe 10.1.0](#) explique pourquoi certains coûts ne sont pas admissibles lorsque les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) sont utilisés.

*Lors des négociations, l'on devra tenir compte des interprétations des coûts publiées par la Direction des coûts et de la gestion juricomptable. Il existe actuellement des Communiqués d'interprétation des coûts sur les sujets suivants :*

- Installations excédentaires ([Annexe 10.1.1](#))
- Amortissement ([Annexe 10.1.2](#))
- Coûts de location ([Annexe 10.1.3](#))
- Frais de déplacement ([Annexe 10.1.4](#))
- Dépenses du siège social ([Annexe 10.1.5](#))
- Coût des régimes de retraite ([Annexe 10.1.6](#))
- Dépenses de recherche et de développement ([Annexe 10.1.7](#))
- Frais relatifs aux soumissions et aux propositions ([Annexe 10.1.8](#))
- Frais de représentation et de commercialisation ([Annexe 10.1.9](#))
- Indemnités de départ ([Annexe 10.1.10](#))
- Remboursements à l'entrepreneur du surplus de la caisse de pension de retraite ([Annexe 10.1.11](#))
- Coûts financés par une entreprise ([Annexe 10.1.12](#))
- Rémunération des cadres ([Annexe 10.1.13](#))
- Exigences des équipes mobiles de réparations ([Annexe 10.1.14](#))
- Coûts environnementaux ([Annexe 10.1.15](#))
- Taux de recouvrement ([Annexe 10.1.16](#))
- Matériel fourni par le gouvernement ([Annexe 10.1.17](#))
- Régimes de participation aux bénéficiaires - Primes de rémunération ([Annexe 10.1.18](#))
- Définition des coûts associés à la main-d'oeuvre recrutée temporairement par l'entrepreneur pour réaliser des travaux dans le cadre d'un contrat ([Annexe 10.1.19](#))

10.006 (2004-05-14) Il n'est pas nécessaire d'utiliser les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) pour les produits et services commerciaux, étant donné que ceux-ci sont souvent destinés à combler des besoins autres que gouvernementaux et sont vendus par le fournisseur dans le cours de ses activités commerciales habituelles; il existe également un nombre suffisant d'acheteurs, autre que le gouvernement, pour être en mesure d'établir un prix courant pour le produit ou le service.

## Calcul de la marge bénéficiaire des contrats négociés

10.010 (1998-11-23) La politique et les lignes directrices régissant le calcul de la marge bénéficiaire de contrats, et des parties de contrats négociés avec des fournisseurs ayant leur siège au Canada, pour la fourniture de produits et services sont énoncées aux procédures [10.011](#) à [10.021](#) ci-dessous. La négociation de la marge bénéficiaire, telle que décrite dans la présente section, ne s'applique pas aux contrats évalués à moins de 50 000 \$.

Les lignes directrices diffèrent en ce qui a trait aux contrats dont le coût total se situe entre 50 000 \$ et 249 999 \$ et ceux dont le coût total est de 250 000 \$ ou plus.

Dans le cas des agences et des établissements de revente, on doit respecter les procédures reproduites en [10.122](#) pour le calcul de la marge bénéficiaire.

10.011 (1994-06-23) Quand, pour une raison ou une autre, il est impossible d'établir les prix par voie de concurrence ou de les évaluer d'une manière juste et raisonnable, ceux-ci doivent faire l'objet de négociations. La négociation du prix vise à simuler la valeur du marché tout en répartissant de façon réaliste les responsabilités et les risques entre l'entrepreneur et l'État.

On négociera une juste valeur marchande pour les contrats non concurrentiels pour l'acquisition de produits ou services (autres que les produits ou services commerciaux). Le but d'une telle négociation est d'en arriver à un prix juste et raisonnable dans les circonstances, fondé sur l'estimation des frais à engager pour l'exécution du contrat, calculé conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#), auxquels on ajoute un profit équitable. Un profit équitable ne dépasse pas la somme calculée conformément à la présente section.

Les exceptions suivantes s'appliquent :

- a) En général, tous les contrats passés pour le compte de la Corporation commerciale canadienne (CCC). Toutefois, si le client ultime auquel s'adresse le contrat de la CCC est le département de la Défense des États-Unis ou la National Aeronautics and Space Administration (NASA), ou bien le ministère de la Défense du Royaume-Uni, la marge bénéficiaire peut être calculée conformément à la présente section.
- b) Les contrats ou parties de contrat dont le prix est calculé d'après des catalogues, des listes de prix courants ou des barèmes des tarifs et dont les escomptes seulement peuvent être négociées.

10.012 (1994-06-23) Les marges bénéficiaires doivent varier afin :

- a) de tenir compte du loyer de l'argent qui découle du capital employé par l'entrepreneur pour exécuter le contrat;
- b) de tenir compte des risques commerciaux généraux et des risques contractuels assumés par l'entrepreneur pour exécuter le contrat.

Le calcul du profit attribuable à chacun de ces facteurs doit se faire conformément aux lignes directrices ci-après.

### **Rendement du capital utilisé**

10.013 (1994-06-23) Le rendement du capital utilisé doit être calculé en deux volets :

- a) le rendement du capital fixe utilisé, et
- b) le rendement des fonds de roulement utilisés.

Pour les contrats dont le coût total se situe entre 50 000 \$ et 249 999 \$ et ceux dont le coût total est de 250 000 \$ ou plus, ce calcul se fait de façon différente. (Voir [10.015.](#))

### **Rendement du capital fixe utilisé (entre 50 000 \$ et 249 999 \$)**

10.014 (1994-06-23) Pour les contrats dont le coût total se situe entre 50 000 \$ et 249 999 \$, le rendement du capital fixe utilisé se calcule comme suit :

Si la machinerie et le matériel de l'entrepreneur sont utilisés régulièrement pour la fabrication des produits ou pour la prestation des services aux termes du contrat, un montant égal à 1 p. 100 du total des coûts autorisés sera remboursé et représentera le rendement du capital utilisé.

### **Rendement des fonds de roulement utilisés (entre 50 000 \$ et 249 999 \$)**

10.015 (1994-06-23) Les taux suivants appliqués au coût global du contrat serviront à calculer le rendement des fonds de roulement utilisés :

- a) là où il n'existe aucun acompte, versements partiels ou paiements d'étape — 3 p. 100;
- b) s'il existe des versements partiels ou des paiements d'étape ➤ 1,5 p. 100;
- c) si des acomptes sont versés ➤ 1,5 p. 100 (NOTA : Le facteur de bénéfice de 1,5 p. 100 s'appliquera seulement au coût total moins le montant des acomptes.);
- d) s'il existe des acomptes ainsi que des paiements partiels ➤ 0 p. 100.

### **Rendement du capital fixe utilisé (250 000 \$ ou plus)**

10.016 (2005-06-10) Pour les contrats dont le coût total est de 250 000 \$ ou plus, le rendement du capital fixe utilisé se calcule comme suit :

Un rendement sur le capital fixe utilisé a été prévu non seulement pour rembourser aux entrepreneurs le coût de l'argent utilisé à titre de capital fixe pour le contrat mais encore pour les inciter à investir sous forme d'équipement nouveau, ce qui se traduira par l'augmentation de la productivité et donc par une réduction des coûts assumés par l'État.

- a) Pour les fins de la présente section, le capital fixe utilisé est la valeur comptable nette de l'actif immobilisé excluant :
- (i) les terrains et toute immobilisation incorporelle,
  - (ii) tout actif immobilisé qui ne sert pas (comme une usine arrêtée, par exemple), et
  - (iii) tout surplus qui découle d'une réévaluation.

b) La façon de déterminer le capital fixe utilisé sera comme suit :

- (i) Déterminer le pourcentage :

$$(A/B) \times 100 \%$$

A = base de recouvrement des frais généraux attribués au contrat

B = montant total de la base de recouvrement inscrit dans le budget

- (ii) Appliquer le pourcentage en (i) à la valeur comptable nette de l'actif immobilisé.

Le capital fixe utilisé sera déterminé conformément à la méthode exposée à [l'annexe 10.2](#).

c) Le taux de rendement à appliquer au capital fixe utilisé pendant le contrat en question est 1,7 fois le taux des obligations des corporations qui sera publié chaque mois par le Directeur de la Direction des coûts et de la gestion juricomptable (DCGJ). Le taux utilisé correspondra au dernier taux publié à la date où la proposition de prix de l'entrepreneur est ferme. Dans l'éventualité où le taux publié au moment de l'attribution du contrat varie de plus d'un point, à la hausse ou à la baisse, ce taux sera utilisé pour recalculer le rendement.

d) Le taux utilisé dans la proposition de prix de l'entrepreneur sera le dernier chiffre publié au moment où la proposition de prix est présentée. Pour assurer la conformité avec l'alinéa c) ci-dessus, il est nécessaire d'inclure dans la proposition de prix la clause ci-après :

« Le prix indiqué comprend une marge bénéficiaire calculée d'après un taux des obligations des corporations de \_\_\_\_\_ p. 100. Dans l'éventualité où le taux des obligations des corporations, publié par le Directeur de la DCGJ au moment de l'attribution du contrat, varie de plus d'un point, à la hausse ou à la baisse, le prix sera rajusté pour tenir compte de ce taux. »

### **Rendement des fonds de roulement utilisés (250 000 \$ ou plus)**

10.017 (2005-06-10) Le montant des fonds de roulement utilisés pour l'exécution d'un contrat donné comprend tous les frais contractuels autorisés (sauf l'amortissement lorsque jugé important) moins les revenus tirés du contrat (la marge bénéficiaire étant exclue).

Pour les contrats dont le coût total est de 250 000 \$ ou plus, le rendement des fonds de

roulement se calcule comme suit :

- a) Au cours des négociations, un calendrier afférent aux fonds de roulement nets estimés pour l'exécution du contrat selon la définition ci-dessus sera déterminé sur une base mensuelle, et fera l'objet d'un accord entre l'agent de négociation des contrats et l'entrepreneur.
- b) Le taux de rendement à appliquer aux montants cumulatifs mensuels des fonds de roulement est prescrit ci-après. Toutefois, comme il s'agit d'un taux de rendement annuel, un douzième seulement de ce taux se rapporte à chaque montant mensuel. Pour faciliter les calculs, la formule équivalente à employer pour déterminer le rendement des fonds de roulement utilisés pour l'exécution d'un contrat donné, est la suivante :

$$(A/12) \times B$$

A = somme des montants cumulatifs mensuels des fonds de roulement  
 B = taux prescrit

- c) Le taux de rendement à appliquer aux fonds de roulement utilisés pour l'exécution du contrat sera le taux préférentiel des banques à charte. Ce taux sera publié une fois par semaine par le Directeur de la DCGJ). Le taux utilisé correspondra au dernier taux publié à la date où la proposition de prix de l'entrepreneur est ferme. Dans l'éventualité où le taux publié au moment de l'attribution du contrat varie de plus d'un point, à la hausse ou à la baisse, ce taux sera utilisé pour recalculer le rendement.
- d) Le taux utilisé dans la proposition de prix de l'entrepreneur sera le dernier chiffre publié au moment où cette proposition est présentée. La clause ci-après doit figurer dans ladite proposition de prix :

« Le prix indiqué comprend une marge bénéficiaire calculé d'après un taux préférentiel des banques à charte de \_\_\_\_\_ p. 100. Dans l'éventualité où le taux préférentiel des banques à charte, publié par le Directeur de la DCGJ, au moment de l'attribution du contrat varie de plus d'un point, à la hausse ou à la baisse, le prix sera rajusté pour tenir compte de ce taux. »

10.018 (1998-02-16) Les lignes directrices à suivre concernant le **coût de base** pour fin de tous les calculs de la marge bénéficiaire sont les suivantes :

- a) Le **coût des matières directes** doit comprendre le coût de toutes les matières achetées spécialement pour l'exécution du contrat, ainsi que celui de toutes les autres matières en provenance des stocks de l'entrepreneur qui servent à l'exécution du contrat, sauf les pièces sujettes à des avances comptables prévues au contrat. Le coût des matières directes ne doit pas tenir compte de la valeur du matériel fourni par le gouvernement (MFG) ni des articles de distribution contractuels. Cependant les coûts de main-d'oeuvre directe et les frais généraux découlant de l'acquisition, du stockage et de la maintenance du MFG, d'articles de distribution contractuels et des pièces sujettes à des avances comptables prévues au contrat peuvent être ajoutés à l'élément de coût approprié, aux fins du calcul de la marge bénéficiaire.
- b) Dans le présent contexte, l'expression « **frais généraux** » désigne non seulement les frais généraux d'usine mais aussi les frais généraux techniques, les frais généraux de maintenance du matériel et les frais généraux administratifs qui sont appropriés et permis selon le contrat.
- c) On entend par « **autres coûts permis** » les dépenses qui ne sont pas considérées comme des coûts de main-d'oeuvre et de matières directes ou des frais généraux mais

qui représentent quand même des frais directs appropriés et permis selon le contrat. Toutefois, même si les paiements de redevances et la taxe sur les produits et les services ou la taxe de vente harmonisée constituent des coûts directs appropriés et permis selon le contrat, ils ne doivent pas entrer dans le calcul de la marge bénéficiaire.

### **Risques commerciaux généraux**

10.019 (1994-06-23) La marge bénéficiaire attribuée en vertu de ce facteur a pour objet de rémunérer l'effort accompli par l'entrepreneur pour gérer avec efficacité et de façon économique toutes les ressources nécessaires pour exécuter le contrat.

On considère que cet effort varie selon les éléments de coût; il est reflété par les pourcentages de bénéfices ci-après, qui doivent être calculés sur les coûts de chaque élément :

- Matériaux directs : 1,5 %
- Contrats de sous-traitance : 2 %
- Pièces sujettes à des avances comptables prévues au contrat : 2 %
- Main-d'oeuvre directe : 4 %
- Frais généraux : 4 %
- Autres coûts permis : 1,5 %

### **Risques contractuels**

10.020 (1994-06-23) Les bénéfices à verser en contrepartie des risques contractuels dépendent de la base de paiement choisie pour chacun des éléments (ou une partie des éléments) du marché et la base de coût se rapportant à chaque base de paiement distincte.

La base de paiement détermine le montant maximum des bénéfices et doit être évaluée en fonction de divers facteurs pour arriver à des bénéfices justes.

- a) Dans le cas des prix fermes et des prix de base fermes avec indexation (7 p. 100 au maximum), on doit tenir compte :
  - (i) de la capacité de l'État d'énoncer ses besoins de façon définie sous forme de spécifications;
  - (ii) de la capacité de l'entrepreneur de convertir les spécifications de l'État en un énoncé de travail complet;
  - (iii) de la capacité de l'État et de l'entrepreneur de calculer au préalable les coûts de l'énoncé de travail;
  - (iv) de la durée du marché ou la période pendant laquelle les travaux seront effectués, ainsi que l'effet de ces éléments sur les coûts prévisibles de main-d'oeuvre et de matériel et les frais généraux, en tenant compte du fait qu'une protection est accordée à l'entrepreneur à cet égard, grâce à l'inclusion dans le contrat d'une disposition pour indexation (prix de base ferme avec indexation);
  - (v) du fait que la détermination définitive du prix ferme ait lieu avant ou après qu'une partie de la période contractuelle se soit écoulée.
- b) Dans le cas d'un taux fixe basé sur le temps avec prix plafond (4,5 p. 100 au maximum) et sans prix plafond (3,5 p. 100 au maximum), on doit tenir compte :
  - (i) de la durée du marché et de la période pendant laquelle les travaux seront effectués, ainsi que de leurs effets prévisibles sur le coût de la main-d'oeuvre et les frais généraux;

- (ii) si un prix plafond a été fixé, de la connaissance par l'entrepreneur des travaux à effectuer en vertu du contrat, par suite de la fabrication des mêmes produits ou de produits similaires, ou de la prestation des mêmes services ou de services similaires;
  - (iii) du fait que le tarif fixe a été établi de façon définitive avant ou après qu'une partie de la période contractuelle se soit écoulée.
- c) Dans le cas des marchés à frais remboursables avec prime d'encouragement (4,5 p. 100 au maximum), on doit déterminer :
- (i) dans quelle mesure la différence entre le tarif cible et le tarif maximum inciteront l'entrepreneur à assurer un contrôle plus efficace des coûts et un meilleur rendement;
  - (ii) si l'entente concernant les coûts cibles a été conclue avant ou après qu'une partie de la période contractuelle se soit écoulée.

Pour calculer la prime pour les marchés à tarif cible avec prime d'encouragement : les frais maximum dans le cas des marchés à frais remboursables avec prime d'encouragement sont constitués du tarif cible plus un montant ajouté qui porte le total des bénéfices pour les risques commerciaux généraux et les risques contractuels à un maximum de 10 p. 100 des coûts cibles.

- d) Dans le cas des marchés à frais remboursables avec tarif fixe et prix plafond (4,5 p. 100 au maximum), et sans prix plafond (1 p. 100 au maximum), on doit tenir compte :
- (i) de la fiabilité de l'estimation des coûts qui a servi à déterminer le tarif fixe, en fonction de la durée du marché ou la période pendant laquelle les travaux seront effectués et de leurs effets sur les coûts prévisibles, à condition qu'aucun « chiffre repère » pour la renégociation du tarif fixe ne soit compris dans le contrat;
  - (ii) lorsqu'un prix plafond est prévu, de la connaissance par l'entrepreneur des travaux à effectuer en vertu du contrat, du fait qu'il a fabriqué les mêmes produits ou des produits similaires ou qu'il a fourni les mêmes services ou des services similaires;
  - (iii) du fait que le tarif fixe a été établi avant ou après qu'une partie de la période contractuelle se soit écoulée.
- e) Marchés à frais remboursables sans tarif fixe et sans prix plafond (0 p. 100) : Il n'y a ni risques commerciaux, ni risques contractuels.

### **Total des bénéfices**

10.021 (1994-06-23) Le pourcentage total des bénéfices accordés en vertu de tous les facteurs ne doit jamais dépasser 20 p. 100 du total des coûts contractuels.

Les bénéfices afférents à tous les facteurs devront être calculés séparément et compris dans le prix de chaque article avec une base de paiement distincte dans le contrat (voir les exemples donnés aux [annexes 10.3](#) et [10.4](#)).

### **Frais de déplacement et de subsistance**

10.030 (1994-06-23) Habituellement, les frais de déplacement et de subsistance engagés par un entrepreneur dans le cadre de ses activités courantes sont considérés comme des coûts

indirects imputables aux frais généraux. Les marchés de l'État comportent une part proportionnelle de ces frais, qui rapportent des bénéfices. Ainsi, aucune disposition particulière relative à ces frais de déplacement et de subsistance accessoires n'est prévue pour ces marchés.

Toutefois, certaines entreprises imputent toujours directement aux marchés les frais de déplacement et de subsistance. Lorsqu'un prix est négocié avec les fournisseurs, ces frais peuvent être acceptés en tant que coûts directs engagés aux termes du marché de l'État si :

- a) les frais découlent directement de l'exécution des travaux prévus au contrat et sont déduits des coûts indirects;
- b) l'entrepreneur considère toujours les frais de déplacement et de subsistance comme des coûts directs lorsqu'il détermine le prix des travaux effectués tant pour le gouvernement que pour les entreprises privées; et
- c) les frais mentionnés au point a) ci-dessus ne sont pas imputés aux coûts indirects attribués aux contrats de l'État.

10.031 (2005-06-10) Lorsque les frais de déplacement et de subsistance sont directement imputés au contrat, ces frais entraîneront soit le plein taux des frais généraux d'administration, si cela peut être justifié de manière satisfaisante, soit un taux inférieur négocié si on ne peut pas apporter une telle justification satisfaisante. Par ailleurs, si telle est la pratique de l'industrie, un contrat peut préciser que les frais de déplacement et de subsistance seront imputés au prix coûtant sans aucune indemnité supplémentaire pour les frais généraux ou les bénéfices.

Lorsque les frais de déplacement et de subsistance doivent être imputés directement à un contrat selon la formule de remboursement des frais, les agents de négociation des contrats doivent utiliser la clause [C4000C](#) ou [C4001C](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA).

La Directive sur les voyages d'affaires du Conseil du Trésor (CT) s'applique aux frais de déplacement engagés dans le cadre de marchés conclus avec des personnes ne faisant pas partie de la fonction publique, lorsque ces frais sont prévus dans le marché. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous référer aux Politiques des voyages du gouvernement et charge des logements du CT: [Directive sur les voyages](#) et [Autorisations spéciales de voyager](#).

L'agent de négociation des contrats peut accepter les frais de déplacement et de subsistance tels que fixés par le fournisseur, si ceux-ci sont inférieurs à ceux établis par le CT.

*Pour plus de renseignements, les agents de négociation des contrats doivent consulter [l'annexe 10.1.4](#), Communiqué d'interprétation sur les frais de déplacement.*

10.032 (1994-06-23) Les établissements de services du ministère de la Défense nationale peuvent être en mesure de fournir le transport, les services de mess et le logement au personnel de l'entrepreneur qui exécute des travaux à un de ces établissements, ou près de ceux-ci, en vertu des marchés de services mobiles de réparation et d'entretien. Le commandant de l'établissement informera sur demande l'entrepreneur de la disponibilité de ces installations, ce qui peut entraîner une réduction des frais directs du contrat.

Pour que les entrepreneurs puissent être remboursés des frais et des frais accessoires engagés par leur personnel, en sus du coût des installations fournies par l'État, la clause [C4004C](#) du guide des CCUA devrait être utilisée, avec la clause [C4000C](#) ou [C4001C](#).

## **Prix pour services de particuliers rendus hors de l'usine**

10.040 (1994-06-23) Les procédures suivantes s'appliquent à tous les tarifs établis pour les services



externes, sans égard au fait que tout contrat passé ultérieurement comporte un prix fixe, un prix unitaire fixe, une clause de remboursement des coûts, etc., et traite des services rendus hors de l'usine, en vertu de contrats passés avec des particuliers, ou des groupes de particuliers, avec ou sans matériel.

*Les **services** comprennent les services fournis par des représentants sur place, les services techniques rendus hors de l'usine et les services assurés par des unités mobiles de réparation effectuant les travaux à l'extérieur de l'usine de l'entrepreneur.*

10.041 (2004-05-14) Lorsque des tarifs n'ont pas été établis commercialement ou qu'ils sont excessifs, les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) doivent servir de base pour la négociation des taux des services externes (y compris les frais généraux afférents). Le calcul de la marge bénéficiaire sera conforme à la procédure [10.010](#). Les frais de déplacement et de subsistance seront négociés conformément à la procédure [10.030](#).

10.042 (1994-06-23) Il incombe aux agents de négociation des contrats de négocier des tarifs de services externes justes et raisonnables, normalement selon un taux fixe par période, c'est-à-dire taux horaire, quotidien, mensuel, etc. Les tarifs des services externes feront l'objet d'un point distinct dans le calcul du paiement.

*Pour déterminer les tarifs de services externes, il faut tenir compte de certains facteurs :*

- *les tarifs normalement établis dans le secteur industriel et dans le secteur commercial;*
- *le fait que l'entreprise fournisse habituellement le service ou non;*
- *la possibilité d'obtenir le service auprès d'autres fournisseurs;*
- *la rémunération des particuliers;*
- *la décision de faire appliquer ou non les frais généraux de l'usine ou de négocier des frais généraux pour ce cas en particulier;*
- *le matériel utilisé;*
- *l'utilisation des installations de l'État.*

Avant de procéder à l'adjudication d'un contrat, l'agent de négociation des contrats doit se renseigner auprès de l'analyste des coûts du secteur ou de la région, en ce qui concerne l'interprétation des coûts et les tarifs des services externes négociés.

10.043 (1998-11-23) Les frais généraux de l'usine en entier ne doivent pas être appliqués aux tarifs des services externes, sauf si les services techniques rendus hors de l'usine représentent une partie relativement petite (inférieure à 10 p. 100) du chiffre d'affaire total de l'entrepreneur (volume/main-d'oeuvre directe) pour une même année.

10.044 (2005-06-10) Les indemnités de déplacement peuvent être autorisées à condition que le montant de l'indemnité de déplacement soit raisonnable; que cette indemnité soit justifiable; et que cette indemnité soit conforme aux méthodes instaurées par l'entrepreneur.

En ce qui concerne les frais de déménagement et de subsistance, les allocations pour usage d'une voiture particulière et les frais assumés à l'étranger, les agents de négociation des contrats doivent tenir compte de ce qui suit :

- a) Les frais d'un seul déménagement à partir de la résidence d'origine (comportant un retour à celle-ci) seront payés à tout employé. Lorsque les frais de déménagement vers le lieu de travail ont été payés par l'État en vertu d'un contrat antérieur et que la durée des services est prolongée, le changement apporté au contrat ou le contrat ultérieur doit prévoir le remboursement des dépenses engagées seulement pour le retour de l'employé à sa résidence d'origine.
- b) Les frais de déménagement ne sont pas payés dans le cas d'affectations d'une durée inférieure à six mois; tout déménagement d'un employé marié affecté à un travail d'une

durée supérieure à six mois doit se faire dans les 90 jours qui suivent son affectation. Dans le cas d'un employé célibataire, le déménagement doit se faire dans les 60 jours.

- c) Le remboursement des frais de subsistance d'un employé marié affecté à un travail d'une durée supérieure à six mois cessera à compter du moment où sa famille aura déménagé (que les frais de déménagement aient été payés ou non) dans un logement permanent à l'endroit où se trouve son travail.
- d) Le remboursement des frais de subsistance d'un employé célibataire affecté à un travail d'une durée supérieure à six mois cessera à compter du moment où ses biens auront été déménagés (que les frais de déménagement aient été payés ou non) à l'endroit où se trouve son travail ou à la fin des 60 jours qui suivent son affectation à ce poste.
- e) Une allocation raisonnable pour usage de la voiture particulière de l'employé, conformément à la pratique établie par l'entrepreneur, peut être versée à l'employé si cette voiture sert aux déplacements nécessaires de l'employé dans des endroits où l'État ne dispose d'aucun moyen de transport.
- f) Les cas où l'employé est tenu de se rendre à l'étranger doivent faire l'objet d'une étude distincte et être traités selon les circonstances.

*Pour plus de renseignements, les agents de négociation des contrats doivent consulter [l'annexe 10.1.14](#), Communiqué d'interprétation sur les exigences des équipes mobiles de réparation.*

### **Traitement du matériel excédentaire dans le cas des contrats à frais remboursables**

10.050 (1994-06-23) On peut se défaire du matériel excédentaire résultant de l'exécution d'un contrat d'une ou de plusieurs façons :

- a) en le déclarant bien excédentaire au Centre de distribution des biens de la Couronne (CDBC);
- b) en le cédant au client ou en l'incluant dans un autre marché passé avec le même entrepreneur ou en le cédant à un autre entrepreneur; ou
- c) en le renvoyant au fournisseur initial.

Chacune de ces façons a une incidence sur les modalités contractuelles qui touchent les coûts et les bénéfices.

10.051 (1994-06-23) Les coûts du matériel excédentaire sont admissibles dans le cadre d'un marché de production si le matériel devient excédentaire en raison :

- a) de l'accumulation normale d'approvisionnements, pendant ou après l'exécution d'un marché, lesquels sont déclarés excédentaires au CDBC, cédés au ministère client, ou à un autre marché avec le même entrepreneur ou un autre entrepreneur;
- b) de modifications techniques ou d'autres modifications importantes, sauf en cas de résiliation;
- c) de modifications techniques ou d'autres modifications peu importantes dans la portée du travail, à condition que le contrat n'exclut pas ces éléments de façon expresse.

10.052 (1998-11-23) Lorsque le surplus de matériel est attribuable à des achats excessifs effectués par l'entrepreneur, les coûts ne sont pas jugés admissibles dans le cadre du contrat.

- 10.053 (1994-06-23) Les frais de manutention du matériel excédentaire sont admissibles lorsque les coûts du matériel excédentaire sont admissibles en vertu du contrat.
- 10.054 (1994-06-23) Les frais généraux et administratifs qui sont associés au matériel excédentaire ne sont admissibles que lorsque le matériel excédentaire est déjà en cours de production ou correspond à des biens finis résultant de modifications techniques et de légères réductions des quantités.
- 10.055 (1998-11-23) La marge bénéficiaire est autorisée pour les frais admissibles mentionnés dans l'une des catégories suivantes ([10.051](#), [10.053](#), [10.054](#)), sous réserve des exceptions ci-après :
- a) dans le cas du matériel excédentaire résultant du cumul normal de stocks pendant et après l'exécution d'un contrat, la marge bénéficiaire ne sera autorisée que si les stocks acquis pour ce marché ont été financés par l'entrepreneur;
  - b) dans le cas du matériel excédentaire résultant de modifications techniques ou d'autres modifications importantes, la marge bénéficiaire ne sera autorisée que si les stocks ont été soit achetés par l'entrepreneur, soit fabriqués par lui et devenus excédentaires en raison de modifications, s'il ne les a pas achetés.
- 10.058 (2005-06-10) Dans le cas de marchés à frais remboursables avec tarif fixe ou avec prime d'encouragement, ou lorsque le marché comporte un prix plafond, les coûts admissibles du matériel excédentaire seront considérés comme des coûts directs supplémentaires, sans aucun rapport avec le tarif fixe, la prime d'encouragement ou le prix plafond, ou renégocier les principales modalités du marché.
- 10.059 (1994-06-23) Lorsqu'il s'agit de marchés avec prime d'encouragement nécessitant la négociation des prix cibles, le coût du matériel excédentaire devrait être compris dans les révisions du prix cible, uniquement si, pour d'autres raisons, il est essentiel de refaire le calcul, ou pour la protection de l'entrepreneur ou celle du gouvernement. De même, lorsque le contrat le stipule, ces coûts peuvent être payés en tant que supplément au prix cible ou à toute autre disposition, p. ex., marchés à tarif fixe, avec une marge bénéficiaire jugée appropriée.

## **Établissement du coût des baux**

- 10.065 (1994-06-23) Lorsqu'un entrepreneur propose d'inclure dans les coûts contractuels les coûts se rapportant à la location d'un bien par l'entrepreneur, le montant des frais admissibles dépend du type de bail.

Tous les renseignements pertinents destinés aux agents de négociation des contrats figurent à [l'annexe 10.1.3](#).

## **Marchés de services**

- 10.070 (2005-06-10) Les honoraires versés pour tous les services, et qui ne sont pas établis par la concurrence des prix, à l'exception des services de réparation et de révision, doivent être négociés en fonction des tarifs courants exigés pour le type de travail à effectuer et compte tenu des facteurs s'appliquant à chaque cas particulier. Voici les facteurs qui doivent être pris en considération :
- a) exigences relatives aux travaux à effectuer : il faut évaluer le niveau de compétence et le savoir-faire nécessaire ou la complexité du travail à réaliser;
  - b) qualifications des fournisseurs : les honoraires varient en fonction de divers facteurs, par exemple, les compétences, les connaissances, le savoir-faire et l'expérience du personnel proposé, le taux de recours au personnel, l'utilisation des installations et le domaine de spécialisation;

- c) conditions du marché : il faut déterminer s'il existe dans le secteur privé un tarif commercial ou courant pour une compétence ou une capacité particulière. S'il n'est pas possible de déterminer les tarifs du marché ou les tarifs courants, on peut se reporter aux barèmes recommandés par les associations professionnelles provinciales et s'en servir comme point de référence pour déterminer dans quelle mesure un tarif négocié est raisonnable;
- d) pratiques relatives à l'établissement des coûts et des honoraires : les principes d'établissement des coûts et des honoraires pour les particuliers, les entreprises et les universités varient considérablement. Certains coûts qui seraient normalement facturés séparément sont parfois imputés aux frais généraux, ce qui fait augmenter le tarif total.
- 10.071 (1994-06-23) Les honoraires devraient comprendre seulement les éléments de coût découlant directement du temps consacré aux travaux. Il s'agit notamment des coûts directs de la main-d'oeuvre et de la part des frais généraux et administratifs, ainsi que des bénéfiques, qui s'y rapportent. Les autres coûts directs, notamment ceux relatifs à la publication de rapports, aux services spéciaux d'informatique et de mise à l'essai, aux frais de déplacement et de subsistance devraient normalement être fournis séparément. Chaque situation doit faire l'objet d'une évaluation distincte pour établir quels montants constituent des frais raisonnables, comme élément des honoraires ou comme article devant être imputé séparément.
- 10.072 (1994-06-23) Pour tous les marchés de services à frais remboursables et à tarif fixe basé sur le temps, les tarifs doivent être précisés pour l'ensemble de la période contractuelle, y compris toutes les phases et les périodes d'option précisées. Dans les cas où cela n'est pas possible, les paiements à verser pour chaque année ou chaque étape doivent être calculés selon un tarif ou une formule préétablis, qui doivent figurer dans le contrat.

### **Entreprises conjointes**

- 10.080 (2005-06-10) Lorsqu'il est prévu d'adjuger à une entreprise conjointe un marché non concurrentiel, c'est-à-dire un marché à fournisseur unique ou à fournisseur exclusif, les coûts spéciaux pouvant être attribués uniquement à l'accord de formation de l'entreprise conjointe (par exemple, les honoraires des services juridiques, comptables et de consultation relatifs à la constitution de la société) ne sont pas des frais admissibles.
- 10.081 (1994-06-23) Les coûts d'exploitation permanents liés à l'accord visant l'entreprise conjointe sont admissibles, dans la mesure où ils sont considérés comme raisonnables et peuvent être imputés au marché en vertu des Principes des coûts contractuels [1031-2](#).
- 10.082 (2005-06-10) Lorsque des matériaux, des fournitures ou des services doivent être transférés à l'entreprise conjointe en vertu d'un contrat de sous-traitance attribué à un membre de l'entreprise conjointe, l'agent de négociation des contrats doit négocier des coûts acceptables de sous-traitance avec ce membre conformément à la politique d'établissement des prix qui est énoncée aux procédures [10.115](#) à 10.119.
- 10.083 (1994-06-23) Une entreprise conjointe ne peut soumettre de proposition de prix fondée sur des taux moyens. Le coût des travaux de chacun des membres de l'entreprise conjointe sera établi séparément au moyen des procédures pertinentes. La somme des coûts de tous les membres de l'entreprise conjointe correspondra au coût total du marché.

### **Contrats de recherche et de développement passés avec les universités et les collèges**

- 10.090 (1994-06-23) Les travaux de recherche et développement exécutés par des universités ou des collèges seront facturés au coût direct, majoré d'une participation aux frais généraux. Cette participation devra correspondre à un taux négocié d'au plus 65 p. 100 des coûts directs de

rémunération des travaux effectués sur le campus même, et de 30 p. 100 de ceux effectués hors campus. Une participation supplémentaire représentant 2 p. 100 des frais de voyage et de séjour sera allouée.

10.091 (1994-06-23) Il ne sera pas fait référence dans le contrat des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) et on ne procédera pas à une vérification des frais généraux après l'exécution du marché. Toutefois, les coûts directs feront l'objet d'une vérification.

10.092 (1994-06-23) Les coûts directs admissibles sont les suivants :

a) Coûts directs de rémunération

Honoraires  
Traitements du personnel de bureau  
Salaires des techniciens  
Bourses de recherche - tarif quotidien pour le personnel collaborant directement à un marché  
Avantages sociaux comprenant :  
Assurance-chômage  
Régime des accidents du travail  
Régime de pensions du Canada ou Régime des rentes du Québec  
Régime de pensions de l'université (pour les services en cours uniquement)  
Régimes de santé - quote-part de l'université  
Congés de maladie

Les éléments figurant ci-dessus seront calculés par jour ouvrable, en tenant compte des congés fériés et des congés annuels.

b) Matériel et fournitures

Papeterie  
Affranchissement  
Matériel sorti des entrepôts  
Matériel, pièces et éléments achetés spécialement pour le marché au « coût en magasin »  
Frais d'appels téléphoniques interurbains  
Télégrammes, câblogrammes  
Fret et frais de messagerie  
Frais de publication convenus aux termes du contrat

c) Dépenses directes - coûts qui peuvent être clairement identifiés et évalués comme ayant été ou devant être engagés dans le cadre du marché et qui sont considérés comme tels par le système de comptabilité du prix de revient de l'établissement d'enseignement. Ces dépenses peuvent comprendre notamment :

Frais de voyage  
Services d'experts-conseils  
Achat d'appareillage et de matériel (qui demeureront la propriété de l'État et seront assujettis aux procédures de disposition des biens de l'État)  
Autres frais convenus et négociés, y compris le temps d'ordinateur.

10.093 (1994-06-23) Les experts-conseils peuvent appartenir à trois groupes différents :

- a) experts-conseils en poste, à un taux de rémunération standard de l'établissement : taux de 65 p. 100 s'appliquant aux frais généraux;
- b) experts-conseils externes, à savoir personnel en poste et travaillant en heures

supplémentaires à des taux plus élevés et utilisant les installations de l'université : frais directs sans frais généraux;

- c) experts-conseils de l'extérieur : frais directs sans frais généraux.
- 10.094 (1994-06-23) Le matériel devra être « fabriqué » ou « acheté », et cette décision devra faire l'objet d'un examen attentif par l'agent de négociation des contrats. Si le matériel est « acheté », son coût sera inclus dans les coûts directs et le matériel sera la propriété de l'État : la décision d'en disposer sera prise plus tard. S'il s'agit de matériel « fabriqué », on remboursera à l'université le coût des pièces et de la main-d'oeuvre, comme il est stipulé dans la proposition, ce qui comprend le 65 p. 100 de frais généraux, les clauses relatives à l'élimination étant les mêmes que pour un achat. Cette élimination devra faire l'objet d'une disposition distincte dans le contrat.
- 10.095 (1994-06-23) Frais généraux admissibles :
- a) Un maximum de 65 p. 100 sera applicable aux coûts directs de rémunération pour les travaux effectués au campus;
- b) Un maximum de 30 p. 100 sera applicable aux coûts directs de rémunération pour les travaux effectués à hors campus;
- c) Des frais d'administration de 2 p. 100 sur les frais de déplacement et de subsistance imputés directement au marché seront admissibles.
- 10.096 (1994-06-23) Les frais engagés par l'université ou le collège et qui n'ont pas directement trait à une activité de recherche, ne seront pas acceptés comme frais directs imputables à des marchés de recherche de l'État. On pense notamment aux :
- Rapports annuels de l'université
  - Fonds de prévoyance
  - Dépenses de congrès (à moins qu'elles puissent s'appliquer à un marché en particulier)
  - Paiements forfaitaires postérieurs à un emploi
  - Indemnités de départ antérieures au marché
  - Service des admissions
  - Subventions (à moins qu'il ne s'agisse de services fournis pour un marché donné)
  - Charges financières (banques, obligations, intérêts sur obligations, etc.)
- 10.097 (1994-06-23) Aucun frais pour des installations spéciales ne sera compris dans le prix puisqu'on en a déjà tenu compte dans la participation aux frais généraux.
- 10.098 (1994-06-23) Les frais d'utilisation d'un centre informatique seront imputés directement au marché, selon un tarif horaire préétabli, comprenant les frais généraux, qui seront calculés de façon à ce que le centre fasse ses frais. Ces frais devront être conformes aux principes de régie interne de l'université.
- 10.099 (2005-06-10) Les départements et organismes du gouvernement des États-Unis (É.-U.) négocient directement avec les universités et les collèges canadiens les marchés de recherche et développement. On peut cependant demander l'aide de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada pour l'établissement d'un taux approprié pour les frais généraux. Ces demandes seront traitées par le Secteur de la gestion de l'approvisionnement en services et en technologies, qui établira les taux des frais généraux d'après les derniers états financiers certifiés de l'université ou du collège, et calculera les frais indirects au prorata des frais directs, conformément aux principes d'établissement du prix de revient exposés dans la directive appropriée du gouvernement des É.-U. à ce sujet.

## **Marchés non concurrentiels avec des organismes sans but lucratif, excluant les**

## universités et les collèges

- 10.105 (1994-06-23) Les organismes sans but lucratif assument des frais de financement pour les fonds d'immobilisation, en plus des coûts de fonctionnement habituels établis en conformité avec les Principes des coûts contractuels [1031-2](#). Ils sont en outre exposés à des risques commerciaux et contractuels, dans une moindre mesure toutefois que les organismes à but lucratif.
- 10.106 (1994-06-23) Le prix doit être fondé sur les coûts engagés, lesquels sont calculés conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#), majorés d'une indemnité tenant lieu de bénéfices.
- 10.107 (1994-06-23) Dans le cas du financement des frais pour le fonds de roulement, l'indemnité dépend de la base de paiement :
- a) s'il existe une disposition pour des acomptes ou paiements d'étape - 1,5 p. 100 des coûts engagés;
  - b) s'il n'existe pas de disposition pour des acomptes ou paiements d'étape - 3 p. 100 des coûts engagés.
- 10.108 (1994-06-23) Dans le cas des risques commerciaux généraux, l'indemnité est fondée sur les coûts du marché :
- a) matériaux directs, contrats de sous-traitance et frais directs - jusqu'à 1 p. 100 de ces coûts;
  - b) frais directs de main-d'oeuvre et frais généraux - jusqu'à 2 p. 100 de ces coûts.
- 10.109 (1994-06-23) L'indemnité qui peut être accordée en contrepartie des risques dépend de la base de paiement choisie pour le contrat ou une partie de celui-ci et se présente comme suit :
- a) Prix ferme - jusqu'à 4 p. 100 des coûts engagés;
  - b) Tarif basé sur le temps avec prix plafond - jusqu'à 3 p. 100 des coûts engagés;
  - c) Marché à frais remboursables avec prix plafond - jusqu'à 3 p. 100 des coûts engagés;
  - d) Tarif basé sur le temps sans prix plafond - jusqu'à 2 p. 100 des coûts engagés;
  - e) Marché à frais remboursables sans prix plafond - 0 p. 100.

## Acquisitions non concurrentielles effectuées auprès d'agents et de revendeurs canadiens, et de produits fabriqués et de services de réparation et de révision

- 10.115 (1994-06-23) Les procédures [10.116](#) à [10.122](#) fournissent la marche à suivre en vue de l'établissement de prix équitables et raisonnables, lorsque l'on ne peut faire appel à la concurrence :
- a) pour les acquisitions effectuées auprès d'agents et de revendeurs canadiens, et
  - b) pour les acquisitions de produits fabriqués et de services de réparation et de révision, effectués auprès de fournisseurs canadiens, sauf s'il s'agit d'agents et de revendeurs canadiens.

Il existe des différences essentielles entre ces deux types d'acquisitions lorsqu'il s'agit de

déterminer les coûts admissibles et de quelle façon sera calculée la marge bénéficiaire. Les procédures diffèrent également s'il s'agit d'un produit ou service commercial ou non commercial.

### **Acquisition de produits et de services commerciaux par voie non concurrentielle**

10.116 (1994-06-23) L'agent de négociation des contrats devrait négocier un prix équitable en se fondant sur au moins un des critères suivants :

- a) les prix récemment payés;
- b) les prix indiqués dans les listes de prix ou les catalogues en vigueur;
- c) les prix payés récemment par d'autres acheteurs comme les autres gouvernements, les sociétés d'État, les hôpitaux, les universités et les grandes compagnies ou sociétés du secteur privé.

10.117 (1998-23-11) Pour les acquisitions de moins de 50 000 \$, l'agent de négociation des contrats peut, à sa discrétion, demander une lettre d'attestation supplémentaire de prix signée par le fournisseur; on doit toutefois demander des attestations de prix dans tous les cas où les acquisitions représentent 50 000 \$ ou plus.

L'attestation de prix et la clause de vérification discrétionnaire connexe utilisées devraient être conformes aux clauses suivantes :

- pour les achats non concurrentiels de biens et services commerciaux, sauf les produits pétroliers, effectués auprès de fournisseurs canadiens, sauf les agents ou des revendeurs, appliquer les clauses [C0002T](#) et [C0100D](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA);
- pour les achats non concurrentiels de biens et services commerciaux, autres que des produits pétroliers, effectués auprès d'agents ou de revendeurs, utiliser les clauses [C0004T](#) et [C0100D](#) du guide des CCUA;
- pour les achats non concurrentiels de produits pétroliers, appliquer les clauses [C0006T](#) et [C0100D](#) du guide des CCUA.

### **Acquisitions de produits et services non commerciaux par voie non concurrentielle**

10.118 (1998-23-11) Pour l'acquisition non concurrentielle de produits et services non commerciaux de moins de 50 000 \$, un prix équitable peut être négocié conformément aux lignes directrices relatives aux produits et services commerciaux précitées, à condition de disposer des données nécessaires.

Pour les achats effectués auprès d'agents et de revendeurs seulement, si les données ne sont pas disponibles, alors on devrait suivre les lignes directrices figurant à la procédure [10.121](#) ci-dessous.

10.119 (1998-23-11) Il faut demander au fournisseur de soumettre à l'agent de négociation des contrats une ventilation détaillée des coûts. L'agent de négociation des contrats doit analyser les coûts ventilés (conformément aux lignes directrices figurant à la procédure [10.122](#) dans le cas d'agents et de revendeurs), mais l'importance de l'analyse nécessaire dépend de la valeur de l'acquisition ainsi que de la qualité et de la complétude des renseignements présentés par le fournisseur. On doit tenir compte du coût d'exécution de l'analyse et de la possibilité de réaliser des économies au moment de l'achat.

Pour plus de détails sur les bases de paiements, voir la procédure [6E.521](#). On a habituellement recours à la base de paiement à prix ferme dans les contrats conclus avec des agents et des



revendeurs.

L'attestation de prix et la clause de vérification discrétionnaire connexe utilisées devraient être conformes aux clauses suivantes :

- pour les achats non concurrentiels de biens et services non commerciaux effectués auprès de fournisseurs canadiens, autres que des agents ou des revendeurs, appliquer les clauses [C0003T](#) et [C0101D](#) du guide des CUA;

### Agents et revendeurs - Dispositions supplémentaires

10.121 (1994-06-23) Il y a deux principaux types d'agents et de revendeurs auxquels on s'adresse dans les achats effectués pour le compte de l'État :

- a) ceux qui sont engagés dans la fabrication et qui agissent également à titre d'agents ou de revendeurs représentant d'autres fabricants (type 1);
- b) ceux qui ne sont engagés dans aucune forme de fabrication et qui agissent uniquement à titre d'agents, de distributeurs, de grossistes, de revendeurs ou de détaillants. Ils peuvent assumer les fonctions d'achat, de réception, d'entreposage, d'expédition et de comptabilité (type 2).

### Analyse de prix

10.122 (1994-06-23) On doit tenir compte de ce qui suit lors de l'analyse de la ventilation des prix :

- a) Prix de revient effectif

S'assurer que le fournisseur fournit les renseignements nécessaires pour étayer le prix du produit ou du service indiqué par le mandant et que toutes les remises ont été déduites. Il faut vérifier l'applicabilité et la valeur de tout frais de transport, différence de change, droit de douane et courtage ajouté. Le prix de transfert représentant une valeur marchande juste, constitue un prix de revient effectif aux fins de l'analyse de prix et du calcul de la marge bénéficiaire.

- b) Coût des services nécessaires et frais généraux

L'établissement du coût des services nécessaires rendus par le fournisseur est fonction des besoins, du genre d'organisation exploitée par le fournisseur et du degré de complexité du système de comptabilité des prix de revient du fournisseur.

Voici les types de services pouvant être pris en considération aux fins d'établissement du prix :

- achat;
- maintenance interne, y compris le déballage, l'inspection à la livraison, la protection contre la corrosion, l'entreposage et le remballage pour livraison à une ou plusieurs destinations; il faut toutefois exclure les coûts de fabrication du fournisseur ou les autres coûts connexes;
- les dépenses générales et administratives applicables à l'activité requise.

Lors de l'établissement de la structure globale des prix, il faut tenir compte de l'activité après vente, comme l'installation sur les lieux et les essais.

Il faut examiner les frais généraux consentis à l'achat considéré pour s'assurer que ces

attributions représentent une répartition raisonnable et équitable des frais généraux conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#).

Si les besoins du gouvernement peuvent être satisfaits par expédition directe des marchandises depuis le mandant, les frais du fournisseur se limiteront normalement aux coûts d'achat et de facturation et il faudrait établir dans ces cas un tarif spécial d'expédition directe pour les frais généraux.

Les tarifs négociés conformément à ce qui précède constituent généralement un pourcentage qui s'ajoute au prix de revient effectif.

c) Profit

Agent et revendeur (type 1)

Un taux raisonnable de profit sera accordé sur le total des prix de revient effectifs et du coût des services requis par l'État. Le taux doit être fonction du risque, du volume de revente à l'État et d'autres circonstances. Par exemple, si les services requis comprennent la tenue d'un inventaire, on permet un taux de profit plus élevé.

Agent et revendeur (type 2)

Les profits doivent être calculés comme suit :

(i) Profit sur le prix de revient effectif :

Compte tenu du coût de financement et des risques relatifs au maintien des stocks, les taux maximums de profits appliqués au prix de revient effectif varient en fonction de la méthode d'approvisionnements, à savoir :

- approvisionnement à partir de stocks maintenus et financés par le fournisseur : jusqu'à 4 p. 100;
- approvisionnement à partir des stocks du fournisseur en consignation du mandant : jusqu'à 3 p. 100;
- approvisionnement par le mandant par l'intermédiaire du fournisseur, seulement sur commande du gouvernement : jusqu'à 3 p. 100;
- approvisionnement par le mandant par expédition directe au gouvernement : jusqu'à 2 p. 100.

(ii) Profit sur le coût des services nécessaires et des frais généraux :

Compte tenu des risques commerciaux généraux qui s'appliquent, les taux de profits appliqués au coût des services nécessaires et frais généraux peuvent varier selon les services assurés :

- dans les cas où les services comprennent l'achat et la facturation seulement : jusqu'à 7,5 p.100;
- dans les cas où les services comprennent des services autres que l'achat et la facturation : jusqu'à 10 p. 100.

d) Attestation de prix et vérification discrétionnaire

Après la négociation des prix, le fournisseur doit présenter de nouveau le prix qu'il

propose en tenant compte de l'accord conclu et y joindre une attestation de prix. En outre, tous les contrats d'achats non concurrentiels d'une valeur de 50 000 \$ ou plus, négociés avec des agents et des revendeurs, doivent comprendre une clause de vérification discrétionnaire. (Voir [10.117](#) et [10.119](#).)

## Prix de transfert

- 10.130 (2005-06-10) Lorsque des matériaux, des fournitures ou des services sont transférés à un fournisseur de l'État à partir des divisions, filiales ou compagnies affiliées sous contrôle collectif, le prix du transfert doit être établi conformément à des critères standard, afin de ne pas avoir à payer une marge de profit qui excéderait les normes du Ministère.

*L'application de ces critères est assujettie à des considérations matérielles et pratiques. Un autre objectif visé est l'uniformité : uniformité entre les travaux du gouvernement et les travaux commerciaux; uniformité entre les divers contrats à prix ferme et à frais remboursables; ainsi que l'uniformité d'une année à l'autre. Afin d'assurer cette uniformité, le personnel des secteurs/régions devra consulter tôt au début de la négociation un répertoire de données pertinentes tenu par la Direction des coûts e de la gestion juricomptable.*

- 10.131 (1994-06-23) Les critères suivants s'appliquent à la mise en vigueur de prix de transferts inter et intra-compagnie indiqués dans les contrats de l'État octroyés en régime non concurrentiel pour lesquels un prix est négocié avec le fournisseur au moyen d'un processus nécessitant l'analyse des coûts et la détermination du profit.

Ces critères ne s'appliquent pas lorsqu'on peut prouver que le prix de transfert est raisonnable par rapport à des prix comparables demandés par des tiers pour des transactions entre la filiale canadienne (agence ou point de revente au détail) ou la société mère et un tiers, ou entre des parties indépendantes.

- 10.132 (1994-06-23) Les prix de transfert **intra-compagnie** (c'est-à-dire des transferts effectués entre les divisions d'une même entité légale ou corporative) seront imputés au prix coûtant dans le cadre de contrats avec l'État, conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#) et à l'exclusion d'une marge de profit ou d'allocations pour des frais généraux et administratifs des sociétés. Ces derniers seront calculés dans le coût du produit fini vendu à l'État.

- 10.133 (2005-06-10) Les prix de transfert **inter-compagnie** (c'est-à-dire des transferts effectués entre une compagnie et sa filiale ou sa société affiliée qui jouit d'un statut légal distinct et qui est par ailleurs sous contrôle collectif) imputés dans le cadre des contrats de l'État ne dépasseront pas, dans la mesure du possible, la valeur marchande juste. Lorsque dans certains cas, on ne peut déterminer une valeur marchande juste, les prix de transfert inter-compagnie représenteront un montant raisonnable, dans les circonstances, pour les parties en concurrence prenant part à la transaction.

**Valeur marchande juste** - se dit d'un prix convenu dans un marché libre ou sans restriction entre deux parties consentantes qui sont en concurrence, qui disposent de tous les renseignements nécessaires et n'ont aucune obligation d'effectuer une transaction.

Si le produit ou le service en question a un **prix de revient** permettant d'en vendre des quantités importantes au cours de transactions concurrentielles, ce prix constituera une valeur marchande juste. On peut citer les exemples suivants : prix réglementé, prix affiché, cotes de catalogue et autres prix réellement disponibles et accordés dans le cadre de transactions de pleine concurrence conclues dans le passé pour l'ampleur, la qualité, l'opportunité et l'endroit de la transaction, et compte tenu de tous les escomptes. Un tel prix qui représente une valeur marchande juste sera utilisé dans le cas de cet article comme « prix de revient effectif » pour le calcul de la majoration, du profit et du prix du marché.

Dans tous les cas où les circonstances décrites dans le dernier paragraphe ne s'appliquent pas,

on estimera que les prix de transfert de la compagnie sont établis au prix coûtant et sont calculés conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#) sans provision pour le profit et sans allocation pour les frais généraux et administratifs de l'entreprise.

Aux fins d'interprétation de l'expression « raisonnable compte tenu des circonstances », on doit considérer les modalités suivantes :

- a) Si le fournisseur de l'État peut prouver que le transfert s'effectue au **prix coûtant**, il peut alors bénéficier d'une marge de profit calculée conformément à la procédure [10.D1D](#) sur le coût du produit fini.
- b) Si le fournisseur de l'État peut justifier de façon suffisante un prix de transfert **excédant le prix coûtant**, la marge de profit sur un tel prix de transfert se limitera à un rendement (à un taux n'excédant pas le taux des obligations industrielles publié de temps à autre par la Direction des coûts et de la gestion juricomptable) sur les capitaux fixes et le fonds de roulement utilisé pour la production des biens et services. La formule suivante est utilisée pour calculer le profit :

$$(R/12) \times (M(a \times (b/c))) = P$$

R = le taux des obligations industrielles

M = la période (d'utilisation du capital en mois)

a = capitaux fixes et fonds de roulement

b = prix de transfert moins les profits

c = coût total annuel des ventes et transferts de la compagnie

P = la marge de profit qui doit être incluse dans le prix du transfert

Il est à noter qu'une garantie satisfaisante des prix donnée par le cédant doit pouvoir subir une vérification par comparaison à d'autres transactions concernant des biens similaires soit entre la filiale canadienne ou la société mère et un tiers, soit entre des parties non liées.

- c) Dans certaines situations autres que celles énumérées en a) et en b) ci-dessus, on n'accordera pas de marge de profit sur les prix de transfert inclus dans le coût total du produit fini vendu à l'État.

10.134 (1994-06-23) Lorsque nécessaire, le contrôle collectif sera déterminé en consultant les derniers numéros d'études commerciales appropriées (c'est-à-dire le « Financial Post Survey of Industrials », le « Moody's Industrials », etc.), selon une confirmation fournie par la compagnie au moyen d'une attestation concernant le contrôle (utiliser la clause [K9000C](#) du Guide des CCUA, à cette fin). On présume qu'il y a contrôle collectif dans le cas où la société affiliée détient au moins 50 p. 100 des droits de vote.

## Outillage spécial de production et matériel spécial d'essai

10.150 (1994-06-23) Aucun bénéfice ne peut être réalisé sur l'outillage spécial de production ou le matériel spécial d'essai qui est acheté par un entrepreneur qui doit s'en servir dans le cadre d'un contrat, ou qui est acheté ou autrement acquis par ses sous-traitants pour emploi dans le cadre de contrats de sous-traitance approuvés.

10.151 (1994-06-23) Lorsque la fabrication du produit fini comporte des dépenses préalables ou simultanées à l'exécution des travaux pour de l'outillage spécial de fabrication ou pour le matériel spécial d'essai aux termes d'une entente distincte ou d'une clause d'un contrat ou de sous-traitance, l'entrepreneur est autorisé à réaliser des bénéfices d'au plus 5 p. 100 sur tout outillage de production spécial fabriqué dans une usine qu'il dirige ou qui lui appartient.

*Aucun bénéfice ne s'applique aux coûts de l'équipement acheté, incorporé ou intégré au*

*matériel spécial d'essai.*

10.152 (1994-06-23) Les dépenses engagées par l'entrepreneur relativement à l'achat d'outillage spécial de production ou de matériel spécial d'essai (autres que le prix de revient de cet outillage ou matériel) sont normalement recouvrées dans les dépenses préalables à la production ou les frais généraux de fabrication.

*Les frais administratifs généraux ne sont pas acceptés dans le cas du matériel spécial d'essai.*

L'outillage acheté doit être inclus dans le calcul du prix de vente aux fins de répartition des frais administratifs généraux.

10.153 (1994-06-23) Puisque le coût de l'outillage spécial de production ou du matériel spécial d'essai constitue une partie du prix de revient du produit fini acheté par le client, les fonds du client qui ont été réservés pour l'achat du produit fini en question servent à effectuer le paiement.

10.154 (1994-06-23) L'outillage spécial de production peut être acquis selon un prix ferme ou selon le principe des frais remboursables, indépendamment du prix convenu pour le produit fini pour lequel l'outillage est nécessaire.

Lorsque l'outillage spécial de production doit être fourni au prix coûtant :

- a) le coût de cet outillage doit être calculé conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#);
- b) il faut fixer une limite pour le coût de l'outillage et stipuler que le coût ne doit pas dépasser cette limite à moins d'en avoir obtenu l'autorisation.