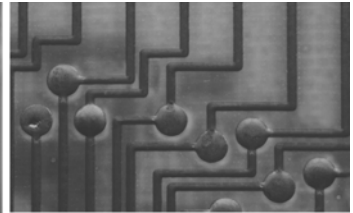
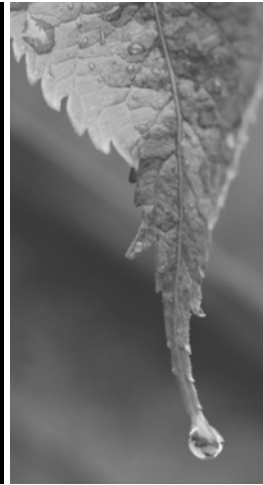




Travaux publics et
Services gouvernementaux
Canada

Public Works and
Government Services
Canada

GUIDE DES APPROVISIONNEMENTS



**VERSION 10-2
16 août 2010**

Préparé par :

**Direction de la politique et processus
d'approvisionnement**

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

Guide des approvisionnements

Chapitre 10

Coûts et profits

TABLE DES MATIÈRES

Chapitre 10 - Coûts et profits	1
10.1 Information générale	1
10.5 Établissement des coûts	1
10.10 Frais de déplacement et de subsistance	2
10.15 Prix pour services d'individus rendus hors de l'usine	3
10.20 Matériel excédentaire dans le cas des contrats à frais remboursables	5
10.25 Établissement du coût des baux	6
10.30 Contrats de services	6
10.35 Coentreprises.....	7
10.40 Contrats de recherche et de développement passés avec les universités et les collèges.....	7
10.45 Contrats non concurrentiels avec des organismes sans but lucratif, excluant les universités et les collèges	9
10.50 Achats non concurrentiels de produits fabriqués et de services de réparation et de révision effectués auprès d'agences et de détaillants.....	10
10.50.1 Besoins non concurrentiels de biens et(ou) services commerciaux	10
10.50.5 Besoins non concurrentiels de biens et(ou) services non commerciaux	11
10.50.10 Agences et détaillants - exigences supplémentaires	12
10.50.15 Analyse de prix	12
10.55 Prix de transfert.....	14
10.60 Outillage spécial de production et matériel spécial d'essai	15
10.65 Calcul du profit des contrats négociés	16
10.65.1 Rendement du capital utilisé	17
10.65.5 Rendement du capital fixe utilisé (entre 50 000 \$ et 249 999)	17
10.65.10 Rendement des fonds de roulement utilisés (entre 50 000 \$ et 249 999 \$)	17
10.65.15 Rendement du capital fixe utilisé (250 000 \$ ou plus)	18
10.65.20 Rendement des fonds de roulement utilisés (250 000 \$ ou plus)	19
10.65.25 Risques commerciaux généraux	20
10.65.30 Risques contractuels	20
10.65.35 Total des profits	22
Annexe 10.1 : Détermination du capital fixe utilisé pour l'exécution d'un contrat.....	1
Annexe 10.1.1 : Exemples pour déterminer le capital fixe	1
Annexe 10.2 : Exemples pour déterminer les fonds de roulement.....	1
Annexe 10.3 : Exemples des calculs de profit	1
Annexe 10.4 : Raisons pour la non admissibilité de certains coûts lorsque les Principes des coûts contractuels 1031-2 sont utilisés	1
Annexe 10.5.1 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 01	1
Installations excédentaires	1
Annexe 10.5.2 : Communiqué des coûts - Numéro 02	1
Amortissement 1	
Annexe 10.5.3 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 03	1
Coûts de location 1	

Annexe 10.5.4 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 04	1
	<i>Frais de déplacement</i>	1
Annexe 10.5.5 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 05	1
	<i>Dépenses du siège social</i>	1
Annexe 10.5.6 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 06	1
	<i>Coût des régimes de retraite</i>	1
Annexe 10.5.7 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 07	1
	<i>Dépenses de recherche et de développement</i>	1
Annexe 10.5.8 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 08	1
	<i>Frais relatifs aux soumissions et aux propositions</i>	1
Annexe 10.5.9 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 09	1
	<i>Frais de représentation et de commercialisation</i>	1
Annexe 10.5.10 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 10	1
	<i>Indemnités de départ</i>	1
Annexe 10.5.11 :	Communiqué d'interprétation des coûts - Numéro 11	1
	<i>Remboursements à l'entrepreneur du surplus de la caisse de pension de retraite</i>	1
Annexe 10.5.12 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 12	1
	<i>Coûts financés par une entreprise</i>	1
Annexe 10.5.13 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 13	1
	<i>Rémunération des cadres</i>	1
Annexe 10.5.14 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 14	1
	<i>Exigences des équipes mobiles de réparation</i>	1
Annexe 10.5.15 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 15	1
	<i>Coûts environnementaux</i>	1
Annexe 10.5.16 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 16	1
	<i>Taux de recouvrement</i>	1
Annexe 10.5.17 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 17	1
	<i>Matériel fourni par le gouvernement</i>	1
Annexe 10.5.18 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 18	1
	<i>Régimes de participation aux bénéfices - primes de rémunération</i>	1
Annexe 10.5.19 :	Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 19	1
	<i>Définition des coûts associés à la main-d'œuvre recrutée temporairement par l'entrepreneur pour réaliser des travaux dans le cadre d'un contrat</i>	1
Annexe 10.6.1 :	Notification de coût 01 - Montant des redevances de PTC pour la négociation des taux	1
Annexe 10.6.2 :	Notification de coût 02 – Écarts d'acquisition	1

Chapitre 10 - Coûts et profits

10.1 Information générale

(2010-01-11)

- a) 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.
- b) Le calcul des prix et des coûts dépend des circonstances particulières à chaque contrat. Avant de consulter les articles généraux sur l'établissement des coûts (voir [10.5](#)) et le profit (voir [10.65](#)), l'agent de négociation des contrats doit s'assurer que les circonstances spéciales suivantes ne s'appliquent pas :
 - (i) Frais de déplacement et de subsistance (voir [10.10](#));
 - (ii) Prix pour services d'individus rendus hors de l'usine (voir [10.15](#));
 - (iii) Traitement du matériel excédentaire dans le cas des contrats à frais remboursables (voir [10.20](#));
 - (iv) Établissement du coût des baux (voir [10.25](#));
 - (v) Contrats de services (voir [10.30](#));
 - (vi) Coentreprises (voir [10.35](#));
 - (vii) Contrats de recherche et de développement passés avec les universités et les collèges (voir [10.40](#));
 - (viii) Contrats non concurrentiels avec des organismes sans but lucratif, excluant les universités et les collèges (voir [10.45](#));
 - (ix) Achats non concurrentiels de produits fabriqués et de services de réparation et de révision effectués auprès d'agences et de détaillants (voir [10.50](#));
 - (x) Prix de transfert (voir [10.55](#));
 - (xi) Outillage spécial de production et matériel spécial d'essai (voir [10.60](#)).

Les agents de négociation des contrats devraient également tenir compte des exigences en matière de vérification. (Voir [4.70.35](#).)

10.5 Établissement des coûts

(2010-01-11)

- a) Lorsque le prix d'un contrat 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 sera 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 sera déterminé en utilisant les coûts réels engagés calculés conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#).

Dans les deux cas précités, les Principes des coûts contractuels seront inclus en tant que condition du contrat. L'[annexe 10.4](#) 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 communiqués d'interprétations des coûts publiés par le Secteur de la politique, des risques, de l'intégrité et de la gestion stratégique. Il existe actuellement des communiqués d'interprétation des coûts sur les sujets suivants :

- (i) Installations excédentaires ([Annexe 10.5.1](#))
 - (ii) Amortissement ([Annexe 10.5.2](#))
 - (iii) Coûts de location ([Annexe 10.5.3](#))
 - (iv) Frais de déplacement ([Annexe 10.5.4](#))
 - (v) Dépenses du siège social ([Annexe 10.5.5](#))
 - (vi) Coût des régimes de retraite ([Annexe 10.5.6](#))
 - (vii) Dépenses de recherche et de développement ([Annexe 10.5.7](#))
 - (viii) Frais relatifs aux soumissions et aux propositions ([Annexe 10.5.8](#))
 - (ix) Frais de représentation et de commercialisation ([Annexe 10.5.9](#))
 - (x) Indemnités de départ ([Annexe 10.5.10](#))
 - (xi) Remboursements à l'entrepreneur du surplus de la caisse de pension de retraite ([Annexe 10.5.11](#))
 - (xii) Coûts financés par une entreprise ([Annexe 10.5.12](#))
 - (xiii) Rémunération des cadres ([Annexe 10.5.13](#))
 - (xiv) Exigences des équipes mobiles de réparations ([Annexe 10.5.14](#))
 - (xv) Coûts environnementaux ([Annexe 10.5.15](#))
 - (xvi) Taux de recouvrement ([Annexe 10.5.16](#))
 - (xvii) Matériel fourni par le gouvernement ([Annexe 10.5.17](#))
 - (xviii) Régimes de participation aux bénéfices - Primes de rémunération ([Annexe 10.5.18](#))
 - (xix) Définition des coûts associés à la main-d'œuvre recrutée temporairement par l'entrepreneur pour réaliser des travaux dans le cadre d'un contrat ([Annexe 10.5.19](#))
- b) Il n'est pas nécessaire d'utiliser les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) pour les biens 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; et qu'il existe également un nombre suffisant d'acheteurs, autre que le gouvernement, pour être en mesure d'établir un prix courant pour le bien ou le service.

10.10 Frais de déplacement et de subsistance

(2010-01-11)

- a) Habituellement, les frais de déplacement et de subsistance engagés par un entrepreneur dans le cadre de ses activités courantes doivent être considérés comme des coûts indirects imputables aux frais généraux. Les contrats comportent une part proportionnelle de ces frais qui rapportent des bénéfices. Ainsi, aucune disposition particulière relative à ces faux frais de déplacement et de subsistance n'est prévue pour ces contrats.

Toutefois, certains entrepreneurs imputent toujours directement aux contrats les frais de déplacement et de subsistance. Lorsqu'un prix est négocié avec les fournisseurs, ces frais seront acceptés en tant que coûts directs engagés en vertu du contrat si :

- (i) les frais découlent directement de l'exécution des travaux en vertu du contrat, et sont déduits des coûts indirects; et
- (ii) 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
- (iii) les frais mentionnés au point (i) ci-dessus ne sont pas imputés aux coûts indirects répartis aux contrats.

- b) Lorsque les frais de déplacement et de subsistance doivent être directement imputés au contrat, ces frais entraîneront soit le plein taux des frais généraux d'administration, si le coefficient de dépenses générales et administratives 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 profits.

Lorsque les frais de déplacement et de subsistance, ainsi que le profit et/ou les frais généraux, selon le cas, seront directement imputés à un contrat à frais remboursables, les agents de négociation des contrats doivent utiliser la clause [C4000C](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA); lorsqu'il n'y a aucune indemnité pour le profit et/ou les frais généraux, la clause [C4001C](#) doit être utilisée.

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

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

Pour plus de renseignements, les agents de négociation des contrats devraient consulter l'[annexe 10.5.4](#).

- c) 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 contrats de services mobiles de réparation et d'entretien. Le commandant de l'établissement doit, sur demande, informer l'entrepreneur de la disponibilité de ces installations, ce qui doit entraîner une réduction des frais directs du contrat.

Tous les frais engagés par l'entrepreneur pour l'utilisation de ces installations, plus tous les faux frais engagés, doivent être remboursés en vertu du contrat, ainsi que les indemnités pour le profit et/ou les frais généraux d'administration. Pour que l'entrepreneur puisse être remboursé, les agents de négociation des contrats doivent utiliser la clause [C4004C](#) dans le contrat.

10.15 Prix pour services d'individus rendus hors de l'usine

(2010-01-11)

- a) 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, un remboursement des coûts, etc., et traite des services rendus hors de l'usine par des individus ou des groupes d'individus, 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.

- b) 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 du profit doit être conforme à l'[article 10.65](#). Les frais de déplacement et de subsistance doivent être négociés conformément à l'[article 10.10](#).

- c) 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 :

- (i) les tarifs normalement établis dans le secteur industriel et dans le secteur commercial;
- (ii) le fait que l'entreprise fournisse habituellement le service ou non;
- (iii) la possibilité d'obtenir le service auprès d'autres fournisseurs;
- (iv) la rémunération des particuliers;
- (v) la décision de faire appliquer ou non les frais généraux de l'usine ou de négocier des frais généraux pour ce cas en particulier;
- (vi) le matériel utilisé;
- (vii) l'utilisation des installations du Canada.

Avant de procéder à l'attribution 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.

- d) Les frais généraux de l'usine en entier ne devraient 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'œuvre directe) pour une même année.
- e) 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 pratiques établies par l'entrepreneur.

En ce qui concerne les frais de déménagement, 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 :

- (i) 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 le Canada 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.
- (ii) 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 avec des personnes à charge 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 sans personne à charge, le déménagement doit se faire dans les 60 jours.
- (iii) Le remboursement des frais de subsistance d'un employé avec personnes à charge 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.
- (iv) Le remboursement des frais de subsistance d'un employé sans personne à charge 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.

- (v) 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 le Canada ne dispose d'aucun moyen de transport.
- (vi) 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 devraient consulter l'[annexe 10.5.14](#).

10.20 Matériel excédentaire dans le cas des contrats à frais remboursables

(2010-01-11)

- a) On peut se défaire du matériel excédentaire résultant de l'exécution d'un contrat d'une ou de plusieurs façons :
 - (i) en le déclarant bien excédentaire au Centre de distribution des biens de la Couronne (CDBC);
 - (ii) en le cédant au client ou en l'incluant dans un autre contrat passé avec le même entrepreneur ou en le cédant à un autre entrepreneur; ou
 - (iii) en le renvoyant au fournisseur initial.

Chacune de ces façons a une incidence sur les modalités contractuelles qui touchent les coûts et les profits.
- b) Les coûts du matériel excédentaire sont admissibles dans le cadre d'un contrat de production si le matériel devient excédentaire en raison :
 - (i) de l'accumulation normale de stocks, pendant ou après l'exécution d'un contrat, lesquels sont déclarés excédentaires au CDBC, cédés au client, ou en l'incluant dans un autre contrat avec le même entrepreneur ou avec un autre entrepreneur;
 - (ii) de modifications de conception ou d'autres modifications importantes, sauf en cas de résiliation;
 - (iii) de modifications de conception ou d'autres modifications peu importantes dans la portée des travaux, à condition que le contrat n'exclut pas ces éléments de façon expresse.
- c) Lorsque le surplus est attribuable à des achats excessifs effectués par l'entrepreneur, les coûts ne sont pas admissibles en vertu du contrat.
- d) Les frais de manutention du matériel excédentaire sont admissibles lorsque les coûts du matériel excédentaire sont admissibles en vertu du contrat.
- e) Les frais généraux et administratifs associés au matériel excédentaire ne sont admissibles en vertu du contrat que lorsque le matériel excédentaire est déjà en cours de production ou correspond à des biens finis résultant de modifications de conception et de légères réductions des quantités.
- f) Le profit est autorisé pour les frais admissibles mentionnés dans l'une des catégories suivantes ([10.20b](#), [10.20d](#), [10.20e](#)), sous réserve des exceptions ci-après :

- (i) dans le cas du matériel excédentaire résultant du cumul normal de stocks pendant et après l'exécution d'un contrat, le profit ne sera autorisé que si les stocks acquis pour ce contrat ont été financés par l'entrepreneur;
 - (ii) dans le cas du matériel excédentaire résultant de modifications de conception ou d'autres modifications importantes, le profit ne sera autorisé 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.
- g) Dans le cas de contrats à frais remboursables avec tarif fixe ou avec prime d'encouragement ou lorsque le contrat 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. Il peut s'avérer nécessaire de renégocier les principales modalités du contrat.
- h) Lorsqu'il s'agit de contrats 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 Canada. 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., contrats à tarif fixe, avec un profit jugé approprié.

10.25 Établissement du coût des baux

(2010-01-11)

- a) 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.
- b) Tous les renseignements pertinents destinés aux agents de négociation des contrats figurent à l'[annexe 10.5.3](#).

10.30 Contrats de services

(2010-01-11)

- a) 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 travaux à effectuer et compte tenu des facteurs s'appliquant à chaque cas particulier. Voici les facteurs qui doivent être pris en considération :
- (i) exigences relatives aux travaux à effectuer : il faut évaluer le niveau de compétence et le savoir-faire nécessaire ou la complexité des travaux à exécuter;
 - (ii) qualifications des soumissionnaires : 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;
 - (iii) 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;
 - (iv) pratiques relatives à l'établissement des coûts et des honoraires : les principes

d'établissement des coûts et des honoraires pour les individus, les soumissionnaires 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.

- b) 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'œuvre et de la part des frais généraux et administratifs, ainsi que du profit, 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.
- c) Pour tous les contrats 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.

10.35 Coentreprises

(2010-01-11)

- a) Lorsqu'il est prévu d'attribuer à une coentreprise un contrat non concurrentiel, les coûts spéciaux pouvant être attribués uniquement à l'accord de formation de la coentreprise (par exemple, les honoraires des services juridiques, comptables et de consultation relatifs à la constitution de la coentreprise) ne sont pas des coûts admissibles.
- b) Les coûts d'exploitation permanents liés à l'accord visant la coentreprise sont admissibles, dans la mesure où ils sont considérés comme raisonnables et peuvent être imputés au contrat en vertu des Principes des coûts contractuels [1031-2](#).
- c) Lorsque des matériaux, des fournitures ou des services doivent être transférés à la coentreprise en vertu d'un contrat de sous-traitance attribué à un représentant de la coentreprise, l'agent de négociation des contrats devrait négocier des coûts acceptables de sous-traitance avec le représentant conformément à la politique d'établissement des prix qui est énoncée aux articles [10.50](#) à [10.50.5b](#).
- d) Une coentreprise ne peut soumettre de soumission de prix fondée sur des taux moyens. Le coût des travaux de chacun des membres de la coentreprise doit être établi séparément au moyen des procédures pertinentes. La somme des coûts de tous les membres de la coentreprise doit correspondre au prix total proposé du contrat.

10.40 Contrats de recherche et de développement passés avec les universités et les collèges

(2010-01-11)

- a) 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 déplacement et de subsistance doit être allouée.
- b) On ne doit pas faire référence dans le contrat aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#) et on

ne doit pas procéder à une vérification des frais généraux après l'exécution du contrat. Toutefois, les coûts directs doivent faire l'objet d'une vérification.

c) Les coûts directs admissibles sont les suivants :

(i) Coûts directs de rémunération

- (A) honoraires
- (B) traitements du personnel de bureau
- (C) salaires des techniciens
- (D) bourses de recherche - tarif quotidien pour le personnel collaborant directement à un contrat
- (E) avantages sociaux comprenant :
 - (I) assurance-chômage
 - (II) indemnisation des accidents du travail
 - (III) Régime de pensions du Canada ou Régime des rentes du Québec
- (F) régime de pensions de l'université (pour les services en cours uniquement)
- (G) régimes de santé - quote-part de l'université
- (H) congés de maladie

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

(ii) Matériel et fournitures

- (A) papeterie
- (B) affranchissement
- (C) matériel sorti des entrepôts
- (D) matériel, pièces et éléments achetés spécialement pour le marché au « coût en magasin »
- (E) frais d'appels téléphoniques interurbains
- (F) télégrammes, câblogrammes
- (G) fret et frais de messagerie
- (H) frais de publication convenus aux termes du contrat

(iii) Dépenses directes - coûts qui peuvent être clairement identifiés et évalués comme ayant été ou devant être engagés dans l'exécution du contrat 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 :

- (A) frais de déplacement
- (B) services d'experts-conseils
- (C) achat d'appareillage et de matériel (qui demeureront la propriété du Canada et seront assujettis aux procédures de disposition des biens de l'État)
- (D) autres frais convenus et négociés, y compris le temps d'ordinateur.

d) Les experts-conseils peuvent appartenir à trois groupes différents :

- (i) experts-conseils en poste, à un taux de rémunération standard de l'établissement : taux de 65 p. 100 s'appliquant aux frais généraux;
- (ii) 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;
- (iii) experts-conseils de l'extérieur : frais directs sans frais généraux.

- e) 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 doit être inclu dans les coûts directs et le matériel doit appartenir au Canada: 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'œuvre, comme il est stipulé dans la soumission, 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.
- f) Frais généraux admissibles :
 - (i) un maximum de 65 p. 100 sera applicable aux coûts directs de rémunération pour les travaux effectués au campus;
 - (ii) un maximum de 30 p. 100 sera applicable aux coûts directs de rémunération pour les travaux effectués hors campus;
 - (iii) des frais d'administration de 2 p. 100 sur les frais de déplacement et de subsistance imputés directement au contrat sont admissibles.
- g) Les frais engagés par l'université ou le collège, et qui n'ont pas directement trait à une activité de recherche, ne sont pas acceptables comme frais directs imputables à des contrats de recherche du Canada. On pense notamment aux :
 - (i) rapports annuels de l'université
 - (ii) fonds de prévoyance
 - (iii) dépenses de congrès (à moins qu'elles puissent s'appliquer à un contrat en particulier)
 - (iv) paiements forfaitaires postérieurs à un emploi
 - (v) indemnités de départ antérieures au contrat
 - (vi) service des admissions
 - (vii) subventions (à moins qu'il ne s'agisse de services fournis pour un contrat donné)
 - (viii) frais financiers (banques, obligations, intérêts sur obligations, etc.)
- h) Les frais additionnels pour des installations spéciales ne doivent pas être compris dans le prix puisqu'on en a déjà tenu compte dans la participation aux frais généraux.
- i) Les frais d'utilisation d'un centre informatique doivent être imputés directement au contrat, selon un tarif horaire préétabli, comprenant les frais généraux, qui seront calculés de façon à ce que le centre fasse ses frais. Ces frais doivent être conformes aux principes de régie interne de l'université.
- j) Les départements et organismes du gouvernement des États-Unis (É.-U.) négocient directement avec les universités et les collèges canadiens les contrats 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 doit établir les taux des frais généraux d'après les derniers états financiers certifiés de l'université ou du collège, et calculer 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.

10.45 Contrats non concurrentiels avec des organismes sans but lucratif, excluant les universités et les collèges

(2010-01-11)

- a) Les organismes sans but lucratif assument des frais de financement pour les fonds d'immobilisation, en plus des coûts de fonctionnement habituels établis conformément aux 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.
- b) 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.
- c) Dans le cas du financement des frais pour le fonds de roulement, l'indemnité dépend de la base de paiement :
 - (i) s'il existe une disposition pour des paiements progressifs ou des paiements d'étape - 1,5 p. 100 des coûts engagés;
 - (ii) s'il n'existe pas de disposition pour des paiements progressifs ou des paiements d'étape - 3 p. 100 des coûts engagés.
- d) Dans le cas des risques commerciaux généraux, l'indemnité est fondée sur les coûts du contrat :
 - (i) matériaux directs, contrats de sous-traitance et frais directs - jusqu'à 1 p. 100 de ces coûts;
 - (ii) frais directs de main-d'œuvre et frais généraux - jusqu'à 2 p. 100 de ces coûts.
- e) L'indemnité qui peut être accordée en contrepartie des risques dépend de la base de paiement choisi, pour le contrat ou une partie de celui-ci et se présente comme suit :
 - (i) prix ferme - jusqu'à 4 p. 100 des coûts engagés;
 - (ii) tarif basé sur le temps avec prix plafond - jusqu'à 3 p. 100 des coûts engagés;
 - (iii) frais remboursables avec prix plafond - jusqu'à 3 p. 100 des coûts engagés;
 - (iv) tarif basé sur le temps sans prix plafond - jusqu'à 2 p. 100 des coûts engagés;
 - (v) frais remboursables sans prix plafond - 0 p. 100.

10.50 Achats non concurrentiels de produits fabriqués et de services de réparation et de révision effectués, auprès d'agences et de détaillants

(2010-01-11)

- a) Les procédures décrites aux paragraphes [10.50.1](#) à [10.50.15](#) fournissent la marche à suivre en vue de l'établissement de prix justes et raisonnables, lorsque le processus concurrentiel ne peut pas être utilisé :
 - (i) pour les achats effectués auprès d'agences et de détaillants canadiens, et
 - (ii) pour les achats de produits fabriqués et de services de réparation et de révision effectués auprès de fournisseurs canadiens, sauf s'il s'agit d'agences et de détaillants canadiens.
- b) Il existe des différences essentielles entre ces deux types d'achats lorsqu'il s'agit de déterminer les coûts admissibles et de quelle façon les profits sont calculés. Les procédures diffèrent également s'il s'agit d'un bien ou service commercial ou non commercial.

10.50.1 Besoins non concurrentiels de biens et(ou) services commerciaux

(2010-01-11)

- a) L'agent de négociation des contrats devrait négocier un juste prix en se fondant sur au moins un des critères suivants :
 - (i) les prix récemment payés;

- (ii) les prix indiqués dans les listes de prix ou les catalogues en vigueur;
 - (iii) les prix payés récemment par d'autres acheteurs, tels que les autres gouvernements, les sociétés d'État, les hôpitaux, les universités et les grandes compagnies ou sociétés du secteur privé.
- b) Pour les besoins d'une valeur de 50 000 \$ ou moins, l'agent de négociation des contrats peut, à sa discrétion, demander une justification additionnelle des prix par le biais d'une attestation des prix signée par le soumissionnaire; par contre, pour les besoins d'une valeur de 50 000 \$ ou plus, l'attestation des prix doit être obtenue dans tous les cas.

Les agents de négociation des contrats doivent inclure la clause applicable d'attestation des prix suivante du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA) dans les demandes de soumissions non concurrentielles :

- (i) [C0002T](#) : pour des biens et(ou) des services commerciaux, autres que les produits pétroliers avec des fournisseurs canadiens, autres que les agences et les détaillants;
- (ii) [C0004T](#) : pour des biens et(ou) des services commerciaux avec des agences et des détaillants canadiens, y compris les filiales de fabricants étrangers;
- (iii) [C0006T](#) : pour des produits pétroliers;
- (iv) [C0600T](#) : pour des services commerciaux (soumissionnaires canadiens).

Les agents de négociation des contrats doivent inclure la clause de vérification discrétionnaire des comptes [C0100C](#) dans les contrats.

10.50.5 Besoins non concurrentiels de biens et(ou) services non commerciaux (2010-01-11)

- a) Pour les besoins non concurrentiels de biens et(ou) de services non commerciaux d'une valeur de 50 000 \$ ou moins, un juste prix peut être négocié conformément aux lignes directrices relatives aux biens et(ou) aux services commerciaux précités, à condition de disposer des données nécessaires.

Pour les achats effectués auprès d'agences et de détaillants seulement, si les données ne sont pas disponibles, alors les lignes directrices figurant à l'[article 10.50.10](#) devraient être suivies.

- b) L'agent de négociation des contrats doit demander au soumissionnaire de lui soumettre une ventilation détaillée des prix proposés. Dans le cas d'agences et de détaillants, l'agent de négociation des contrats doit analyser la ventilation des prix conformément à l'[article 10.50.15](#). La profondeur de l'analyse exigée dépendra de la valeur du besoin ainsi que de la qualité et de la complétude des données justifications présentées par le soumissionnaire. 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 les articles [4.70.20](#). On a habituellement recours à la base de paiement à prix ferme dans les contrats conclus avec des agences et des détaillants.

Les agents de négociation des contrats doivent inclure la clause d'attestation de prix [C0003T](#) du guide des CCUA dans les demandes de soumissions non concurrentielles, pour des biens et(ou) des services non commerciaux avec des fournisseurs canadiens; inclure la clause de vérification discrétionnaire des comptes [C0101C](#) dans les contrats, et la clause d'attestation des taux

[C0601T](#) dans les demandes de soumissions non concurrentielles pour des contrats avec des taux horaires fixes, pour des services non commerciaux d'une valeur de 50 000 \$ ou plus, présentée par un soumissionnaire canadien.

10.50.10 Agences et détaillants - exigences supplémentaires

(2010-01-11)

Il y a deux principaux types d'agences et de détaillants auxquels on s'adresse dans les achats effectués pour le compte du Canada :

- a) ceux qui sont engagés dans la fabrication et qui agissent également à titre d'agences ou de détaillants représentant d'autres fabricants (type 1); et
- 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).

10.50.15 Analyse de prix

(2010-01-11)

- a) On doit tenir compte de ce qui suit lors de l'analyse de la ventilation des prix :

- (i) Prix de revient

S'assurer que le soumissionnaire fournit les renseignements nécessaires pour étayer le prix du bien 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 aux fins de l'analyse de prix et du calcul du profit.

- (ii) Coût des services nécessaires et frais généraux

Le coût des services nécessaires rendus par le soumissionnaire est établi en fonction des besoins, du genre d'organisation exploitée par le soumissionnaire et du degré de complexité du système de comptabilité du prix de revient du soumissionnaire.

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

- (A) achat;
- (B) manutention 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 soumissionnaire ou les autres coûts connexes;
- (C) 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 justifiable des frais généraux conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#).

Si les besoins du Canada peuvent être satisfaits par expédition directe des marchandises depuis le mandant, les frais du soumissionnaire sont normalement limités 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.

(iii) Profit

Agence et détaillant (type 1)

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

Agence et détaillant (type 2)

Les profits doivent être calculés comme suit :

(A) Profit sur le prix de revient :

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

- (I) approvisionnement à partir de stocks maintenus et financés par le soumissionnaire : jusqu'à 4 p. 100;
- (II) approvisionnement à partir des stocks du soumissionnaire en consignation du mandant : jusqu'à 3 p. 100;
- (III) approvisionnement par le mandant par l'intermédiaire du soumissionnaire, seulement sur commande du Canada : jusqu'à 3 p. 100;
- (IV) approvisionnement par le mandant par expédition directe au Canada : jusqu'à 2 p. 100.

(B) 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 :

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

(iv) Attestation de prix et vérification discrétionnaire des comptes

Après la négociation des prix, le soumissionnaire doit présenter de nouveau sa proposition de prix 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, effectués auprès d'agences et de détaillants, doivent comprendre une clause de vérification discrétionnaire des comptes. (Voir les paragraphes [10.50.1b](#)) et [10.50.5b](#).)

10.55 Prix de transfert

(2010-01-11)

- a) Lorsque des matériaux, des fournitures ou des services sont transférés à un fournisseur du Canada 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 un taux 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 devrait consulter tôt, au début de la négociation, un répertoire de données pertinentes tenu par le Secteur de la politique, du risque, de l'intégrité et de la gestion stratégique.

- b) Les critères suivants s'appliquent à la mise en vigueur de prix de transferts inter et intra-compagnie indiqués dans les contrats non concurrentiels pour lesquels un prix est négocié avec le soumissionnaire 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 détaillant) ou la société mère et un tiers ou entre des parties indépendantes.

- c) Les prix de transfert **intra-compagnie** (c'est-à-dire des transferts effectués entre les divisions d'une même entité légale ou corporative) doivent être imputés au prix coûtant en vertu du contrat, conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#) sans aucune indemnité pour le profit ou sans allocations pour des frais généraux et administratifs des sociétés. Ces derniers doivent être calculés dans le coût du produit fini vendu au Canada.
- d) 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 en vertu du contrat ne doivent pas, dans la mesure du possible, dépasser 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 bien 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 prix de transfert inter-compagnie représentant une valeur marchande juste sera utilisé dans le cas de cet article comme « prix de revient » pour le calcul de la marge bénéficiaire, du profit et du prix du contrat.

Dans tous les cas où les circonstances décrites dans le dernier paragraphe ne s'appliquent pas, on doit estimer 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 indemnité 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 :

- (i) Si le fournisseur du Canada peut prouver que le transfert s'effectue au **prix coûtant**, alors le profit normal réalisé d'après les taux établis à l'[article 10.65](#) doit s'appliquer sur le coût du produit fini.
- (ii) Si le fournisseur du Canada peut justifier de façon suffisante un prix de transfert **excédant le prix coûtant**, l'élément de profit sur un tel prix de transfert doit se limiter à un rendement (à un taux n'excédant pas le taux des obligations industrielles publié de temps à autre par le Secteur de la politique, du risque, de l'intégrité et de la gestion stratégique) 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 indépendantes.

- (iii) Dans certaines situations autres que celles énumérées en (i) et en (ii) ci-dessus, un profit ne doit pas être réalisé sur les prix de transfert inclus dans le coût total du produit fini vendu au Canada.
- e) Lorsque nécessaire, le contrôle collectif doit être 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 [A9112C](#) du guide des CCUA, à cette fin). On présume qu'il y a contrôle collectif dans le cas où la société affiliée détiendrait au moins 50 p. 100 des droits de vote.

10.60 Outillage spécial de production et matériel spécial d'essai

(2010-01-11)

- a) Aucun profit 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.
- b) 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 un profit d'au plus 5 p. 100 sur tout outillage de production spécial fabriqué dans une usine qu'il dirige ou qui lui appartient.

Aucun profit ne peut être réalisé sur les coûts de l'équipement acheté, incorporé ou intégré au matériel spécial d'essai.

- c) 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.

- d) 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.
- e) 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 :

- (i) le coût de cet outillage doit être calculé conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#);
- (ii) 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.

10.65 Calcul du profit des contrats négociés

(2010-01-11)

- a) La politique et les lignes directrices régissant le calcul du profit de contrats, et des parties de contrats négociés avec des fournisseurs canadiens, pour des biens et des services, sont énoncées aux articles [10.65b](#) à [10.65.35](#). La négociation du profit, telle que décrite dans le présent article, 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 détaillants, on doit respecter les procédures reproduites au paragraphe [10.50.15](#) pour le calcul du profit.

- b) Lorsque, 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 une juste valeur marchande tout en répartissant de façon réaliste les responsabilités et les risques entre l'entrepreneur et le Canada.

On négociera une juste valeur marchande pour les contrats non concurrentiels pour l'approvisionnement de biens ou de services (autres que les biens 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 au présent article.

Les exceptions suivantes s'appliquent :

- (i) 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, le profit peut être calculé conformément au présent article.
 - (ii) 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.
- c) Les profits vont varier afin :
- (i) de tenir compte du loyer de l'argent qui découle du capital employé par l'entrepreneur pour exécuter le contrat;
 - (ii) 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.

10.65.1 Rendement du capital utilisé

(2010-01-11)

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 le paragraphe [10.65.10.](#))

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

(2010-01-11)

- a) 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/ou le matériel de l'entrepreneur sont utilisés régulièrement pour la fabrication des produits ou pour la prestation des services en vertu du contrat, un montant égal à 1 p. 100 du total des coûts autorisés sera remboursé et représentera le rendement du capital utilisé.

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

(2010-01-11)

Les taux suivants appliqués au total des coûts contractuels serviront à calculer le rendement des fonds de roulement utilisés :

- a) s'il n'existe pas de disposition pour des paiements progressifs, paiements anticipés ou paiements d'étape - 3 p. 100;

- b) s'il existe une disposition pour des paiements progressifs ou des paiements d'étape - 1,5 p. 100;
- c) s'il existe une disposition pour des paiements anticipés - 1,5 p. 100 (**NOTA** : Le facteur de profit de 1,5 p. 100 s'appliquera seulement au total des coûts moins le montant des paiements anticipés.);
- d) s'il existe une disposition pour des paiements anticipés et des paiements progressifs - 0 p. 100.

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

(2010-01-11)

- a) 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 loyer de l'argent qui découle du 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 le Canada.

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

- (ii) La façon de déterminer le capital fixe utilisé sera comme suit :

- (A) 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

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

Le capital fixe utilisé sera déterminé conformément à la méthode exposée à l'[annexe 10.1](#).

- (iii) 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 Secteur de la politique, du risque, de l'intégrité et de la gestion stratégique (SPRIGS). 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.

- (iv) 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 (iii) ci-dessus, il est nécessaire d'inclure dans la proposition de prix la clause ci-après :

« Le prix indiqué comprend un profit calculé d'après un taux des obligations des corporations de _____ p. 100. Dans l'éventualité où le taux des obligations des corporations, publié par le Secteur de la politique, du risque, de l'intégrité et de la gestion

stratégique, 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. »

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

(2010-01-11)

- a) 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 (le profit étant exclu).

Pour les contrats dont le coût total est de 250 000 \$ ou plus, le rendement des fonds de roulement se calcule comme suit :

- (i) 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.
- (ii) 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

- (iii) 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 SPRIGS. 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.
- (iv) 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 un profit 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 Secteur de la politique, du risque, de l'intégrité et de la gestion stratégique, 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. »

- b) Les lignes directrices à suivre concernant le **coût de base** pour fin de tous les calculs du profit sont les suivantes :

- (i) 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'œuvre directe et les frais généraux découlant de l'acquisition, du stockage et de la manutention

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 du profit.

- (ii) 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 manutention du matériel et les frais généraux administratifs qui sont appropriés et permis selon le contrat.
- (iii) On entend par « **autres coûts permis** » les dépenses qui ne sont pas considérées comme des coûts de main-d'œuvre 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 du profit.

Pour plus information, les agents de négociation des contrats devraient consulter l'[annexe 10.2](#).

10.65.25 Risques commerciaux généraux

(2010-01-11)

- a) Le profit attribué 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.
- b) On considère que cet effort varie selon les éléments de coût; il est reflété par les taux de profit ci-après, qui doivent être calculés sur les coûts de chaque élément :
 - (i) matériaux directs : 1,5 p. 100
 - (ii) contrats de sous-traitance : 2 p. 100
 - (iii) pièces sujettes à des avances comptables prévues au contrat : 2 p. 100
 - (iv) main-d'œuvre directe : 4 p. 100
 - (v) frais généraux : 4 p. 100
 - (vi) autres coûts admissibles : 1,5 p. 100.

10.65.30 Risques contractuels

(2010-01-11)

- a) Les taux de profit à verser en contrepartie des risques contractuels dépendent de la base de paiement choisie pour chacun des éléments (ou une partie des éléments) du contrat et la base de coût se rapportant à chaque base de paiement distincte.
- b) La base de paiement détermine le montant maximum des profits et doit être évaluée en fonction de divers facteurs pour arriver à des profits justes.
 - (i) Dans le cas des prix fermes et des prix de base fermes avec indexation (7 p. 100 au maximum), on doit tenir compte :
 - (A) de la capacité du Canada d'énoncer ses besoins de façon définie sous forme de spécifications;
 - (B) de la capacité de l'entrepreneur de convertir les spécifications du Canada en un énoncé des travaux complet;
 - (C) de la capacité du Canada et de l'entrepreneur de calculer au préalable les coûts de l'énoncé des travaux;

- (D) de la durée du contrat ou la période pendant laquelle les travaux seront effectués, ainsi que l'effet de ces éléments sur les coûts prévisibles de main-d'œuvre 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 des prix (prix de base ferme avec indexation des prix);
 - (E) du fait que la détermination définitive du prix ferme a lieu avant ou après qu'une partie de la période contractuelle se soit écoulée.
- (ii) 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 :
- (A) de la durée du contrat et de la période pendant laquelle les travaux seront effectués, ainsi que de leurs effets prévisibles sur le coût de la main-d'œuvre et les frais généraux;
 - (B) 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;
 - (C) 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.
- (iii) Dans le cas des contrats à frais remboursables avec prime d'encouragement (4,5 p. 100 au maximum), on doit déterminer :
- (A) 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;
 - (B) 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 contrats à tarif cible avec prime d'encouragement : les frais maximum dans le cas des contrats 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.
- (iv) Dans le cas des contrats 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 :
- (A) de la fiabilité de l'estimation des coûts qui a servi à déterminer le tarif fixe, en fonction de la durée du contrat 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;
 - (B) 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;

- (C) du fait que le tarif fixe a été établi avant ou après qu'une partie de la période contractuelle se soit écoulée.
- (v) Dans le cas des contrats à frais remboursables sans tarif fixe et sans prix plafond (0 p. 100) : il n'y a ni risques commerciaux, ni risques contractuels.

10.65.35 Total des profits

(2010-08-16)

- a) [Le montant total des profits admissibles doit être le plus bas parmi les suivants :](#)
 - (i) [la somme des montants justifiables par facteur;](#)
 - (ii) [20 % du coût total](#)
- b) Le pourcentage total des profits accordés en vertu de tous les facteurs ne doit jamais dépasser 20 p. 100 du total des coûts contractuels.
- c) Les profits 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 à l'[annexe 10.1.1](#) et l'[annexe 10.3](#)).

Annexe 10.1 : Détermination du capital fixe utilisé pour l'exécution d'un contrat

(2010-01-11)

Contrats d'une valeur de 250 000 \$ et plus

Ligne n°	Détails	A	B	C	D	E	F	TOTAL
1.	Montants d'amortissement.\$							
2.	Valeur comptable nette de l'actif immobilisé au début de l'année financière. \$							
3.	Sommes provenant de certains centres de coût qui sont réaffectées à d'autres centres de coût, conformément aux exigences du système de comptabilité des prix de revient de l'entrepreneur. \$							
4.	Valeur comptable nette rajustée de l'actif immobilisé, par centre de coût. \$							
5.	Bases pour recouvrer les frais généraux.							
6.	Montant total de chaque base de recouvrement des frais généraux pendant l'année financière.							
7.	Montant de chaque base de recouvrement des frais généraux affectée au présent contrat.							
8.	Pourcentage des chiffres de la ligne 7 par rapport à ceux de la ligne 6. %							
9.	Valeur comptable nette de l'actif immobilisé afférent au contrat. Produit de la ligne 8 par la ligne 4. \$							

Remarques :

Ligne 1 Montants prévus pour l'amortissement dans le budget des frais généraux de l'entrepreneur, en total ou calculés par centre de coût, selon l'accord conclu pendant les négociations.

Ligne 2 Montant total de la valeur comptable nette de l'actif immobilisé (terrains et immobilisations incorporelles non compris) inscrit dans le bilan de l'entrepreneur à la fin de l'année financière antérieure à celle qui fait l'objet des négociations. Si ce bilan n'est pas prêt au moment des négociations, ce montant peut être estimé. Par la suite, le montant est ventilé entre les centres de coût, soit conformément aux registres de l'entrepreneur, soit s'il n'est pas inscrit dans les registres, conformément aux montants d'amortissement de la ligne 1 (la ventilation est nécessaire seulement dans le cas où l'amortissement par centre de coût a été convenu au cours des négociations).

Ligne 3 Réaffectation nécessaire des montants de la ligne 2 si le système de comptabilité des prix de revient de l'entrepreneur l'exige.

Ligne 4 Montants de la valeur comptable nette de l'actif immobilisé de la ligne 2 rajustés compte tenu de la ligne 3.

Ligne 5 Base prise pour récupérer les frais généraux en total ou pour chaque centre de coût selon le système de comptabilité des prix de revient de l'entrepreneur.

Ligne 6 Total de chaque base de recouvrement des frais généraux inscrit dans le budget de l'entrepreneur pour l'année financière, selon l'accord conclu pendant les négociations.

Ligne 7 Montant de chaque base de recouvrement des frais généraux affectée au contrat, selon l'accord conclu pendant les négociations.

Ligne 8 Pourcentage représenté par les montants de la ligne 7 par rapport à ceux de la ligne 6.

Ligne 9 Montants déterminés en appliquant les pourcentages de la ligne 8 au montant de la valeur comptable nette de l'actif immobilisé de la ligne 4. Le total de cette ligne équivaut au total du capital fixe utilisé pour le contrat durant l'année financière visée.

Si le contrat porte sur plus d'une année financière de l'entrepreneur, il faut faire le calcul pour chaque année financière pertinente, et la somme du capital fixe utilisé pour l'exécution du contrat déterminée pour chaque année financière doit équivaloir au total du capital fixe utilisé pour le contrat dont il s'agit.

Si l'entrepreneur ne répartit pas ses frais généraux par centre de coût, il suffit de faire le calcul qui précède pour obtenir le total de ces frais.

Deux exemples de calcul se retrouvent à l'[annexe 10.1.1](#).

Annexe 10.1.1 : Exemples pour déterminer le capital fixe
(2010-01-11)

Contrats d'une valeur de 250 000 \$ et plus

Exemples de calcul

Exemple 1 - Hypothèses :

1. La période d'exécution du contrat va du 1^{er} avril 1982 au 31 mars 1983.
2. L'année financière de l'entrepreneur se termine le 31 mars.
3. L'entrepreneur répartit ses frais entre 5 centres de coût et les montants d'amortissement inscrits dans le budget convenu pour la première année du contrat 1982/1983, sont les suivants :

Centre de coût	Montant d'amortissement
Réparations et révisions	28 500 \$
Manutention	500 \$
Frais d'administration	1 000 \$
Frais techniques	3 000 \$
Frais d'occupation	7 000 \$

4. Les frais imputés au centre de coût « occupation des locaux » sont répartis ultérieurement entre tous les autres centres de coût en fonction de la superficie occupée qui est la suivante :

Centre de coût	Pourcentage réaffecté
Réparations et révisions	65 %
Manutention	15 %
Frais d'administration	10 %
Frais techniques	<u>10 %</u>
Frais d'occupation	100 %

5. Les frais imputés au centre de coût « frais techniques » sont ultérieurement réaffectés au centre de coût « réparations et révisions ».
6. La valeur comptable nette de l'actif immobilisé (terrains et immobilisations incorporelles non compris) qui figure dans le bilan de l'entrepreneur du 31 mars 1982 s'élève à 285 000 \$.
7. La base de recouvrement des frais utilisée pour chaque centre de coût et montants de ces frais pour l'année 1982/1983 sont les suivants :

Centre de coût	Base de recouvrement
Réparations et Révisions - Coûts directs de main-d'œuvre	600 000 \$
Manutention - Coûts totaux des matières	1 500 000 \$
Administration - Coûts de production	3 500 000 \$

8. Les montants de chaque base de recouvrement répartis dans le présent contrat sont :

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

Centre de coût	Base de recouvrement
Réparations et révisions	272 700 \$
Manutention	750 000 \$
Frais d'administration	1 602 900 \$

Exemple 1 (suite)

Détails A.F. 1982/83	Centres de coût					
	Réparation/ révision\$	Manutention \$	Frais d'admin. \$	Frais techn. \$	Frais d'occup. \$	Total\$
1. Montants prévus pour l'amortissement par centre de coût.	28 500	500	1 000	3 000	7 000	40 000
2. Valeur comptable nette de l'actif immobilisé au 31 mars 1982	203 063	3 562	7 125	21 375	49 875	285 000
3. Réaffectation des centres de coût						
Frais d'occupation	32 419	7 481	4 988	4 987	(49 875)	--
Frais techniques	26 362	--	--	(26 362)	--	--
4. Valeur comptable nette rajustée de l'actif immobilisé par centres de coût	261 844	11 043	12 113	--	--	285 000
5. Bases utilisées pour le recouvrement des frais généraux.	Coûts de main d'œuvre directe	Total des coûts de matériel	Coûts de production			
6. Montant total de chaque base de recouvrement des frais généraux pour l'année financière 1982/1983.	600 000	1 500 000	3 500 000			
7. Montant de chaque base de recouvrement des frais généraux pour l'année financière 1982/1983 affectés au présent contrat.	272 700	750 000	1 602 000			
8. Pourcentage des montants de la ligne 7 par rapport au total de la ligne 6.	45,5 %	50,0 %	45,8 %			
9. Valeur comptable nette de l'actif immobilisé afférent au contrat. Ligne 8 X ligne 4.	119 139	5 522	5 548			130 209
CAPITAL FIXE UTILISÉ POUR L'EXÉCUTION DU CONTRAT						130 209 \$

Exemple 2 - Hypothèses :

1. Durée du contrat : du 1^{er} juillet 1982 au 31 décembre 1983.
2. L'année financière de l'entrepreneur se termine le 31 décembre.
3. L'entrepreneur répartit ses frais entre 6 centres de coût et les montants d'amortissement inscrits dans le budget convenu pour chaque année financière sont :

	A.F. 1982\$	A.F. 1983\$
Fabrication	30 000	35 000
Frais techniques	6 000	5 900
Manutention	5 000	4 500
Frais d'administration	3 500	4 000
Frais d'inspection	1 000	900
Frais d'occupation	<u>10 000</u>	<u>9 500</u>
Total	<u>55 500</u>	<u>59 800</u>

4. Les frais imputés au centre de coût « frais d'occupation » sont répartis ultérieurement entre tous les autres centres de coût d'après la superficie occupée, qui est la suivante :

Centre de coût	Pourcentage réaffecté
Fabrication	50 %
Frais techniques	15 %
Frais de manutention	15 %
Frais d'administration	10 %
Frais d'inspection	<u>10 %</u>
	100 %

5. Les frais imputés au centre de coût «frais d'inspection» sont ultérieurement réaffectés au centre de coût « fabrication ».
6. La valeur comptable nette de l'actif immobilisé (terrains et immobilisations incorporelles non compris) qui figure sur le bilan de l'entrepreneur au 31 décembre 1981 est de 400 000 \$; elle est estimée à 405 000 \$, pour l'année qui se termine le 31 décembre 1982.
7. Voici la base de recouvrement des frais généraux de chaque centre de coût et des montants correspondants pour chacune des années financières :

	A.F. 1982	A.F. 1983
Fabrication - Frais de main-d'œuvre directe	300 000 \$	440 000 \$
Frais techniques - Heures de main-d'œuvre directe	100 000 heures	100 000 heures
Manutention - Coûts total des matières	700 000 \$	650 000 \$
Frais d'administration - Coûts de production	3 500 000 \$	3 700 000 \$

8. Les montants des bases de recouvrement affectés à ce contrat pour chaque année financière sont :

	A.F. 1982	A.F. 1983
Fabrication	65 000 \$	110 000 \$
Frais techniques	6,000 heures	600 heures
Manutention	75 000 \$	125 000 \$
Frais d'administration	350 000 \$	484 000 \$

Année financière se terminant le 31 décembre 1982 (première année)

Exemple 2 (suite)

Détails A.F. 1982/83	Centres de coût						
	Fabrication \$	Frais techn. \$	Manutention \$	Frais d'adm. \$	Frais d'inspec \$	Frais d'occ.\$	Total \$
1. Montants prévus pour l'amortissement par centre de coût.	30 000	6 000	5 000	3 500	1 000	10 000	55 500
2. Valeur comptable nette de l'actif immobilisé au 31mars 1981	216 218	43 244	36 036	25 225	7 207	72 070	400 000
3. Réaffectation des centres de coût							
Frais d'occupation	36 035	10 810	10 811	7 207	7 207	(72 070)	
Frais d'inspection	14 414	--	--	--	(14,414)	--	--
4. Valeur comptable nette rajustée de l'actif immobilisé par centre de coût	266 667	54 054	46 847	32 432	--	--	400 000
5. Bases utilisées pour le recouvrement des frais généraux.	Coûts de main-d'œuvre directe	Heures de main-d'œuvre directe	Total des coûts de matériel	Coûts de production			
6. Montant total de chaque base de recouvrement des frais généraux pour l'année financière 1982.	300 000	100 000 heures	700 000	3 500 000			
7. Montant de chaque base de recouvrement des frais généraux pour l'année financière 1982 affectés au présent contrat.	65 000	6 000 heures	75 000	350 000			
8. Pourcentage des montants de la ligne 7 par rapport au total de la ligne 6.	21,7 %	6,0 %	10,7 %	10,0 %			
9. Valeur comptable nette de	57 867	3 243	5 013	3 243			

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

l'actif immobilisé afférent au contrat pour l'année. Ligne 8 x ligne 4.							
CAPITAL FIXE UTILISÉ POUR L'EXÉCUTION DU CONTRAT							69 366 \$

Année financière se terminant le 31 décembre 1983 (deuxième année)

Exemple 2 (suite)

Détails A.F. 1983	Centres de coût						
	Fabrication \$	Frais techn. \$	Manutention \$	Frais d'adm. \$	Frais d'inspec. \$	Frais d'occ.\$	Total \$
1. Montants prévus pour l'amortissement par centre de coût.	35 000	5 900	4 500	4 000	900	9 500	59 800
2. Valeur comptable nette de l'actif immobilisé au 31 mars 1982	237 041	39 958	30 476	27 091	6 095	64 339	405 000
3. Réaffectation des centres de coût							
Occupation des locaux	32 169	9 651	9 651	6 434	6 434	(64 339)	
Inspection	12 529	--	--	--	(12 529)	--	--
4. Valeur comptable nette rajustée de l'actif immobilisé par centre de coût	281 739	49 609	40 127	33 525	--	--	405 000
5. Bases utilisées pour le recouvrement des frais généraux.	Coûts de main-d'œuvre directe	Heures de main - d'œuvre directe	Total des coûts de matériel	Coûts de production			
6. Montant total de chaque base de recouvrement des frais généraux pour l'année financière 1983.	440 000	100 000 heures	650 000	3 700 000			
7. Montant de chaque base de recouvrement des frais généraux pour l'année financière 1983 affectés au présent contrat.	110 000	600 heures	125 000	484 000			
8. Pourcentage des montants de la ligne 7 par rapport au total de la ligne 6.	25,0 %	0,6 %	19,2 %	13,1 %			
9. Valeur comptable nette de l'actif immobilisé afférent à l'exécution du	70 435	298	7 704	4 392			82 829

Détails A.F. 1983	Centres de coût						
	Fabrication \$	Frais techn. \$	Manutention \$	Frais d'adm. \$	Frais d'inspec. \$	Frais d'occ.\$	Total \$
contrat pendant l'année financière. Ligne 8 X ligne 4.							
CAPITAL FIXE UTILISÉ POUR L'EXÉCUTION DU CONTRAT							82 829 \$

Résumé

Capital fixe	Montant
Capital fixe utilisé pour l'exécution de ce contrat - A.F. 1982	69 366 \$
Capital fixe utilisé pour l'exécution de ce contrat - A.F. 1983	<u>82 829 \$</u>
TOTAL	<u>152 195 \$</u>

Exemple 3 - Hypothèses :

- Le contrat sur des réparations et révisions effectuées à l'usine et par l'équipe mobile de réparations.
- Les paiements seront effectués sur les bases suivantes :

Centre de coût	Base de paiement
Réparations et révisions à l'usine	Tarif horaire fixe
Équipe mobile de réparations	Tarif horaire fixe
Matières fournies par l'entreprise	Coût réel plus marge
Pièces sujettes à des avances comptables prévues	Marge seulement

- La durée du contrat est de douze mois.
- Le total des coûts contractuels négociés comprend :

Centre de coût		Coût de la main-d'œuvre	Coût contractuel négocié
Matières fournies par l'entreprise			300 000 \$
Pièces sujettes à des avances			(450 000)
Réparations et révisions effectuées à l'usine			
	Main-d'œuvre directe	30 000 heures à 9 \$ l'heure	270 000
	Frais généraux	30 000 heures à 18 \$ l'heure	540 000
Équipe mobile de réparation			
	Main-d'œuvre directe	300 heures à 9 \$ l'heure	2 700

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

	Frais généraux	300 heures à 9 \$ l'heure	2 700	
Manutention du matériel				
	Matières fournies par l'entreprise	300 000 \$ (5 %)	15 000	
	Pièces sujettes à des avances comptables prévues	450 000 \$ (5 %)	22 500	
Frais d'administration				
	Sur les matières fournies par l'entreprise	300 000 \$ (10 %)	30 000	
	Pièces sujettes à des avances comptables prévues	450 000 \$ (10 %)	45 000	
	Sur les réparations et révisions effectuées à l'usine	810 000 \$ (10 %)	81 000	
	Sur l'équipe mobile de réparation	5 400 \$ (10 %)	540	
	Sur les frais de manutention du matériel	37 500 \$ (10 %)	<u>3 750</u>	
	Total des coûts contractuels		<u>1 313 190 \$</u>	
5. État sommaire des coûts contractuels			\$	\$
a) Matières fournies par l'entreprise :				
	Coûts en magasin		300 000	
	Plus 5 % de manutention		<u>15 000</u>	
			315 000	
	Plus 10 % de frais d'administration		<u>31 500</u>	346 500
b) Pièces sujettes à des avances comptables prévues :				
	Coût en magasin		(450 000)	
	Plus 5 % de manutention		<u>22 500</u>	
			472 500	
	Plus 10 % de frais d'administration		<u>47 250</u>	69 750
c) Réparations et révisions :				
	Main-d'œuvre 30 000 heures	à 27,00 \$ l'heure	810 000	
	Plus 10 % des frais d'administration	<u>2,70</u>	<u>81 000</u>	891 000
	Tarif d'établissement des coûts	29,70		
d) Équipe mobile de réparation :				
	Main-d'œuvre 300 heures	à 18,00 \$ l'heure	5 400	
	Plus 10 % de frais d'administration	<u>1,80</u>	<u>540</u>	<u>5 940</u>
	Tarif d'établissement des coûts	19,80	Total	<u>1 313 190</u>
	Matières fournies par l'entreprise			300 000
	Main-d'œuvre directe			272 700
	Frais généraux d'usine			542 700
	Frais généraux de manutention du matériel			<u>37 500</u>
				1 152 900

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

	Frais d'administration			<u>160 290</u>
			Total	<u>1 313 190</u>

6. Le capital fixe utilisé pour l'exécution du contrat s'élève à 130 209 \$ (voir exemple 1 de cette annexe); il est affecté comme suit :

Centre de coût	Montant	Pourcentage	Capital fixe utilisé
Matières fournies par l'entreprise	346 500 \$	27,8 %	36 198 \$
Réparations et révisions	891 000 \$	71,7 %	93 360 \$
Équipe mobile de réparation	<u>5 940 \$</u>	<u>0,5 %</u>	651 \$
Total	<u>1 243 440 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>130 209 \$</u>

7. Le dernier taux relatif à des obligations publié par le directeur du Secrétariat de l'intégrité du programme des acquisitions (SIPA) est de 10 %.
8. Les fonds de roulement utilisés pour l'exécution du contrat s'élève à 290 376 \$ (voir exemple 1 de l'[annexe 10.2](#)); ils sont affectés comme suit :

Centre de coût	Montant	Pourcentage	Fonds de roulement utilisé
Matières fournies par l'entreprise	346 500 \$	27,8 %	80 724 \$
Réparations et révisions	891 000 \$	71,7 %	208 200 \$
Équipe mobile de réparation	<u>5 940 \$</u>	<u>0,5 %</u>	<u>1 452 \$</u>
Total	<u>1 243 440 \$</u>	<u>100,0 %</u>	<u>290 376 \$</u>

9. Le dernier taux préférentiel des banques à charte publié par le directeur du SIPA, s'élève à 11 %.
10. L'entrepreneur effectue ce genre de travaux de réparation et de révision depuis un certain nombre d'années, et le prix contractuel a été négocié et convenu avant le début des travaux. En conséquence, le taux afférent aux risques contractuels relatifs au tarif horaire fixe a été évalué à 3 %.

Profit sur les matières fournies par l'entreprise

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant \$	Taux de profit%	Profit \$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé	36 198	1,7 x 10 %	6 154
	Fonds de roulement utilisé pour l'exécution du contrat	80 724	11	8 880
	Total	116 922		15 034
Risques commerciaux généraux	Matières directes	300 000	1,5	4 500
	Frais généraux de manutention des matières	15 000	4	600

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

	Frais d'administration	31 500	4	1 260
	Total des coûts	346 500		6 360
Risques contractuels	Coûts remboursables - Sans plafond	300 000	0	--
	Frais généraux de manutention des matières et frais d'administration - tarifs fixes	46 500	3	1 395
	Total des coûts	346 500		1 395
Profit total = 6,6 % du total des coûts				<u>22 834 \$</u>
Marge sur les matières fournies par l'entreprise				
Coûts en magasin		100,00 \$		
Manutention (5 %)		<u>5,00</u>		
		105,00		
Frais généraux d'administration (10 %)		<u>10,50</u>		
		115,50		
Profit (6,6 %)		<u>7,62</u>		
Marge (23,12 %)		123,12 \$		

Profit sur les pièces sujettes à des avances comptables prévues

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant\$	Taux de profit%	Profit\$
Rendement sur le capital utilisé	S/O	--	--	--
Risques commerciaux généraux	Pièces sujettes à des avances comptables prévues	450 000	2	9 000
	Frais généraux de manutention des matières	22 500	4	900
	Frais généraux d'administration	<u>47 250</u>	4	<u>1 890</u>
	Total des coûts	519 750		11 790
Risques contractuels	Coûts remboursables - Base de paiement : prix sans plafond	519 750	0	--
Profit total = 2,3 % du total des coûts				<u>11 790 \$</u>
Marge afférente aux pièces sujettes à des avances comptables prévues				
Coûts en magasin		100,00 \$		
Manutention (5 %)		<u>5,00</u>		
		105,00		
Frais généraux d'administration (10 %)		<u>10,50</u>		

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

	115,50
Profit (2,3 %)	<u>2,66</u>
Marge (18,2 %)	118,16 \$

Profit sur les réparations et révisions

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant \$	Taux de profit %	Profit \$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé pour l'utilisation du contrat	93 360	1,7 x 10 %	15 871
	Fonds de roulement utilisé pour l'exécution du contrat	<u>28 200</u>	11	<u>22 902</u>
	Capital total utilisé	301 560		38 773
Risques commerciaux généraux	Main-d'œuvre directe	270 000	4	10 800
	Frais généraux d'usine	540 000	4	21 600
	Frais d'administration	<u>81 500</u>	4	<u>3 240</u>
	Total des coûts	891 000		35 640
Risques contractuels	Paiement sur la base d'un taux fixe basé sur le temps	891 000	3	26 730
Profit total = 11,4 % du total des coûts				<u>101 143 \$</u>
Tarif horaire fixe fondé sur le temps appliqué pour les réparations et les révisions				
Main-d'œuvre directe				9,00 \$ l'heure
Frais généraux d'usine				<u>18,00 \$ l'heure</u>
				27,00 \$ l'heure
Frais d'administration (10 %)				<u>2,70 \$ l'heure</u>
				29,70 \$ l'heure
Profit (11,4 %)				<u>3,39 \$ l'heure</u>
Tarif facturé à la vente				33,09 \$ l'heure

Profit sur l'activité de l'équipe mobile de réparation

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant \$	Taux de profit %	Profit \$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé pour l'exécution du contrat	651	1,7 x 10 %	111
	Fonds de roulement utilisé pour l'exécution du contrat	1 452	11	160

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

	Capital total utilisé	2 103		271
Risques commerciaux généraux	Main-d'œuvre directe	2 700	4	108
	Frais généraux d'usine	2 700	4	108
	Frais d'administration	<u>540</u>	4	<u>22</u>
	Total des coûts	5 940		238
Risques contractuels	Paiement sur la base d'un taux fixe basé sur le temps	5 940	3	178
Profit total = 11,6 % du total des coûts				<u>687 \$</u>
Taux fixe basé sur le temps afférent à l'équipe mobile de réparation				
Main-d'œuvre directe		9,00 \$ l'heure		
Frais généraux d'usine		<u>9,00 \$ l'heure</u>		
		18,00 \$ l'heure		
Frais généraux d'administration		<u>1,80 \$ l'heure</u>		
Tarif d'établissement des coûts		19,80 \$ l'heure		
Profit (11,6 %)		<u>2,30 \$ l'heure</u>		
Tarif facturé à la vente		22,10 \$ l'heure		

État récapitulatif des profits

	Matières fournies par l'entreprise \$	Pièces sujettes à des avances comptables prévues \$	Réparations et révisions \$	Équipe mobile réparation \$	Total \$
Total des coûts	346 500	69 750	891 000	5 940	1 313 190
Rendement du capital utilisé % du total des coûts	15 034 4,3 %	---- ----	38 773 4,4 %	271 4,6 %	54 078 4,1 %
Risques commerciaux généraux % du total des coûts	6 360 1,8 %	11 790 16,6 %	35 640 4,0 %	238 4,0 %	54 028 4,1 %
Risques contractuels % du total des coûts	1 395 0,4 %	---- ----	26 730 3,0 %	178 3,0 %	28 303 2,2 %
Total/Tous les facteurs % du total des coûts	22 789 6,6 %	11 790 16,6 %	101 143 11,4 %	687 11,6 %	136 409 10,4 %

Exemple 4 - Hypothèses :

1. Le contrat porte sur la conception, la fabrication et la livraison de 24 machins.
2. Le paiement se fait sur la base d'un prix unitaire ferme par machin.
3. La durée de l'exécution du contrat est de 18 mois.
4. Le total des frais contractuels négociés s'élève à :

Centre de coût	Frais contractuel négocié
Matières directes	200 000 \$
Contrats de sous-traitance	40 000 \$
Main-d'œuvre directe	254 000 \$
Frais généraux	340 000 \$
Frais d'administration	116 000 \$
Redevances	<u>10 000 \$</u>
Total	960 000 \$

5. Le capital fixe utilisé pour l'exécution du contrat s'élève à 152 195 \$ (voir exemple 2 de cette annexe).
6. Le dernier taux d'obligation publié par le directeur du SIPA est de 10 %.
7. Les fonds de roulement utilisés pour l'exécution du contrat s'élèvent à 298 667 \$ (voir exemple 2 de l'[annexe 10.2](#)).
8. Le dernier taux préférentiel des banques à charte publié par le directeur du SIPA est de 11 %.
9. Les machins sont d'une conception entièrement nouvelle conformément aux exigences du gouvernement, et l'entrepreneur assume des risques maximums en acceptant un prix ferme. Toutefois, il n'a fixé son prix que trois mois après le début des travaux. En conséquence, le taux de profit afférent aux risques contractuels a été évalué à 6,5 %.
10. Les frais d'administration comprennent une somme de 20 000 \$ pour les frais de recherche et de développement général permis.

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant \$	Taux de profit%	Profit \$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé pour l'exécution du contrat	152 195	1,7 x 10 %	25 873
	Fonds de roulement utilisé pour l'exécution du contrat	298 667	11	32 852
	Total du capital utilisé	450 862		58 726
Risques commerciaux généraux	Matières directes	200 000	1,5	3 000
	Contrats de sous-traitance	40 000	2	800
	Main-d'œuvre directe	254 000	4	10 160
	Frais généraux	456 000	4	18 240
	Autres coûts permis (Redevances)	<u>10 000</u>	--	--
	Total des coûts permis	960 000		32 200
Risques contractuels	Total des coûts permis moins les redevances	950 000	6,5	61 750

Annexe 10.1.1 - Exemples pour déterminer le capital fixe

Profit total = 15,9 % du total des coûts		<u>152 676 \$</u>
Coût total		960 000 \$
Profit		<u>152 676 \$</u>
Total		1 112 676 \$
		= 46 361,50 \$ par machin

Annexe 10.2 : Exemples pour déterminer les fonds de roulement

(2010-01-11)

Contrats d'une valeur de 250 000 \$ et plus**Exemples de calcul****Exemple 1 - Hypothèses :**

1. Durée du contrat : 12 mois.
2. Le total des coûts contractuels s'élève à 1 313 190 \$ sur lesquels 26 500 \$ sont affectés à l'amortissement.
3. Frais répartis sur une base régulière mois après mois.
4. Des acomptes de 85 % sont effectués une fois par mois.
5. La durée qui s'écoule entre l'envoi de la facture et la réception du paiement est de 1 mois.

Mois	Coût contractuel permis sans amortissement \$	Produits du contrat moins bénéfices \$	Fonds de roulement mensuel utilisé \$	Fonds de roulement mensuels cumulatifs utilisés \$
1	107 224	--	107 224	107 224
2	107 224	--	107 224	214 448
3	107 224	93 017	14 207	228 655
4	107 224	93 018	14 206	242 861
5	107 224	93 017	14 207	257 068
6	107 224	93 018	14 206	271 274
7	107 224	93 017	14 207	285 481
8	107 224	93 018	14 206	299 687
9	107 224	93 017	14 207	313 894
10	107 224	93 018	14 206	328 100
11	107 224	93 017	14 207	342 307
12	107 206	93 018	14 208	356 515
13	--	93 017	(93 017)	263 498
14	--	289 998	(289 998)	(26 500)
	1 286 690	1 313 190	(26 500)	3 484 512

Fonds de roulement	<u>3 484 512 \$</u>
Utilisé pour l'exécution du contrat destinés au calcul du profit =	12
	290 376 \$

Exemple 2 - Hypothèses :

1. Durée du contrat : 18 mois.
2. Le contrat a trait à la conception, la fabrication et la livraison de 24 machines au coût de 40 000 \$ par machine, ce qui fait un total de 960 000 \$.
3. Ce total comprend un montant de 84 000 \$ pour l'amortissement.
4. Les coûts sont assumés mois après mois comme le montre le tableau ci-joint.
5. Les factures sont établies à la livraison, et le calendrier des livraisons est le suivant :

Livraison d'une machine, le 8^e, 9^e et 10^e mois. Livraison de deux machines le 11^e et le 12^e mois. Livraison de trois machines par mois du 13^e au 17^e mois inclusivement. Livraison de deux machines le 18^e mois.
6. Le temps qui s'écoule entre l'envoi de la facture et la réception du paiement est d'un mois.

Mois	Coût contractuel permis sans amortissement \$	Produits du contrat moins bénéfices \$	Fonds de roulement mensuel utilisé \$	Fonds de roulement mensuels cumulatifs utilisés \$
1	24 000	-	24 000	24 000
2	24 000	-	24 000	48 000
3	30 000	-	30 000	78 000
4	30 000	-	30 000	108 000
5	40 000	-	40 000	148 000
6	40 000	-	40 000	188 000
7	60 000	-	60 000	248 000
8	60 000	-	60 000	308 000
9	60 000	40 000	20 000	328 000
10	60 000	40 000	20 000	348 000
11	70 000	40 000	30 000	378 000
12	70 000	80 000	(10 000)	368 000
13	60 000	80 000	(20 000)	348 000
14	60 000	120 000	(60 000)	288 000
15	60 000	120 000	(60 000)	228 000
16	50 000	120 000	(70 000)	158 000
17	40 000	120 000	(80 000)	78 000
18	38 000	120 000	(82 000)	(4 000)
19	--	80 000	(80 000)	(84 000)
	876 000	960 000	-84 000	3 584 000

Annexe 10.2 - Exemples pour déterminer les fonds de roulement

Fonds de roulement	<u>3 584 000</u> \$
Utilisé pour l'exécution du contrat destinés au calcul du profit =	12
	298 667 \$

Annexe 10.3 : Exemples des calculs de profit

(2010-01-11)

Contrats négociés dont le coût total se situe entre 50 000 \$ et 249 999 \$**Exemple 1 - Hypothèses :**

1. Le contrat porte sur une enquête effectuée au sujet de certains phénomènes ainsi que la préparation et la présentation d'un rapport.
2. Le paiement se fait sur la base de frais remboursables incluant un taux fixe.
3. La durée d'exécution du contrat est de 10 mois.
4. Le total des frais contractuels s'élève à :

Centre de coût	Frais contractuels
Matériaux directs	500 \$
Contrats de sous-traitance	20 000 \$
Main-d'œuvre directe	40 000 \$
Frais généraux	<u>40 000 \$</u>
Total	<u>100 500 \$</u>

5. Aucune machinerie ou matériel appartenant à l'entrepreneur n'est utilisé pour l'exécution contrat.
6. L'entrepreneur ne recevra aucun paiement anticipé, acompte ou paiement d'étape.
7. L'entrepreneur a très peu d'expérience préalable des travaux exécutés et les taux fixes ont été convenus avant le début des travaux aux termes du contrat. Par conséquent, le taux maximum pour les risques contractuels a été évalué à 1 %.
8. Aucun coût relié à la recherche, au développement général ou au développement du produit ne s'applique au présent contrat.

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant\$	Taux de profit %	Profit\$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé	S/O	--	--
	Fonds de roulement utilisé (aucun paiement anticipé, acompte ou paiement d'étape)	100 500	3	3 015
Risques commerciaux généraux	Matières directes	500	1,5	8
	Contrats de sous-traitance	20 000	2	400
	Main-d'œuvre directe	40 000	4	1 600
	Frais généraux	40 000	4	1 600
	Total des coûts permis	100 500		3 608

Risques contractuels	Total des coûts permis	100 500	1	1 005
Profit global = 7,6 % du total des coûts			<u>7 628 \$</u>	
Montant du taux fixe			7 628 \$	

Exemple 2 - Hypothèses :

- Le contrat porte sur la réparation et la révision effectuées en usine.
- Les paiements seront effectués sur les bases suivantes :

Centre de coût	Base de paiement
Réparations et révisions à l'usine	Tarif fixe basé sur le temps
Matières fournies par l'entreprise	Prix coûtant plus majoration
Pièces sujettes à des avances comptables prévues	Majoration seulement

- La durée du contrat est de 12 mois.
- Le coût total négocié du contrat est le suivant :

Centre de coût	Frais de main-d'œuvre	Coût négocié du contrat
Matières fournies par l'entreprise		50 000 \$
Pièces sujettes à des avances comptables prévues	100 000 \$	
Réparation et révision effectuées à l'usine :		
Main-d'œuvre directe	5 000 heures à \$8 l'heure	40 000 \$
Frais généraux	5 000 heures à \$16 l'heure	80 000 \$
Frais de manutention		
Matières fournies par l'entreprise	50 000 \$ à 6 %	3 000 \$
Pièces sujettes à des avances prévues	100 000 \$ à 6 %	6 000 \$
Frais d'administration		
Sur les matières fournies par l'entreprise	50 000 \$ à 9 %	4 500 \$
Sur les pièces sujettes à des avances comptables prévues	100 000 \$ à 9 %	9 000 \$
Sur les travaux de réparation et de révision effectués à l'usine	120 000 \$ à 9 %	10 800 \$
Sur les frais de manutention	9 000 \$ à 9 %	<u>810 \$</u>
Total des coûts contractuels		<u>204 110 \$</u>

5.	État sommaire des coûts contractuels	\$	\$	\$
	a) Matières fournies par l'entreprise :			
	Prix de revient net		50 000	

	Plus 6 % des frais de manutention		<u>3 000</u>	
			53 000	
	Plus 9 % des frais d'administration		<u>4 770</u>	57 770
	b) Pièces sujettes à des avances comptables prévues :			
	Prix de revient net (PRN)	100 000		
	Plus 6 % des frais de manutention (FM) sur le PRN		6 000	
	Plus 9 % des frais d'administration sur le PRN et les FM		<u>9 540</u>	15 540
	c) Réparation et révision :			
	Main-d'œuvre 5,000 heures à 24 \$ l'heure		120 000	
	Plus 9 % des frais d'administration		<u>10 800</u>	<u>130 800</u>
	Total			<u>204 110</u>
	Matières fournies par l'entreprise			50 000
	Main-d'œuvre directe			40 000
	Frais généraux			80 000
	Frais de manutention			<u>9 000</u>
				179 000
	Frais d'administration			<u>25 110</u>
	Total			<u>204 110</u>

6. La machinerie et le matériel de l'entrepreneur sont utilisés pour l'exécution du contrat.
7. Les paiements partiels sont effectués sur ce contrat.
8. Le contrat a une durée de 12 mois et on n'a eu aucune difficulté à calculer les taux de main-d'œuvre et les frais généraux. De plus, le taux horaire fixe a été négocié et convenu seulement deux mois après le début des travaux. Par conséquent, le profit afférent au risque contractuel a été évaluée à 2,2 %.
9. Aucun frais de recherche et de développement ne se justifie et ne sont permis pour l'exécution du contrat.

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant\$	Taux de profit %	Profit\$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé	57 770	1	578
	Fonds de roulement utilisé (les acomptes seront effectués)	57 770	1,5	867
	Total			1 445
Risques commerciaux généraux	Matières directes	50 000	1,5	750
	Frais généraux de manutention	3 000	4	120

Annexe 10.3 - Exemples des calculs de profit

	Frais d'administration	<u>4 770</u>	4	<u>191</u>
	Total des coûts permis	57 770		1 061
Risques contractuels	Matière — Coûts remboursables Sans plafond	50 000	0	--
	Frais généraux de manutention et frais d'administration — tarifs fixes	7 770	2,5	194
	Total des coûts	57 770		194
Profit total = 4,7 % du total des coûts			2 700 \$	
Marge sur les matières fournies par l'entreprise				
Coûts en magasin		100,00 \$		
Frais de manutention (6 %)		<u>6</u>		
		106		
Frais d'administration (9 %)		<u>9,54</u>		
		115,54		
Profit (4,7 %)		<u>5,43</u>		
Marge (21 %)		120,97 \$		

Profit sur les pièces sujettes à des avances comptables prévues

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant\$	Taux de profit %	Profit\$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé	S/O	--	--
	Fonds de roulement utilisé	S/O	--	--
Risques commerciaux généraux	Pièces sujettes à des avances comptables prévues	100 000	2	2 000
	Frais généraux de manutention	6 000	4	240
	Frais d'administration	9 540	4	<u>382</u>
	Total des coûts permis	115 540	--	2 622
Risques contractuels	Coûts remboursables — Base de paiement : prix sans plafond	--	--	--
Profit total ' 2,3 % du total des coûts			<u>2 622 \$</u>	
Marge afférente aux pièces sujettes à des avances comptables prévues				
Coûts en magasin		100,00 \$		
Frais de manutention (6 %)		<u>6</u>		
		106		
Frais d'administration (9 %)		<u>9,54</u>		

	115,54
Profit (2,3 %)	<u>2,66</u>
Marge (18,2 %)	118,20 \$

Profit sur les réparations et les révisions

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant\$	Taux de profit %	Profit\$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé	130 800	1	1 308
	Fonds de roulement utilisé (Les acomptes seront effectués)	130 800	1,5	1 962
	Total			3 270
Risques commerciaux généraux	Main-d'œuvre directe	40 000	4	1 600
	Frais généraux d'usine	80 000	4	3 200
	Frais d'administration	<u>10 800</u>	4	<u>432</u>
	Total des coûts	130 800		<u>5 232</u>
Risques contractuels	Paiement sur la base d'un tarif horaire	130 800	2,5	3 270
Profit total = 9,0 % du total des coûts				<u>11 772 \$</u>
Taux horaire fixe fondé sur le temps appliqué pour les réparations et les révisions				
Main-d'œuvre directe		8,00 \$ l'heure		
Frais généraux d'usine		<u>16,00</u> l'heure		
		24,00 l'heure		
Frais d'administration (9 %)		<u>2,16</u> l'heure		
Tarif d'établissement des coûts		26,16 l'heure		
Profit (5,9 %)		<u>2,35</u> l'heure		
Tarif facturé à la vente		28,51 \$ l'heure		

État récapitulatif des profits

	Matières fournies par l'entreprise \$	Pièces sujettes à des avances comptables prévues \$	Réparations et révisions \$	Total\$
Total des coûts	57 770	15 540	130 800	204 110
Rendement du capital utilisé	1 445	--	3 270	4 715
% du total des coûts	2,5 %	--	2,5 %	2,3 %
Risques commerciaux généraux	1 061	2 622	5 232	8 915

% du total des coûts	1,8 %	16,9 %	4,0 %	4,4 %
Risques contractuels	194	--	3 270	3 464
% du total des coûts	3,4 %	--	2,5 %	1,7 %
Total/Tous les facteurs	2 700	2 622	11 772	17 094
% du total des coûts	4,7 %	16,9 %	9,0 %	8,4 %

Exemple 3 - Hypothèses :

1. Le contrat porte sur la fabrication et l'approvisionnement de 180 machins.
2. Le paiement se fait sur la base d'un prix unitaire ferme par machine.
3. La durée de l'exécution du contrat est de 9 mois.
4. Le total des frais contractuels négociés s'élève à :

Centre de coût	Coût négocié du contrat
Matières directes	15 000 \$
Main-d'œuvre directe	20000
Frais généraux	45000
Frais d'administration	<u>10000</u>
Sous total	90000
Redevances	<u>3000</u>
Total	<u>93 000 \$</u>

5. La machinerie et le matériel appartenant à l'entrepreneur sont utilisés pour l'exécution du contrat.
6. Aucun paiement anticipé, acompte ou paiement d'étape ne sera versé à l'entrepreneur.
7. L'entrepreneur fabrique les machins en question selon ses spécifications depuis plusieurs années. En conséquence, le taux raisonnable afférent au risque contractuel est de 5,5 %.

Facteur de profit	Base de calcul			
	Détails	Montant\$	Taux de profit %	Profit \$
Rendement sur le capital utilisé	Capital fixe utilisé	90000	1	900
	Fonds de roulement utilisé (aucun paiement anticipé, acompte ou paiement d'étape)	90 000	3	2 700
	Total			<u>3 600</u>
Risques commerciaux généraux	Matières directes	15 000	1,5	225
	Main-d'œuvre directe	20 000	4	800
	Frais généraux	45 000	4	1 800

Annexe 10.3 - Exemples des calculs de profit

	Frais d'administration	10 000	4	<u>400</u>
	Redevances	<u>3 000</u>	--	--
	Total des coûts	93 000		3 225
Risques contractuels	Total des coûts permis moins les redevances	90 000	5,5	4 950
Profit total = 12,7 % du total des coûts				11 775 \$
Coût total				93 000 \$
Profit				<u>11 775</u>
				104 775 \$
				= 582,08 \$ par machine

Annexe 10.4 : Raisons pour la non admissibilité de certains coûts lorsque les Principes des coûts contractuels 1031-2 sont utilisés

(2010-01-11)

Pour les raisons données, les coûts indiqués ci-dessous ne s'appliquent pas aux contrats du gouvernement lorsque les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) sont utilisés.

- a) **Allocations pour les intérêts sur le capital investi, les obligations, les débentures, les emprunts bancaires ou autres, y compris les escomptes à l'émission d'obligations et les frais de crédit.**

Pour plusieurs raisons, les intérêts sur les emprunts, peu importe la façon dont ils sont représentés, ne sont pas des coûts admissibles. En effet, il est impossible de déterminer relativement à un entrepreneur la partie de ses capitaux qui devrait être financée par des actions et celle qui devrait l'être par des emprunts. Or, s'il était estimé acceptable d'inclure les intérêts des emprunts (la récompense financière du prêteur) dans les coûts admissibles, il faudrait logiquement aussi accepter les dividendes (la récompense financière de l'actionnaire). Or, ceux-ci sont considérés comme un mode de distribution des bénéfices et, à ce titre, ne peuvent pas faire partie des coûts. Par conséquent, les intérêts doivent être traités de la même manière. Une autre façon d'envisager la question est d'établir comment les capitaux d'une entreprise devraient être constitués, sans tenir compte de la situation financière réelle. Or, si les intérêts étaient considérés des coûts admissibles, l'entrepreneur dont l'entreprise est financée par des obligations, des débentures ou des emprunts à long terme se trouverait alors dans une position privilégiée par rapport à celui dont les capitaux ont été réunis par l'émission d'actions. Ainsi, le gouvernement estime que le loyer de l'argent (ou intérêt) lié à l'utilisation des capitaux, peu importe le mode de financement de ceux-ci, est un élément qui entre dans le calcul des bénéfices.

- b) **Frais de services juridiques, comptables et honoraires des experts-conseils liés à une réorganisation financière, à l'émission de garanties et de capital-actions, à l'obtention de brevets et de permis ainsi qu'aux actions en réclamations intentées contre le Canada.**

Il est indispensable d'établir ici une distinction entre les dépenses occasionnelles engagées afin de réunir des fonds, dont il est question ci-dessus, et qui ne sont pas admissibles, et les dépenses normales périodiquement effectuées sur une base quotidienne pour la gestion et l'inscription des opérations financières, lesquelles sont jugées des coûts admissibles. Ces dernières incluent entre autres les dépenses liées à l'enregistrement et au transfert des actions lorsqu'elles font partie des fonctions du secrétaire de l'entreprise, le coût des assemblées des actionnaires, des demandes de procuration habituelles, des rapports destinés aux actionnaires, de la présentation des rapports voulus aux organismes gouvernementaux, des jetons de présence et des frais accessoires des administrateurs et des réunions du conseil.

- c) **Pertes subies en raison de mauvais investissements, de mauvaises créances et frais de recouvrement.**

Puisque les intérêts sur les capitaux investis dans une entreprise ne sont pas considérés comme des coûts d'exploitation, les intérêts reçus par un entrepreneur pour les fonds investis ailleurs que dans sa propre entreprise ne peuvent pas, par conséquent, être considérés comme un crédit imputable à ses coûts d'exploitation. Toutefois, en suivant le corollaire de ce raisonnement, les pertes subies par un entrepreneur en raison de ses investissements externes ne peuvent pas non plus être considérées comme des coûts d'exploitation et ne sont donc pas imputables aux contrats du gouvernement.

Étant donné que le gouvernement en tant que débiteur paie toujours ses justes dettes alors que ce sont seulement les clients commerciaux qui ont des mauvaises créances dans les livres de

l'entrepreneur, les pertes attribuables aux mauvaises créances et les frais de recouvrement qui s'y rattachent ne sont donc pas imputables aux contrats du gouvernement.

d) Pertes subies sur d'autres contrats.

Les pertes subies parce que les coûts entraînés par l'exécution d'un contrat étaient supérieurs aux recettes qui en ont été tirées, ne sont pas des coûts admissibles qu'il est possible d'imputer à d'autres contrats. Le même principe s'applique également lorsque l'entrepreneur impute des taux privilégiés de frais généraux à certains contrats. Dans de tels cas, toute partie des frais généraux qui est supérieure à celle des frais généraux privilégiés ne doit pas être imputée aux contrats du gouvernement.

e) Impôts sur le revenu, fédéral et provincial, taxes ou surtaxes sur les profits excédentaires, ou dépenses spéciales y afférent.

En règle générale, les taxes qu'un entrepreneur doit payer et qui sont calculées suivant des méthodes comptables reconnues, sont des coûts admissibles, sauf dans le cas de ceux précisés sous la présente rubrique et des autres taxes liées au financement, au refinancement ou à la réorganisation de l'entreprise.

Par contre, l'entrepreneur n'est pas tenu d'utiliser ses remboursements d'impôt, fédéral ou provincial, pour réduire ses dépenses connexes.

f) Fonds de prévoyance.

Une dette éventuelle est une dette pouvant se matérialiser à condition qu'une éventualité donnée survienne. Or, la création d'une réserve ou l'augmentation des fonds qui s'y trouvent en vue de parer à une dette éventuelle est considérée comme la mise de côté de certains gains afin d'être en mesure de régler des dettes éventuelles entraînées par la réalisation de futurs profits, et non comme des coûts d'exploitation de l'entreprise. Par conséquent, ces réserves ne sont pas des coûts imputables aux contrats du gouvernement.

Il y a une seule exception à cette règle, et elle concerne les coûts des garanties d'exécution. Dans un contrat à prix ferme, l'entrepreneur peut choisir d'inclure à titre de coût une somme raisonnable, mise de côté en tant que réserve pour amortir les dépenses engagées relativement aux garanties données dans un contrat. Lorsqu'il s'agit de fixer une somme raisonnable, il faut tenir compte des facteurs suivants :

- (1) les sommes prévues pour les frais de garantie doivent être indiquées séparément pour chaque produit ou famille de produits;
- (2) les sommes prévues doivent être fixées, lorsque cela est possible, suivant le rendement passé du produit sur le plan des garanties, en se servant d'une moyenne calculée sur trois à cinq ans;
- (3) le coût de toute garantie imputé à un contrat donné doit être établi suivant la différence entre la période de garantie consentie et celle qui est normalement offerte par l'entrepreneur pour le produit en question; et,
- (4) les coûts imputés doivent être exempts de toute garantie consentie par l'entrepreneur à d'autres clients.

g) Primes relatives aux assurances-vie des cadres ou des administrateurs, lorsque l'entrepreneur est le bénéficiaire de ces contrats d'assurance.

Par conséquent, l'entrepreneur n'est pas tenu d'utiliser les sommes reçues en vertu de ces

assurances-vie pour réduire ses coûts.

Les primes versées pour ces assurances ne sont pas imputables aux contrats du gouvernement puisque le Canada n'en retire aucun bénéfice.

- h) **Amortissement d'une augmentation de la valeur des biens qui ne s'est pas matérialisée.**
Voir l'[annexe 10.5.2](#), « Amortissement (pour dépréciation) ».

- i) **Dépréciation des biens payés par le Canada.**

Voir l'[annexe 10.2](#), « Amortissement (pour dépréciation) ».

- j) **Amendes et dommages-intérêts.**

Les amendes et les dommages-intérêts fixés par les autorités fédérales, provinciales ou municipales ne sont pas des coûts imputables aux contrats du gouvernement, puisque cela équivaudrait à soutenir financièrement les infractions qui sont à l'origine de ces amendes et dommages-intérêts.

- k) **Coûts et amortissement des installations excédentaires ou inutilisées.**

Aux fins de la présente, les installations excédentaires ou inutilisées correspondent à l'ensemble des immobilisations figurant au livre de compte d'un entrepreneur et pour lesquelles aucune utilisation n'est faite actuellement ni prévue dans un avenir raisonnable. Les coûts liés à l'entretien et à l'amortissement de ces installations ne sont pas des coûts imputables aux contrats du gouvernement.

Les coûts et l'amortissement des installations excédentaires ou inutilisées, selon la définition donnée ci-dessus, qui sont conservées à la demande expresse du gouvernement aux fins de défense doivent être imputés à un contrat distinct, spécialement établi à cet effet.

- l) **Rémunération et primes déraisonnables versées aux cadres et aux employés.**

Les coûts supplémentaires assumés suite à une rémunération et à des primes déraisonnables versées aux cadres et aux employés ne sont pas imputables aux contrats du gouvernement.

- m) **Frais d'élaboration et d'amélioration de produits qui n'ont pas été engagés relativement au produit visé par le contrat.**

Voir l'[annexe 10.5.7](#), « Frais de recherche et de développement ».

- n) **Frais de publicité, sauf les frais raisonnables de publicité de nature professionnelle ou de prestige versés pour les annonces placées dans les publications spécialisées, techniques ou professionnelles dont le but est de fournir de l'information aux industries ou aux entreprises.**

- (1) Si l'on suppose que les employés d'une entreprise augmentent leurs connaissances par la lecture de publications spécialisées, techniques et professionnelles, qu'à son tour, le gouvernement bénéficie de cet apport de connaissances dans les contrats qu'il conclut avec l'entreprise en raison de l'accroissement de l'efficacité et de la productivité qui en résulte, et que la publicité qui est placée dans ces publications vise à les soutenir, les frais de publicité de cette nature sont des coûts imputables aux contrats du gouvernement, si les conditions suivantes sont respectées :

- seule la publicité de prestige ou de soutien est admissible, toute forme d'étalage publicitaire est exclue;

- la publicité ne doit pas vanter les mérites d'un produit ou d'un service donné de l'entreprise;
 - la publicité doit être placée dans des publications spécialisées, techniques ou professionnelles (les publications financières sont exclues parce qu'elles s'adressent principalement aux investisseurs, et non à l'industrie ou aux membres de la profession; de ce fait, elles ne répondent pas aux exigences établies); et,
 - les frais de cette publicité doivent être raisonnables.
- (2) Les dépenses liées au placement d'offres d'emploi sont des coûts admissibles, à condition qu'elles soient raisonnables et qu'elles visent uniquement à recruter du personnel.
- (3) Les frais de toute publicité, quel que soit le média utilisé, qui ne répondent pas aux exigences des points (1) et (2) ci-dessus, ne sont pas imputables aux contrats du gouvernement. Aux fins de la présente, les médias publicitaires sont : les revues, les journaux, les émissions ou les annonces publicitaires diffusées à la radio ou à la télévision, les brochures, les annonces distribuées par le courrier, la publicité extérieure, les congrès, les expositions, les produits et les échantillons gratuits.
- o) **Frais de divertissement.**
- Même si les frais de divertissement et les dépenses relatives aux activités mondaines, ainsi que les frais accessoires qui s'y rapportent, ne sont pas jugés admissibles, les dépenses liées aux réunions et aux conférences, convoquées en vue de la diffusion de renseignements techniques ou de la discussion de problèmes de production ou de nature similaire sont considérées admissibles. Ces dépenses comprennent les repas, le transport, la location des salles de réunion et les autres frais accessoires, à condition qu'ils soient raisonnables.
- p) **Dons, à l'exception de ceux aux organismes de charité enregistrés en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.**
- Tous les dons, sauf ceux versés aux partis politiques, sont des coûts admissibles s'ils sont effectués conformément aux règlements de l'impôt sur le revenu et sont inscrits dans les frais généraux de la période pendant laquelle ils ont été versés et non dans ceux de la période durant laquelle ils ont été promis.
- q) **Cotisations et autres frais d'adhésion à un mouvement sauf aux associations professionnelles reconnues.**
- Les dépenses engagées pour permettre à l'ensemble de l'entreprise, à des cadres ou à des employés d'être membre d'une association dont le but principal est de fournir des divertissements ou d'offrir des loisirs ne sont pas imputables aux contrats du gouvernement.
- r) **Honoraires, extraordinaires ou anormaux, versés à des experts pour obtenir des conseils techniques, administratifs ou comptables, à moins d'en être autorisé par l'autorité contractante.**
- Les dépenses engagées pour l'obtention de ce type d'aide ne sont pas admissibles, à moins qu'un entrepreneur ne réussisse à prouver à l'agent de négociation des contrats la pertinence des circonstances qui l'ont amené à avoir recours à ce genre de services.

Annexe 10.5.1 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 01
(2010-01-11)

Installations excédentaires

L'article 07 (k) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) précise que les dépenses et l'amortissement afférents aux installations excédentaires doivent être considérés comme des coûts non applicables au contrat.

Le présent communiqué explique les coûts qui devront être pris en considération aux fins de l'application de cet article.

Définition

Aux fins du présent communiqué,

« **installations** », dans ce contexte, désigne l'usine ou toute partie de celle-ci (y compris le terrain qui fait partie intégrante de l'entreprise), le matériel, pris individuellement ou collectivement, ou toute autre immobilisation tangible, peu importe son emplacement ou le fait qu'elle appartienne à l'entrepreneur ou soit louée par lui.

Interprétation

Il faudrait examiner les coûts liés aux installations qui excèdent les besoins actuels de l'entrepreneur afin de déterminer s'il s'agit de coûts non applicables.

Les facteurs suivants devraient être pris en considération au moment de l'examen de ces coûts :

- a) l'espace vacant en tout ou en grande partie;
- b) le matériel inutilisé;
- c) les capacités inutilisées requises en cas de besoin;
- d) les employés de soutien indirect dont les services ne sont plus requis en tout ou en partie;
- e) les autres coûts tels que ceux liés à l'entretien, aux réparations, au loyer, aux impôts fonciers, aux assurances, à l'amortissement, etc.;
- f) les coûts de gestion qui devraient être réduits en raison du plus petit nombre d'installations actives.

Annexe 10.5.2 : Communiqué des coûts - Numéro 02
(2010-01-11)

Amortissement

L'article 04 (2) e) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) prévoit que les coûts indirects (frais généraux) peuvent comprendre une provision raisonnable pour l'amortissement.

Ce communiqué explique ce que signifie une provision raisonnable pour amortissement aux fins de l'application de cet article.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« **amortissement fonctionnel** » est l'amortissement d'un montant calculé selon la portion de l'assiette d'amortissement que la production ou l'utilisation au cours de la période représente par rapport à la production ou l'utilisation estimative totale à tirer de l'élément d'actif.

« **amortissement linéaire** » est l'amortissement d'un montant calculé en divisant l'assiette d'amortissement par le nombre estimatif de périodes de sa durée utile.

« **amortissement proportionnel à l'ordre numérique des années inversées** » est l'amortissement d'un montant en vertu duquel l'assiette d'amortissement est répartie sur les diverses années selon une proportion décroissante, en le multipliant par une fraction dont le numérateur est le nombre d'années + 1 de la durée utile estimative restante et le dénominateur est la somme de la série des nombres représentant les années dans l'ensemble de la vie utile estimative.

« **amortissement selon le solde décroissant** » est l'amortissement d'un montant calculé selon une fraction constante de la valeur amortie de sorte que l'assiette d'amortissement est entièrement amortie à la date prévue de mise au rancart.

« **amortissement** » est l'épuisement progressif de la capacité de service d'un élément d'actif fixe qui n'est pas restauré par des pratiques d'entretien. C'est la conséquence de facteurs tels que l'utilisation, la désuétude, le caractère inadéquat et la détérioration.

« **assiette d'amortissement** » est le coût livré de l'élément d'actif moins sa valeur résiduelle estimative, le cas échéant, plus les coûts applicables d'installation et de préparation en vue de son utilisation.

« **coût livré d'un élément d'actif** » est le coût engagé par un entrepreneur pour acquérir un élément d'actif. Ce coût comprend le prix facturé par le fournisseur (moins les remises) plus tout montant applicable pour le transport, la conversion des devises, les droits de douanes, les honoraires de courtier et les taxes applicables.

« **déduction pour amortissement** » est une déduction, semblable à l'amortissement, qui est permise dans le calcul du revenu pour fins d'impôt.

« **imputation axée sur la cession** » est une procédure comptable dans le cadre de laquelle aucune charge n'est portée au compte des dépenses à l'égard d'un élément d'actif fixe jusqu'à ce qu'il soit mis au rancart; le coût original est alors imputé aux frais généraux de l'année durant laquelle l'élément d'actif est retiré de l'exploitation.

« **imputation axée sur le remplacement** » est une procédure comptable en vertu de laquelle aucune charge n'est portée au compte des dépenses à l'égard d'un élément d'actif jusqu'à ce que survienne son remplacement; le coût du remplacement, plutôt que le coût de l'élément d'actif à l'origine, est alors porté

au compte des dépenses.

« **imputation axée sur l'amortissement** » est une procédure comptable par laquelle le coût d'un élément d'actif fixe moins sa valeur résiduelle estimative, le cas échéant, est réparti sur la durée utile estimative de cet élément d'actif d'une façon systématique et rationnelle.

Interprétation

Pour être considérée raisonnable, toute provision pour amortissement doit être établie conformément à ce qui suit.

1. Le montant doit être calculé à l'aide de l'une des méthodes suivantes, de façon systématique :
 - a) déduction pour amortissement;
 - b) amortissement linéaire;
 - c) amortissement selon le solde décroissant;
 - d) amortissement fonctionnel;
 - e) amortissement proportionnel à l'ordre numérique des années inversées;mais, à cette fin, les deux méthodes suivantes ne sont pas acceptées :
 - f) imputation axée sur le remplacement; et
 - g) imputation axée sur la cession.
2. Le montant calculé à l'aide de taux de déduction pour amortissement (DPA) ne doit pas être plus élevé que les taux de base de la DPA publiés par l'Agence du revenu du Canada pour les fins de l'impôt sur le revenu. De temps à autre, l'Agence du revenu Canada permet l'utilisation de taux de DPA accélérés pour les fins de l'impôt sur le revenu mais ces taux ne sont pas autorisés aux fins de la [1031-2](#).
3. Le montant total de l'amortissement de tout élément d'actif ne doit pas dépasser 100 p. 100 du coût d'origine de cet élément d'actif.
4. De façon générale, l'amortissement doit être calculé et intégré au coût de production uniquement pour les périodes comptables subséquentes à la mise en service de l'élément d'actif. Durant la première année d'utilisation, le montant de l'amortissement peut être fondé sur la fraction exacte de l'année financière, ou encore on peut recourir à la convention de la demi-année si c'est la pratique adoptée par l'entrepreneur. Cette dernière méthode est fondée sur l'hypothèse que toutes les acquisitions d'immobilisations ont lieu à la mi-année.
5. Les éléments d'actif achetés spécifiquement pour être utilisés dans le cadre de contrats passés avec le Canada doivent être capitalisés et amortis à l'aide de la méthode habituellement employée par l'entrepreneur à moins que la propriété de l'élément d'actif ne revienne au Canada ou que le Canada ne paie cet élément d'actif dans le cadre d'un programme d'aide.
6. Les contributions financières Canada, sous quelque forme que ce soit, y compris les avantages directs ou indirects tels le crédit d'impôt à l'investissement et l'aide aux immobilisations, doivent être comptabilisées si l'on utilise la méthode de la réduction du coût. Le montant de tous les fonds reçus par l'entrepreneur ou crédités à son compte doit être déduit du prix d'achat des éléments d'actif connexes et tout amortissement doit être calculé à partir du montant net.

Les coûts engagés au titre des améliorations locatives doivent être traités de la même façon que des ajouts aux immobilisations et, aux fins de l'amortissement, ils doivent être amortis selon la période la plus brève entre la durée d'utilisation prévue de l'amélioration locative et la durée du bail non renouvelable.

Annexe 10.5.3 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 03
(2010-01-11)

Coûts de location

En vertu des conditions des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) les coûts de location sont des coûts applicables pouvant figurer dans les frais généraux d'un entrepreneur ou sous la forme d'une imputation directe au contrat, en autant qu'ils soient raisonnables.

Le présent communiqué précise ce que l'on entend par coûts de location raisonnables.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« **bail** » signifie le transport d'un bailleur à un locataire du droit d'utiliser un élément d'actif tangible, habituellement pour une période de temps déterminée en retour du versement d'un loyer.

« **bail d'exploitation** » signifie un bail dans le cadre duquel le bailleur ne transfère pas en substance tous les avantages et les risques inhérents à la propriété d'un bien.

« **bail de location-acquisition** » est un bail dans le cadre duquel tous les avantages et risques inhérents à la propriété d'un bien sont en substance transférés du bailleur au locataire.

« **coûts exécutoires** » sont les coûts liés à l'exploitation du bien loué (p. ex., les primes d'assurance, les coûts d'entretien et les impôts fonciers).

« **aux d'intérêt implicite du bail** » est le taux d'escompte qui, au début du bail, est tel que la valeur actualisée globale du

- montant minimum des loyers, à l'exclusion de la partie des paiements qui représente les coûts exécutoires à verser par le bailleur et tout bénéfice sur ces coûts, et
 - la valeur résiduelle non garantie qui s'accumule au bénéfice du bailleur sera égale à la juste valeur du bien loué pour le bailleur au début du bail.

« **taux marginal d'emprunt** » est le taux d'intérêt que le preneur devrait payer, à la date d'entrée en vigueur du bail, s'il voulait emprunter, pour une même durée et moyennant une garantie comparable, les fonds nécessaires à l'achat du bien loué.

« **valeur résiduelle non garantie** » est la partie de la valeur résiduelle du bien loué qui n'est pas garantie ou qui est garantie uniquement par un tiers ayant un lien avec le bailleur.

Interprétation

Pour être jugé raisonnable, tout coût afférent à un bail doit être déterminé conformément à ce qui suit.

1. Le genre de bail (d'exploitation ou de location-acquisition) doit être correctement indiqué. Dans le cas d'un bail d'exploitation, le coût réel du loyer versé est considéré comme un coût raisonnable. Dans le cas d'un bail de location-acquisition, le montant de l'amortissement calculé sur la valeur capitalisée de l'élément d'actif au terme du bail, pour la période de location ou la durée économique de l'élément d'actif, est considéré comme un coût raisonnable.
2. Un bail doit être classé comme bail de location-acquisition si l'un des critères suivants est respecté :

- a) le bail précise qu'il y aura transfert du bien au locataire à la fin de la période de location;
 - b) le bail renferme une option d'achat à rabais;
 - c) la durée du bail est telle que le locataire recevra sensiblement tous les avantages économiques à retirer de l'utilisation du bien loué pendant la durée utile de celui-ci, ce qui se produira habituellement si la durée du bail représente 75 % ou plus de la durée économique du bien loué;
 - d) la valeur actualisée des paiements minimum en vertu du bail, à l'exclusion de tous frais accessoires, est égale à sensiblement toute (habituellement 90 % ou plus) la juste valeur du bien loué au début du bail; le taux d'escompte à utiliser pour déterminer la valeur actualisée des paiements minimum en vertu du bail aux fins de la présente doit être le moins élevé du taux marginal d'emprunt du locataire et du taux d'intérêt utilisé dans le bail, si celui-ci est précisé.
3. Dans le cas d'un bail de location-acquisition, la valeur correspondant à la capitalisation devrait être le moindre de la valeur actualisée des paiements minimum en vertu du bail comme elle est décrite en 2. d) ou de la juste valeur du bien (habituellement, celle-ci correspond à la valeur d'achat de l'élément d'actif à ce moment).

Annexe 10.5.4 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 04
(2010-01-11)

Frais de déplacement

En vertu des Principes des coûts contractuels [1031-2](#), les frais de déplacement raisonnables sont des coûts applicables pouvant figurer dans les frais généraux de l'entrepreneur ou sous forme d'imputation directe à un contrat.

Dans le présent communiqué, nous expliquons les conditions qui doivent être respectées avant que des frais de déplacement puissent être imputés directement à un contrat.

Définition

Aux fins du présent communiqué,

« **frais de déplacement** » sont les coûts engagés pour le transport, l'hébergement, les repas et les faux frais par le personnel d'un entrepreneur dans le cadre des activités commerciales officielles de l'entreprise. Les coûts de transport peuvent être fondés sur les taux de kilométrage, les coûts réels engagés ou une combinaison de ceux-ci pourvu que la méthode utilisée donne lieu à l'imputation d'un montant raisonnable. Les coûts d'hébergement, des repas et des faux frais peuvent être fondés sur les coûts journaliers, les coûts réels ou une combinaison de ceux-ci pourvu que la méthode utilisée donne lieu à l'imputation d'un montant raisonnable.

Interprétation

1. Afin que les frais de déplacement soient acceptés comme coûts directs dans le cadre d'un contrat, les conditions suivantes doivent être respectées :
 - a) ces coûts sont directement imputables à l'exécution du travail en vertu du contrat;
 - b) la pratique consistant à imputer les frais de déplacement à un contrat est systématiquement appliquée dans l'établissement des coûts pour les travaux gouvernementaux et non gouvernementaux; et
 - c) tous les frais de déplacement directement imputés sont soustraits des coûts indirects imputés aux contrats gouvernementaux.
2. Un montant/pourcentage raisonnable peut être ajouté aux frais de déplacement imputés directement à un contrat pour défrayer les coûts généraux et administratifs applicables pourvu que cela corresponde à la pratique habituelle et systématique de l'entrepreneur.

Annexe 10.5.5 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 05
(2010-01-11)

Dépenses du siège social

En vertu des Principes des coûts contractuels [1031-2](#), les dépenses imputées par le siège social d'une organisation à un entrepreneur qui constitue une section de cette organisation sont les coûts applicables pouvant figurer dans les frais généraux de l'entrepreneur, pourvu que le montant ainsi imputé soit raisonnable.

Le présent communiqué explique la méthode à employer dans l'imputation des dépenses du siège social pour que le montant imputé soit jugé raisonnable.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« **section** » est l'une de deux ou plusieurs directions, divisions, départements, usines ou autres sous-divisions d'une organisation qui se rapporte directement au bureau central ou siège social, habituellement identifié en fonction de la responsabilité qu'il assume à l'égard des bénéfices et (ou) de la production d'un produit ou d'un service.

« **siège social** » est un bureau responsable de l'orientation et de la gestion des activités de deux ou plusieurs sections d'une organisation, mais non nécessairement de toutes.

Interprétation

1. Pour que l'imputation de toute dépense soit acceptable, il doit y avoir une relation entre le siège social et la section et, généralement, la société doit avoir des politiques décrivant la base d'imputation de ces dépenses.
2. Pour que l'imputation des dépenses soit jugée raisonnable, il faut appliquer l'ensemble ou toute combinaison des trois méthodes suivantes :
 - a) **Dépenses directement imputables** - c.-à-d. les dépenses appartenant au groupe des dépenses du siège social à imputer qui peuvent être classées comme ayant été engagées explicitement et entièrement pour le compte d'une section particulière. Ces dépenses doivent être imputées directement à la section visée dans la mesure du possible.
 - b) **Dépenses imputées séparément** - c.-à-d. les dépenses individuelles ou les groupes de dépenses imputées uniquement à un groupe restreint de sections de l'entreprise. Ces dépenses ne sont habituellement pas engagées pour le compte de sections particulières mais ont des rapports objectifs et mesurables avec ces sections et doivent être regroupées en ensembles homogènes pour être par la suite imputées selon une formule qui reflète ces rapports objectifs et mesurables.
 - c) **Dépenses résiduelles** - c.-à-d. les autres dépenses imputées à l'ensemble ou à la plupart des sections de l'entreprise de façon générale. Ces dépenses doivent être imputées aux sections selon une ou des formules reflétant l'activité globale des sections (voir 3. ci-dessous).

Il ne sera nécessaire de recourir à une procédure d'imputation à trois niveaux, comme celle décrite précédemment, que lorsque les montants en cause sont importants. Pour les sommes moins importantes, une combinaison de la méthode des dépenses directement imputables et de

celle des dépenses résiduelles pourrait suffire. Pour les montants de faible valeur, le seul recours à la méthode des dépenses résiduelles pourra être approprié.

3. Les méthodes servant à imputer les dépenses résiduelles sont nombreuses et variées. Cependant, pour être acceptée(s) et jugée(s) raisonnable(s), la (les) formule(s) choisie(s) doi(ven)t être représentative(s) et appliquée(s) de façon uniforme à toutes les sections de l'organisation. Voici des exemples de formules d'imputation souvent employées :
 - a) Nombre d'employés dans chaque section de l'organisation.
 - b) Valeur monétaire de la production de chaque section de l'organisation.
 - c) Coût des biens vendus par chaque section de l'organisation.
 - d) Chiffre d'affaires de chaque section de l'organisation.
4. Les imputations découlant d'une formule arbitraire de répartition prévisionnelle ne sont pas considérées comme étant acceptables. On devrait prendre en considération et documenter les données historiques et actuelles sur les coûts utilisées pour établir la formule d'imputation, ainsi que les conditions économiques futures.

Annexe 10.5.6 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 06
(2010-01-11)

Coût des régimes de retraite

La section 04 (2) (c) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) précise que les coûts indirects (frais généraux) peuvent englober le coût des avantages sociaux (la contribution de l'employeur seulement).

Le coût du régime de retraite est généralement compris dans les frais généraux de l'entrepreneur, au chapitre des avantages sociaux. C'est sur cette interprétation que reposent le calcul et l'évaluation des coûts liés aux pensions.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« **coût des prestations pour services courants** » sont des coûts des prestations de retraites à verser au cours d'une année quelconque et habituellement déterminé suivant une formule actuarielle; ce coût est une estimation globale du coût des prestations offertes, pour une année de service, à chacun des participants au régime.

« **coût du service antérieur** » est le coût estimatif des prestations de retraite qu'il faudra verser à l'égard des années de service précédant l'adoption d'un régime de retraite; le coût de ces prestations est généralement imputé aux opérations, sur un nombre d'années raisonnable.

« **gains ou déficits actuariels** » sont des écarts entre les prévisions et les résultats réels constatés pour un régime de retraite.

« **hypothèses actuarielles** » sont des hypothèses qui portent sur les événements futurs susceptibles d'influer sur les charges et les obligations d'un régime de retraite. Ces événements sont notamment : le décès, le désistement, l'invalidité, la retraite, les changements apportés à la rémunération des participants, l'intérêt sur les prestations courues, le rendement des investissements, les plus-values et les moins-values s'y rapportant.

« **méthodes actuarielles d'attribution des coûts** » sont des méthodes utilisées pour déterminer le coût lié au versement de prestations de retraite et pour faire porter ce coût sur certaines périodes de temps.

« **régime de retraite** » est tout accord, contractuel ou autre, établissant un régime qui garantit à ses participants le droit de toucher un revenu de retraite.

« **régime à cotisations déterminées** » est un régime dans lequel la cotisation est fixée d'avance, généralement en fonction des salaires dont elle constitue un pourcentage, et attribuée individuellement à chaque employé. Les prestations de retraite de chaque employé correspondent à la somme qui peut lui être servie à sa retraite compte tenu des cotisations qui ont été accumulées en sa faveur et du revenu provenant du placement de ces cotisations.

« **régime de retraite à prestations déterminées** » est un régime dans lequel est précisé soit le montant des prestations que recevront les employés lorsqu'ils seront à la retraite, soit le mode de calcul du montant de ces prestations.

Interprétation

Pour déterminer si ce coût est raisonnable ou non, on devrait tenir compte des éléments suivants :

1. Les modalités du régime de retraite constituent des facteurs dont il faut tenir compte pour évaluer

les obligations du régime.

2. Le coût des pensions de retraite, pour une période comptable donnée, est périodiquement déterminé à l'aide d'une méthode actuarielle d'attribution des coûts, laquelle évalue séparément chacun des éléments liés au coût des prestations de retraite.
3. Chacune des hypothèses actuarielles utilisées pour déterminer le coût des prestations de retraite doit être clairement identifiée; il doit s'agir de la meilleure estimation que peut faire l'entrepreneur des gains ou des déficits actuariels prévus en vertu du régime, compte tenu des pertes ou des gains antérieurs et de prévisions réalistes.
4. Conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#), on peut inclure dans le coût du régime de retraite les coûts liés à des régimes de pension à cotisations déterminées ou les coûts liés à des régimes de pension à prestations déterminées.

Dans le cas des régimes de pension à cotisations déterminées, l'employeur n'a qu'à payer une cotisation annuelle établie à l'aide de la formule prévue par le régime. Le coût du régime de retraite pour une période comptable donnée englobe normalement le coût lié au service courant et au service antérieur.

La comptabilité des régimes de retraite à prestations déterminées est très complexe : les prestations sont déterminées en fonction de variables futures incertaines; un modèle de financement approprié doit être établi, de sorte que, le moment venu, on ait suffisamment de fonds pour payer les prestations de retraite exigibles. Le coût du régime de retraite, pour une période comptable donnée, comprendra le coût lié au service courant et au service antérieur, plus les intérêts, moins le rendement prévu sur les actifs du régime, plus ou moins les gains ou les déficits actuariels.

Annexe 10.5.7 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 07
(2010-01-11)

Dépenses de recherche et de développement

L'alinéa 04 (2) (h) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) stipule que les coûts indirects (frais généraux) peuvent inclure : les dépenses générales de recherche et de développement que le Canada considère applicables ». L'alinéa 7(m) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) stipule que : « les frais d'élaboration ou d'amélioration de produits non reliés au produit étant acquis en vertu du contrat » sont considérés des coûts non admissibles au contrat.

Le présent communiqué explique la distinction entre les dépenses générales de recherche et de développement et celles de l'élaboration ou de l'amélioration de produits en fonction des deux éléments précités des Principes des coûts contractuels [1031-2](#). Il explique aussi la façon de traiter chaque type de dépenses dans les méthodes de comptabilité analytique d'un entrepreneur pour que ce soit acceptable dans les contrats.

Définitions

Aux fins du présent communiqué :

« **recherche et développement en général** » signifie une étude planifiée entreprise dans l'espoir d'acquérir de nouvelles connaissances et une nouvelle compréhension à caractère scientifique ou technique. Cette étude peut être orientée ou non vers un but ou une application pratique.

« **recherche de base** » signifie les travaux entrepris pour l'avancement de connaissances déterminées sans être orientés vers une application pratique déterminée.

Interprétation

1. La recherche et le développement financés par une entreprise doivent se diviser en deux catégories distinctes de dépenses :
 - a) recherche et développement en général;
 - b) élaboration ou amélioration déterminée de produits.
2. Recherche et développement en général
 - a) Les dépenses relatives à la recherche et au développement en général doivent être incluses dans les frais généraux et imputées à l'ensemble des activités commerciales de l'entrepreneur, sauf à des éléments comme la revente, la garantie, etc., au cours de l'exercice financier courant.
3. Élaboration ou amélioration d'un produit déterminé
 - a) Pour ces catégories de recherche, au moment où les coûts sont engagés, il ne faut pas les inclure dans les frais généraux. La façon appropriée de procéder est la suivante : extraire ces coûts des frais généraux et les garder séparés afin de les recouvrer plus tard à même les ventes du produit.
 - b) Dans le cadre de leurs négociations, les négociateurs doivent tenir compte de l'application ou non des frais généraux aux coûts d'élaboration de produits. Dans le cas des frais généraux et administratifs, ils sont appliqués soit au moment où les coûts d'élaboration de produits sont engagés, soit au moment où les coûts d'élaboration de

produits sont recouverts à même les ventes de produits. Pour déterminer à quel moment il faut appliquer les frais généraux et administratifs, les négociateurs pourront examiner d'autres applications de recouvrement de frais généraux et administratifs relatives à l'élaboration de produits par l'entreprise.

- c) Dans la majorité des cas, l'entrepreneur recouvrera les coûts d'élaboration de produits grâce à l'amortissement des coûts d'élaboration de ces produits dans le cadre des ventes de la gamme de produits pertinents.
 - d) L'entrepreneur pourra recouvrer ces dépenses à l'occasion des ventes de produits pertinentes, notamment les ventes au gouvernement, même si les dépenses connexes ont été passées par le compte de pertes et profits de l'année où ces frais ont été engagés. Toutefois, dans un tel cas, l'entrepreneur doit tenir des dossiers suffisants pour démontrer les coûts à recouvrer et aussi pour prouver que les coûts n'ont pas encore été recouverts dans les frais généraux.
4. Voici des exemples d'activités qui seraient typiquement exclues de n'importe quel projet de recherche et de développement en général et d'élaboration de produits :
- a) suivi d'ingénierie effectué au cours d'une étape préliminaire de production;
 - b) contrôle de la qualité au cours d'une production commerciale, y compris les tests habituels sur les produits;
 - c) dépannage en cas de pannes au cours de la production;
 - d) modifications courantes ou périodiques apportées aux produits, aux chaînes ou aux procédés de fabrication existants, et autres opérations permanentes, même si ces modifications peuvent constituer une amélioration;
 - e) adaptation d'une capacité existante en fonction d'un besoin déterminé ou d'un besoin d'un client, dans le cadre d'une activité commerciale permanente;
 - f) conception courante d'outils, de montages, de gabarits et de matrices;
 - g) activité (y compris la conception et l'ingénierie de construction) liée à la construction, au déplacement, au réarrangement, au démarrage d'installations ou à l'équipement, exclusivement pour un projet déterminé de R et D, à moins d'approbation particulière de l'autorité technique;
 - h) toutes les activités de recherche sur le marché, y compris celles orientées vers le développement de marché, la vérification, la détermination, la démonstration, la préférence et les démarches visant à faire accepter un produit par le client;
 - i) coûts de présérie et des propositions;
 - j) dépassements de coûts à l'égard de contrats antérieurs d'élaboration à prix ferme.
5. **Recherche et développement en général (R et D) - Autres facteurs**
- a) Les coûts acceptables à titre de recherche et de développement en général doivent être liés à des projets considérés comme pertinents à la recherche de base ou à la recherche appliquée. Les coûts relatifs aux projets d'élaboration de produits partiellement financés par le Canada ne sont pas acceptables à titre de recherche et de développement en général. L'élaboration de produits n'est pas considérée comme un élément de frais généraux et les dépenses connexes sont recouvrées grâce à un tarif distinct de

recupération des dépenses en la matière.

- b) Lorsque les dépenses de recherche et de développement en général constituent la majeure partie du total de dépenses générales et administratives, il faut souligner ce fait dans le rapport de négociation des tarifs de coûts, ou élaborer un tarif distinct pour ces dépenses.
- c) Il faut tenir compte des écarts importants entre les coûts négociés et les coûts réellement engagés lorsqu'on examine les coûts vérifiés, ou lorsqu'on négocie les coûts de recherche et de développement en général pour les prochaines années.

6. Élaboration de produits (EP) - Autres facteurs

- a) L'élaboration de produits financée par une entreprise produira inévitablement des articles non commercialisables qui empêcheraient les coûts connexes d'être recouvrés à l'égard des ventes de produits connexes. Cependant, il y aura peut-être des sous-produits ou des versions améliorées qui seront commercialisables. Au Canada, on a coutume d'exclure ces coûts des frais généraux.

7. Amortissement de l'élaboration de produits

- a) Les entrepreneurs qui proposent d'amortir les coûts d'EP grâce aux ventes futures au Canada doivent présenter un calendrier annuel des coûts à la direction générale responsable.

Annexe 10.5.8 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 08
(2010-01-11)

Frais relatifs aux soumissions et aux propositions

Selon l'alinéa 4 (02) (g) Principes des coûts contractuels [1031-2](#), les frais de vente et de commercialisation, qui pourraient notamment inclure les frais relatifs aux soumissions et aux propositions, font partie des éléments généralement considérés comme des coûts indirects. Il arrive cependant que des entrepreneurs aient recours à une pratique courante qui consiste à imputer les frais relatifs à une soumission et à une proposition directement au contrat qui en découle.

Le présent communiqué a pour but d'expliquer les critères auxquels doivent satisfaire les frais relatifs aux soumissions et aux propositions pour que leur imputation directe aux contrats qui en découlent soit acceptée par TPSGC.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« **Les frais relatifs aux soumissions et aux propositions** » sont les dépenses engagées pour la préparation, la présentation et la justification des soumissions et de propositions (qu'elles aient ou non fait l'objet d'une demande) relativement à des contrats éventuels, et englobent notamment :

- a) les travaux administratifs directement reliés à la préparation matérielle des documents techniques de la proposition et les travaux d'ordre technique ou autres requis pour la préparation et la publication des données sur les coûts et des autres données administratives nécessaires pour appuyer les soumissions et les propositions de l'entrepreneur;
- b) les travaux d'ordre technique exécutés spécialement pour appuyer une soumission ou une proposition, y compris la réalisation d'études nécessaires à l'élaboration du système et du concept ainsi que l'établissement de données techniques et de données de production;
- c) les services et les fournitures achetés spécialement pour appuyer une soumission ou une proposition.

Interprétation

Pour que TPSGC accepte que les frais relatifs à une soumission ou à une proposition soient directement imputés au contrat résultant de cette proposition, il doit être clairement indiqué dans la proposition et dans les documents du contrat négocié ultérieurement que ces frais sont inclus dans le prix du contrat.

Annexe 10.5.9 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 09
(2010-01-11)

Frais de représentation et de commercialisation

Selon l'alinéa 4 (02) (g) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#), les frais de vente et de commercialisation se rapportant au produit ou au service acquis en vertu d'un contrat attribué par TPSGC peuvent être imputés à ce contrat à la condition qu'ils aient été raisonnablement et légitimement engagés pour exécuter ce contrat.

Le présent communiqué explique ce que l'on entend par frais de vente et de commercialisation raisonnables et présente une méthode permettant de déterminer la proportion appropriée de ces frais pouvant être imputée à un contrat de TPSGC.

Interprétation

1. Pour déterminer si les frais de représentation et de commercialisation sont raisonnables, on doit prendre en considération les points suivants :
 - a) la nature et la somme des frais comparativement aux frais qu'un entrepreneur prudent engagerait dans l'administration d'une entreprise concurrentielle;
 - b) les sommes proportionnellement dépensées à l'administration fédérale par rapport à celles qui sont dépensées dans le secteur commercial privé;
 - c) la tendance et la comparabilité des frais engagés par l'entrepreneur pour la période courante en comparaison des frais engagés antérieurement;
 - d) le niveau général des coûts engagés à ce titre par un entrepreneur du secteur privé;
 - e) la nature et la portée des efforts en matière de représentation en comparaison des coûts en ce domaine et de la valeur du contrat.
2. Les frais de commercialisation et de vente peuvent comprendre les frais raisonnablement engagés aux fins de la présentation du produit à des salons professionnels ou à des foires commerciales. Toutefois, les frais suivants ne sont pas autorisés :
 - a) les frais de représentation, c'est-à-dire les frais relatifs aux divertissements, aux activités sociales, ainsi que les frais accessoires s'y rapportant. Toutefois, les dépenses relatives aux réunions et aux conférences organisées dans le but de fournir des renseignements techniques ou pour discuter de problèmes de production ou de nature semblable, incluant notamment les frais raisonnables de repas, de transport, de location de salles et d'autres frais accessoires, sont autorisés;
 - b) les frais de publicité, à l'exception des dépenses autorisées selon [1031-2](#), c'est-à-dire les dépenses raisonnables se rapportant à la publicité faite dans des revues commerciales, des revues spécialisées ou techniques dans le but d'informer l'industrie ou un organisme;
 - c) les frais des lobbyistes retenus, tel que décrit à l'[appendice M](#), Les lobbyistes et la passation de marchés, de la Politique sur les marchés du Conseil du Trésor, lesquels sont payés sur une base d'honoraires proportionnels aux résultats;
 - d) les commissions déraisonnables des agents des ventes;
 - e) les paiements non spécifiés versés à une tierce partie;

- f) les frais de dépréciation ou d'amortissement du matériel utilisé à des fins de démonstration.

3. Répartition des frais relatifs aux contrats

Dans le but de permettre une répartition raisonnable et justifiée des frais de vente et de commercialisation devant être imputés aux contrats de TPSGC, on devrait procéder de la façon suivante :

- a) l'entrepreneur doit indiquer les frais de vente et de commercialisation clairement et de façon distincte des autres frais indirects et ce, afin de constituer, si la situation l'exige, un groupe de dépenses distinct;
- b) lorsqu'un entrepreneur fabrique plus d'un type de produits ou qu'il fournit plus d'un type de services, les frais de vente et de commercialisation se rapportant à un produit ou à un service donné devraient être clairement imputés à cet article, tandis que les autres frais généraux devraient être proportionnellement répartis entre tous les autres produits et services fournis;
- c) on doit inclure dans les frais généraux du contrat une partie des frais de vente et de commercialisation proportionnellement attribuée, conformément à la façon indiquée au point b) ci-dessus, aux produits, aux services ou à un groupe de produits ou de services particuliers obtenus en vertu du contrat de TPSGC.

Annexe 10.5.10 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 10
(2010-01-11)

Indemnités de départ

Les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) stipule que : « Le coût total du contrat doit représenter la somme des coûts directs et indirects applicables, qui sont ou doivent être raisonnablement et convenablement engagés ou répartis, dans l'exécution du contrat, moins tous les crédits applicables ». Ces coûts peuvent également comprendre les indemnités de départ versées aux employés.

Le présent communiqué a pour but de fournir une interprétation de ce que l'on entend par indemnités de départ et des montants qui peuvent être imputés au contrat à ce titre.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« **l'indemnité de départ** » correspond à un montant d'argent ou à un congé payé accordé aux employés qui quittent leur emploi pour différentes raisons, ou au moment de leur retraite. La rémunération des crédits de congé annuel ou des crédits de congé de maladie ne peut être considérée comme indemnité de départ. Les cotisations versées à un régime de pension ou à un régime d'épargne-retraite sont également exclues de l'indemnité de départ.

Interprétation

1. Pour que les paiements versés à titre d'indemnité de départ puissent être considérés comme des coûts admissibles, ils doivent être calculés selon l'un ou l'autre des critères suivants :
 - a) conformément aux conditions prévues dans le contrat d'emploi, la convention collective ou la loi pertinente;
 - b) conformément à la politique de l'entreprise;
 - c) selon l'étude de chaque cas.
2. Pour qu'un paiement d'indemnité de départ admissible soit jugé raisonnable, il ne doit inclure aucune somme versée à titre :
 - a) de participation aux bénéfices;
 - b) de commission;
 - c) de droits de brevet ou d'autres droits.

Annexe 10.5.11 : Communiqué d'interprétation des coûts - Numéro 11
(2010-01-11)

Remboursements à l'entrepreneur du surplus de la caisse de pension de retraite

Il arrive que des sommes soient créditées en raison de remboursements faits aux entrepreneurs par les sociétés chargées de gérer leur régime de retraite. Cette situation peut s'expliquer par le fait qu'un grand nombre d'employés ont été licencié, qu'ils ont cessé de cotiser à un régime de retraite et que les fonds investis ont produit des intérêts.

Le problème soulevé sur le plan comptable par la cessation de la cotisation à un régime de retraite est de savoir si l'on doit accorder un profit à l'entreprise lorsqu'on lui remet les valeurs en question.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

Le « **Règlement d'un régime de retraite** » est une opération par laquelle l'employeur met légalement fin à son obligation de verser des prestations, soit en transférant directement des éléments d'actif de la caisse aux participants en contrepartie de leurs droits aux prestations, soit en concluant un contrat de rente par lequel une tierce partie prend l'engagement inconditionnel de verser le total des prestations constituées.

La « **Compression d'un régime de retraite** » est la situation qui se produit lorsque la durée estimative des services futurs devant être rendus par le groupe de salariés existants est réduite de façon sensible ou lorsque les salariés ne peuvent gagner des prestations pendant une partie ou la totalité des exercices futurs.

Interprétation

1. Les montants remboursés au titre du régime de retraite et devant être déduits des frais généraux utilisés pour déterminer les tarifs contractuels devraient correspondre à la quote-part versée par l'entrepreneur pour les droits à pension.
2. Au moment du règlement ou de la compression d'un régime de retraite, l'employeur peut avoir éliminé des obligations prévues par le régime, tout profit réalisé ou perte subie relativement à la transaction, incluant tout montant non autorisé se rapportant aux modifications antérieures du régime.

Les changements dans la prise en charge, ainsi que les gains réalisés et les pertes subies devraient être reconnus immédiatement.

3. Par contre, si un employeur règle seulement une partie des prestations constituées, une partie de tout gain réalisé ou de toute perte subie incluant les montants non-amortis devrait être reconnue immédiatement.

Annexe 10.5.12 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 12
(2010-01-11)

Coûts financés par une entreprise

Les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) portent sur les « coûts qui sont ou doivent être raisonnablement engagés ou répartis, dans l'exécution du contrat, moins tous les crédits applicables. »

Le présent communiqué fournit des explications sur l'établissement des coûts lorsqu'une entreprise a reçu de l'aide gouvernementale pour les coûts liés aux immobilisations, à la recherche et à la mise au point de produits.

Définitions

Aux fins du présent communiqué :

« **coûts financés par une entreprise** » : dépenses effectuées à partir des fonds sur lesquels l'entreprise exerce un pouvoir de dépenses et qui ne lui ont pas été fournis dans le cadre d'un accord ou d'un protocole d'entente.

« **subvention** » : paiement inconditionnel versé à un bénéficiaire, normalement dans un but déterminé, et pour lequel le gouvernement ne recevra aucune redevance, aucun bien ou aucun service.

« **contribution** » : paiement de transfert conditionnel versé dans le cadre d'un accord véritable, et pour lequel le gouvernement ne recevra aucune redevance, aucun bien ou aucun service.

« **accord de contribution** » : entente conclue entre un ministère ou organisme donateur et un bénéficiaire éventuel d'une contribution et décrivant les obligations de chacune des parties en cause, les conditions et les modalités de paiement ainsi que les modalités relatives aux redevances découlant des ventes. Il peut s'agir d'un simple échange de lettres.

Interprétation

Voici les coûts financés par une entreprise et jugés applicables dans le cas de contrats négociés au moyen des Principes de coûts contractuels [1031-2](#).

Immobilisations

L'aide gouvernementale en vue de l'acquisition d'immobilisations sera déduit du coût de l'immobilisation connexe et l'amortissement pertinent de celle-ci sera calculé sur la valeur nette de l'immobilisation. Le montant de l'amortissement ainsi calculé sera inclus dans les frais généraux applicables au recouvrement des coûts dans le cas des contrats.

Recherche et développement

L'aide gouvernementale sous forme de crédits d'impôt à l'investissement ne sera pas déduite des dépenses connexes de recherche et de développement lorsqu'on déterminera les coûts applicables.

Mise au point de produits

L'aide gouvernementale, ainsi que l'aide financée par un tiers, visant la mise au point d'un produit déterminé, sera soustraite des coûts connexes de mise au point du produit pour établir la partie à recouvrer par rapport à la vente de ce produit ou de cette gamme de produits.

Annexe 10.5.13 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 13
(2010-01-11)

Rémunération des cadres

L'alinéa 04 2. f) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) stipule que les coûts indirects peuvent inclure « les frais administratifs et généraux, c'est-à-dire la rémunération des cadres et des employés.... ». Toutefois, l'article 07 (I) indique que « la rémunération et les primes déraisonnables versées aux cadres et aux employés » sont considérées comme des coûts non imputables au contrat. De nombreux facteurs peuvent influencer sur le montant qu'une personne peut recevoir.

Le présent communiqué d'interprétation des coûts donne des lignes directrices sur la détermination et le caractère admissible des dépenses de rémunération des cadres incluses dans les dépenses globales d'un entrepreneur.

Interprétation

1. Un régime de rémunération global pour tout cadre comprend généralement quatre éléments de base, qui ne sont pas nécessairement des coûts admissibles :
 - a) traitement : reflète l'envergure de l'expérience et le niveau soutenu de rendement relativement à un emploi ou à un poste;
 - b) avantages sociaux : congés rémunérés, services aux employés, services médicaux, assurance admissible et primes de retraite;
 - c) primes de rendement : récompense proportionnelle au degré de réalisation des objectifs établis;
 - d) conditions préalables : avantages conçus uniquement pour les cadres (par exemple, les prêts résidentiels) et ajoutés aux avantages offerts à tous les autres employés.
2. Les facteurs à considérer dans la détermination de ce qui constitue une rémunération raisonnable pour un cadre sont les suivants :
 - a) la rémunération versée à des cadres occupant des postes semblables, en comparaison aux données des enquêtes sur les échelles de paye connexes de cadres;
 - b) l'expérience antérieure du cadre, son expérience à d'autres postes au sein de l'entreprise et à des postes semblables dans d'autres entreprises;
 - c) comparaison entre la rémunération versée pour la nature et l'envergure du travail ou du service, selon la définition figurant dans le marché de services, et(ou) la description de poste;
 - d) l'envergure et la complexité de la structure de gestion de l'entreprise;
 - e) il faut examiner la politique salariale générale de l'entreprise pour s'assurer que la rémunération est uniformément versée, selon les critères établis;
 - f) dans le cas de petits entrepreneurs comptant un nombre limité d'agents, le montant de la rémunération versée aux cadres l'année précédente doit être examiné, car une augmentation substantielle par rapport à l'année précédente peut indiquer une rémunération excessive; il faut aussi déterminer si la rémunération des cadres correspond aux services rendus ou plutôt à une redistribution des bénéfices de

l'entreprise;

- g) la rémunération versée aux cadres relativement à des opérations entre personnes apparentées.

Annexe 10.5.14 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 14
(2010-01-11)

Exigences des équipes mobiles de réparation

Conformément à l'article 5 des Principes des coûts contractuels [1031-2](#), les coûts indirects de même nature doivent être regroupés sous une même catégorie, et il doit y avoir un rapport entre le contrat et chaque catégorie de coûts.

Normalement, les réparations sont effectuées dans l'atelier de l'entrepreneur, mais de temps à autre, il faut les faire exécuter ailleurs pour répondre aux besoins d'un ministère client.

Le présent communiqué d'interprétation des coûts donne des lignes directrices sur la détermination des frais généraux applicables aux exigences des équipes mobiles de réparation.

Définitions

Aux fins du présent communiqué :

« **équipe mobile de réparation** » : personne ou groupe de personnes exécutant le travail ailleurs qu'à l'atelier de l'entrepreneur.

Interprétation

Le tarif des frais généraux relatif au travail des équipes mobiles de réparation correspond normalement au plein tarif de l'atelier, mais il faut noter qu'aux termes des trois modalités ci-après, il peut être différent :

- a) lorsque le nombre d'heures estimatif à consacrer au travail des équipes mobiles de réparation dépasse 5 p. 100 du total estimatif des heures de travail de la main-d'œuvre directe, à la fois pour les réparations commerciales et de défense et pour le travail de révision pendant la période contractuelle; ou
- b) lorsque le nombre estimatif d'heures que consacreront les équipes mobiles de réparation est inférieur à 5 p. 100, mais que l'agent de négociation des contrats estime qu'un nombre important d'employés de main-d'œuvre directe sont engagés uniquement pour les équipes mobiles de réparation; ou
- c) lorsque l'entrepreneur tient des registres de coûts appropriés en vue de permettre le calcul et la négociation d'un tarif distinct pour les équipes mobiles de réparation.

Dans les circonstances envisagées aux paragraphes a) et b) ci-dessus, il faut négocier un tarif de frais généraux reflétant les coûts réduits applicables au travail des équipes mobiles de réparation.

Nonobstant l'interprétation des coûts portant sur les frais de déplacement, il faut imputer directement au contrat tous les frais de déplacement du personnel de l'équipe de réparation mobile, qui ne sont pas inclus dans les frais généraux.

Annexe 10.5.15 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 15
(2010-01-11)

Coûts environnementaux

Selon l'article 04 des Principes des coûts contractuels [1031-2](#), les « coûts indirects » sont ceux qui : « quoique ayant été engagés pendant l'exécution du contrat pour l'exploitation générale de l'entreprise par l'entrepreneur, ne peuvent cependant pas être identifiés et quantifiés comme étant directement reliés à l'exécution du contrat. »

Les frais liés à la protection de l'environnement constituent une portion de plus en plus grande des coûts indirects. Le présent communiqué d'interprétation des coûts trace les lignes directrices concernant les frais environnementaux qui font partie des frais indirects de l'entrepreneur.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« **coûts liés à l'environnement** » sont les dépenses engagées par une entité pour prévenir les dommages à l'environnement, réduire leur impact ou y remédier, ou encore, pour veiller à la conservation des ressources renouvelables et non renouvelables.

Interprétation

1. Tout avantage direct ou indirect tel que les crédits d'impôt, les prestations d'assurance ou l'aide gouvernementale doit être comptabilisé selon la méthode de réduction des coûts. Ces prestations versées à l'entrepreneur ou créditées à son compte doivent être déduites des coûts environnementaux connexes, et l'amortissement des coûts doit être calculé sur le montant net.
2. Indépendamment des autres sections du présent communiqué, aucune amende ou pénalité ou tout autre coût non admissible tel que précisé dans l'article 07 des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) n'est admissible.
3. On peut regrouper les coûts environnementaux selon les périodes où les dépenses engagées et les périodes visées par les dépenses
 - a) pendant la période en cours et qui se rapportent aux opérations courantes.
Par exemple, l'élimination des déchets découlant des opérations courantes.
Ces dépenses doivent être permises et réparties à la base pertinente dans la période courante.
 - b) pendant la période en cours et qui se rapportent à des périodes d'opération antérieures.
Par exemple, les frais de nettoyage concernant des activités antérieures.

Les dépenses attribuables à la période en cours dont le montant est élevé devraient être reportées et réparties sur plusieurs exercices.
 - c) pendant la période en cours et qui se rapportent à des périodes d'opérations futures.
Par exemple, un bien amortissable acheté pour contrôler les émissions de gaz dangereux.

Ces dépenses devraient être amorties sur les périodes au cours desquelles on s'attend à tirer des bénéfices des dépenses engagées.

Annexe 10.5.16 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 16
(2010-01-11)

Taux de recouvrement

Selon l'article 5 des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) :

« Les coûts indirects doivent être accumulés dans des groupements de coûts indirects appropriés en fonction des structures organisationnelles ou opérationnelles de l'entreprise, et ces groupements doivent ensuite être répartis entre des contrats, suivant les deux principes suivants :

- a) les coûts compris dans un groupement de coûts particulier devraient avoir un lien de similarité avec tous les contrats entre lesquels ce groupement est ultérieurement réparti; de plus, ils devraient être suffisamment semblables les uns aux autres pour que la répartition du coût total d'un groupement donné ait sensiblement le même résultat que si chaque coût du groupement avait été réparti séparément;
- b) la répartition de chaque groupement de coûts indirects devrait, dans la mesure du possible, refléter les liens de cause à effet entre les groupements de coûts et les contrats entre lesquels ces coûts sont répartis. »

Le présent communiqué fournit une interprétation de la façon dont les taux de recouvrement reflètent la ventilation de coûts spécifiques appartenant à des groupes de coûts indirects en fonction des coûts et des circonstances auxquels ils se rapportent dans les contrats. Il faut toutefois appliquer aux produits ou services en question une proportion juste des frais généraux ou des coûts généraux et administratifs.

Définitions

Aux fins du présent communiqué:

Le « **taux de recouvrement** » correspond au taux négocié appliqué au recouvrement des frais généraux se rapportant à des biens et à des services qui ne constituent pas la majeure partie des activités de l'entreprise, mais qui sont tout de même considérables dans le contexte d'un contrat du gouvernement. Le taux ainsi négocié devrait, dans la plupart des cas, être légèrement inférieur à celui qui est appliqué aux autres travaux exécutés dans les installations de l'entreprise.

Interprétation

- 1. Les taux de recouvrement peuvent être établis dans le but de ventiler les frais généraux de façon raisonnable et justifiée entre les biens et les services qui nécessitent un investissement en frais généraux inférieur à celui requis pour les activités courantes de l'entreprise.
- 2. La décision d'appliquer un taux de recouvrement est laissée à la discrétion des négociateurs qui sont les mieux placés pour déterminer si une telle mesure s'impose compte tenu des renseignements dont ils disposent.
- 3. Voici certaines circonstances dans lesquelles il serait indiqué d'appliquer un taux de recouvrement :
 - a) contrats de sous-traitance;
 - b) livraisons directes, autres reventes et achats de grande valeur;
 - c) services de réparation sur place et services d'une équipe volante de réparation;

- d) autres applications spécialisées, comme les frais de déplacement et de subsistance imputés directement à un contrat.
4. L'application de taux de recouvrement a pour but d'affecter des coûts à un contrat. Les autres taux de recouvrement des frais généraux ne doivent comprendre aucun des coûts associés à un contrat auquel s'applique un taux de recouvrement. C'est donc dire que si on omet de tenir compte du coût total lié à certaines situations pour établir les taux de recouvrement, on risque de ne pas recouvrer tous les frais généraux, puisque ceux-ci ne peuvent pas être recouverts aux termes d'autres contrats. Par exemple, une telle situation pourrait se produire si un contrat est établi selon un faible taux de recouvrement afin d'éviter que le prix total du contrat ne dépasse un certain plafond et que ce taux ne permet donc pas de recouvrer la totalité des coûts engagés.

Annexe 10.5.17 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 17
(2010-01-11)

Matériel fourni par le gouvernement

L'alinéa 05 a) des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) porte sur la répartition des coûts indirects selon les principes de « lien de similarité » et de « lien de cause à effet entre les groupements de coûts ». Au moment de la mise en application de ces principes, il faut tenir compte de la nature des différentes activités auxquelles les coûts sont attribuables ainsi que le moment où ces activités sont réalisées.

Le présent communiqué d'interprétation vise à aider à déterminer quand les coûts de manutention du matériel et les frais généraux et administratifs liés au matériel fourni par le gouvernement sont des éléments admissibles de remboursement des coûts.

Définitions

Aux fins du présent communiqué,

« pièces de rechange faisant l'objet d'avances à justifier » : matériel ne figurant pas au catalogue, qui appartient au gouvernement et qui est fabriqué ou acheté par des entrepreneurs conformément aux ententes établies entre les entrepreneurs et le gouvernement. Ces pièces sont utilisées pour la réparation et la révision de l'équipement du gouvernement.

« prix de revient effectif » : dépenses engagées par un entrepreneur pour obtenir un produit donné. Cela comprend le prix facturé à l'entrepreneur (moins les remises), les frais de transport applicables, les frais de recouvrement, les droits de douane et de courtage.

« matériel fourni par le gouvernement (MFG) » : matériel qu'un ministère ou un organisme gouvernemental fournit à un entrepreneur pour qu'il l'intègre au produit final.

Interprétation

- a) Les frais de manutention liés à la mise en entrepôt du matériel et au retrait de celui-ci de l'entrepôt sont attribués au matériel fourni par le gouvernement au moment de l'intégration du matériel.
- b) Les frais généraux et administratifs et les frais de manutention applicables doivent être attribués en tant que coût lié à l'intégration au matériel fourni par le gouvernement l'année où le matériel est intégré. Par exemple, lorsque du matériel fourni par le gouvernement faisant l'objet d'avances à justifier est retiré de l'entrepôt et transféré au Canada pour aliénation, les frais généraux et administratifs et les frais de manutention applicables sont attribués au moment du transfert du matériel.
- c) Lorsque l'entrepreneur garde en entrepôt, pour le Canada, du matériel fourni par le gouvernement, le prix de revient effectif du matériel fourni par le gouvernement qui est acheté ou encore, les coûts directs de matériel, de main-d'œuvre et de fabrication et les frais généraux et administratifs connexes sont normalement inclus dans le coût des articles en stock.

Annexe 10.5.18 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 18
(2010-01-11)

Régimes de participation aux bénéfices - primes de rémunération

L'article 04 des Principes des coûts contractuels [1031-2](#) explique les coûts indirects. Le paragraphe 2. c) de cette section stipule que les avantages sociaux (la contribution de l'entrepreneur seulement) doivent être inclus comme coûts indirects (frais généraux). Aux fins de [1031-2](#), les montants payés au titre des Régimes de participation aux bénéfices - Primes de rémunération **ne peuvent pas être** des frais généraux. Ces sommes ne constituent pas des coûts parce que ces régimes sont normalement considérés comme une répartition d'une partie des bénéfices parmi les employés. Les gains qui proviennent de profits ou de la distribution de bénéfices non répartis, ne sont pas des coûts. Toutefois, comme le but de ces régimes est de rémunérer les employés, il n'est pas rare qu'on juge que les paiements versés dans le cadre de ces régimes devraient être considérés comme des coûts.

Le présent communiqué d'interprétation des coûts vise à déterminer les caractéristiques des Régimes de participation aux bénéfices - Primes de rémunération qui peuvent être considérés comme des coûts admissibles aux fins de [1031-2](#).

Définitions

Les **Régimes de participation aux bénéfices - Primes de rémunération** ont pour but d'établir un rapport entre le rendement des employés et l'atteinte des objectifs de l'organisation, en fournissant un supplément de rémunération au moyen de la distribution d'une partie définie des profits nets de l'organisation.

Interprétation

Les Régimes de participation aux bénéfices - Primes de rémunération peuvent être considérés comme un élément de coût admissible dans les circonstances suivantes :

- a) le régime prévoit une entente documentée de partage avec tous les employés, et les primes d'encouragement que verse l'employeur sont calculées en fonction des profits;
- b) l'entreprise paie les employés directement ou met en fiducie les fonds du régime de participation aux bénéfices pour le compte des employés qui participent au régime;
- c) le coût ne dépasse pas le montant du versement fait aux employés ou placé en fiducie;
- d) le coût n'est imputable que pendant l'année où l'employé a fourni les services qui ont permis d'obtenir les gains visés dans le régime;
- e) la totalité du montant reconnu comme un coût est versée aux employés (ou au fiduciaire) pendant l'exercice financier au cours duquel les gains ont été faits ou peu de temps après la fin de l'exercice financier (dans les mois qui suivent, et bien avant la fin de l'exercice qui suit celui au cours duquel les gains ont été réalisés);
- f) les fonds que le fiduciaire doit verser à l'employeur pour les surcotisations ou pour les sommes que le régime peut générer servent à réduire les coûts de l'exercice en cours, à moins que ces sommes soit directement versées par l'employeur aux employés pendant l'exercice financier en cours. (Voir l'[annexe 10.5.11](#).);
- g) la rémunération versée aux propriétaires des sociétés apparentées, aux partenaires, aux propriétaires exclusifs ou aux membres de leur famille immédiate est proportionnelle aux services

personnels qu'ils ont rendus plutôt que d'être une part des profits distribués. (Voir l'[annexe 10.5.13.](#))

Annexe 10.5.19 : Communiqué d'interprétation des coûts- Numéro 19
(2010-01-11)

Définition des coûts associés à la main-d'œuvre recrutée temporairement par l'entrepreneur pour réaliser des travaux dans le cadre d'un contrat

Conformément aux articles 03, 04 et 05 des Principes de coûts contractuels [1031-2](#), les coûts de la main-d'œuvre dont on retient temporairement les services dans le cadre d'un contrat peuvent être considérés comme étant des coûts directs ou des coûts de la main-d'œuvre.

Définition

Aux fins du présent communiqué,

On entend par « **coûts de la main-d'œuvre** » les coûts engagés par un entrepreneur pour retenir temporairement les services d'ingénieurs, de rédacteurs techniques, de techniciens, d'ouvriers spécialisés. La main-d'œuvre dont on retient les services entraîne normalement des coûts indirects différents. On doit veiller à ce que ceux-ci ne soient pas traités comme des coûts associés au travail des employés de l'entrepreneur.

Interprétation

1. La méthode que les entrepreneurs utilisent pour effectuer le traitement comptable des coûts associés à la main-d'œuvre, y compris des frais généraux connexes, varie en fonction des circonstances dans lesquelles les coûts sont engagés.

Par exemple :
 - a) certains entrepreneurs considèrent les coûts de la main-d'œuvre retenue par contrat comme étant des coûts directs lorsque les travaux ont été réalisés sous leur supervision et dans leurs installations, et que la disposition mentionnée à l'article 03 b) des Principes de coûts contractuels [1031-2](#) s'applique à ces coûts. Ils appliquent alors soit les taux des coûts directs de la main-d'œuvre retenue qui sont en vigueur sur le marché, soit les taux salariaux moyens qui s'appliquent à leurs propres employés lorsqu'ils réalisent des travaux semblables. Toutefois, ces entrepreneurs consignent comme des frais généraux la différence entre les taux salariaux moyens de leurs propres employés et les taux de la main-d'œuvre retenue par contrat;
 - b) d'autres entrepreneurs considèrent les coûts de la main-d'œuvre retenue par contrat comme étant des coûts associés à la sous-traitance.
2. Certains coûts indirects doivent être répartis équitablement entre les coûts de la main-d'œuvre retenue par contrat lorsqu'il existe un lien de cause à effet ou un rapport avantageux, et la méthode de répartition doit être conforme aux pratiques communiquées par l'entrepreneur.
3. Le traitement comptable des coûts de la main-d'œuvre retenue par contrat doit être évalué au cas par cas, en tenant compte de l'importance relative des coûts en question et de l'effet global du traitement comptable sur les objectifs finaux visés en matière de coûts. L'acceptation ou le rejet de la méthode qu'utilise l'entrepreneur pour comptabiliser les coûts de sa main-d'œuvre doit être fondé sur :
 - a) les liens de cause à effet et les rapports avantageux entre les coûts indirects et les coûts de la main-d'œuvre retenue par contrat;
 - b) la nature des rapports qui existent entre l'employeur et le consultant.

4. La méthode préférée de traitement comptable des coûts de la main-d'œuvre retenue consiste à utiliser des coûts directs, distincts des frais généraux applicables. D'autres méthodes sont acceptables à condition qu'elles soient raisonnables et justifiées et qu'elles soient conformes aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#).

Annexe 10.6.1 : Notification de coût 01 - Montant des redevances de PTC pour la négociation des taux

(2010-01-11)

Contexte

Partenariat technologique Canada (PTC) a contribué des sommes dans le cadre d'accords sur un projet conclus avec PTC et prévoyant le remboursement possible des contributions en question selon des dispositions de remboursement de redevances.

Dans la plupart des cas, ces dispositions de remboursement de redevances sont liées à la vente du produit/projet potentiel pour lequel PTC a contribué des fonds. Les dispositions et le pourcentage de remboursement varient selon l'accord.

Question

Dans les accords qui ont été passés en revue, les paiements de redevances que l'entreprise doit verser à PTC, dans la plupart des cas, dépassent le montant original de la contribution, à condition que les ventes liées au projet de développement soient viables.

Dans la négociation des taux annuels avec une entreprise, un coût de remboursement de redevances devra peut-être être pris en compte dans le calcul du taux de frais généraux dans l'année où le remboursement est requis et est versé à PTC.

Situation du recouvrement des coûts pour la négociation des taux annuels

Aux fins de négociation des taux annuels, le montant à recouvrer autorisé à l'égard de contrats sera limité à la contribution originale de PTC en vertu de l'accord. Le montant dépassant la contribution originale sera considéré comme un élément distinct extérieur aux négociations de taux et ne sera pas un coût contractuel autorisé.

Le montant du recouvrement sera déterminé selon l'accord original conclu avec PTC. Dans le cas des contributions qui sont particulières à un produit, un taux de recouvrement lié au développement du produit sera établi. Dans le cas des accords non particuliers à un produit, le recouvrement se fera au moyen de frais généraux et d'administration et sera réparti sur une période de temps raisonnable.

Références

[Norme comptable 3.2 du Conseil du Trésor](#) - Paiements de transfert (Subventions et contributions)

[1031-2](#), Principes des coûts contractuels du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat*

[Annexe 10.4](#) : Raisons pour la non-admissibilité de certains coûts lorsque les Principes des coûts contractuels [1031-2](#) sont utilisés

[Annexe 10.5.7](#) : Dépenses de recherche et de développement - Numéro 07

[Annexe 10.5.12](#) : Coûts financés par une entreprise- Numéro 12

ICCA 3290 Éventualités

Annexe 10.6.2 : Notification de coût 02 – Écarts d'acquisition
(2010-01-11)

Définition

Aux fins de la présente notification :

Un écart d'acquisition signifie l'excédent de la valeur globale d'une entreprise sur la valeur nette attribuée aux actifs acquis et aux passifs pris en charge. Cet élément est un actif incorporel non identifiable, qui tire sa source de la méthode de comptabilisation d'achat d'un regroupement d'entreprises lorsque le prix payé par l'entreprise acheteuse dépasse la somme des actifs individuels identifiables acquis moins les passifs pris en charge, en fonction de leur juste valeur.

Notification :

Un écart d'acquisition représente le montant excédentaire payé par un entrepreneur pour l'achat d'une entreprise sur la juste valeur du marché des actifs de l'entreprise acquise moins les passifs pris en charge. Ce montant est fondé sur la croissance et les bénéfices prévus de l'entreprise nouvellement acquise et, par conséquent, constitue un actif incorporel.

La comptabilisation de tous les coûts d'amortissement, de passation en charge, d'imputation ou de réduction de la valeur de cet actif incorporel appelé écart d'acquisition (peut importe la méthode de comptabilisation) est interdite.

Documents de référence

[1031-2](#), Principes des coûts contractuels, du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat*

[Annexe 10.4](#) : Raisons pour la non-admissibilité de certains coûts lorsque les Principes des coûts contractuels 1031-2 sont utilisés

ICCA 3062 Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels

[FAR 31.205-49](#) *Goodwill*