

# Rapport sur les prix des services d'architecture, de génie, d'arpentage et de cartographie

## Guide de déclaration et définitions

Le présent guide a été conçu pour vous aider à remplir le *Rapport sur les prix des services d'architecture, de génie, d'arpentage et de cartographie*. Si vous avez besoin d'aide ou de renseignements supplémentaires, veuillez communiquer avec nous par téléphone en composant le 1-888-951-4550 ou par courriel à l'adresse [ipps.ingenierie@statcan.gc.ca](mailto:ipps.ingenierie@statcan.gc.ca). Visitez aussi notre site Web à l'adresse [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca).

## **But**

Le but de l'enquête est de mesurer les variations des prix des services d'architecture, de génie, d'arpentage et de cartographie au cours du temps. Cela signifie que votre entreprise devra fournir les spécifications d'un mandat de son choix et, sur la base de ces spécifications, pour chaque trimestre de l'exercice, on vous demandera d'établir le nouveau prix du mandat en mettant à jour les taux applicables à chaque section correspondante du questionnaire.

## **Qui devrait répondre à l'enquête?**

Si vous n'êtes pas en mesure de fournir l'information requise, veuillez transférer le questionnaire à l'expert en estimation de mandats de votre firme qui serait en mesure de d'estimer ce que le client devrait payer. Cette personne est soit un architecte, un ingénieur, un gestionnaire de projet, soit un professionnel en arpentage et en cartographie.

## **Utilisation uniforme des termes de référence**

Il est essentiel qu'aucun des termes de référence ne change lorsque vous produisez les rapports pour cette enquête. Par exemple, vous pouvez choisir de déclarer le coût de la main-d'œuvre directe en vous servant du *taux de dépenses salariales directes*, du *taux de dépenses de personnel directes* ou du *taux facturable*. [Veuillez consulter la dernière page du présent guide, **Définitions**.] Quelle que soit votre préférence, veuillez produire systématiquement le rapport en utilisant les mêmes termes et définitions pour l'établissement du nouveau prix pour le trimestre courant et pour les trimestres subséquents.

La **section A** comprend les instructions pour choisir un mandat, en insistant surtout sur le fait qu'il doit être **représentatif, pertinent et facile à réévaluer**.

Si tous vos mandats se rapportent à de grands projets complexes, choisissez une partie distincte d'un de ces grands mandats, par exemple, allant d'un jalon au suivant ou couvrant une seule période de facturation mensuelle.

En général, les spécifications du mandat sélectionné servent de modèle sur lequel fonder les futures déterminations trimestrielles du prix. Le « modèle » est l'élément de base de la méthode d'établissement du prix des mandats fondée sur un modèle utilisée dans la présente enquête, ainsi que par de nombreux autres organismes statistiques nationaux. Le modèle a pour but de refléter des détails réalistes des composantes du prix (coût de la main-d'œuvre directe utilisée, frais généraux, bénéfice et autres coûts directs applicables) d'un projet type. Bien que des ajustements puissent être apportés de temps à autre, le modèle est destiné à demeurer statique afin de mesurer uniquement les variations découlant des composantes du prix.

La **section B** indique l'industrie pour laquelle vous produirez le rapport et, si votre entreprise appartient à l'industrie du génie, elle précisera le domaine de spécialisation. Si l'industrie ou l'activité commerciale mentionnée n'est pas applicable, veuillez écraser la description énoncée comme étant l'activité commerciale ou appeler le 1-888-951-4550. Veillez à ce que les termes utilisés pour l'**identificateur du mandat** et la **description du projet** soient aussi généraux que possible. N'utilisez pas le nom du client et ne donnez le nom d'aucun employé dans le questionnaire.

La **section C** est divisée en quatre sous-sections. Chacune contient une grille de données : la colonne de gauche décrit les éléments auxquels il est fait référence dans le titre de chaque sous-section; par exemple,

à la figure 1, **C1 – Coût de la main-d’œuvre directe**, la colonne de gauche permet de saisir chaque niveau de main-d’œuvre directe

À la droite de la colonne de gauche, se trouve un **tableau A** et un **tableau B**. Toutes les composantes du prix total figurant dans le mandat original doivent être saisies dans le tableau A.

	Tableau 1A			Tableau 1B		
	Mandat sélectionné			<Date>		
Niveaux de main-d'œuvre directe	Heures	Tarif	Total	Heures	Tarif	Total
<b>Coût total de la main-d'œuvre directe</b>			\$			\$

Figure 1 : Illustration de la grille de données de la sous-section C1.

	Tableau 2A		Tableau 2B	
	Mandat sélectionné		<Date>	
<b>Total : Coûts indirects</b>		\$		\$
<b>Total : Bénéfice</b>		\$		\$

Figure 2 : Illustration de la grille de données de la sous-section C2.

	Tableau 3A		Tableau 3B	
	Mandat sélectionné		<Date>	
<b>Total: déboursés</b>		\$		\$

Figure 3 : Illustration de la grille de données de la sous-section C3.

	Tableau 4A		Tableau 4B	
	Mandat sélectionné		<Date>	
<b>Prix total : Coût de la main-d'œuvre directe (C1) + Coûts indirects et bénéfices (C2) + déboursés (C3)</b>		\$		\$

Figure 4 : Illustration de la grille de données de la sous-section C4.

Tout de suite après que vous ayez fourni les composantes du mandat original dans chaque sous-section, on vous demande de déterminer le nouveau prix du mandat en modifiant tous les coûts facturés au client qui pourraient avoir changé depuis l’exécution initiale des termes du mandat, tels que les taux de main-d’œuvre applicables (C1), les coûts indirects et les bénéfices (C2), et les déboursés (C3). Ces renseignements sur le nouveau prix doivent être inscrits dans les sous-sections correspondantes de tous les **tableaux B**.

La **sous-section C4 – Prix total** est utilisée pour additionner toutes les composantes du prix énumérées à la **section C** (sous-sections C1 à C3).

La **section D – Raison du changement de prix** vous permet d’indiquer les raisons pertinentes d’un changement de prix.

La **section E – Commentaires** vous permet d’inscrire vos commentaires sur l’enquête ou de donner des renseignements supplémentaires sur toute situation ayant une incidence sur vos prix.

La **section F – Attestation** vous permet de donner ou de confirmer tous les renseignements pertinents sur la personne-ressource et d’indiquer le temps qui a été nécessaire pour remplir le questionnaire.

**Questionnaire pré-rempli :** Si vous cochez la réponse « Oui, veuillez m’envoyer un questionnaire pré-rempli », tous les **tableaux A** seront pré-remplis à titre de référence au moyen des données sur le prix

total (taux et quantités) déclarées sur le questionnaire précédent. Chaque **tableau B** restera en blanc afin que vous puissiez indiquer les nouveaux prix des composantes énumérées pour chaque trimestre en cours.

### **Foire aux questions**

#### **J'ai de nombreux mandats, lequel dois-je sélectionner?**

Choisissez un mandat qui est représentatif, pertinent et dont il est facile de réévaluer le prix. Idéalement, il devrait s'agir d'un mandat comportant plusieurs niveaux de main-d'œuvre directe et peu de coûts externes (tels que les déboursés), et qui n'est pas saisonnier.

#### **Pourquoi Statistique Canada a-t-il besoin d'une enquête trimestrielle sur mon entreprise?**

Nos sources industrielles ont indiqué que la plupart des entreprises examinent et révisent éventuellement leurs taux de mains-d'œuvre au moins une fois, sinon deux fois, par année, mais qu'elles ne le font pas toutes au même moment de l'année. En outre, des chocs économiques surviennent souvent sans signes précurseurs et, selon leur gravité, peuvent perturber les activités en cours. Nous estimons qu'une enquête trimestrielle offre le meilleur moyen de saisir rapidement les variations de prix prévues et non prévues.

#### **Pourquoi Statistique Canada fait-il le suivi des prix pour un seul projet achevé qui ne sera peut-être jamais plus entrepris (pourquoi établir le prix d'un modèle)?**

Statistique Canada reconnaît que la plupart des projets entrepris dans l'industrie des services d'architecture, de génie, d'arpentage et de cartographie sont uniques. Afin de suivre les fluctuations de prix de ces projets uniques, des mandats représentatifs ou modèles choisis par les participants à l'enquête sont utilisés pour représenter l'ensemble des projets traités dans l'industrie au cours du temps. Les spécifications (portée des services) de ces mandats modèles sont maintenues constantes et seules les variations des composantes du prix sont suivies au fil du temps. Les composantes du prix comprennent le coût de la main-d'œuvre, les coûts indirects, le bénéfice et d'autres coûts directs applicables, qui peuvent varier en fonction de facteurs tels que la concurrence, la dynamique du marché du travail, les augmentations de productivité, etc.

#### **Que faire si une composante de prix particulière ne varie pas ou qu'aucune composante du prix ne varie durant un trimestre donné?**

Si aucun changement n'a lieu pour une composante de prix particulière, veuillez inscrire « Idem » dans la case pertinente du tableau B.

#### **Comment Statistique Canada traite-t-il l'information confidentielle?**

En vertu de la loi, **toute** l'information fournie à Statistique Canada est confidentielle. Absolument aucun identificateur d'entreprise ou de particulier n'est publié, et les résultats sont agrégés et publiés sous la forme résumée d'un *indice de prix*<sup>1</sup>.

L'indice de prix	2006	2007	2008	2009	2010
Prix d'ensemble	123,1	129,1	132,2	134,4	139,9

Figure 5 : Exemple d'indice de prix publié

<sup>1</sup> **Source** : Statistique Canada. Tableau 327-0007 – Indices de prix des services d'ingénierie-conseil, annuel (indice, 1997=100), base de données en ligne CANSIM.

### Que faire si tous nos projets sont trop complexes ou de trop grande portée pour votre enquête?

Si vous ne pouvez faire votre sélection que parmi des mandats pour de grands projets complexes, veuillez sélectionner une partie distincte de l'un de ces mandats. Cette partie pourrait être une période de facturation mensuelle, ou une période allant d'un jalon au suivant.

### Les coûts des sous-traitants sont-ils inclus?

Non, veuillez exclure tous les coûts relatifs aux sous-traitants.

### Que faire si la composition du personnel change?

L'évolution du marché du travail, de la réglementation ou de la technologie peuvent nécessiter un changement de composition du personnel énuméré à la sous-section C1 – Coût de la main-d'œuvre directe. Un changement de composition du personnel peut être reflété par une modification du nombre d'unités de main-d'œuvre requises, voire même une réduction de celui-ci à zéro. En outre, des lignes de main-d'œuvre peuvent être ajoutées à la sous-section C1.

Niveaux de main-d'œuvre directe	Tableau 1A			Tableau 1B		
	Mandat sélectionné			<Date>		
	Heures	Tarif	Total	Heures	Tarif	Total
Employee générique niveaux X	8	100 \$	800 \$	0	100 \$	0 \$
Employee générique niveaux Y	8	120 \$	960 \$	12	120 \$	1440 \$

Figure 6 : Exemple d'un changement de composition du personnel comprenant l'élimination de poste de niveau X et le transfert du travail au poste de niveau Y.

<b>Définitions : Rapport sur les prix des services d'architecture, de génie, d'arpentage et de cartographie</b>	
<b>Trimestriel</b>	Ce questionnaire sera envoyé aux répondants tous les trois mois de l'année civile.
<b>Mandat</b>	Un document ayant force de loi qui consigne l'entente conclue entre un client et une ou plusieurs autres parties en vue de fournir les biens ou les services spécifiés, habituellement durant une période particulière, en contrepartie de la rémunération spécifiée (prix).
<b>Projet</b>	Dans le contexte de la présente enquête, un « projet » s'entend de tous les services et (ou) de tous les biens (ou d'une partie distincte de ceux-ci) que le fournisseur consent à livrer au client, comme il est spécifié dans un contrat ayant force de loi.
<b>Secteur client (public ou privé)</b>	Les « clients du secteur public » comprennent les administrations fédérale, provinciales et municipales, les sociétés de la Couronne et les organismes gouvernementaux. Les « clients du secteur privé » comprennent les particuliers, d'autres entreprises et les organismes non gouvernementaux.
<b>Main-d'œuvre directe</b>	Coût total de la main-d'œuvre fournie par tout le personnel professionnel, technique et administratif du fournisseur de services engagé pour exécuter un projet particulier. Le taux de facturation horaire pour chaque niveau de classification de la main-d'œuvre directe peut être indiqué sous forme de taux salarial direct, de taux de rémunération directe du personnel ou de taux facturables.
<b>Taux de dépenses salariales directes</b>	Un taux de facturation horaire fondé sur le salaire ou le traitement brut de la main-d'œuvre directe du fournisseur de services à l'exclusion du coût des cotisations et des avantages sociaux habituels, tels que la formation, les frais de certification et les congés payés.
<b>Taux de dépenses de personnel directes</b>	Un taux de facturation horaire fondé sur le salaire ou le traitement de la main-d'œuvre directe du fournisseur de services, y compris le coût des cotisations et des avantages sociaux habituels, tels que la formation, les frais de certification et les congés payés.
<b>Taux facturables</b>	Le prix facturé par unité utilisé dans le calcul du prix fondé sur le temps de travail consacré à un projet. Normalement, il s'agit d'un taux horaire facturé à un client en contrepartie de services. Les taux facturables comprennent les coûts indirects et les bénéfiques en plus des coûts de main-d'œuvre de base.
<b>Coûts indirects</b>	Coûts liés au fonctionnement général et à la maintenance d'un cabinet professionnel qui ne peuvent pas être imputés directement à un projet. Habituellement, le coût total de la main-d'œuvre directe d'un projet couvre toutes ces dépenses soit au moyen d'un multiplicateur des dépenses salariales directes ou d'un poste de dépenses de personnel directes.
<b>Bénéfice</b>	Le solde, après avoir déduit du prix total le coût de la main-d'œuvre directe, les coûts indirects et les déboursés. Le niveau de bénéfice d'un projet particulier devrait refléter l'exposition au risque du fournisseur de services dans le cadre du projet.
<b>Déboursés</b>	Dépenses non liées à la main-d'œuvre engagée directement en vue d'exécuter le mandat et qui peuvent être sujettes à une majoration pour couvrir les frais de bureau et les frais administratifs du fournisseur de services.
<b>Prix total</b>	Dans le contexte de la présente enquête, le « prix total » est défini comme étant la somme du coût de main-d'œuvre directe, des coûts indirects, du bénéfice et des déboursés. Les frais versés à tout sous-traitant engagé par le fournisseur de services pour la fourniture d'un service particulier dans le cadre du projet ne doivent pas être inclus dans le prix total.