

SOS L H h 23/12

710

(1939)

12

RECEIVED BY THE DIRECTOR OF THE BUREAU OF THE ARMY

1917

1917

Instruction sur la réalisation des accords amiables prévus par la loi du 11 juillet 1938 relative à l'organisation de la nation en temps de guerre (marchés).

Paris, le 11 octobre 1939.

La loi du 11 juillet 1938 sur l'organisation générale de la nation pour le temps de guerre, modifiée et complétée par le décret-loi du 1^{er} septembre 1939 (1), dispose qu'à la mobilisation et, le cas échéant, dès la mise en application de cette loi, la fourniture des prestations nécessaires pour assurer les besoins du pays peut être obtenue, en principe, par des accords amiables, à défaut par réquisition.

Au sens de la loi, il faut entendre par « accords amiables » non seulement les marchés de gré à gré proprement dits, mais aussi les marchés passés par adjudication et les contrats de régularisation des commandes de mobilisation; ce terme désigne, en définitive, tout mode d'acquisition qui ne relève pas de la réquisition.

La présente instruction est applicable à tous les accords amiables conclus en vue de la fourniture des prestations nécessaires pour assurer les besoins du pays.

Sans qu'il soit nécessaire d'attendre la publication du décret qui doit définir, au point de vue fiscal, la notion de « besoins du pays », il faut admettre que cette notion englobe indiscutablement les besoins de l'Etat, des départements, des communes, des établissements publics, des services publics personnalisés, de la Société nationale des chemins de fer, et des différents organismes créés pour le temps de guerre en vue de répondre aux nécessités de la défense nationale, cette énumération n'étant d'ailleurs pas limitative.

Les règles auxquelles sont, désormais, soumis les accords amiables sont précisés par le décret-loi susvisé du 1^{er} septembre 1939 et le décret du 13 septembre 1939 relatif aux primes à l'invention et à la production. Des décrets interviendront à bref délai pour déterminer le régime fiscal applicable, d'une part, aux

(1) *Journal officiel* du 4 septembre 1939 (p. 11161) et rectificatif du 25 septembre 1939 inséré au *Journal officiel* du 25 septembre 1939 (p. 11730).

entreprises qui ne consacrent pas exclusivement leur activité à la satisfaction des besoins du pays et, d'autre part, à celles dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500.000 fr.

Ces textes ayant un caractère plus spécifiquement fiscal et ne devant pas modifier les règles d'après lesquelles les administrations et services doivent réaliser les accords amiables, il a paru opportun de préciser, dès maintenant, les règles en question.

La présente instruction vise particulièrement le cas des marchés de gré à gré proprement dits, mais ses directives générales sont applicables aux autres modes d'accords amiables et, notamment, aux adjudications dans la mesure où elles sont compatibles avec ce procédé de réalisation des accords amiables. C'est ainsi qu'il faudra s'en inspirer pour la détermination des prix-limites.

Dans les marchés de gré à gré, la discussion des prix sera effectuée dans les conditions habituelles; elle devra toutefois être particulièrement serrée, car il importe d'éviter la hausse de ces prix et ses répercussions sur l'économie générale du pays.

Avant d'entrer dans les détails d'exécution, il convient de faire ressortir les principes généraux qui sont à la base de la conclusion des accords amiables.

Les marchés sont conclus, comme en temps de paix, par les fonctionnaires des différents départements ministériels intéressés (1); ils comportent fixation d'un prix et sont assortis éventuellement d'une clause de révision de ce prix.

En fin d'exercice, l'administration des finances relève, dans la comptabilité de chaque prestataire, les résultats financiers de l'ensemble des commandes effectuées pour le compte de l'Etat et, en application du décret du 29 juillet 1939, relatif au régime fiscal des entreprises travaillant pour la défense nationale, modifié par le décret du 1^{er} septembre 1939, effectue un prélèvement progressif sur les bénéfices constatés.

Les règles suivant lesquelles est appliqué ce prélèvement diffèrent selon les diverses catégories d'entreprises, mais ces différences sont sans influence sur le mode de passation des marchés.

En ce qui concerne notamment les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel dépasse 500.000 fr., pour les seules commandes de l'Etat, le prélèvement effectué sur le bénéfice résultant de ces commandes est de :

25 p. 100 sur la tranche inférieure à 2 p. 100 du chiffre d'affaires;

50 p. 100 sur la tranche comprise entre 2 et 6 p. 100;

75 p. 100 sur la tranche comprise entre 6 et 8 p. 100;

100 p. 100 sur la fraction excédant 8 p. 100 du chiffre d'affaires.

Ces dispositions aboutissent à laisser les pertes à la charge des prestataires et à leur accorder un bénéfice maximum de 4 p. 100 qui n'est d'ailleurs atteint que si le bénéfice comptable effectivement réalisé est, au moins, de 8 p. 100.

Ce bénéfice de 4 p. 100 est destiné à permettre la rémunération du capital engagé dans l'entreprise. Il y a lieu de remarquer, à ce sujet, qu'un décret antérieur, en date du 5 janvier 1939, actuellement abrogé, avait organisé de façon différente cette rémunération du capital investi. L'intérêt de ce capital était incorporé dans le prix de revient de la fourniture et, par contre, il n'était admis aucun bénéfice provenant de la différence entre le prix de revient et le prix de vente.

Les dispositions du décret du 29 juillet 1939 s'inspirent des mêmes idées directrices, à savoir : rémunération du capital investi et exclusion de tout bénéfice.

(1) Pour alléger le texte, il sera toujours question, par la suite, de « fonctionnaires des divers départements ministériels », mais il va de soi, compte tenu des indications précédemment données, que cette expression est employée dans un sens générique et s'applique aux différents chefs de service des collectivités et services publics, des services concédés et organismes officiels. De même l'expression « administration centrale » s'applique, le cas échéant, aux autorités de tutelle et de contrôle.

Mais elles réalisent ce double but en appliquant au bénéfice comptable des prestataires un prélèvement fiscal qui est calculé de façon à laisser aux intéressés, à titre de rémunération forfaitaire du capital, une marge égale à 4 p. 100, au maximum, du chiffre d'affaires.

Cette modification de procédé a, principalement, pour origine les difficultés d'ordre pratique qui se seraient présentées pour la détermination du capital investi, étant donné notamment que la valeur de la monnaie a varié depuis la date de constitution des diverses entreprises.

Il n'existe pas, il est vrai, de relation constante entre le montant du chiffre d'affaires réalisé par une entreprise et celui du capital engagé, mais, suivant les indications du rapport en date du 25 juillet 1939 de la commission chargée d'établir le texte du décret du 29 juillet précité, la rémunération forfaitaire du capital résultant du barème de prélèvement établi par ce texte ressortait à un taux normal que le décret du 1^{er} septembre 1939 a, d'ailleurs, réduit en majorant le prélèvement initialement prévu.

Par ailleurs, la commission, « soucieuse de ne pas tuer l'esprit d'invention et de favoriser l'utilisation des procédés nouveaux », a inclus dans le texte du décret des dispositions permettant de soustraire à la limitation du bénéfice ~~conduisant inéluctablement à l'augmentation des prix~~ réalisées par l'entreprise et intéressant la défense nationale.

Préoccupée, d'autre part, de ne pas transformer les industries travaillant pour l'Etat en une régie, dans laquelle l'absence de tout bénéfice conduirait inéluctablement à l'augmentation des frais généraux et à l'élévation des prix, elle a admis que pourraient être soustraites à la limitation instituée par le décret des primes déterminées par le ministère qui aura passé la commande, primes qui, prévues dans le marché, inciteront le fournisseur ou l'entrepreneur à travailler avec le rendement maximum.

Enfin, en vue de faciliter le renouvellement de l'outillage, la commission a admis la possibilité de soustraire à la limitation les sommes consacrées à l'amortissement accéléré des matériels spéciaux qui ne pourraient normalement être utilisés que pour les marchés de défense nationale.

Par ailleurs, un décret, en date du 13 février 1939, avait prévu la possibilité pour les entreprises de constituer, sous certaines conditions, des provisions destinées au renouvellement du matériel et de l'outillage; le décret du 29 juillet 1939 a admis que ces provisions pourraient échapper à la limitation qu'il a instituée.

Il convient de tenir compte des différentes considérations exposées ci-dessus pour déterminer le prix auquel doivent être conclus les accords amiables.

Mais il ne s'en suit pas qu'on doive, pour cette détermination, faire état d'une manière systématique et mathématique du prélèvement fiscal dont les modalités ont été rappelées plus haut.

Il serait, en particulier, inadmissible d'allouer, par principe, aux prestataires la marge de bénéfice de 8 p. 100 à partir de laquelle, comme il est indiqué ci-dessus, est laissé aux intéressés un bénéfice maximum de 4 p. 100.

Dans ce cas, en effet, le prestataire n'aurait plus aucun avantage à réduire son prix de revient effectif.

Si, au contraire, l'accord amiable est conclu de telle façon que l'écart entre le prix du marché et le prix de prévision soit de l'ordre de 3 p. 100 par exemple, l'intéressé aura droit à une rémunération de 2 p. 100 si son prix de revient est égal au prix de prévision, mais demeurera incité à abaisser son prix de revient pour porter sa rémunération jusqu'au maximum autorisé.

Dans le cas des marchés relatifs à des fournitures de produits agricoles et tous autres produits susceptibles d'être taxés, le problème est particulièrement simple. Conformément aux dispositions de l'article 21 bis de la loi du 11 juillet 1938, modifiée par l'article 1^{er} du décret-loi du 1^{er} septembre 1939, les prix seront fixés sur la base des mercuriales des

cinq années ayant précédé la mobilisation ou la mise en application de cette loi, compte tenu de tous les éléments de nature à imposer la modification des cours. Le prix des produits taxés ne devra jamais être supérieur au taux de la taxe et pourra lui être inférieur, notamment dans le cas d'achats importants.

Pour les biens immobiliers occupés par l'Etat, les loyers ne pourront, suivant les dispositions de l'article 21 de la même loi modifiée, excéder les prix moyens résultant des locations d'immeubles de même nature obtenus au cours des cinq années ayant précédé la mobilisation ou la mise en vigueur de la loi et constatés, pour la région considérée, soit dans des actes ayant acquis date certaine, soit dans des déclarations régulièrement déposées auprès des administrations fiscales.

Dans les deux cas visés ci-dessus, il appartient aux fonctionnaires chargés de préparer la conclusion des accords amiables de rechercher tous éléments utiles d'appréciation, soit pour fixer le prix à proposer aux prestataires, soit pour discuter les demandes de ces derniers.

En ce qui concerne les travaux et les fournitures industrielles, le prix de prévision qui servira à établir les bases de l'accord amiable doit se rapprocher le plus possible du prix de revient probable. Il y a lieu, en effet, de remarquer :

D'une part, que, si le coût réel de la fourniture excède notablement le prix de prévision, la marge de bénéfice laissée à l'industriel pour rémunérer le capital investi peut se trouver réduite de façon excessive ou même se transformer en perte;

D'autre part, que si le prix de prévision dépasse largement le prix de revient effectif, le bénéfice du prestataire reste limité, en tout état de cause, à 4 p. 100, mais en valeur absolue, est d'autant plus important que le prix de prévision est lui-même plus élevé. Par ailleurs, le jeu du prélèvement aboutit à faire reverser au Trésor une fraction importante des sommes payées, au titre du marché, par le budget du ministère qui passé la commande. De toute façon, il en résulte une inflation des prix et, d'autre part, le risque de non-recouvrement augmente avec l'importance du prélèvement à effectuer.

Les éléments constitutifs du prix de revient d'une commande ont été définis par le décret-loi du 29 juillet 1939 et par le décret d'application portant la même date. Ces éléments sont ceux dont il y a lieu de tenir compte pour établir le prix de prévision. Mais il convient de remarquer que les deux textes précités ont dû tenir compte des dispositions d'ordre fiscal antérieures et, de ce fait, leur interprétation littérale pourrait conduire, sur certains points, à des conclusions erronées si l'on ne prenait la précaution de les rapprocher de ces dispositions fiscales.

C'est ainsi, par exemple, que l'article 3 du décret-loi admet explicitement en déduction du prélèvement, c'est-à-dire inclus dans le prix de revient la rémunération normale du travail fourni pour l'exécution du marché par le chef d'entreprise exploitant à titre individuel ou en qualité d'associé en nom collectif ou encore comme associé gérant d'une société à responsabilité limitée. Ce texte ne fait pas mention de la rémunération normale du travail des administrateurs délégués ou administrateurs directeurs de sociétés anonymes, mais il ne faudrait pas en conclure que cette rémunération ne doit pas entrer en ligne de compte pour la détermination du prix de revient ou du prix de prévision. La discrimination apparente ainsi établie par ce texte entre ces deux catégories de dirigeants est motivée exclusivement par la différence de régime fiscal auquel sont soumises leurs rémunérations respectives.

En fait, pour déterminer le prix de prévision, c'est-à-dire le prix de revient probable devant servir de base aux contrats, les fonctionnaires chargés de la préparation des accords amiables devront se conformer aux principes généraux de la comptabilité industrielle en cette matière, c'est-à-dire prendre en considération toutes les dépenses qu'il sera nécessaire de faire pour réaliser la fourniture, et celles-là

x la rémunération normale des inventeurs

seulement, ce qui exclut, en particulier, des dépenses de représentation (1) et de publicité; par contre, ils devront tenir compte des recettes en atténuation de dépenses qui sont susceptibles de se produire, telles que, par exemple, les ventes de déchets et rebrous.

Les matières, produits semi-ouvrés et objets finis entrant dans la constitution des produits terminés, achetés spécialement pour l'exécution de la commande ou prélevés sur les stocks en magasin antérieurement constitués, seront décomptés au prix de revient ou au prix d'achat majoré, le cas échéant, des frais accessoires d'achat. Dans le cas où ces matières, produits semi-ouvrés ou objets finis seraient cédés à titre onéreux, par l'Etat en vue d'être utilisés pour l'exécution d'une commande, ils devront entrer dans le prix de provision de cette commande pour le montant effectif du prix de cession.

Les traitements, salaires et accessoires de salaires ne devront pas dépasser les taux fixés, le cas échéant, par les prescriptions réglementaires déjà intervenues ou à intervenir.

Parmi les dépenses de frais généraux dont une quote-part est imputable au prix de provision, figurent notamment:

Les impôts de toute nature acquittés par l'entreprise, y compris les sommes payées au cours de l'exercice au titre de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux de l'exercice précédent, mais non compris, d'une part, le prélèvement spécial institué par le décret-loi du 1^{er} septembre 1939, d'autre part, l'impôt acquitté par l'entreprise sur les dividendes distribués;

Les amortissements normaux;

Les intérêts des charges obligatoires et des emprunts bancaires;

Les rémunérations ou redevances payées pour l'exploitation de brevets, licences ou procédés de fabrication.

Toutefois, ces deux dernières catégories de dépenses ne doivent être admises à entrer dans la détermination du prix de provision que sous les réserves formulées par l'article 3 du décret-loi du 29 juillet 1939.

A partir du prix de provision établi dans les conditions ci-dessus indiquées, le prix stipulé au marché doit, pour répondre à l'esprit de la réglementation, tenir compte de la nécessité de rémunérer le capital investi. Par ailleurs, et dans le même but, il convient d'insérer dans le contrat les dispositions nécessaires pour intéresser l'industriel à l'amélioration de ses conditions de production par l'octroi de primes. Ces primes dont l'affectation est déterminée par l'article 21 quinquies de la loi du 11 juillet 1938 (article introduit par le décret du 1^{er} septembre 1939) et qui sont définies par le décret du 13 septembre 1939 sont de deux sortes:

Prime à l'invention. — L'article 3 du décret-loi du 29 juillet 1939 dans la détermination du prix, la rémunération normale des inventions ou perfectionnements réalisés par l'entreprise, dans la mesure où cette rémunération se rapporte à l'exécution de la commande intéressée.

Le montant de la rémunération est fixé, dans chaque cas, par le service compétent de l'administration ayant passé l'accord amiable, sur le vu de la demande de l'industriel, appuyée de toutes justifications utiles. Il convient toutefois de remarquer que l'article 7 du décret d'application réserve la décision à l'administration centrale lorsqu'il s'agit d'une somme totale supérieure à 5 millions de francs ou d'une annuité supérieure à 1 million ou, enfin, dans le cas où la période de répartition de la prime est supérieure à trois ans.

Pour déterminer le montant de la prime d'invention, il y a lieu de tenir compte de tous éléments utiles d'appréciation, notam-

ment: de l'ancienneté de l'invention, des frais de recherches effectués pour la réaliser, de la récupération partielle de ces frais déjà faite par l'entreprise sur des fabrications antérieures, de la possibilité d'appliquer ou non cette invention à des fabrications autres que celles de défense nationale, etc.

Dans le cas où l'entreprise utiliserait simultanément une même invention pour des commandes émanant de deux ou plusieurs départements ministériels différents, il appartient aux fonctionnaires chargés de passer les accords amiables de se documenter, notamment auprès des chefs du service de surveillance en usine, sur l'importance relative des commandes de ces divers départements et, le cas échéant, auprès des chefs des services passant les marchés des autres départements sur l'importance de la prime accordée par ces derniers pour les commandes les intéressant.

Primes de bonne exécution. — L'article 3 du décret-loi du 29 juillet 1939 prévoit également l'attribution de primes pour tenir compte de la manière dont sont assurées les fabrications.

La prime de bonne exécution peut correspondre à des éventualités nettement distinctes:

a) *Rapidité d'exécution supérieure à celle fixée au marché;*

b) *En certains cas, qualité de la fourniture excédant les exigences du cahier des charges.*

La réglementation antérieure renfermait déjà des dispositions permettant de prévoir, dans les contrats, l'attribution de primes pour livraisons anticipées (1). Quant aux primes attachées à la qualité de la fourniture, il en existe déjà de nombreux exemples dans divers cahiers des charges spéciaux.

En tout état de cause, ces primes, dont le montant ne peut être déterminé qu'après exécution de la commande, doivent être fixées préalablement par un barème, en principe progressif, établi lors de la conclusion du contrat;

c) *Fabrication à un prix de revient avantageux.* — La mise en jeu à bon escient de cette dernière prime est d'une extrême importance. C'est elle qui permet de tenir compte de la différence de prix de revient, par rapport au prix de revient des autres industriels, assurée à l'entreprise par une organisation particulièrement économique de ses fabrications, de prendre en considération l'économie ainsi réalisée et de corriger ce que l'application rigide du barème de prélèvement institué par le décret du 1^{er} septembre 1939 aurait à la fois d'injuste pour certains industriels et de préjudiciable aux intérêts de l'administration.

Il est évident, en effet, que si les organisations industrielles de deux fournisseurs différents font apparaître, pour une même fabrication, deux prix de prévisions inégaux et si les prix des marchés respectifs sont établis exclusivement sur la base de ces prix de provision, la marge de 4 p. 100 accordée par le décret pour la rémunération forfaitaire du capital investi sera plus grande, en valeur absolue, pour celui des deux industriels dont la production est la moins économique.

Dans ces conditions, un fournisseur n'aurait aucun intérêt à abaisser son prix de revient puisque, ce faisant, il se pénaliserait lui-même; il trouverait, au contraire, un avantage à ce que sa production fût plus onéreuse.

L'intervention de la prime peut, si elle est judicieusement calculée, éviter cet inconvénient qui aboutirait inévitablement à un accroissement des prix.

D'application relativement simple lorsqu'il s'agit de fournitures soumises à concurrence et pour lesquelles il peut être établi, lors de la discussion du contrat, une sorte de cours ou un prix moyen de revient, cette prime peut, avec quelques précautions, s'appliquer au cas d'un producteur unique, à condition de prendre pour terme de comparaison, au lieu du prix de revient de la concurrence, le prix de revient constaté à la suite d'exécution d'un précédent marché, relatif à une fourniture identique, sous réserve que la diffé-

rence entre le prix de revient de ce précédent marché et le prix de provision retenu pour le marché en discussion résulte effectivement d'une amélioration des conditions de fabrication.

Pour fixer les idées sur la manière dont peut être déterminée cette prime, on peut considérer l'exemple, tout théorique, suivant:

Par suite d'une estimation erronée du prix de provision, un premier marché a été passé avec un industriel au prix unitaire de 110 fr., alors que le prix de revient réel ressort, après achèvement de la commande à 100 fr.

L'administration a dépensé 110 fr.

Le fournisseur qui a encaissé cette somme supporte un prélèvement de 5 fr. 60 et conserve une marge de 4 fr. 40 pour rémunérer son capital.

Lors de la discussion d'un deuxième marché, portant sur des matériels identiques, le fournisseur, qui s'est offert de réduire ses frais de fabrication, accepte le prix de provision unitaire de 90 fr.

L'administration estime que, sur la réduction de 40 fr., apparaissant ainsi par rapport aux prix de revient du premier marché, une somme de 3 fr. est due au seul fait que les fatonnements et pertes de temps inhérents à une première fabrication ont disparu pour la seconde commande, mais que le reste, soit 7 fr., est réellement dû aux améliorations apportées par l'industriel à ses procédés de fabrication et elle décide de lui accorder une prime de 4 fr., par exemple.

En admettant que le marché soit passé à 97 fr. 20, non compris la prime, l'administration payera 101 fr. 20.

Quant à l'industriel, le bénéfice qu'il retirera du marché, bénéfice dont une partie reviendra d'ailleurs obligatoirement au personnel, dépend du prix de revient qui aura été réellement réalisé:

a) Si le prix de revient est le prix de provision, soit 90 fr., le fournisseur percevra 101 fr. 20 dont 4 fr. de prime. Son bénéfice soumis au prélèvement sera de 7 fr. 20 puisque la prime peut être déduite pour la détermination de ce bénéfice. Le prélèvement, calculé en fonction du chiffre d'affaires de 101 fr. 20, s'élèvera à 3 fr. 376.

Il lui restera, en définitive, une somme de: 4 fr. de prime + (7 fr. 20 - 3 fr. 376) = 7 francs 824, c'est-à-dire 3 fr. 424 de plus que pour le précédent marché;

b) Si le prix de revient est resté le même, soit 100 fr., le fournisseur percevra toujours une somme de 101 fr. 20 dont 4 fr. de prime. Mais il n'aura pas de prélèvement à supporter — puisque déduction faite de cette prime, ladite somme est inférieure au prix de revient — et il ne lui restera que 1 fr. 20 pour rémunérer son capital. Le résultat est donc moins avantageux pour lui que si le contrat avait été passé sur la base d'un prix de provision de 100 fr. sans prime.

Il est ainsi possible de déterminer à l'avance quel sera le résultat du marché suivant les différentes valeurs que pourra atteindre le prix de revient réel ou, inversement, de calculer quel taux il convient d'adopter pour la prime de manière que l'industriel ait intérêt à abaisser son prix de revient au-dessous d'un certain chiffre préfixé, ce qui est aussi l'intérêt de l'administration.

On remarquera, toutefois, que l'exemple ci-dessus est tout théorique puisque le prélèvement n'est pas effectué marché par marché, mais bien sur l'ensemble des bénéfices comptables de toutes les commandes de l'exercice.

Comme la prime à l'invention, la prime de bonne exécution est à fixer par le service compétent pour la conclusion de l'accord amiable. Toutefois, lorsqu'elle est attribuée pour fabrication à un prix de revient avantageux, la décision est réservée à l'administration centrale si le montant de la prime excède 5 p. 100 du montant du marché.

Le montant des différentes primes visées ci-dessus:

Prime à l'invention;

Prime pour rapidité d'exécution;

Prime pour qualité de la fourniture;

Prime pour fabrication à un prix avantageux,

doit être décompté distinctement et mentionné explicitement dans le marché constituant l'accord amiable ou, à défaut, dans un avenant.

(1) Il convient d'observer que la rémunération des agents de l'entreprise agissant comme représentants ou de représentants à la commission agréés par l'administration qui passe le marché et dont le rôle est justifié par les circonstances de ce marché n'est pas exclue de la détermination du prix de revient, dans la limite où elle correspond à l'importance des services rendus. L'expression « dépenses de représentation » désigne tout autre chose et vise principalement les dépenses somptuaires dont le but est de plaire ou d'en imposer à la clientèle.

(1) Par exemple, pour le département de la guerre: article 93 de l'instruction du 5 avril 1933.

Dans l'attribution de ces primes, il convient d'observer une juste mesure et d'éviter :

D'une part, l'octroi de primes excessives aboutissant, non à rémunérer l'industriel des efforts particuliers qu'il a faits, mais à lui accorder un bénéfice interdit par la loi ;

D'autre part, l'attribution de primes insuffisantes, susceptibles de détourner cet industriel de l'effort nécessaire.

On remarquera, pour terminer ce qui a trait à la question des primes, qu'il n'y a pas lieu, pour les fonctionnaires chargés de la passation des marchés, de distinguer, en ce qui concerne le droit à l'attribution de ces primes, entre les entreprises d'importance différente. Tout industriel dont une partie de l'activité est consacrée à la satisfaction des besoins du pays est susceptible de se voir attribuer, le cas échéant, au titre des accords amiables, une ou plusieurs des différentes primes visées ci-dessus. Il est toutefois évident que l'attribution de primes à de petits fournisseurs sera assez rarement à envisager.

Le décret-loi du 29 juillet 1939 autorise, par ailleurs, les industriels à effectuer, sous certaines réserves, en fin d'exercice, des amortissements accélérés et à constituer des provisions pour renouvellement du matériel et de l'outillage. L'administration qui a passé les marchés n'a pas, en principe, à intervenir pour la constitution de ces provisions qui est effectuée dans les conditions prévues par le décret du 13 février 1939.

Par contre, en ce qui concerne les amortissements accélérés, seuls peuvent en faire l'objet les matériels spéciaux désignés par les services comme ne pouvant être utilisés que pour l'exécution des commandes de l'Etat ; et l'article 6 du décret d'application prévoit que le service ayant passé le ou les marchés pour l'exécution desquels auront été utilisés les matériels soumis à amortissement accéléré aura, sur la demande de l'industriel, à émettre un avis sur le principe et sur la quotité de cet amortissement.

Dans le cas d'une usine assurant des fabrications pour deux ou plusieurs départements ministériels, cet avis devra être remis exclusivement par le chef du service de surveillance en usine du département ministériel dont relève la mobilisation industrielle de l'usine en cause, à charge pour lui d'entrer éventuellement en relations avec les chefs du service de surveillance en usine des autres départements intéressés. Toutefois, si l'amortisse-

ment porte sur une annuité supérieure à 5 millions, la décision est réservée à l'administration centrale, conformément aux dispositions de l'article 6 du décret.

Dans l'avis qui sera ainsi émis, il y aura lieu, pour apprécier si un matériel donné est ou non susceptible d'être utilisé pour des fabrications autres que celles de l'Etat, de prendre en considération non seulement l'aptitude intrinsèque de ce matériel à produire des objets utilisables par la clientèle civile, mais également toutes les circonstances qui peuvent modifier, en fait, cette aptitude et la rendre pratiquement nulle.

C'est ainsi, par exemple, qu'une installation de trains de laminoirs créés, pour des raisons de déconcentration et de mobilisation industrielle, dans une région dépourvue de mines de charbon et d'aciéries, ne saurait être économiquement utilisable pour des commandes destinées à la clientèle privée.

Les clauses de révision de prix éventuels seront établies dans les conditions générales fixées par le règlementation en vigueur. Dans le cas où le contrat prévoit la cession, à titre onéreux, par l'Etat, de matières ou produits intermédiaires, il convient, dans la formule de révision, d'insérer deux paramètres distincts, l'un pour les matières que l'industriel a la charge de se procurer par ses propres moyens, l'autre pour les matières et produits dont la cession est prévue par l'Etat. Pour ces derniers, la cession est faite, en principe, au prix initialement prévu. S'il en est effectivement ainsi, le terme correspondant de la formule entre dans la partie fixe ; mais il peut se faire, si la durée d'exécution du marché est assez longue, que le prix définitif de cession diffère du prix prévu lors de la conclusion du contrat, ce qui justifie l'insertion d'un paramètre spécial.

Il appartient aux administrations intéressées de donner toutes instructions complémentaires jugées nécessaires pour adapter à leur régle-

mentation particulière les directives générales de la présente instruction. En ce qui concerne les délégations de décision prévues par le présent texte pour la fixation des primes ou des amortissements accélérés, il est loisible aux administrations de fixer des limites inférieures à celles prévues par ledit texte.

Le président du conseil, ministre
de la défense nationale et de la
guerre et des affaires étrangères,
ÉDOUARD DALADIER.