



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

OCTROI DES CONTRATS

Analyse d'une soumission

Les personnes qui examinent les soumissions devraient vérifier si ces dernières sont complètes et exactes, qu'elles respectent les exigences de garantie des soumissions et que les noms des sous-traitants sont indiqués. Les examinateurs doivent se poser les questions suivantes :

- La proposition est-elle logique?
- Les renseignements de la soumission sont-ils complets selon les exigences de soumission?
- Les travaux proposés répondent-ils aux exigences de soumission pour les sous-traitants, la main-d'oeuvre locale, les entrepreneurs et les fournisseurs qualifiés de biens et de services?
- Le proposant a-t-il présenté des solutions de rechange applicables pour exécuter les travaux?
- L'entrepreneur possède-t-il l'équipement adéquat pour exécuter le travail?
- Quels ont été les résultats lorsque l'organisme a eu recours aux services de cet entrepreneur dans le passé (le cas échéant)?

- Dans quelle mesure le prix demandé se compare-t-il à d'autres soumissions de qualité semblable?
- La date de livraison convient-elle?
- Le service après-vente est-il satisfaisant?
- L'entrepreneur est-il capable d'entreprendre le projet et de le réaliser avec succès?

Il se peut qu'une soumission soit très inférieure à d'autres parce que le proposant a fait une erreur importante. Dans ce cas, informez le proposant de la situation et demandez-lui de confirmer le prix mentionné dans la soumission. S'il confirme qu'il a fait une erreur, permettez-lui de retirer sa soumission sans perdre la garantie de soumission.

Parfois, on demande à un proposant de donner une description et une estimation (ou de suggérer) du coût des travaux en utilisant des installations, de l'équipement ou du matériel particuliers comme solution de remplacement aux spécifications de l'appel d'offres. Dans d'autres cas, un entrepreneur peut proposer d'utiliser autre chose que ce qui est spécifié, en modifiant ou non le prix du contrat.

Les propositions d'utiliser des méthodes, de l'équipement ou du matériel différents doivent être évalués afin de déterminer :

- s'ils sont l'équivalent exact de ce qui est spécifié;
- s'ils sont une solution de remplacement acceptable par rapport aux spécifications;
- s'ils représentent une augmentation ou une réduction acceptable du coût du projet.

Il faudrait toujours vérifier la situation financière, la réputation et l'expérience de l'entrepreneur qui est le plus bas proposant, parmi toutes les soumissions acceptables. Il faudrait mener une vérification de base de la solvabilité auprès de la banque de l'entrepreneur. En outre, il faudrait discuter des travaux, de la fiabilité et de l'expérience de l'entrepreneur avec ses anciens clients, fournisseurs et sous-traitants.

Bien que le prix soit un facteur important, le savoir-faire et l'expérience passée le sont aussi et, avec la valeur technique de la soumission, sont plus importants que le prix. En général, le coefficient de pondération appliqué au prix de la

19-01-15



68267

soumission varie de 15 à 30 %, selon les exigences du projet. Les autres critères de la soumission ou de la proposition sont également évalués en fonction de coefficients de pondération.

Voici un modèle de grille de notation qui illustre comment pondérer les divers critères de sélection. Dans cet exemple, trois différentes catégories de sélection sont utilisées : la valeur technique, le savoir-faire/l'expérience et le prix. Pour les deux premières catégories, une feuille de notation distincte a été créée. Un total de 100 points peut être accordé pour chacune des composantes valeur technique et savoir-faire/expérience de la grille. Une fois l'évaluation terminée, le total des points pour chaque catégorie est pondéré selon la méthode de pondération retenue :

	Valeur technique (40 %)	Savoir-faire/expérience (30 %)
Entrepreneur A	78 points x 40 % = 31,2 points	85 points x 30 % = 25,5 points
Entrepreneur B	66 points x 40 % = 26,4 points	55 points x 30 % = 16,5 points
Entrepreneur C	89 points x 40 % = 35,6 points	79 points x 30 % = 23,7 points

Quant au prix, la méthode consiste à noter en le comparant aux autres prix soumis dans les propositions. Dans cette méthode, on accorde 100 points pour la soumission la plus basse et les autres sont notées par rapport à cette dernière, de la façon suivante :

	Prix soumis	Total des points	Prix pondéré à 30 %
Entrepreneur A	58 650 \$	$(47\,500 \$ \div 58\,650 \$ = 0,81) \times 100 = 81$ points	81 points x 30 % = 24,3 points
Entrepreneur B	47 500 \$	100	100 points x 30 % = 30 points
Entrepreneur C	62 250 \$	$(47\,500 \$ \div 62\,250 \$ = 0,76) \times 100 = 76$ points	76 points x 30 % = 22,8 points

	Valeur technique (40 %)	Savoir-faire et expérience (30 %)	Prix (30 %)	Total
Entrepreneur A	31,2 points	25,5 points	24,3 points	81,0 points
Entrepreneur B	26,4 points	16,5 points	30 points	72,9 points
Entrepreneur C	35,6 points	23,7 points	22,8 points	82,1 points

Le contrat est ensuite accordé au proposant qui répond à toutes les exigences de soumission ou de proposition et qui obtient la note totale la plus élevée pour tous les critères évalués.



Rejet d'une soumission

Une soumission peut être rejetée sans qu'elle soit entièrement évaluée si le proposant :

- n'utilise pas la bonne trousse d'appel d'offres;
- ne remplit pas entièrement tous les formulaires de soumission obligatoires;
- ne fournit pas l'information obligatoire;
- ne présente pas une soumission conformément aux exigences de la trousse d'appel d'offres;
- ne fournit pas la garantie de soumission adéquate;
- ne remet pas sa soumission à temps;
- n'a pas exécuté un travail de manière satisfaisante pour l'organisation dans le passé;
- éprouve des difficultés financières, selon des rapports— une vérification de la solvabilité devrait toujours être faite avant d'octroyer un contrat;
- a par le passé retiré sa soumission après l'ouverture des soumissions.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez visiter le site Web de la SCHL au www.schl.ca/logementabordable