

## PROPOSITION FINANCIÈRE

### FORMULAIRE DE PROPOSITION DE PRIX

DIRECTIVES : Veuillez remplir le formulaire de proposition de prix et le présenter dans une enveloppe sur laquelle seront dactylographiés le nom du proposant, le nom du projet, le numéro de l'appel d'offres de TPSGC ainsi que la mention « Formulaire de proposition de prix ».

### LES PROPOSANTS NE DOIVENT PAS MODIFIER LE PRÉSENT FORMULAIRE

Nom du proposant : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Téléphone / Fax : \_\_\_\_\_

Les éléments suivants feront partie intégrante du processus d'évaluation :

#### 1. VENTILATION DES COÛTS

Remarque : Les coûts indirects, les profits, le financement, les coûts liés aux exigences générales, les provisions en cas d'imprévu et le coût des fournitures, entre autres coûts, devraient tous être inclus dans les tarifs unitaires.

Le soumissionnaire fournira, sans frais supplémentaires et comme faisant partie intégrante des tarifs unitaires, les articles ci-dessous :

- cornières de protection ;
- panneaux de protection de planchers (en Aspenite ou l'équivalent);
- du matériel d'emballage (y compris, entre autres, des caisses, des bacs, du ruban adhésif, des attaches de sécurité, des étiquettes, du papier journal, du film à bulles d'air, de l'emballage moulant, etc.);
- matelas isolants/plastrons de protection de mobilier;
- chariots et diabolos;
- de l'équipement mobile (chariots élévateurs à fourche, etc.)

Les tarifs demeureront en vigueur pendant la durée du marché.

**Le montant du contrat et les tarifs unitaires doivent être indiqués en dollars canadiens, exclure toute somme couvrant la taxe sur les produits et services (TPS) ou la taxe de vente harmonisée (TVH), selon le cas.**

## PRIX CALCULÉ AUX FINS D'ÉVALUATION

Le prix aux fins d'évaluation du proposant retenu sera calculé de la manière décrite ci-après.

L'entrepreneur doit remplir les colonnes « Taux » et inscrire le total dans les tableaux ci-après.

**Tous les ateliers énumérés dans le Tableau 1 et les quantités estimées dans le Tableau 2 servent uniquement à des fins d'évaluation. Les ateliers et les quantités peuvent varier.**

**Tableau 1**

	Prix ferme
<b>B1 Atelier d'équipement lourd</b>	
<b>B2 Entretien de petit moteur</b>	
<b>B3 Atelier non technique</b>	
<b>B4 Salle des outils</b>	
<b>B5 Réparation mineure de véhicule</b>	
<b>B6 Section MSS</b>	
<b>B7 Section INSP</b>	
<b>B8 Ateliers des armes</b>	
<b>B9 Atelier EM</b>	
<b>B10 Atelier de machinerie</b>	
<b>B11 Atelier de débosselage</b>	
<b>B12 Atelier de soudure</b>	
<b>B13 Atelier de télécommunications du SSICA</b>	
<b>Prix unitaire total du déménagement d'un atelier industriel et des aires connexes.</b>	<b>\$</b>

**Tableau 2**

	Quantité estimée (A)	Taux \$ /h (B)	Taux calculé en \$ (A x B)
<b>Main d'oeuvre (7 jours/semaine, y compris les jours fériés et le travail après les heures normales)</b>			
i) Superviseurs d'équipe	10 heures	\$/h	\$
ii) Techniciens en déménagement	30 heures	\$/h	\$
<b>Véhicules - y compris le chauffeur agissant à titre de technicien en déménagement</b>			

<b>(7 jours/semaine, y compris les jours fériés et le travail après les heures normales)</b>			
i) Fourgon grand volume, y compris le chauffeur agissant à titre de technicien en déménagement	10 heures	\$/h	\$
ii) Camion d'un PNBV de 6 800 kg, avec ou sans élévateur hydraulique, y compris le chauffeur agissant à titre de technicien en déménagement	10 heures	\$/h	\$
iii) Camion gros porteur, y compris le chauffeur agissant à titre de technicien en déménagement	10 heures	\$/h	\$
<b>TOTAL</b>			<b>\$</b>

Les enveloppes de proposition de prix des soumissionnaires recevables sont ouvertes après l'évaluation des exigences cotées.

Les propositions de prix sont cotées comme suit :

- La proposition de prix recevable la moins disante obtiendra une note de cent (100) points. Les autres offres recevront une note établie en fonction de l'offre recevable la plus basse, qui sera calculée selon une échelle de notation. Par exemple, si le prix établi aux fins d'évaluation d'une proposition était de 10 % supérieur à celui de l'offre recevable la moins disante, la proposition obtiendrait la note de 90 points.
- Les propositions dont le prix global total dépasse de plus de 50 % le prix le plus bas seront rejetées.

Exemples de notation des propositions de prix :

<b>Soumissionnaire</b>	<b>Prix aux fins d'évaluation du soumissionnaire</b>	<b>Note de la proposition de prix</b>
N° 1	500 000 \$	<b>100</b>
N° 2	550 000 \$(10 % supérieur au n° 1)	100 – 10 = <b>90</b>
N° 3	688 500 \$(37,7 % supérieur au n° 1)	100 – 37,7 = <b>62,3</b>
N° 4	761 500 \$(52,3 % supérieur au n° 1)	Proposition rejetée

## 5. SIGNATURE DU PROPOSANT

Par la présente, je dépose, en tant que soumissionnaire, le formulaire de proposition de prix tel qu'il est indiqué dans la demande de propositions (DP), en conformité avec

Annexe D au document : W010X-14B063

Daté : 1<sup>er</sup> novembre 2013

l'énoncé des travaux. J'ai examiné attentivement les modalités précisées dans la présente DP.

Si la proposition vient d'associés ou d'une coentreprise, chacun des associés ou chacune des firmes membres de cette coentreprise doit fournir ces informations.

.....  
(nom)

.....  
(signature)

.....  
(titre)  
J'ai/nous avons le pouvoir de lier la société/société de personnes/entreprise individuelle/coentreprise

.....  
(nom)

.....  
(signature)

.....  
(titre)  
J'ai/nous avons le pouvoir de lier la société/société de personnes/entreprise individuelle/coentreprise

.....  
(nom)

.....  
(signature)

.....  
(titre)  
J'ai/nous avons le pouvoir de lier la société/société de personnes/entreprise individuelle/coentreprise

(FIN DE LA PROPOSITION FINANCIÈRE)