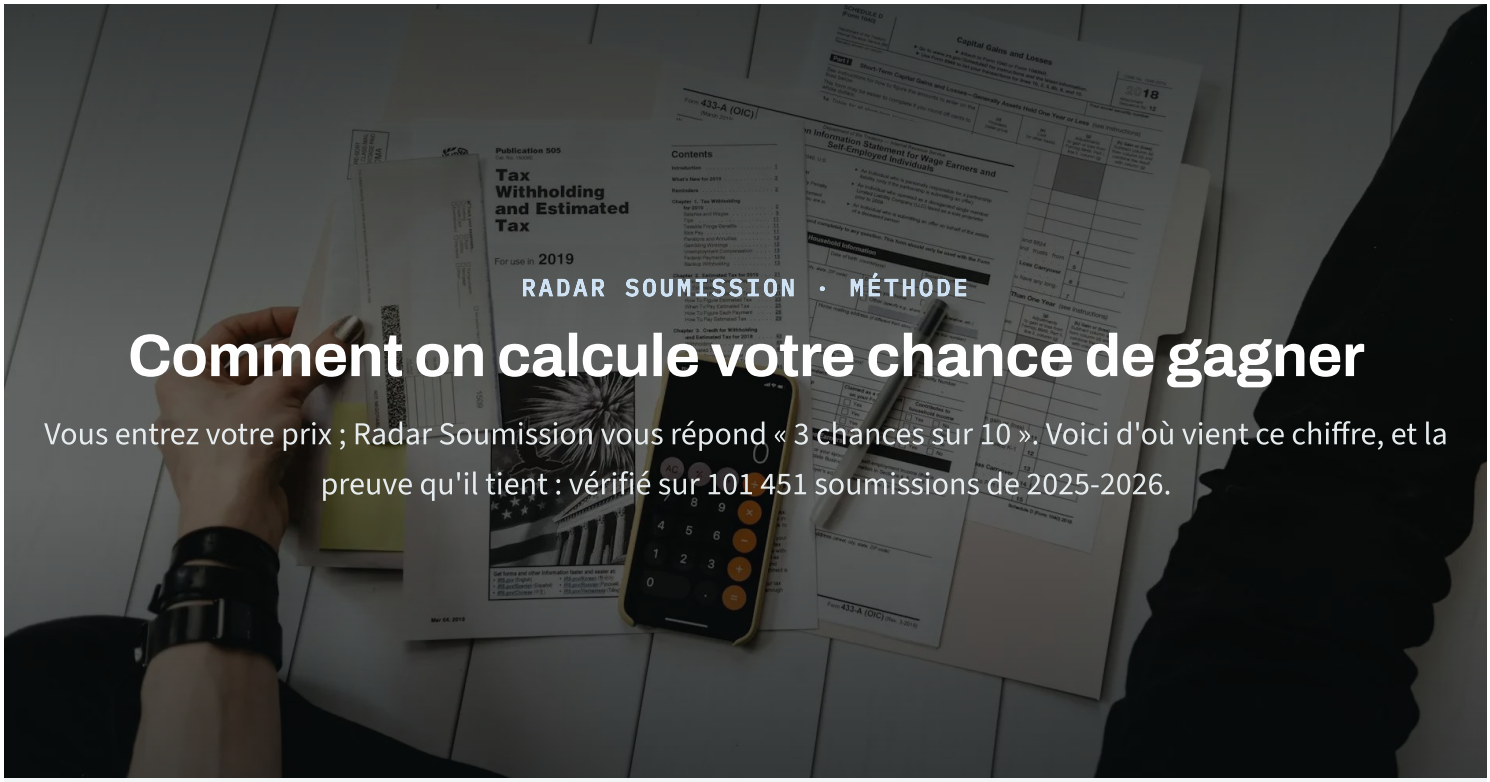


RADAR SOUMISSION · MÉTHODE

Comment on calcule votre chance de gagner

Vous entrez votre prix ; Radar Soumission vous répond « 3 chances sur 10 ». Voici d'où vient ce chiffre, et la preuve qu'il tient : vérifié sur 101 451 soumissions de 2025-2026.

01

EN BREF

Ce que vous obtenez, pour chaque avis

- Votre chance de gagner à votre prix, en chances sur 10, et comment elle change si vous baissez ou montez votre prix
- Le plus bas prix probable des autres soumissionnaires, avec la zone où il tombe une fois sur deux
- Si vous donnez votre coût : le prix qui vous rapporte le plus en moyenne, compte tenu de la chance de gagner et de votre marge

Quand Radar Soumission annonce entre 30 et 40 % de chance, les entreprises ont gagné 31,5 % du temps. Sur l'ensemble, 25,4 % annoncés pour 23,8 % gagnés.

02

LE POINT DE DÉPART

Pourquoi on part de votre prix

Deviner le prix gagnant à partir des seuls anciens contrats donne une erreur d'environ 31,8 % : d'une édition à l'autre, les quantités, la durée et les options changent, et seul le devis le dit.

Votre prix, lui, vient de votre lecture du devis. Il contient la taille réelle du contrat. Radar Soumission s'en sert comme repère et le compare à ce que font les autres soumissionnaires, au lieu de deviner la taille du contrat.

03

LE CALCUL

Quatre étapes, mesurées sur 575 000 soumissions

1. **Vos habitudes.**
   Sur vos 30 dernières soumissions publiées au SEAO, on regarde où se plaçait votre prix face à la médiane des prix déposés. Exemple : « d'habitude, 4 % au-dessus ». Avec moins de 3 soumissions, on vous suppose au prix moyen.

2. **Le prix moyen probable des soumissionnaires.**
   Votre prix, corrigé de cette habitude, donne la médiane probable des prix qui seront déposés.

3. **Les repères du contrat.**
   Un modèle appris sur 575 155 soumissions de 2016 à 2024 ajuste ce repère avec les plus bas prix des éditions précédentes du même contrat, ceux de l'organisme dans cette spécialité, ceux de la spécialité partout au Québec, la tranche d'estimation publiée et votre taux de succès récent.

4 **Le plus bas prix des autres.**
Selon le nombre de concurrents probables chez cet organisme et le genre de contrat, on connaît la façon dont le plus bas prix des autres se répartit autour de ce repère. Votre chance de gagner est la part des cas où ce plus bas prix dépasse le vôtre.

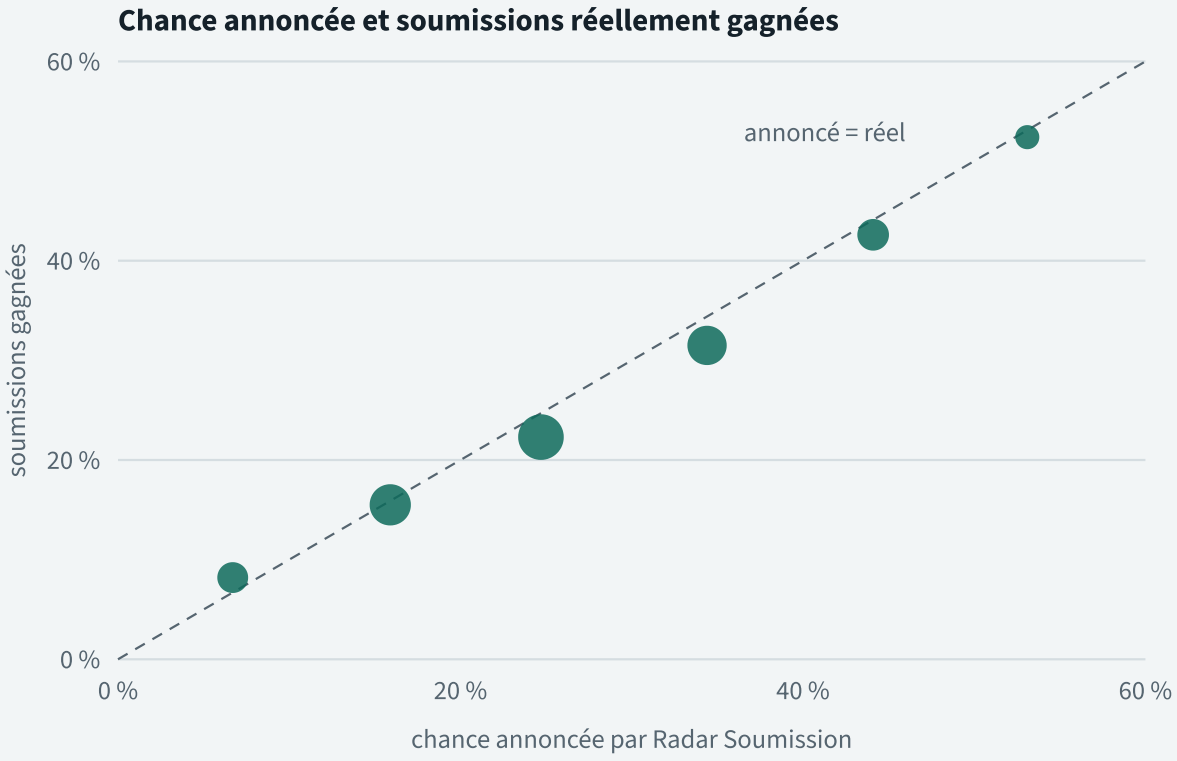
Plus il y a de concurrents, plus le plus bas prix descend : en travaux, il est en médiane à 0,91 fois la médiane des prix avec 2 soumissionnaires, 0,87 avec 5 et 0,83 avec 10 ou plus.

04

LA PREUVE

Annoncé contre réel, sur des soumissions que le calcul n'avait jamais vues

Le modèle a appris sur 2016-2022, la répartition des prix a été mesurée sur 2023-2024, puis on a calculé la chance de chaque soumission de janvier 2025 à octobre 2026 avant de regarder qui avait gagné. Mesuré le 1er novembre 2026.



CHANCE ANNONCÉE	SOUMISSIONS	ANNONCÉE EN MOYENNE	RÉELLEMENT GAGNÉES
Moins de 10 %	7 893	6,7 %	8,2 %
10 à 20 %	25 373	15,9 %	15,5 %
20 à 30 %	35 672	24,7 %	22,3 %
30 à 40 %	21 386	34,4 %	31,5 %
40 à 50 %	8 888	44,1 %	42,6 %
50 à 60 %	1 866	53,1 %	52,4 %

- Plus bas prix des autres : à 12,1 % près en médiane pour les travaux de construction et de génie, 18,9 % pour les biens et services (entreprises qui ont 10 soumissions ou plus au SEAO)
- À 10 % près dans 42,9 % des cas en travaux, contre 20,3 % avec l'ancienne méthode tirée des seules éditions précédentes
- Pour une entreprise avec peu d'historique, l'écart monte à 22,1 % (3 à 9 soumissions) et 25,2 % (moins de 3) : l'outil le dit dans la fiche

05

AVANT MÊME DE CHIFFRER

« J'y vais ou pas ? » : votre chance si vous soumettez

Dans « Pour vous » et en tête de chaque fiche, avant que vous ayez calculé un prix : votre chance de gagner si vous soumettez, et si le gain attendu vaut le coût de préparer la soumission.

- Le calcul part de vos résultats sur vos dernières soumissions publiées au SEAO : en général, dans cette spécialité et chez cet organisme

- Il tient compte du nombre de soumissionnaires qui se présentent d'habitude chez cet organisme pour ce genre d'avis
- « Ça vaut le temps ? » compare le gain attendu (chance × votre marge visée × montant probable du contrat) à votre coût de préparation, que vous donnez dans « Mon entreprise »
- « Pour vous » classe les avis ouverts par gain attendu : ceux qui rapportent le plus en moyenne d'abord

CHANCE ANNONCÉE	SOUMISSIONS	ANNONCÉE EN MOYENNE	RÉELLEMENT GAGNÉES
Moins de 10 %	4 056	7,7 %	6,5 %
10 à 20 %	25 362	15,9 %	13,4 %
20 à 30 %	38 101	24,9 %	22,5 %
30 à 40 %	25 140	34,3 %	32,2 %
40 à 50 %	6 714	44,1 %	41,3 %
50 % et plus	2 078	54,7 %	52,7 %

Appris sur 2016-2024, mesuré sur les 101 451 soumissions de 2025-2026 : 26,2 % annoncés pour 23,8 % gagnés. Pour départager les soumissions gagnées des perdues, ce calcul fait nettement mieux que l'ancienne note sur 100 (AUC de 0,657 contre 0,57 ; 0,5 serait le hasard).

06

QUI SERA LÀ

Les concurrents probables, et votre bilan après l'ouverture

- Pour chaque avis ouvert : les entreprises les plus susceptibles de soumissionner, avec la chance que chacune vienne, son taux de succès et son prix habituel face à la médiane

- Sur la règle de prix de « Votre prix », ces concurrents apparaissent à leur prix habituel
- Après l'ouverture : ce que le calcul vous annonçait à votre prix, le plus bas prix des autres prévu et réel, et ce qu'il fallait enlever pour gagner (ou ce que vous avez laissé sur la table)
- « Ma justesse de prix », dans la fiche de votre entreprise : sur vos soumissions de 2025-2026, les victoires annoncées et celles que vous avez eues

Vérifié sur 2 999 avis de 2025-2026 : chance de soumissionner annoncée 4,5 % en moyenne par candidat, 4,7 % sont venus. Les 8 entreprises en tête de liste comptaient 35,8 % des soumissionnaires réels : près d'un soumissionnaire sur quatre n'avait jamais soumissionné sur ce genre d'avis dans les 4 années d'avant, ce que personne ne peut prévoir.

07

POUR DÉCIDER

Comment vous en servir

- Calculez votre prix comme d'habitude, avec votre devis, puis entrez-le : la chance de gagner vous dit si vous êtes dans la course
- Glissez le curseur : quelques pour cent de moins peuvent faire passer de 3 à 4 chances sur 10, ou ne rien changer
- Donnez votre coût : le prix au meilleur profit vous évite de baisser plus que nécessaire. Quand on gagne, l'écart avec le 2e est en médiane de 6 % en travaux avec 5 soumissionnaires ou plus
- Choisissez votre entreprise dans « Mon entreprise » : vos habitudes se mettent à jour à chaque ouverture publiée au SEAO

08

LES LIMITES

Ce que le calcul ne sait pas

- Ce que contient votre devis : une erreur de quantité ou un oubli dans votre prix fausse aussi la chance de gagner
- Les cas particuliers : soumission non conforme, prix anormalement bas, contrat par lots, critère de qualité avant le prix
- Les gré à gré et les regroupements d'achats ne sont pas comptés, et le fédéral (AchatsCanada) ne publie pas les prix des autres soumissionnaires
- Une chance n'est pas une promesse : à 3 chances sur 10, on perd 7 fois sur 10. C'est un repère pour choisir votre marge, au même titre que votre expérience

Données : avis et résultats d'ouverture publiés au SEAO (données ouvertes du gouvernement du Québec), indices de Statistique Canada pour ramener les anciens prix en dollars d'aujourd'hui (prix de la construction pour les travaux, prix à la consommation du Québec pour les biens et services). Votre coût n'est pas enregistré.