Décomposition du prix global et forfaitaire (DPGF) — prestations de nettoyage

Marché : [intitulé] · Lot : [ ] · Acheteur : [ ]

Candidat : [raison sociale] · SIRET : [ ] · Date de l'offre : [ ]

1. Prestations régulières (entretien courant)

N°	Zone	Surface (m²)	Fréquence	Passages par an	Heures par an	Prix HT par passage	Montant HT par an
1.1	Bureaux	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
1.2	Sanitaires	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
1.3	Halls, circulations	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
1.4	Escaliers, ascenseurs	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
1.5	Salles de réunion	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
1.6	Espaces de restauration, tisaneries	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
1.7	Locaux techniques, archives	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
	Sous-total 1				[ ]		[ ]

2. Prestations périodiques

N°	Prestation	Surface ou quantité	Passages par an	Heures par an	Prix HT par passage	Montant HT par an
2.1	Vitrerie intérieure	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
2.2	Vitrerie extérieure accessible sans engin	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
2.3	Décapage et protection des sols	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
2.4	Shampooing des moquettes	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
2.5	Luminaires, grilles de ventilation	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
2.6	Remise en état annuelle	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]
	Sous-total 2			[ ]		[ ]

3. Fournitures et prestations associées

N°	Poste	Unité	Quantité par an	Prix HT unitaire	Montant HT par an
3.1	Consommables sanitaires (papier, savon, sacs)	Forfait	[ ]	[ ]	[ ]
3.2	Sortie et rentrée des conteneurs	Passage	[ ]	[ ]	[ ]
3.3	Interventions d'urgence	Heure	[ ]	[ ]	[ ]
	Sous-total 3				[ ]

4. Récapitulatif

Poste	Montant
Sous-total 1 — prestations régulières (HT par an)	[ ]
Sous-total 2 — prestations périodiques (HT par an)	[ ]
Sous-total 3 — fournitures et associées (HT par an)	[ ]
Total annuel HT	[ ]
TVA au taux en vigueur ([ ] %)	[ ]
Total annuel TTC	[ ]
Durée du marché, reconductions comprises (en années)	[ ]
Montant total HT sur la durée = acte d'engagement	[ ]

5. Hypothèses de chiffrage (document interne)

Hypothèse	Valeur retenue	D'où elle vient
Jours d'intervention par an	[ ]	Calendrier du site, fériés et fermetures ôtés
Cadence retenue par zone (m² par heure)	[ ]	Mesure sur site ou tableau des cadences
Taux horaire de vente HT	[ ]	Coût horaire complet + frais + marge
Personnel repris (article 7, IDCC 3043)	[ ]	Liste du personnel transférable
Révision des prix	[ ]	Clause du CCAP
Questions posées à l'acheteur et réponses	[ ]	Plateforme de la consultation

Comment s'en servir

Si l'acheteur fournit son propre cadre, c'est lui que vous déposez. Ce modèle sert alors de feuille de calcul préparatoire : vous y construisez vos prix, puis vous les reportez dans le cadre de l'acheteur sans en modifier les lignes, les quantités ni les formules.

Côté acheteur, c'est une trame à joindre au dossier de consultation. Renseignez les zones, les surfaces et les fréquences du cahier des clauses techniques avant de publier : les candidats complètent les heures et les prix, et les offres deviennent comparables ligne à ligne.

Chaque ligne se recalcule. Heures par an = surface ÷ cadence × passages par an. Montant par an = heures par an × taux horaire de vente. Le tableur Excel fait ces calculs dans sa feuille « Chiffrage interne » et remplit la feuille « DPGF » à remettre, sans y faire apparaître vos cadences ni votre taux.

Le total doit être identique à l'acte d'engagement. Une différence, même d'arrondi, rend l'offre contestable. Vérifiez aussi que les heures annoncées correspondent à l'effectif et au planning de votre mémoire technique.

Ne laissez aucune cellule vide. Une prestation comprise dans une autre ligne s'indique « 0 — inclus en 1.1 ». Une cellule vide peut être lue comme une prestation non chiffrée.

Gardez la section 5 pour vous. Elle sert à justifier vos prix si l'acheteur les juge anormalement bas ; ne la joignez à l'offre que si le règlement de consultation le demande.