

**TYPES DE CONTRATS**

	<b>CONTRATS À PRIX FORFAITAIRES</b>			<b>CONTRATS À COÛTS REMBOURSABLES</b>				<b>AUTRES TYPES</b>			
	< ----- À LA HAUSSE ----- RESPONSABILITÉ DU FOURNISSEUR AU RESPECT DES COÛTS ----- >							À USAGES SPÉCIFIQUES			
	À PRIX FORFAITAIRE FERME	À PRIX FORFAITAIRE ET AJUSTEMENTS ÉCONOMIQUES DU PRIX (AEP)	À PRIX FORFAITAIRE ET PRIMES INCITATIVES	À PRIX RE DÉTERMINÉ	À COÛT MAJORÉ ET PRIMES INCITATIVES (CMPI)	À COÛT MAJORÉ ET RÉCOMPENSES (CMR)	À COÛT MAJORÉ ET PRIME FIXE (CMPF)	À COÛT OU À PARTAGE DE COÛT	TEMPS ET MATÉRIELS (À HEURES TRAVAILLÉES)	LETTRE D'ENTENTE	À LIVRAISON NON DÉFINIE
<b>DESCRIPTION</b>	Le client paie un prix qui n'est pas sujet à des ajustements basés sur la qualité du fournisseur à contrôler ses coûts. Maximise le risque chez le fournisseur. Le fournisseur est grandement incité à contrôler ses coûts. Minimise la paperasse administrative des deux parties. <b>Niveau d'effort:</b> Les paiements sont basés sur l'effort effectué plutôt que les résultats atteints. Le fournisseur fournit un niveau d'effort tel qu'entendu sur une période donnée pour un prix forfaitaire.	Le prix payé peut être révisé à la hausse ou à la baisse si certaines éventualités surviennent. Permet un ajustement du prix afin de protéger les parties face à des fluctuations importantes de l'économie ou des changements dans la grille de prix du fournisseur. Une provision pour AEP peut être basée sur les prix établis (publiés), les coûts réels ou sur un niveau d'indexation. Les ajustements basés sur les prix établis sont restreints aux éventualités de l'industrie. Les ajustements basés sur les coûts de main d'œuvre ou de matériaux sont restreints aux éventualités hors du contrôle du fournisseur.	<b>Cibles fermes:</b> Le client paie la somme du coût négocié et du profit final. Le profit final est déterminé en comparant le coût négocié final et le coût cible en ajustant le profit cible selon la formule IAW (ratio de partage). Prix final ne peut excéder le plafond cible. <b>Cibles successives:</b> À un jalon prédéterminé, un coût cible ferme est négocié et un profit cible ferme est déterminé selon la formule AEW; puis un contrat à prix forfaitaire ferme ou à prix forfaitaire et primes incitatives est négocié.	<b>Prospectif:</b> Le client paie un prix fixe pour les biens et les services pour une période donnée et les prix pour les périodes suivantes sont sujets à révision selon un échéancier prédéterminé durant la réalisation du mandat. <b>Rétroactif:</b> Le client paie un prix qui est négocié après la réalisation du mandat mais qui est limité par un plafond.	Le client paie les coûts admissibles et les primes incitatives. Les primes incitatives sont déterminées en comparant les coûts réels au coût cible en ajustant les primes cibles selon la formule IAW (ratio de partage). Les ajustements aux primes sont limités par un minimum et maximum préalablement négociés. Des primes de performance devraient être incorporées si la définition de critères de performance est réalisable et a été effectuée.	Le client paie les coûts admissibles, les primes de base et les récompenses. Le fournisseur gagne une prime de base sans lien avec la performance ainsi qu'une partie ou 100% d'une récompense basée sur une évaluation subjective de la performance effectuée par le client. Le montant de la récompense ne peut être disputé. L'évaluation de la performance et les paiements de la récompense se font selon des intervalles prédéterminés.	Le client paie les coûts admissibles et la prime fixe. La prime fixe ne varie pas selon les coûts réels. La prime fixe peut être ajustée s'il y a des modifications autorisées aux livrables. Incitatif minimal afin que les fournisseurs contrôlent leurs coûts. <b>Formulaire d'achèvement des travaux:</b> Requiert que le fournisseur est livré le produit final. <b>Formulaire périodique:</b> Requiert l'atteinte d'un niveau spécifique d'effort sur une période donnée.	<b>Coût:</b> Le client paie les coûts admissibles sans prime. <b>Partage des coûts:</b> Le client paie uniquement une portion des coûts admissibles comme mutuellement convenu par les deux parties. Le fournisseur absorbe une portion des coûts dans l'espoir de réaliser d'autres bénéfices.	Le client paie un taux horaire fixe pour les biens et services et le prix coûtant pour les matériaux. <b>À heures travaillées:</b> Diffère simplement du premier car il n'y a aucun matériel fourni par le fournisseur.	Instrument contractuel préliminaire qui autorise le début immédiat des travaux. La méthode de paiement correspond au type de contrat choisi lors de sa définition.	<b>Quantité définie:</b> Permet l'approvisionnement à la demande de quantité définie de biens ou services sur une période donnée avec des lieux désignés de livraison. <b>Aux besoins:</b> Permet l'approvisionnement de biens et services aux besoins du client pendant une période donnée sans notion préalable de quantité. <b>Quantité indéfinie:</b> Permet l'approvisionnement indéfini de biens et services pendant une période donnée. Le client s'engage à respecter un seuil minimum.
<b>ÉLÉMENTS</b>	Prix forfaitaire	Prix forfaitaire Clauses d'ajustements économiques du prix (AEP)	<b>Cibles fermes:</b> Coûts ciblés Profit ciblé Prix plafond Formule de distribution <b>Cibles successives:</b> Coûts ciblés initiaux Profit ciblé initial Prix plafond Formule d'ajustement du profit ciblé	<b>Prospectif:</b> Prix Plafond (optionnel) <b>Rétroactif:</b> Prix plafond	Coûts ciblés Primes cibles Formule de distribution Primes minimum Primes maximum	Coûts estimés Prime de base Récompenses	Coûts estimés Prime fixe	Coûts estimés	Taux horaires Prix plafond		Prix fixes fermes. Prix fixes avec AEP ou avec redétermination du prix.
<b>APPLICATION</b>	Lorsque un prix équitable et raisonnable peut être établi à l'avance. Convient particulièrement aux biens commerciaux standards ou modifiés ou aux biens militaires pour lesquels un prix solide peut être estimé. <b>Niveau d'effort:</b> Études de R&D	Lorsque des éventualités résultant d'un marché instable ou de conditions d'emploi sont identifiables, ils sont couvertes par une clause d'ajustement du prix distincte.	Lorsque l'hypothèse qu'un degré de responsabilité face aux coûts par le fournisseur serait bénéfique au contrôle efficace des coûts. Peut être combiné à une prime incitatives au niveau de la performance et du respect de l'échéancier.	<b>Prospectif:</b> Lorsqu'un prix équitable et raisonnable peut être négocié pour une période initiale mais non sur la durée totale d'un contrat de services ou de production. <b>Rétroactif:</b> Lorsqu'un prix équitable et raisonnable ne peut être négocié et la faible valeur du contrat ou sa courte période rend inutile les autres types de contrat.	Définition et tests de critères de performance lorsque des primes de performance permettent de motiver le fournisseur à effectuer une gestion efficiente.	Lorsque l'évaluation de la réussite des services offerts est subjective. Lorsque des critères et des objectifs de performance ne peuvent être établis à l'avance. <b>Les récompenses peuvent être utilisées en conjonction avec d'autres types de contrats.</b>	Lors de recherche. Études préliminaires. Définition et tests lorsque CMPI est inutilisable.	<b>Coût:</b> Organisations sans but lucratif et contrats d'aménagement et d'équipements municipaux. <b>Partage des coûts:</b> R&D avec des fournisseurs à but ou sans but lucratif.	Services de design, d'ingénierie, de réparations, d'entretien, et de façon plus générale, de situations d'urgence.	Lorsque les intérêts du client suggère un début immédiat du travail et que le temps manque afin de négocier un contrat définitif.	<b>Quantité définie:</b> Lorsqu'une quantité définie de biens ou services requise pendant une période spécifique est facilement disponible. <b>Aux besoins:</b> Lorsqu'impossible de définir à l'avance la quantité précise requise pendant une période spécifique. <b>Quantité indéfinie:</b> Identique aux besoins mais le client s'engage uniquement
<b>LIMITES</b>	<b>Niveau d'effort:</b> Uniquement utilisé lorsque le bien ne peut être clairement définie. Par contre le niveau d'effort peut être convenu et accepté par les deux parties.		Données adéquates sur les coûts doivent être disponibles afin d'établir les cibles; la raison principale de ce contrat n'est pas de transférer la responsabilité des coûts au client; requiert l'entente mutuelle sur tous les éléments de la structure de coûts.	<b>Prospectif:</b> Contrat à prix forfaitaire inutilisable; les périodes auxquels il y aura une redétermination du prix correspondent à celle du système comptable du fournisseur; et assurance que la redétermination du prix se fera rapidement. <b>Rétroactif:</b> Assurance raisonnable que la redétermination du prix se fera rapidement et requiert l'approbation du HCA.	Limites des primes identiques au contrat CMPF.	La prime de base ne peut excéder 3% des coûts estimés. Maximum des primes et récompenses identique au contrat CMPF. Directives prorataées (afin de calculer les objectifs de profit) ne devraient être utilisées Ne devrait être utilisé à la place du CMPF ou CMPI si les objectifs sont facilement mesurables.	Prime ne doit pas dépasser 15% des coûts estimés en R&D ou 10% des coûts estimés totaux. Prix pour les contrats A/E ne devraient excéder 6% des coûts estimés du biens publics.	Partage des coûts: Non applicable lorsque les efforts sont spécifiés par le client ou lorsque l'impact du contrat est non significatif sur les activités commerciales du fournisseur.	Détermination qu'aucun autre type de contrat ne convienne	Résolution écrite qu'aucun autre type de contrat n'est convenable. Prix plafond requis si contrat adjudgé selon une compétition au niveau du prix. Contrat doit être défini dans les 180 jours ou avant l'atteinte de 40% des travaux. Responsabilité du client ne peut dépasser 50% du coût estimé.	
	<b>Ne pas utiliser avec une soumission cachetée</b> Système de coût de revient adéquat chez le fournisseur			<b>Ne pas utiliser avec une soumission cachetée</b> Système de coût de revient adéquat chez le fournisseur		<b>Ne pas utiliser avec une soumission cachetée</b> Système de coût de revient adéquat chez le fournisseur		<b>Ne pas utiliser avec une soumission cachetée</b>			