

3

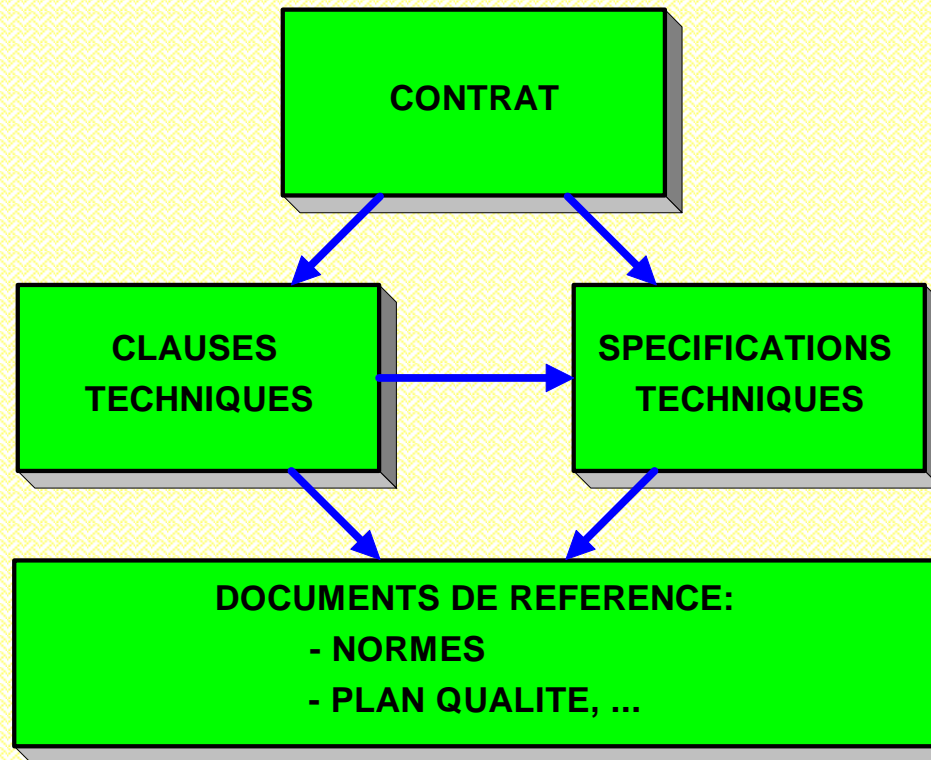
DOCUMENTS CONTRACTUELS

LE CONTRAT

Après examen des propositions technique et commerciale et après la phase de négociation, le client peut être amené à réaliser un contrat plus ou moins détaillé.

On trouvera ci-après la structure des documents d'un contrat passé par un grand maitre d'oeuvre

LES DOCUMENTS CONTRACTUELS



3.1

LE CONTRAT

DIFFÉRENTS TYPES DE CONTRATS

1. Objet

Le contrat principal portera bien sûr sur le Développement du Produit , mais dans le cadre du Programme de nombreux contrats complémentaires pourront être envisagés sur des travaux tels que:

- Etudes de Modifications
- Industrialisation
- Etude du Soutien logistique
- Réalisation d ' outillages de maintenance
- Assistance Technique
- Fournitures de lots de rechanges
- Présérie
- Production de série

DIFFÉRENTS TYPES DE CONTRATS

2. Mode de paiement

RÉGIE

- Dépenses contrôlées

Le client achète uniquement des heures de travail et des matériels clairement définis.

Le fournisseur n'a pas de responsabilité quant à l'organisation des travaux.

- Coûts + honoraires (cost + fees)

Dans ce cas le fournisseur a davantage de responsabilités. Il organise les travaux, choisit ses sous-traitants et assure le contrôle. Il obtient pour ces prestations une rémunération sous forme d'honoraires. Très souvent ces honoraires sont calculés au prorata du montant total des travaux : c'est le contrat au pourcentage.

FORFAIT

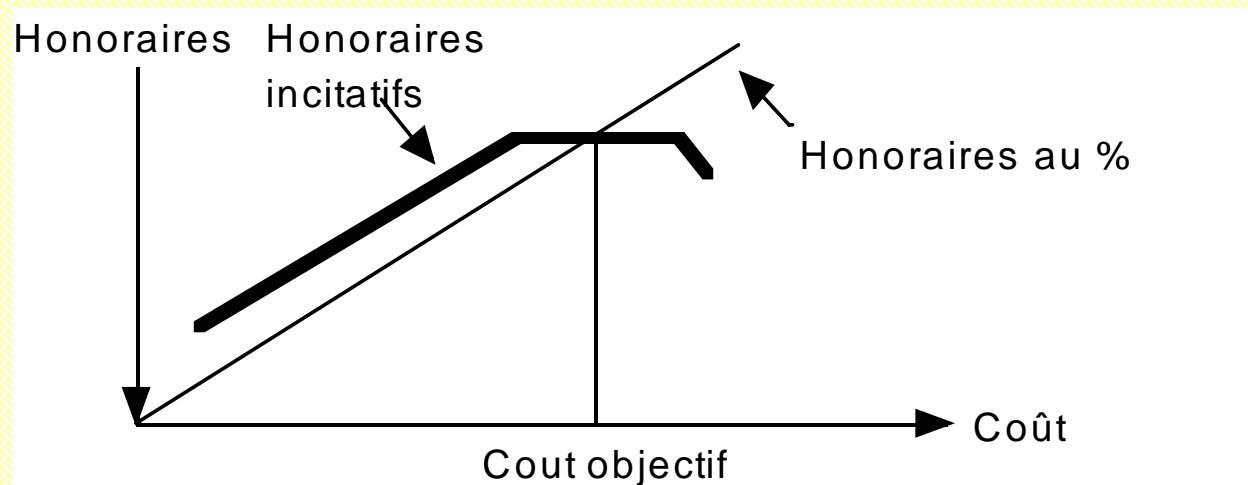
Les prestations et les performances attendues sont définies de façon très précise. Le fournisseur s'engage à réaliser le travail défini à un prix forfaitaire. Ce prix est une valeur fixe généralement révisable en fonction de l'évolution des conditions économiques (indices des salaires et des matériaux).

La valeur du forfait doit être modifiée lorsque les conditions initiales évoluent (modification du travail à réaliser)

CLAUSES INCITATIVES

1 INCITATIONS A LIMITER LE COUT DU PROJET

- Honoraires incitatifs (contrat coût + honoraires)



- Prix maximum garanti (variante du forfait) : PMG

Après détermination des coûts réels, l'écart par rapport au montant forfaitaire du contrat (profit ou perte) est partagé entre le client et le fournisseur suivant des modalités définies dans le contrat.

CLAUSES INCITATIVES

2 INCITATIONS A TENIR LES DÉLAIS

- Pénalités de retard

Le client se réserve la possibilité d'appliquer une diminution du montant d'un lot lorsque celui-ci a été honoré avec retard par rapport à une date limite définie contractuellement

exemple: $P = VR / 1000$ $P =$ Montant à déduire
 $V =$ Valeur du lot
 $R =$ Nombre de jours de retard

Cette pénalité est généralement plafonnée (ex: 10%)

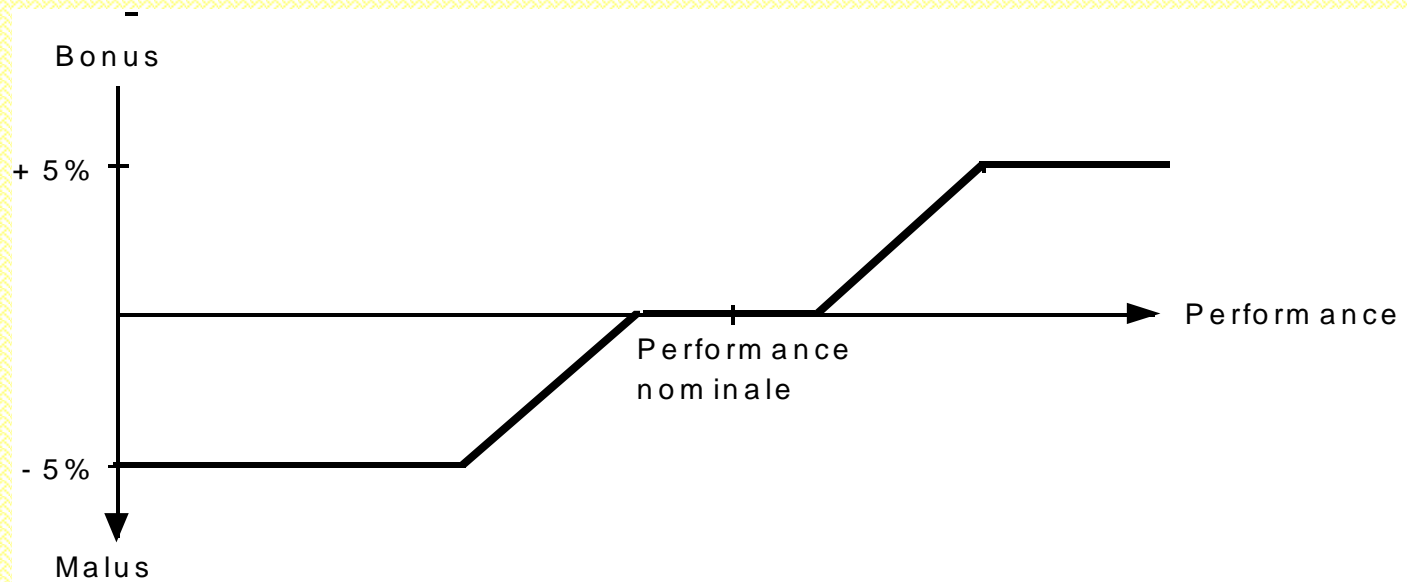
- Interessement

On peut envisager le même type de formule au bénéfice du fournisseur en cas de livraison en avance

CLAUSES INCITATIVES

3 INCITATIONS A TENIR LES PERFORMANCES

Clause Bonus-Malus sur une performance fondamentale



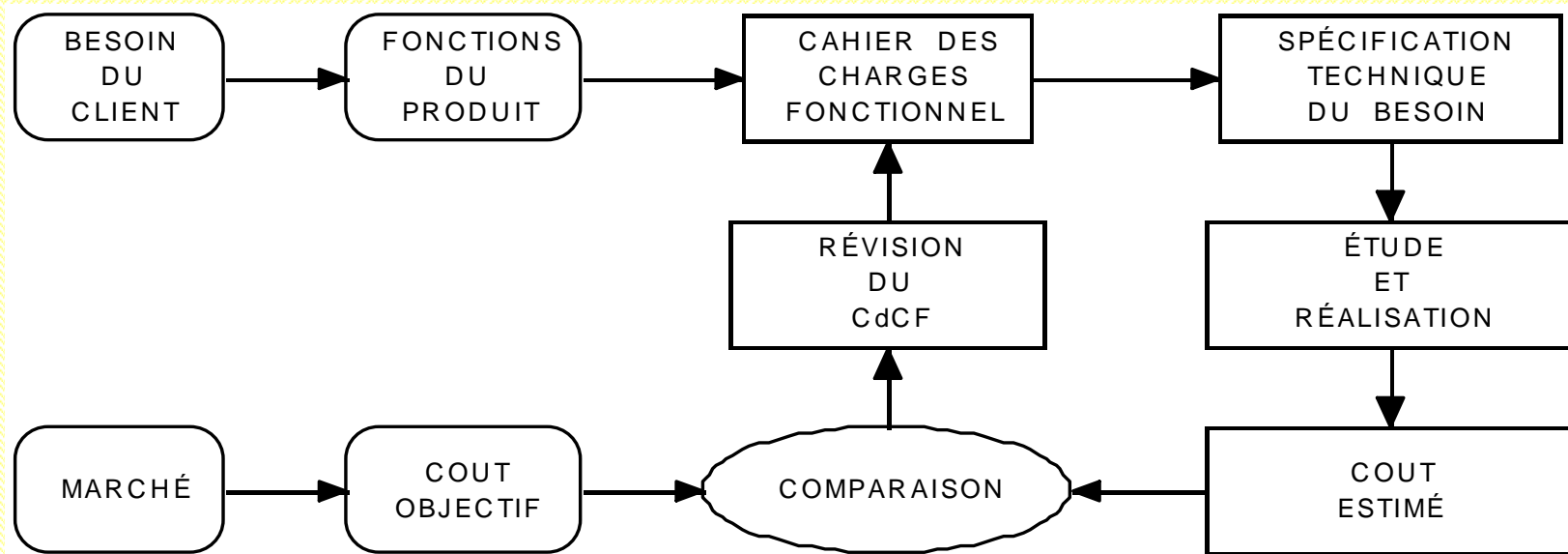
**La valeur du bonus vient s'ajouter au montant du contrat
et le malus vient en déduction**

CLAUSES INCITATIVES

4. INCITATION A OBTENIR LE PRIX DE SÉRIE: CONCEPTION À COÛT OBJECTIF (CCO)

La conception pour un coût objectif est une méthode de gestion de projet basée sur un prix ou un coût plafond prédéterminé et un cahier des Charges Fonctionnel ouvert et négociable

(AFNOR X 50.151)



CONTENU D' UN CONTRAT

- CADRE DU CONTRAT
 - Objet du contrat et contexte dans lequel il se situe
 - Type de contrat

- PRESTATIONS ET DÉLAIS
 - Liste des Fournitures et délais associés
 - Références des documents techniques contractuels

- MONTANT DU CONTRAT
 - Montant global (avec date de référence des prix)
 - Tranches fermes et conditionnelles
 - Lotissement: plan de paiement et fournitures associées

- CONDITIONS DE PAIEMENT
 - Faits générateurs des facturations
 - Formules de révision des prix
 - Clauses d'incitation:pénalités et intéressement

- CONDITIONS GÉNÉRALES
 - Livraison, emballages
 - Garantie
 - Cas de force majeure
 - Litiges,...

3 . 2

LES SPECIFICATIONS TECHNIQUES

SPECIFICATIONS TECHNIQUES

- Les Spécifications Techniques sont des documents de référence attachés au contrat décrivant de façon précise les fonctionnalités et les performances demandées au système à développer.
- Si le contrat est «au forfait », les ST devront être extrêmement précises afin d' éviter toute ambiguïté sur la définition du produit .
- On évitera de mentionner des performances non mesurables. Dans la mesure du possible, les performances envisagées seront associées à la description de la méthode permettant de les mesurer, afin d' éviter les incompréhensions ultérieures.
- Les Spécifications d' Interface devront être extrêmement précises car toute interprétation erronée peut gravement compromettre le développement d' un système entre plusieurs industriels

3 . 3

LES CLAUSES TECHNIQUES

CLAUSES TECHNIQUES

(SOW : Statement Of Work)

Leur but est de donner un contenu technique à toutes les prestations du Contrat

Plan du document:

- Documents applicables
 - Contrat
 - Spécifications techniques
 - Plan Qualité
 - Normes
- Procédures générales applicables au contrat
 - Management du Programme
 - Recettes, Acceptations
 - Modifications, Revues, Expertises, ...
- Contenu technique des Fournitures
 - Contenu des Documents à fournir
 - Dossiers d' Etude du Système
 - Documents d' Etude de Fiabilité, Maintenance, Sécurité, ..
 - Compte-rendus d' avancement
 - Structure des Produits
 - Maquettes dimensionnelles, Maquettes fonctionnelles
 - Simulateurs, Bancs de Test
 - Prototypes
 - Prestations d' Assistance Technique
 - ...