

Modalité de paiement	Le contexte adapté pour sa mise en œuvre	Détermination des prix dans le contrat	Prix final/définitif de la prestation globale	Les risques	Commentaires
La régie	Le client a besoin de compléter les ressources dans le cadre de ses projets, notamment par des experts ou du matériel spécialisé. Au moment où il signe le contrat, il n'est pas en mesure d'en estimer les quantités.	Des prix unitaires sont généralement fixés en fonction du type de matériel ou de la catégorie de main d'œuvre.	Le prix final de la prestation globale ne sera connu qu'à la livraison, en fonction des quantités de ressources consommées.	Le client porte les risques du projet. Il est à noter qu'en France, l'encadrement hiérarchique par le client de la main d'œuvre prestée par le client constitue un délit de marchandage de main d'œuvre pour le fournisseur, et le client en est complice. Il convient donc d'éviter tout encadrement ou de lien de subordination direct.	L'organisation du client (sa direction des achats par exemple) a peut-être défini des plafonds en valeur ou en durée pour éviter la dérive des coûts, ce qui peut restreindre la consommation des ressources mis à disposition par le prestataire.
Le cost & Fee	Le client a besoin de compléter les ressources dans le cadre de ses projets, notamment par des experts ou du matériel spécialisé. Au moment où le client signe le contrat, il n'est pas en mesure d'en estimer avec précision les quantités mais il détermine quand même un volume cible par lequel il veut inciter tacitement le prestataire à optimiser sa consommation de ressources tout en améliorant sa rentabilité.	Le prix est subdivisée de la manière suivante : a) une part « variable » rémunérée au taux de régie, réduite du profit et d'une part des frais généraux du prestataire ; et b) une part fixe incluant notamment une partie des frais généraux du prestataire.	Le prix final de la prestation globale n'est connu qu'à la livraison par le prestataire.	Le risque est partagé par le client et par le prestataire.	Le niveau de participation aux frais généraux inclus dans la part fixe définit la « sévérité » du contrat, il s'agit de la participation à la marge de contribution aux frais de fonctionnement du prestataire.
Le remboursable + marge	Le client ne peut pas définir avec précision son besoin avant le démarrage des travaux ou n'est pas en mesure d'estimer précisément les ressources (matériels, équipements, main d'œuvre) nécessaires pour arriver au résultat attendu.	Le prix inclut le remboursement des coûts réels du prestataire ainsi que d'une marge définie au contrat.	N/A	Il est nécessaire pour le client de pouvoir isoler les coûts réels de la marge et que le prestataire soit transparent à ce sujet. Si le client n'est pas en mesure de vérifier les coûts dits "réels" imputables au projet, une situation de tension ou une perte de confiance peut survenir entre les parties.	Le prestataire est certain de rentrer dans ses coûts réels et le client peut bénéficier des économies réalisées par le prestataire en cours d'exécution de la prestation.
Le forfait simple	Le client exprime avec précision son besoin et ce qu'il veut obtenir : il peut le dimensionner, l'interfacier, l'intégrer à son projet, il sait qui en fera la maintenance et qui l'utilisera et pour quels usages de manière très précise.	Le contrat prévoit un résultat donné pour un prix fixé à l'avance. Le client devra spécifier ce qu'il attend avant la rédaction du contrat, il est courant de prévoir une phase d'étude avant projet sommaire (APS)/avant-projet détaillé (APD).	Le prix convenu pour la prestation globale est dû au prestataire, quel que soit l'effort produit par ce dernier ou les coûts qu'il a supporté pour produire le résultat convenu.	Le fournisseur doit produire le résultat prévu par le contrat. Dans le cas contraire, il ferait encourir un préjudice au client. Il est à noter, que toute modification du besoin post-signature du contrat impliquera un avenant à ce dernier. Les rapports de force entre les parties évoluent au cours de la relation contractuelle : lors de l'attribution, il est en faveur du client alors qu'il sera plutôt en faveur du prestataire lors de la signature d'un avenant, le fournisseur sera en situation de monopole.	De nombreuses directions d'achat ont pris le réflexe de passer des contrats au forfait car ils considèrent que cela leur permet d'éviter le risque de dérive des coûts (ce qui est vrai tant que le besoin ne change pas, dans le cas contraire le prix ne sera plus garanti). Les prestataires quant à eux, ont pris goût de déceler les failles dans les spécifications des clients. Il est à noter que des cas de modification et d'interruptions peuvent être prévus au contrat initial.
Le forfait incluant une incitation financière	Le client a identifié et classé ses objectifs par leur criticité et souhaite inciter le prestataire à améliorer sa marge commerciale par l'atteinte des objectifs qui sont primordiaux pour le client. Les objectifs peuvent porter sur la date de livraison, sur la performance technique et/ou, d'une manière générale, sur tout ce qui peut être mesuré. Cette modalité de paiement permet de récompenser la performance du prestataire.	Le prix de base est convenu entre le client et le prestataire et une grille de performance doit être prévue au contrat pour calculer l'incitation financière.	Le prix définitif de la prestation globale est déterminé à la livraison en fonction de la grille de performance prévue au contrat.	Un prix plafond pour la réalisation de la prestation peut être fixé et le prestataire devra prendre à sa charge tous les coûts au-dessus de ce prix plafond.	Cette modalité est généralement peu utilisée par les directions d'achats. Elle est cependant très utile quand il s'agit d'inciter les prestataires à améliorer leur rentabilité par l'atteinte d'une performance. Les contrats qui prévoient ce type de modalité de paiement peuvent également comporter d'importantes clauses de pénalités financières établies sur le même objectif de performance déterminant l'incitation financière.
Le prix cible	Le client a des difficultés à estimer précisément le coût du projet (ou de l'étude ou du travail à réaliser) mais il est capable de réaliser une estimation avec une marge d'erreur.	Le client et le prestataire conviennent d'un prix cible (disons 100) et fixent une règle de répartition en cas d'écart avec le prix cible (par exemple 50/50). Si les coûts finaux du prestataire sont à 80 au lieu de 100, le prestataire récupère 50% des 20 économisés par rapport au prix cible. Si les coûts finaux du prestataire sont à 120 au lieu de 100, le prestataire prendra à sa charge 50% des 20 dépensés en surplus du prix cible.	Le prix final de la prestation globale n'est connu qu'à la livraison par le prestataire.	Les risques sont partagés entre client et prestataire.	Par ce mécanisme, le prestataire est incité à réduire ses coûts pour améliorer sa marge et, par conséquent, accroître sa rentabilité.