



Contrat et Devis success fees Consultant

Par Nixcol

Bonjour, Merci de vos réponses

Je suis depuis peu consultant, j'accompagne des sociétés pour le montage et le suivi des financements européens. Ma politique de rémunération se base sur une rémunération fixe limitée au départ; puis une rémunération variable de type "succes fees" au fur et a mesure que le client touche sa subvention (%). Au démarrage, je souhaite faire signer un devis général avec le montant fixe et les principes de calcul du variable, puis un contrat de prestation complet. Est-ce la bonne méthode et comment faire pour facturer ces "success fees" dont on ne connait pas le montant au départ (c'est étrange de faire un devis dans ces conditions...)?