



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

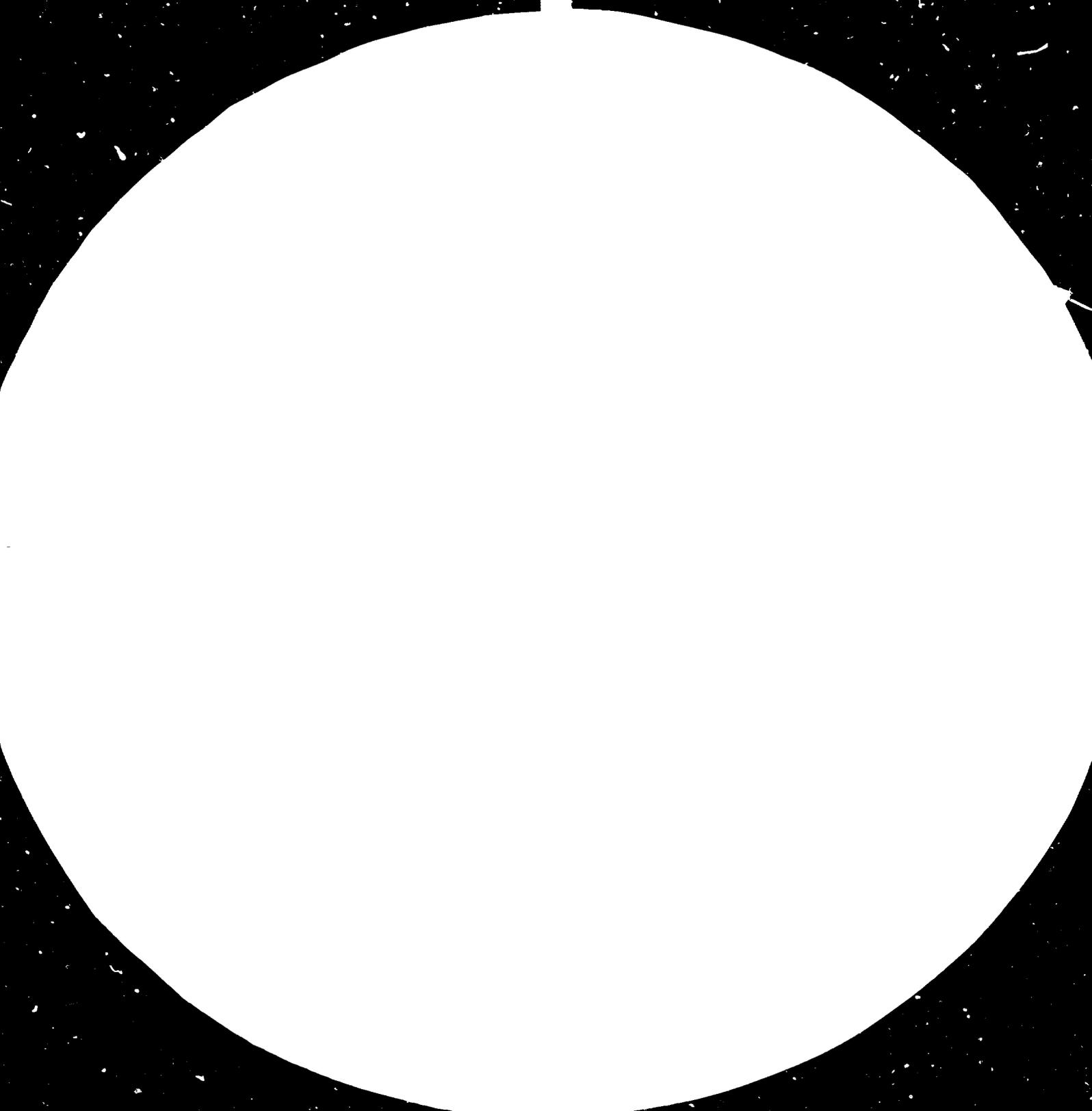
FAIR USE POLICY

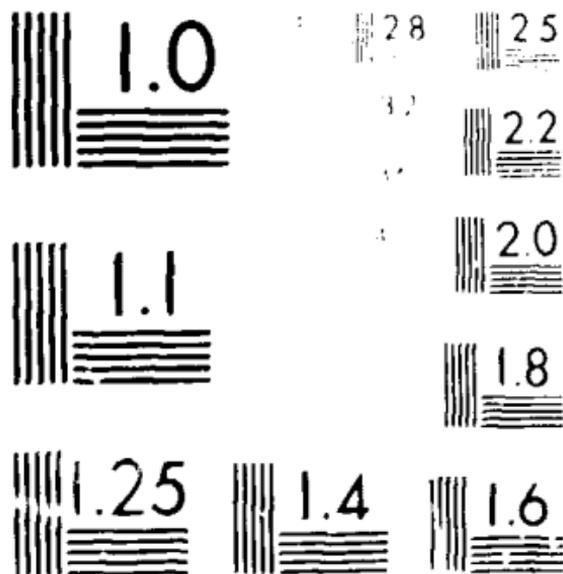
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org





Microcopy Resolution Test Chart, 1963, NBS-1963-374

U.S. GOVERNMENT PRINTING OFFICE: 1963 O - 560-600



12863 - F



Distr. LIMITEE
ID/WG.400/2
21 juillet 1983
ORIGINAL: FRANCAIS

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

Deuxième Réunion de Consultation sur
l'industrie des machines agricoles

~~Buenos Aires (Argentine)~~, 17-22 octobre 1983

Vienna, Autriche

ELEMENTS DE CONTRATS-TYPES POUR
L'IMPORTATION, L'ASSEMBLAGE (MONTAGE) ET LA FABRICATION
DE MATERIELS AGRICOLES AINSI QUE POUR LA FORMATION DU PERSONNEL;
CONTRAT TYPE POUR LA CESSION DE DROITS DE LICENCE

document établi par
le Secrétariat de l'ONUDI*

* Ce document n'a pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

TABLE DES MATIERES PRINCIPALES ^{1/}

	<u>Page</u>
PREFACE	i
PREMIERE PARTIE	1
A. IMPORTATION DE MATERIELS AGRICOLES	3
B. IMPORTATION DE PIECES DE RECHANGE DE MATERIELS AGRICOLES	20
DEUXIEME PARTIE	34
ASSEMBLAGE (MONTAGE) DE MATERIELS AGRICOLES	35
TROISIEME PARTIE	40
FABRICATION DE MATERIELS AGRICOLES	41
QUATRIEME PARTIE	65
FORMATION DU PERSONNEL	66
CINQUIEME PARTIE	74
CONTRAT-TYPE POUR LA CESSION DE DROITS DE LICENCE ET DE KNOW-HOW POUR LA FABRICATION DE MATERIELS AGRICOLES	75

^{1/} Une table de matières détaillée est donnée séparément pour chaque partie.

PREFACE

1. Antécédents

La première réunion de consultation sur l'industrie des machines agricoles^{1/} qui s'est tenue à Stresa, Italie, en octobre 1979, avait adopté parmi ses principales recommandations celle "d'établir, pour la prochaine réunion de consultation, des contrats types pour les questions relatives aux politiques d'importation et à l'octroi de licences pour la fabrication locale et les coentreprises, en tenant compte, le cas échéant, des contrats types en cours d'élaboration dans le cadre du système de consultations de l'ONUDI".^{2/}

Il avait été considéré que des contrats types ainsi que des recommandations détaillées pour la rédaction de contrats pouvaient constituer des moyens utiles pour renforcer la position de négociation des pays en voie de développement et leur permettre ainsi de réaliser leurs objectifs en matière de machinisme agricole.

Lors de la réunion d'experts qui s'est tenue au siège de l'ONUDI à Vienne, en février 1981, il avait été recommandé d'inscrire l'élaboration de contrats types parmi les thèmes de la seconde réunion de consultation sur l'industrie des machines agricoles qui aura lieu à Buenos Aires du 16 au 22 octobre 1983. Le document présent, élaboré par le Secrétariat de l'ONUDI a fait l'objet d'un débat général lors de la Réunion informelle d'experts tenue à Vienne du 22 au 25 mars 1983; par la suite, le document a été révisé compte tenu des principaux commentaires exprimés lors de cette réunion ou communiqués séparément au secrétariat de l'ONUDI.

2. Objectifs

Le travail qui est présenté ici ne constitue qu'une première rédaction d'un certain nombre de clauses jugées essentielles pour l'élaboration de contrats dans le domaine du machinisme agricole, plus particulièrement lorsqu'il s'agit de clients de pays en voie de développement et de fournisseurs de pays industrialisés. En effet, dans la phase actuelle des travaux, il ne s'agit pas de proposer une série de contrats types -

1/ Rapport ID/WG.307/9/Rév.1.

2/ Ibid., page 10 (x).

ou de modèles - qui puissent servir en tant que tels à codifier les relations entre un acheteur et un fournisseur.

L'approche retenue est basée sur un certain nombre de considérations relatives à l'usage que pourraient éventuellement faire de ce document les parties contractantes; en particulier il s'agit de tenir compte d'un ensemble de situations très variées telles qu'elles prédominent dans un grand nombre de pays en voie de développement. Par ailleurs, les parties à ces contrats ne peuvent pas être considérées comme formant un groupe homogène ni pour ce qui est des acheteurs de pays en voie de développement, ni des fournisseurs de pays industriels; finalement il a été jugé nécessaire de prévoir plusieurs cadres juridiques qui correspondent à différentes transactions.

La situation économique d'un pays, son degré d'industrialisation, l'expérience acquise dans la conclusion de contrats avec des partenaires étrangers et, plus particulièrement, la spécificité du secteur agricole exercent sans aucun doute une influence déterminante sur l'apport que le pays en question souhaite obtenir de l'étranger que ce soit pour importer, pour assembler ou pour produire des machines agricoles.

Ainsi, les explications et commentaires, et les avertissements s'adressent nécessairement à ceux dont l'expérience dans ce domaine est plus limitée; les dispositions concernant la fabrication de matériel agricole ne peuvent forcément concerner que les pays qui ont formulé une option à cet égard.

Quant aux parties contractantes, la variété des acteurs dans ce domaine exige que les dispositions et clauses proposées puissent garder leur validité qu'il s'agisse de petite et moyenne industrie, de compagnies transnationales, de gouvernements ou de coopératives agricoles.

Par ailleurs, les arrangements juridiques proposés ne peuvent dans un domaine si large constituer que des cadres de référence que la volonté des parties et les législations nationales compléteront. Car, il est bien entendu que les contrats ne demeurent pas dans un vide juridique, mais sont nécessairement rattachés aux lois d'un ou de plusieurs pays.

Le choix des textes et éléments contractuels proposés dans ce document a donc été conçu de manière à permettre à des pays et autres acteurs économiques différents d'entrer dans ce domaine des relations contractuelles selon leurs propres choix et besoins.

Ce document constitue donc principalement un répertoire de clauses essentielles qui interviennent régulièrement dans les contrats de ce genre et dont la rédaction soignée peut contribuer au succès de pareille entreprise en clarifiant les droits et obligations respectives de chaque partenaire.

Certes, aucun accord ne fonctionnera de façon valable s'il ne reflète pas fidèlement le véritable accord de fond intervenu entre les parties. Mais une condition essentielle d'un transfert commercial ou d'une acquisition de technologie est l'existence d'un cadre juridique adéquat qui permet aux parties de déterminer leurs droits et obligations respectifs.^{3/}

Les exemples de clauses sont généralement précédés d'explications ou de recommandations qui permettent de les situer dans le contexte d'un pays en voie de développement. Toutefois, une exception a été faite à cette approche pour ce qui est de la cession des droits de licence (cession des droits de propriété industrielle et de know-how) étant donné qu'il s'agit là d'un ensemble de formules juridiques conventionnelles qui en toutes circonstances constituent un cadre de clauses applicable à des conditions variables.

Toutefois, il faudrait signaler que les idées qui sont développées dans ce document ne découlent pas de considérations purement juridiques. Il ne s'agit pas non plus d'une compilation de la nombreuse littérature qui a été écrite sur ce sujet (contrats types en matière de transfert de technologie, codes de conduite, etc.). L'idée fondamentale qui a guidé ce travail est de permettre aux acteurs économiques des pays en voie de développement d'établir, par l'introduction de certaines clauses essentielles, un meilleur équilibre dans la négociation entre les partenaires, équilibre que ne permettent généralement pas à elles seules les règles traditionnelles des échanges internationaux.

Par ailleurs, cette documentation sur les rapports contractuels dans le domaine du machinisme agricole s'insère dans un ensemble de travaux de portée juridique entrepris dans le contexte du Système de consultations dont le but est de fournir aux pays en voie de développement des cadres et mécanismes

^{3/} OMPI: Guide sur les licences pour les pays en développement.
Genève 1977.

juridiques susceptibles, sous réserve des adaptations nécessaires pour les situations spécifiques, de faciliter la rédaction de contrats mutuellement bénéfiques.

3. Contenu et présentation

Le document comprend cinq parties distinctes^{4/} qui, en vue des considérations ci-dessus évoquées, ne forment pas un ensemble homogène et qui exigent donc une lecture séparée.

Cependant, les cinq parties sont liées les unes aux autres dans la mesure où elles constituent pour ainsi dire des modules ("building blocks") que les parties contractantes pourraient combiner en vue d'établir leur contrat. Donc, pour la rédaction de leur contrat, quel que soit l'objet, les parties pourraient s'inspirer aussi des dispositions pertinentes stipulées dans d'autres chapitres du document.

Ceci est particulièrement valable pour la quatrième partie du document : Formation du personnel; en effet, la composante formation peut être ajoutée, voire insérée dans chacun des cadres contractuels choisis.

La première partie est consacrée à l'examen de contrats d'achat de matériels agricoles et de pièces de rechange; elle comprend des considérations générales ainsi que des éléments de contrat-type.

La deuxième partie concerne l'assemblage (montage) de matériels agricoles et se limite à fournir des explications et recommandations de nature générale.

La troisième partie est consacrée à la fabrication de matériels agricoles et contient des considérations générales et des éléments de contrat-type.

La quatrième partie s'adresse à la question relative à la formation du personnel de l'usine et fournit quelques explications générales sur la problématique ainsi que des éléments de contrat-type.

La cinquième partie comporte un abrégé de contrat-type de cession de licence - omettant un certain nombre de clauses habituelles relatives aux conditions générales, législation applicable, règlement de différends, etc.

^{4/} Le présent document ne comporte pas d'annexes. Toute référence à un annexe contenue dans les éléments de contrat présentés dans les différents chapitres se rapporte exclusivement au texte du chapitre même.

PREMIERE PARTIE

	<u>Page</u>
A. IMPORTATION DE MATERIELS AGRICOLES	3
1. Considérations générales	3
2. Recommandations pour la négociation et la rédaction de contrats	5
Exemples de clauses principales à insérer dans un contrat	8
1. Définitions	8
2. Documents contractuels	8
3. Objet du contrat	9
4. Normes légales et réglementation et normes de fabrication	9
5. Modifications, transformations	10
6. Contrôle préalable à la livraison	10
7. Emballage - marques à apposer sur les emballages	11
8. Montage, préparation et mise en route des produits	11
9. Documentation technique et outillage d'accompagnement	12
10. Expédition, transport, livraison	12
11. Livraison, pénalités	13
12. Contrôle de conformité apparente, réception provisoire	13
13. Prix - modalités de paiement	15
14. Garantie	16
15. Licences d'importation et d'exportation	17
16. Pièces de rechange	18
17. Dispositions particulières	18

	<u>Page</u>
B. IMPORTATION DE PIECES DE RECHANGE DE MATERIELS AGRICOLES	20
1. Recommendations pour la négociation et la rédaction de contrats	20
(i) Avertissement	20
(ii) Exemples de clauses principales à insérer dans un contrat	20
1. Définitions	20
2. Documents contractuels	21
3. Objet du contrat	22
4. Mesures préparatoires aux commandes	23
5. Passation des commandes	24
6. Emballage, protections, marques à apposer sur les emballages	24
7. Livraison, pénalités, transport, délais	25
8. Contrôle de conformité	27
9. Garanties	27
10. Prix et modalités de paiement	28
11. Documentation technique	29
12. Clause du client le plus favorisé	29
13. Dispositions générales	29
14. Revendication de tiers	30
15. Secret du Contrat	33
16. Droit applicable et juridictions compétentes	30
17. Durée du Contrat	30
18. Date de prise d'effet du Contrat	31
Exemples : principales annexes	
- Tarif du fournisseur	32
- Emballages - marquage - protections	32
- Documentation technique	33
- Liste de sous-traitants	33

PREMIERE PARTIE

A. IMPORTATION DE MATERIELS AGRICOLES

1. Considérations générales

Pour un pays en développement, l'importation de matériel agricole est une action vitale qui se distingue d'une simple acquisition de biens d'équipement, et cela pour les raisons suivantes :

- la sensibilité du machinisme agricole aux conditions socio-économiques et géographiques du pays acheteur;
- la faiblesse des structures et la difficulté de l'environnement devant accueillir et exploiter ces matériels;
- le caractère de "chaîne de travail" complète qui nécessite une adaptation optimale de différents éléments de la chaîne entre eux ainsi que de leur disponibilité.

Ainsi, des efforts particuliers devront être orientés vers :

- le choix d'ensembles de matériels agricoles susceptibles de constituer des "unités d'oeuvre" adaptées aux conditions locales;
- la création de structures performantes pour l'accueil et l'exploitation de ces matériels;
- le développement de compétences locales en matière d'adaptation et de développement de ces unités d'oeuvre;
- la recherche et la mise en oeuvre de toute solution de nature à atténuer les dépenses en devises nécessaires pour le niveau de mécanisation retenu dans l'agriculture.

Ces quelques considérations impliquent que les relations contractuelles qui gouvernent les opérations d'importation soient clairement identifiées.

Les fournisseurs de matériel agricole peuvent assumer une part de responsabilité dans la mécanisation de l'agriculture dont d'ailleurs le succès leur profite à travers le volume des ventes de produits et de pièces de rechange; ainsi devraient-ils pouvoir proposer aux pays en développement des produits qui s'intègrent aux conditions locales ainsi qu'au matériel déjà en utilisation dans ces pays, en procédant, si nécessaire, aux modifications et adaptations de leur production.

L'importation de matériel agricole peut aussi être considérée comme une phase intermédiaire dans le processus de maîtrise et de développement par le pays importateur de la fonction machinisme agricole vue dans sa globalité.

L'attention doit être attiré notamment sur :

- assistance dans la définition de la politique de mécanisation;
- mise en place de réseaux de soutien des produits;
- fabrication locale;
- recherche et développement de dessins, notamment pour l'adaptation et la standardisation des produits.

Dans ce contexte, certains pays souhaitent définir une politique d'importation de matériel agricole, ou, par exemple, coordonner ces opérations au sein d'un organisme dont la responsabilité est d'harmoniser la politique d'introduction de matériels agricoles dans le pays et de coordonner les importations.

Dans cet ordre d'idées, les contrats d'achat pourraient, par exemple, être utilisés pour :

- privilégier, chaque fois que possible, des contrats "programme" plutôt que des contrats "spot";
- assurer une liaison absolue entre l'achat de produits et la fourniture de pièces de rechange;
- garantir à l'utilisateur un soutien efficace du produit en impliquant activement le fournisseur dans les missions d'assistance technique, de formation du personnel et de service après-vente, etc.;
- obtenir l'accord du fournisseur à industrialiser son produit dans le pays du client dès que ce dernier exprimera sa volonté de le faire.

L'existence de relations de confiance, fondées sur de telles perspectives, pourraient donner naissance à des formes contractuelles à moyen et long terme qui seraient en fait de véritables contrats de développement de filières complètes.

Cette notion de relations pluriannuelles pourrait, dans une étape intermédiaire entre l'importation et l'industrialisation d'un produit, se concrétiser par une convention pluriannuelle précisant les clauses essentielles telles que: les achats proprement dits feront l'objet de commandes spécifiques; les prix et les autres conditions particulières seront négociés chaque année à l'intérieur de règles générales à définir dans la convention.

Pour que les importations puissent réellement constituer pour le pays une solution avantageuse, bien que temporaire, pour le développement du machinisme agricole, les dispositions contractuelles qui régissent les importations doivent refléter une communauté d'intérêt entre les parties.

Le fait d'établir avec le fournisseur des relations durables, et non pas ponctuelles, procure à ce dernier un marché stable, et lui permet souvent d'obtenir des avantages spéciaux. En effet, les efforts qui sont demandés au fournisseur pour développer le service après-vente contribuent directement à la standardisation du parc sur le produit le mieux soutenu. L'objectif pour le fournisseur serait donc de "populariser" au maximum son produit pour lui donner une réputation de marque.

Par ailleurs, il faut noter que les pays où les structures en charge du machinisme agricole sont les moins développées sont ceux où le fournisseur aura intérêt à déployer le maximum d'efforts, notamment en ce qui concerne le service après-vente. En effet, la mauvaise utilisation, ou le mauvais comportement d'un matériel dans ces pays, risque de compromettre les chances futures du fournisseur de ce produit. En revanche, un succès dès le départ donnera des atouts considérables au fournisseur en lui procurant une crédibilité plus grande par rapport à ses concurrents.

Le fait de demander au fournisseur de s'intéresser aux projets de fabrication locale de l'acheteur, donne au fournisseur la possibilité de nouer des relations industrielles de longue durée avec tous les avantages correspondants.

2. Recommandations pour la négociation et la rédaction de contrats

Parmi les clauses essentielles il y a celles relatives :

(a) A la qualité et à la fiabilité des produits.

L'acheteur doit être assuré par le contrat d'acquiescer les produits de qualité. C'est d'autant plus nécessaire que les pays en développement disposent généralement de compétences insuffisantes pour apprécier avant la signature du contrat la qualité réelle des produits qui leur sont proposés par les fournisseurs. A cet effet il est recommandé de recourir à l'assistance de bureau d'études indépendants des fournisseurs.

(b) A l'adaptation des matériels aux conditions locales d'utilisation.

L'introduction de matériels (surtout s'ils sont nouveaux) dans le pays est un exercice délicat qui n'est pas toujours à la portée des opérateurs des pays en développement. Aussi le fournisseur, qui connaît non seulement son produit,

mais aussi le comportement (prévisible ou réellement testé) de son produit dans les conditions du pays de l'acheteur ainsi que les moyens à mettre en oeuvre pour son exploitation rationnelle. devra s'engager dans le contrat à proposer un matériel conforme à l'usage auquel il est destiné. Toutefois, l'acheteur devra préciser dans l'appel d'offre - si nécessaire, avec l'assistance de bureaux d'études - quelles sont les utilisations envisagées du matériel.

(c) Aux vices et non-conformités dans la fabrication des produits.

L'acheteur n'a pas souvent les compétences nécessaires pour faire face à une situation où il n'est pas techniquement capable de prouver la faiblesse des performances d'un matériel donné bien qu'il les ressente au niveau de l'utilisation. Les clauses contractuelles relatives à cette question sont destinées à mieux protéger l'acheteur contre la survenance de semblables situations.

(d) Au retard de livraison.

L'acheteur est souvent un client de faible importance parmi les gros clients du fournisseur; celui-ci n'est pas nécessairement censé connaître les contraintes de l'acheteur. Parmi ces contraintes, les retards de livraison revêtent une importance particulière, car dans ce domaine plus que dans tout autre on peut dire que "le temps est de l'essence du contrat". Il faudra donc veiller particulièrement à ce que les retards qui dans d'autres cas peuvent faire l'objet d'une simple pénalité de retard (clause de pénalité habituelle) soient dans ce cas sanctionnés de manière à réparer réellement le préjudice subi.

(e) Aux pénuries de pièces de rechange.^{1/}

Dans de nombreux cas la disponibilité des pièces de rechange nécessaires au soutien des produits achetés était difficilement assurée en raison, notamment, du retard mis dans la conclusion du contrat pour l'achat des pièces de rechange, ou parfois, du peu d'empressement du fournisseur de procéder aux expéditions sachant que le contrat relatif au "produit" est déjà signé et que l'acheteur achètera, dans tous les cas, ces pièces.

^{1/} Voir chapitre B., page 20, Importation de pièces de rechange.

Cette situation peut être évitée si l'acheteur procède à la conclusion simultanée du contrat "produit" et du contrat "achat de pièces de rechange". Si, pour des raisons quelconques, la ventilation et la spécification détaillée des pièces de rechange ne peuvent pas être établies à ce moment-là, il faudra procéder à la conclusion d'un contrat cadre avec des stipulations claires pour que le fournisseur sache exactement jusqu'à quelle date il doit soumettre à l'approbation de l'acheteur la ventilation et la spécification détaillée des pièces de rechange.

(f) A l'exécution effective des prestations de service après-vente.

Prenant en compte le cas quasi général des pays en développement, caractérisé par un degré de maîtrise très limité du service après-vente dans le secteur du machinisme agricole, il est particulièrement important d'impliquer le fournisseur de son "produit" dans le pays de l'acheteur.

Cette implication qui peut prendre diverses formes (dont une est décrite ci-dessous dans l'annexe sur le service après-vente) doit avoir un caractère d'obligation contractuelle pour que le fournisseur engage sa responsabilité non seulement au niveau de la livraison de produits adéquats mais aussi, et surtout, au niveau de leur utilisation sur le terrain.

(g) A la liaison entre l'importation des produits objet du contrat, et leur éventuelle fabrication.

Etant acquéreur d'un volume souvent important et régulier de produits, l'acheteur est en position d'obtenir du fournisseur, en compensation du volume d'affaires qu'il lui confie, l'accord de principe pour étendre sa collaboration au domaine industriel (montage et fabrication locale).

L'acheteur dispose là d'un atout non négligeable; un fournisseur qui se voit offrir un volume important et régulier de ventes d'un produit peut trouver intérêt à consolider ce volume d'affaires en proposant d'étendre sa collaboration à l'industrialisation locale de ce produit (montage et fabrication intégrée progressivement). C'est donc à l'occasion de la conclusion d'un contrat d'achat que peut se situer l'engagement du fournisseur en vue d'une collaboration industrielle future entre l'acheteur et le fournisseur.

Exemples de clauses principales à insérer dans un contrat

1. Définitions

Aux fins du Contrat les termes suivants auront la signification ci-après définie :

1.1 Produit

Ce terme désigne les véhicules, engins, matériels, équipements, accessoires, outillages de toutes sortes ainsi que les éléments et pièces les composant dont les modèles, quantités, caractéristiques et spécifications, type et accessoires sont définis au Contrat et plus amplement détaillés et désignés à l'annexe ... au Contrat.

Lesdits équipements peuvent être ceux destinés à rendre les produits aptes à un usage particulier, que ces équipements soient habituellement ou non fabriqués et/ou montés sur les produits définis à l'annexe ... au Contrat.

Ces équipements font l'objet d'une liste constituant l'annexe ... au Contrat.

1.2 Spécifications

Ce terme désigne tous les normes, performances, rendements contenus dans l'annexe ... et plus généralement toutes indications relatives aux produits et notamment leurs caractéristiques, qualités et fiabilité fournies par le FOURNISSEUR.

Ce terme désigne également les accessoires et équipements montés sur les produits qui, à défaut de stipulation expresse prévue au Contrat ou à l'annexe ..., devront être ceux équipant les produits vendus sur le marché du pays FOURNISSEUR.

2. Documents contractuels

Les documents constatant l'accord intervenu entre les parties sont les suivants:

Le Contrat

Les principales annexes du Contrat^{2/} telles que :

2/ Il s'agit d'une clause-type. Les modèles d'annexe ne sont pas fournis.

- Annexe ... : Spécification détaillée de la livraison du fournisseur (caractéristiques, types, etc.)
- Annexe ... : Délais de livraison
- Annexe ... : Prix et modalités de paiement
- Annexe ... : Service après-vente
- Annexe ... : Procédure de garantie
- Annexe ... : Liste des outillages standard

Les annexes énumérées ci-dessus font partie intégrante du Contrat.

3. Objet du Contrat

Par le Contrat, le FOURNISSEUR s'engage à vendre et à livrer à l'ACHETEUR, qui accepte, un nombre total de "produits" plus amplement décrits à l'annexe ... au Contrat et dont les caractéristiques devront être conformes aux spécifications et plus généralement aux conditions prévues au Contrat.

Lesdits produits devront être neufs, de fabrication récente, en parfait état d'exploitation, conformes à l'ensemble des conditions du Contrat, munis de tous les équipements prévus à l'annexe ... et adaptés aux conditions pédoclimatiques du pays de l'ACHETEUR.

Le FOURNISSEUR s'engage à fournir à l'ACHETEUR toute l'assistance technique nécessaire au maintien et à la réparation des produits livrés selon les modalités et conditions visées à l'annexe ... au Contrat.

Au cas où le produit aura nécessité une adaptation, le FOURNISSEUR devra avoir examiné le sol et les autres conditions locales du pays de l'ACHETEUR avant la conclusion du contrat de telle sorte qu'il assumera la responsabilité du produit quant à son utilisation efficace dans le pays de l'ACHETEUR.

4. Normes légales et réglementations et normes de fabrication

4.1 Les produits livrés devront être conformes aux normes et règles résultant de la législation et/ou de la réglementation du pays de l'ACHETEUR en vigueur au moment de la sortie d'usine de chaque lot de produits. L'ACHETEUR notifiera au FOURNISSEUR dès qu'ils seront intervenus tous éventuels changements qui interviendront dans lesdites normes et règles de façon à permettre au FOURNISSEUR d'en tenir compte dans l'exécution de son Contrat.

4.2 Toutes ces modifications devront être apportées aux produits par le FOURNISSEUR, afin de rendre ceux-ci conformes aux nouvelles normes et règles.

4.3 Dans les ... jours de la notification visée au paragraphe 4.1 ci-dessus, le FOURNISSEUR devra établir un devis pour ces modifications et préciser l'éventuel allongement des délais de livraison en résultant. Aucune modification ne pourra être entreprise par le FOURNISSEUR tant que le devis sus-visé n'aura pas été expressement approuvé par l'ACHETEUR. En cas de désaccord sur le montant de devis ou sur l'allongement des délais de livraison, l'ACHETEUR aura la faculté d'annuler la partie de la commande correspondant aux produits devant subir de telles modifications.

4.4 Les normes de fabrication des produits et de qualité des matériaux utilisés pour la fabrication desdits produits doivent être comparables et offrir les mêmes garanties de fiabilité que celles utilisées par la majorité des grands constructeurs mondiaux de matériel similaire ou comparable auxdits produits.

5. Modifications, transformations

5.1 Au cas où c'est le FOURNISSEUR qui décide d'apporter des améliorations aux produits analogues à celles qui rentrent dans la fabrication des produits qu'il commercialise dans son propre pays, il devra en aviser l'ACHETEUR dans les plus brefs délais.

5.2 L'ACHETEUR pourra demander au FOURNISSEUR, postérieurement à la date de prise d'effet du présent Contrat, d'apporter des transformations et modifications aux produits.

5.3 Dans les hypothèses visées aux paragraphes 5.1 et 5.2 ci-dessus le FOURNISSEUR devra établir, dans les ... jours suivant la demande par l'ACHETEUR ou suivant la décision d'amélioration du FOURNISSEUR, un devis estimatif précisant notamment le coût par produit de telles améliorations, transformations ou modifications et l'éventuel allongement des délais de livraison susceptibles d'en résulter. Dans ce cas, et sous réserve des dispositions du paragraphe 5.1 ci-dessus, toutes éventuelles améliorations aux produits par le FOURNISSEUR sont subordonnées à l'accord exprès et préalable de l'ACHETEUR.

6. Contrôle préalable à la livraison

6.1 Avant la livraison des produits, le FOURNISSEUR devra procéder à toutes vérifications et fera subir aux produits tous examens et essais en matière mécanique, de performance, de résistance des matériaux, de

contrôle de qualité et de finition et autres, afin de s'assurer qu'ils remplissent toutes les conditions requises par le présent Contrat.

6.2 Sur demande de l'ACHETEUR, le FOURNISSEUR devra permettre aux préposés ou mandataires de l'ACHETEUR d'assister dans les usines, ateliers et champs d'essais du FOURNISSEUR à ces opérations de vérification, de contrôle et acceptation des produits par l'ACHETEUR.

6.3 En outre, l'ACHETEUR pourra demander au FOURNISSEUR de faire procéder, aux frais du FOURNISSEUR, à des tests de vérification des performances auprès de centres d'essais spécialisés mondialement connus. Le Contrat doit stipuler cette obligation.

7. Emballage - marques à apposer sur les emballages

7.1 Les produits doivent être livrés à l'ACHETEUR en parfaite condition et en parfait état d'utilisation. Le FOURNISSEUR s'engage à expédier lesdits produits munis des emballages, des protections utiles et nécessaires et conformes à la nature des produits, au moyen de transport ainsi qu'aux vicissitudes découlant du séjour desdits produits dans le port de débarquement. Il sera stipulé dans le contrat que la fourniture desdits emballages est à la charge du FOURNISSEUR. Celui-ci demeure seul responsable en cas d'avaries occasionnées aux produits par un défaut et/ou une insuffisance de protection ou de conception des emballages fournis.

7.2 Au cas où les produits devraient être maniés avec certaines précautions, des indications précises devront figurer sur les emballages. Ces indications devront notamment être portées au moyen des croquis d'usage et d'un avertissement rédigé en langue (.....).

8. Montage, préparation et mise en route des produits

8.1 Le produit est vendu monté selon l'accord des parties. Il peut être loisible au FOURNISSEUR de procéder à l'expédition en éléments détachés. Dans ce cas, le FOURNISSEUR a l'obligation de procéder au montage, sous sa responsabilité et à ses frais, à la date et au lieu indiqué par l'ACHETEUR.

8.2 Au cas où l'ACHETEUR, dans le cadre du montage, de la préparation et mise en route des produits, mettrait à la disposition du FOURNISSEUR un personnel non qualifié, sous la direction, le contrôle et la surveillance de celui-ci, ainsi que les ingrédients nécessaires à la réalisation de ces

opérations, les frais de main-d'oeuvre et d'ingrédients seront à la charge du FOURNISSEUR et facturés à celui-ci respectivement selon le taux horaire en vigueur et à leur prix d'achat. Le FOURNISSEUR, en vue du règlement des frais ainsi engagés par l'ACHETEUR créditera le compte de ce dernier dans la monnaie du Contrat.

9. Documentation technique et outillage d'accompagnement

Chaque produit devra être accompagné d'un exemplaire des manuels de présentation et d'instructions nécessaires à son emploi dans la langue de l'acheteur, d'un rapport de visite et éventuellement d'un exemplaire de la fiche technique et/ou de performance ainsi que de l'outillage standard nécessaire à son entretien et à la réparation, habituellement fourni par le FOURNISSEUR. L'outillage standard accompagnant chaque produit est défini dans l'annexe

10. Expédition, transport, livraison

10.1 Le FOURNISSEUR s'engage à livrer FOB (ou CIF selon ce qui sera convenu entre les parties) ARRIME Port (x à préciser), au choix de l'ACHETEUR et selon les précisions qui seront adressées par celui-ci au FOURNISSEUR, les Produits, et ce dans le respect du planning de livraison constituant l'annexe ... au Contrat.

Il est expressément convenu que toute livraison de produits est précédée d'un appel de livraison ou ordre de livraison émis par l'ACHETEUR et adressé au FOURNISSEUR ... jours au moins avant la date de livraison de chacun des lots de produits à livrer, étant entendu que ledit appel de livraison ou ordre de livraison ne constitue en aucun cas une nouvelle commande.

10.2 Confirmation par le FOURNISSEUR des quantités à livrer et du mode d'acheminement.

10.3 Pour chaque lot de produits à livrer et selon le port de destination, le FOURNISSEUR devra transmettre à l'ACHETEUR les factures et connaissements y correspondant, et ce conformément aux conditions et modalités prévues au Contrat (à préciser dans le Contrat).

10.4 Au cas où le FOURNISSEUR acheminerait avec retard par rapport aux dates fixées dans son propre télex, à l'ACHETEUR, tout ou partie des produits au port d'embarquement convenu, il devra supporter, sans préjudice, des dispositions

de l'article 11 ci-dessous, toutes les conséquences dommageables pour l'ACHETEUR découlant de cette livraison et devra notamment rembourser dans les plus brefs délais le montant des surestaries que l'ACHETEUR aura déboursé, contre remise par celui-ci de justificatifs y afférents. (Dispositions valables seulement dans le cas où l'achat est effectué en FOB).

11. Livraison, pénalités

11.1 En cas de dépassement des délais de livraison visés à l'annexe ... au Contrat, le FOURNISSEUR paiera à l'ACHETEUR une pénalité de retard égale à ... pour cent de la valeur FOB (ou CIF si l'achat est effectué en CIF) des produits non encore livrés, par semaine ou fraction de semaines de retard. Les sommes dues à ce titre par le FOURNISSEUR seront payées à l'ACHETEUR dans la monnaie du Contrat, dans les ... jours à compter de leur réclamation, au compte désigné par lui ou seront retenues par l'ACHETEUR sur toute somme due par ce dernier au FOURNISSEUR.

11.2 Toutefois, le FOURNISSEUR disposera d'un délai de grâce de ... jours à compter de la date de livraison prévue, pour exécuter l'ensemble de ses obligations. Pendant ledit délai il ne lui sera pas fait application des pénalités de retard.

11.3 Si au terme du délai de grâce qui lui est accordé, le FOURNISSEUR n'a toujours pas livré l'intégralité des produits composant le lot, il lui sera fait rétroactivement application des pénalités de retard à compter de la date de livraison initialement prévue au planning constituant l'annexe ... au Contrat et ce, sans que le montant desdites pénalités dépasse ... pour cent de la valeur FOB (ou CIF si l'achat est effectué en CIF) des produits en litige.

12. Contrôle de conformité apparente, réception provisoire

12.1 Le FOURNISSEUR garantit à l'ACHETEUR que les produits livrés seront conformes à l'ensemble des conditions du Contrat.

12.2 La réception provisoire des produits interviendra au dépôt de l'ACHETEUR mais celui-ci aura la faculté de procéder à la réception provisoire de tout ou partie des produits livrés sur les quais du port de déchargement. Au moment de la réception provisoire, il sera procédé à un examen de la conformité apparente, ne préjugant pas de la conformité réelle des produits livrés, par un représentant de l'ACHETEUR et un représentant du FOURNISSEUR.

Les constatations effectuées seront mentionnées au procès-verbal de réception provisoire, dressé et signé par les représentants de l'ACHETEUR et du FOURNISSEUR, mentionnant les non-conformités constatées lors de la réception provisoire sur les produits livrés. Au cas où le représentant du FOURNISSEUR ne se présenterait pas, mention en sera faite au procès-verbal de réception provisoire, et les constatations faites par le représentant et l'ACHETEUR seront réputées contradictoires et vice versa.

12.3 Le contrôle de conformité au moment de la réception provisoire, n'ayant pour but que de s'assurer de la conformité apparente des produits, au cas où postérieurement à la réception provisoire et jusqu'à la réception définitive, à l'usage ou en toutes autres circonstances, un ou plusieurs produits se révélaient en tout ou partie non conformes à l'ensemble des conditions du Contrat, le FOURNISSEUR devra les rendre conformes ou les remplacer par des produits conformes et ce, dans les conditions prévues ci-dessus.

12.4 En cas de non conformité de tout ou partie importante des produits livrés à l'ensemble des conditions prévues au présent Contrat, la réception provisoire des produits non conformes n'interviendra pas et, entre autre conséquence, la livraison desdits produits sera réputée n'être pas intervenue, le transfert de la propriété et des risques desdits produits au profit de l'ACHETEUR n'interviendra pas et les pénalités de retard prévues à l'article 11 ci-dessus, courront jusqu'à livraison par le FOURNISSEUR de produits conformes en remplacement desdits produits non conformes ou jusqu'à mise en conformité desdits produits par le FOURNISSEUR.

Au cas où cela serait nécessaire, le FOURNISSEUR fera son affaire du transport retour et de l'assurance-transport des produits non conformes, le FOURNISSEUR prendra également à sa charge les frais de transport et d'assurance des produits expédiés en remplacement.

12.5 Au cas où un délai de ... jours à compter de la date de notification au FOURNISSEUR de la non conformité, celui-ci ne serait pas parvenu à rendre les produits conformes ou ne les aurait pas remplacés par des produits conformes, il paiera à l'ACHETEUR des frais d'immobilisation égaux à ... pour cent du prix des produits ainsi mobilisés par semaine ou fraction de semaine d'immobilisation, par produits non conformes, et cette indemnité d'immobilisation, courra depuis la date à laquelle la non conformité aura été notifiée au FOURNISSEUR par l'ACHETEUR.

12.6 Pour les produits sur lesquels aucune non conformité n'a été constatée tant à la réception provisoire qu'au cours de la période entre la réception provisoire et la réception définitive (à moins de convention contraire), la réception définitive de chacun desdits produits interviendra automatiquement à l'expiration de la période de garantie, sans qu'il soit besoin d'établir un procès-verbal de réception définitive.

12.7 Pour les produits sur lesquels des non conformités ont été constatées, la réception définitive, sans pour cela pouvoir intervenir avant ni devoir intervenir à l'expiration de la période dite de garantie, interviendra après constatation qu'il n'existe plus aucune non conformité à laquelle le FOURNISSEUR n'a pas remédié. Pour lesdits produits, un procès-verbal de réception définitive devra être établi et signé contradictoirement par un représentant de l'ACHETEUR et un représentant du FOURNISSEUR.

12.8 Le FOURNISSEUR prendra directement à sa charge tous frais, droits, taxes et charges résultant directement ou indirectement de la non conformité des produits tels que, sans pour cela que cette liste soit limitative, frais de stationnement sur les ports, de chargement ou de déchargement, frais de parc, frais de magasinage, frais de voyage et de séjour des techniciens déplacés, frais de transport, retour des produits et frais de réexpédition des produits conformes, frais, droits et taxes résultant de la mise en conformité ou du remplacement des produits.

12.9 Au cas où les produits sur lesquels ont été constatées des non conformités représenteraient à un moment quelconque plus de ... pour cent des produits livrés à l'ACHETEUR par le FOURNISSEUR, l'ACHETEUR aura la faculté de résilier immédiatement et sans préavis le présent Contrat et, sur demande de l'ACHETEUR, le FOURNISSEUR devra reprendre immédiatement et en rembourser le prix, tous produits non conformes à la date de résiliation du présent Contrat et ce, sans préjudice de tous dommages-intérêts que l'ACHETEUR sera en droit d'exiger en réparation complète du préjudice direct et indirect subi.

13. Prix - modalités de paiement

13.1 Les produits seront vendus à l'ACHETEUR aux prix mentionnés à l'annexe au Contrat. Ces prix sont fermes, définitifs et non révisables. Ils s'entendent produits vendus FOB(ou CIF, selon ce qui aura été arrêté entre

les parties) ARRIME Port(s) convenu(s) au paragraphe 10.1 ci-dessus.^{3/}

13.2 Le montant global du Contrat pour les produits devant être livrés à l'ACHETEUR s'élève à la somme globale de _____. Sont également inclus dans le prix du Contrat, tous frais et charges supportés par le FOURNISSEUR, résultant de l'application des dispositions du Contrat, sauf s'il est expressément prévu que ces charges et frais seront à la charge de l'ACHETEUR.

14. Garantie

14.1 Le FOURNISSEUR garantit à l'ACHETEUR les produits ainsi que l'ensemble de leurs pièces, éléments et composants contre tout vice de fabrication, de fonctionnement ou autres provenant d'un défaut dans la conception, les matières, la fabrication et/ou le montage. Le FOURNISSEUR garantit que les produits objets du Contrat sont neufs, de fabrication récente, en parfait état d'exploitation et conformes à l'ensemble des conditions du Contrat. Il est évident que tout dommage imputable à une mauvaise utilisation par l'ACHETEUR, demeure de la responsabilité de celui-ci.

14.2 Le contrôle de conformité visé à l'article 12 ci-dessus^{4/} n'a pour but que de s'assurer de la conformité apparente des produits. Par conséquent, au cas où, postérieurement à la signature du procès-verbal de conformité et jusqu'à l'expiration de la période de garantie technique, à l'usage ou en toutes autres circonstances, un ou plusieurs produits se révélaient en tout ou partie non conformes à l'ensemble des conditions du Contrat (mauvaise conception, mauvaise adaptation aux usages spéciaux, non conformité aux "spécifications", etc.) le FOURNISSEUR devra les rendre conformes ou les remplacer par des produits conformes et ce, dans les conditions prévues à l'annexe ... au Contrat.

14.3 Les interventions faites par l'ACHETEUR ou ses distributeurs (dealers) durant la période de garantie feront l'objet de requête amiable de la part de celui-ci auprès du FOURNISSEUR. Le FOURNISSEUR s'engage, dans le cadre de requête amiable à prendre à sa charge tous les frais inhérents aux

^{3/} Voir page 12.

^{4/} Voir page 13 - 15.

déplacements, remplacements des pièces, organes ou autres, ainsi que les frais de main-d'oeuvre.

Ces interventions se feront à l'aide de formulaires de l'ACHETEUR.

14.4 Au cas où un vice caché se manifesterait, l'ACHETEUR devra à tout moment, y compris hors période de garantie, exiger du FOURNISSEUR de procéder à ses frais et à la remise en conformité des produits non conformes et ce, sur place ou dans ses propres usines. En outre, l'ACHETEUR pourra annuler sans pénalité tout ou partie de la commande. Dans ce cas le FOURNISSEUR reprendra immédiatement et au prix coûtant majoré des frais, droits et taxes acquittés, les produits, objet de la commande annulée et ce, nonobstant tous dommages-intérêts que l'ACHETEUR sera en droit d'exiger du fait du préjudice subi.

Par vice caché, on entend tout défaut de fabrication et/ou de fonctionnement étant apparu, même hors période de garantie, sur une machine plusieurs fois ou bien sur plusieurs machines livrées et du même type.

14.5 Le FOURNISSEUR garantit l'ACHETEUR contre tout recours intenté contre lui par l'utilisateur, par un tiers ou un ayant cause de ceux-ci, à l'occasion d'un préjudice corporel ou matériel causé par un vice caché ou répété du produit. L'utilisateur, le tiers ou l'ayant cause de ceux-ci peuvent aussi intenter une action directe contre le FOURNISSEUR en réparation d'un préjudice.

14.6 Le FOURNISSEUR garantit l'ACHETEUR contre toute action intentée par un tiers à l'occasion des droits de propriété industrielle (brevets, modèles, dessins, licences) concernant les produits.

Il s'engage à prendre en justice fait et cause pour l'ACHETEUR.

En cas de condamnation, il s'engage à prendre à sa charge toutes indemnités, dommages-intérêts, frais, dépenses, droits d'enregistrement et autres.

La durée de garantie est de 24 mois, sa procédure sera définie conformément aux annexes au Contrat.

15. Licenses d'importation et d'exportation

15.1 L'ACHETEUR prend à sa charge et fera son affaire de l'obtention des licences d'importation et de toutes formalités qui seraient requises

par la législation et/ou la réglementation de son pays pour importer, dédouaner des produits.

15.2 Le FOURNISSEUR prend à sa charge et fera son affaire des formalités et autorisations requises pour l'exportation des produits à destination du territoire de l'ACHETEUR.

15.3 Tous droits et taxes, exigibles du fait de la législation et/ou la réglementation en vigueur dans le pays du FOURNISSEUR, afférents à cette exportation sont à la charge du FOURNISSEUR.

16. Pièces de rechange

Le FOURNISSEUR s'engage à fournir à l'ACHETEUR toutes les pièces de rechange nécessaires durant la période de 10 ans à compter de la date de la livraison du produit.^{5/}

17. Dispositions particulières

Les dispositions ci-dessous indiquées ne se rapportent qu'à la situation évoquée dans le cadre des considérations générales ou l'ACHETEUR souhaite aller au delà de l'importation de matériel et obtenir un accord du fournisseur à industrialiser son produit. Il s'agirait donc de dispositions dont le but est d'initier une coopération à long terme.

17.1 Le FOURNISSEUR s'engage, au titre du Contrat, à prêter à l'ACHETEUR une assistance pour la fabrication locale des produits, ensembles, sous-ensembles et pièces objets du Contrat.

17.2 En particulier le FOURNISSEUR s'engage à réaliser à la demande et pour le compte de l'ACHETEUR, selon des formules à convenir conjointement, toutes études, analyses, recherches susceptibles d'aider l'ACHETEUR :

- dans la connaissance des besoins actuels et futurs du marché local;
- dans la connaissance de la structure du parc de matériel, objet du Contrat, en usage dans le pays de l'ACHETEUR;
- dans l'évaluation de tout projet industriel pour la fabrication locale du matériel objet du Contrat.

^{5/} Voir à ce sujet : Importation de pièces de rechange, page 20.

17.3 Le FOURNISSEUR s'engage par ailleurs à céder à l'ACHETEUR et sur demande, selon des formules à convenir conjointement :

- les droits de licence pour la fabrication des matériels objets du Contrat;
- le know-how;
- la documentation technique.

En outre le FOURNISSEUR s'engage à collaborer étroitement avec l'ACHETEUR dans tous les projets de fabrication locale du matériel objet du Contrat en prêtant son assistance notamment dans la réalisation et la mise en route des installations industrielles correspondantes ainsi que dans la formation du personnel.

17.4 Le FOURNISSEUR s'engage à permettre à l'ACHETEUR de produire (à l'usage exclusif de ce dernier) les pièces de rechange d'après les dessins fournis par le FOURNISSEUR, en donnant à l'ACHETEUR une licence non exclusive de fabrication.

B. IMPORTATION DE PIÈCES DE RECHANGE DE MATERIELS AGRICOLES

1. Recommandations pour la négociation et la rédaction de contrats

(i) Avertissement

Il est important de faire ressortir dans le contrat les intentions de chaque partie contractante; ainsi, dans le cas du contrat de fourniture de pièces de rechange pour le matériel agricole on indiquera -

- que l'acheteur désire s'assurer le concours du fournisseur pour l'approvisionnement de ses magasins et dépôts en ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange d'origine de production du fournisseur et pièces homologuées par le fournisseur;

- que les approvisionnements seront utilisés par l'acheteur pour pourvoir au remplacement des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange et à l'entretien des produits composant le parc de l'acheteur et pourront être librement vendus par l'acheteur à tous clients utilisateurs ou revendeurs;

- que le fournisseur qui est producteur d'ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange et qui a pu juger des besoins de l'acheteur, accepte de fournir à celui-ci lesdits ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange et de mettre en place un service après-vente et d'assistance technique de qualité pour le maintien et la réparation des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange livrés.

En effet, l'expérience a démontré qu'habituellement l'acheteur de matériel agricole ignore les besoins en pièces de rechange tant en diversité qu'en qualité qui sont indispensables au maintien des produits nouvellement introduits. C'est pourquoi il est indispensable que le fournisseur, qui dispose de toute l'expérience de la maintenance des produits qu'il fabrique, s'engage à fournir à l'acheteur des préconisations en matière d'achat, de stockage et de gestion des pièces de rechange nécessaires à ces produits. Il est toutefois entendu qu'il s'agit là d'un domaine où une coopération étroite dans l'échange d'information et de conseils entre le fournisseur et l'acheteur est requise.

(ii) Exemples de clauses principales à insérer dans un contrat

1. Définitions

Afin d'éviter toute divergence dans l'interprétation des principaux termes utilisés dans le Contrat il est important d'y faire figurer des définitions claires de ces termes; par exemple :

1.1 Ensembles et sous-ensembles

Assemblage de pièces présentées sous une référence unique et permettant en tout ou partie le fonctionnement du produit.

1.2 Pièces de rechange

Ce terme désigne les pièces de rechange d'origine et/ou les pièces homologuées figurant dans les catalogues du FOURNISSEUR qui sont actuellement fabriquées et/ou vendues par le FOURNISSEUR, ainsi que toutes autres pièces de rechange neuves relatives aux ensembles et sous-ensembles de la marque du FOURNISSEUR.

1.3 Pièces homologuées

Ce terme désigne les pièces de première monte fabriquées dans les usines des sous-traitants du FOURNISSEUR.

1.4 Produit

Ce terme désigne les matériels composant le parc du pays de l'ACHETEUR et qui incorporent les pièces de rechange telles que définies au paragraphe 1.2 ci-dessus.

1.5 Spécifications

Ce terme désigne les normes, performances, rendements, numéros d'articles figurant sur les catalogues du FOURNISSEUR au regard des dessins des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange et plus généralement toutes indications relatives à la nature ou à la qualité des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange, que ledit FOURNISSEUR aurait fait connaître à l'ACHETEUR ou aura porté à la connaissance des tiers par voie de publicité ou autres.

2. Documents contractuels

Les documents qui constatent l'accord entre les parties sont le Contrat et ses annexes.

Les annexes^{6/} traiteront des points suivants :

6/ Quelques modèles d'annexes sont donnés aux pages .. et .. ci-dessous.

Exemple :

- Tarifs
- Garantie
- Emballage, marquage, protection et conditionnement
- Documentation technique
- Ventilation des documents
- Liste des sous-traitants du FOURNISSEUR
- Fiches de gestion des pièces de rechange

Ces annexes font partie intégrante du Contrat.

3. Objet du Contrat

Il s'agit d'indiquer les obligations essentielles auxquelles doit souscrire le FOURNISSEUR.

3.1 Le FOURNISSEUR doit s'engager à vendre et à livrer à l'ACHETEUR les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange qui devront être impérativement neufs, de fabrication récente, en parfait état d'exploitation et conformes aux spécifications.

3.2 Le FOURNISSEUR doit s'engager à assurer à l'ACHETEUR toute l'assistance technique nécessaire, en vue de lui permettre d'assurer correctement sa mission de service après-vente. Les conditions et modalités de ladite assistance peuvent être déterminées dans une annexe au Contrat.

3.3 Le FOURNISSEUR doit être en mesure de livrer à l'ACHETEUR au fur et à mesure que celui-ci en formulera la demande les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange pendant un délai de dix (10) ans à compter de la dernière livraison. Cette obligation doit survivre à un non-renouvellement ou à une résiliation éventuels du Contrat. Les livraisons pourront alors se faire selon des modalités à convenir d'un commun accord.

Le FOURNISSEUR doit s'engager à n'abandonner la livraison d'aucun de ces ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange pendant ce délai à moins que leur abandon n'ait donné lieu à notification à l'ACHETEUR d'une solution de remplacement, solution qui aurait au préalable recueilli l'approbation de l'ACHETEUR. La notification de la solution de rechange doit intervenir une (1) année au moins avant la date de la dernière livraison.

3.4 En cas d'amélioration apportée dans les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange, le FOURNISSEUR doit s'engager à communiquer à l'ACHETEUR les nouvelles spécifications.

3.5 En cas de création de nouveaux ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange, le FOURNISSEUR doit informer l'ACHETEUR dès la commercialisation de ces derniers.

3.6 Sur les nouveaux ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange, le FOURNISSEUR doit s'engager à accorder à l'ACHETEUR les mêmes prix préférentiels que ceux qui lui ont déjà été accordés.

4. Mesures préparatoires aux commandes

4.1 Dans un délai de ... jours calendaires à compter de la date de signature du Contrat, le FOURNISSEUR devra procéder à l'étude du parc du pays de l'ACHETEUR et déterminer, sous sa responsabilité, les besoins en ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange de sa marque montés sur les produits constituant le parc du pays de l'ACHETEUR, ramenés à un stock devant tenir compte des délais de commande et de livraison des commandes.

Dans un délai de ... jours calendaires à compter de la date de signature du Contrat et conformément aux stipulations du Contrat, le FOURNISSEUR devra remettre à l'ACHETEUR une proposition de première commande (portant sur la composition ou l'ajustement du stock) et adressera à l'ACHETEUR les directives de gestion du stock ainsi déterminé par le FOURNISSEUR.

4.2 Au terme d'un délai de ... mois à compter de la réception du stock, si l'ACHETEUR a suivi cette proposition de première commande et si cette proposition s'est révélée abusivement élevée, l'ACHETEUR aura la faculté de faire reprendre par le FOURNISSEUR, qui l'accepte, tout ou partie des ensembles, sous-ensembles ou pièces de rechange qui auront été invendus ou inutilisés par l'ACHETEUR à cette date. Cette reprise s'effectuera sur la base du prix facturé par le FOURNISSEUR, majoré des frais, droits et taxes supportés par l'ACHETEUR. Cette reprise sera payée à l'ACHETEUR dans les ... jours calendaires à compter de la date de réception par le FOURNISSEUR de la demande de l'ACHETEUR, au compte bancaire désigné et dans la monnaie du Contrat.

4.3 Le FOURNISSEUR devra remettre gratuitement à l'ACHETEUR les listes détaillées des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange spécifiques à chaque modèle de produits à fournir.

4.4 Le FOURNISSEUR s'engage à assister l'ACHETEUR pour la constitution d'un nouveau stock pour pourvoir aux besoins en ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange nés de chaque nouvelle importation de produits équipés d'ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange de sa marque, et ceci afin d'éviter toute rupture de stock entre les différentes livraisons.

5. Passation des commandes

5.1 Commandes normales

L'ACHETEUR peut passer, par lettre recommandée avec accusé de réception ses commandes normales en fonction de ses besoins. Les commandes normales couvrent aussi bien les commandes de reapprovisionnement que les commandes spécifiques.

5.2 Commandes d'urgence

En plus des commandes normales, l'ACHETEUR doit avoir la possibilité de passer des commandes d'urgence. Ces commandes devront pouvoir être passées par tous moyens (lettre recommandée, télégramme, télex, etc.). Dans ce cas, toute commande passée par l'ACHETEUR selon cette procédure devra être traitée et livrée en urgence par le FOURNISSEUR selon des modalités à déterminer.

6. Emballage, protections, marques à apposer sur les emballages

Les recommandations qui suivent sont destinées à assurer aux marchandises commandées un acheminement normal et à les protéger contre d'éventuelles détériorations ou pertes dues à des séjours prolongés en zone portuaire. L'expérience montre en effet, particulièrement dans les pays en développement, que l'encombrement des zones portuaires et les nombreuses formalités administratives de débarquement, de dédouanement etc. rendent indispensable la prise de précaution en matière d'emballage et marquage des marchandises.

6.1 Le FOURNISSEUR doit s'engager à n'expédier ses ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange que munis des conditionnements et protections conformes à leur nature et à leur utilisation pour le service

après-vente. Le FOURNISSEUR doit être considéré comme seul responsable en cas d'avaries ou de tout autre dommage intervenu pendant le stockage dans le pays de l'ACHETEUR, occasionné aux ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange par un défaut matériel ou de conception des conditionnements et protections fournis. En outre, la responsabilité de l'ACHETEUR sera dégagée chaque fois qu'il sera établi que celui-ci a respecté les prescriptions du FOURNISSEUR relatives au stockage.

Les emballages d'expédition doivent être conformes au type de transport choisi. Les conditionnements, protections et emballages devront être conformes à une annexe à joindre au contrat.

6.2 Toute expédition d'ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange à l'ACHETEUR devra faire l'objet d'un marquage, conformément à une annexe à joindre au contrat. Les marques devront être apposées de façon lisible, visible et indélébile sur trois faces de l'emballage.

6.3 Au cas où les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange devraient être maniés avec certaines précautions et/ou être disposés selon un certain sens, le FOURNISSEUR doit s'engager à faire figurer les indications nécessaires sur les emballages. Ces indications doivent être portées au moyen des croquis d'usage et d'un avertissement rédigé dans les langues choisies par l'ACHETEUR.

7. Livraison, pénalités, transport, délais

Il s'agit là de modalités conventionnelles dont l'ACHETEUR pourra s'inspirer.

7.1 La livraison des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange doit intervenir dans les délais prévus au Contrat, aux lieux indiqués par l'ACHETEUR dans sa commande.

7.2 Chacune des commandes normales passée par l'ACHETEUR doit être livrée entièrement par le FOURNISSEUR dans un délai de ... CIF (ou FOB).

7.3 Chacune des commandes d'urgence, passée par l'ACHETEUR devra être livrée entièrement par le FOURNISSEUR dans un délai de ... CIF (ou FOB).

7.4 En cas de dépassement des délais de livraison prévus au Contrat, le FOURNISSEUR doit payer à l'ACHETEUR une pénalité de retard égale à (x) de la valeur CIF (ou FOB) des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange

non encore livrés par semaine ou fraction de semaine de retard. Ces pénalités ne doivent en aucun cas excéder le montant de (y) de la valeur des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange non encore livrés. Les sommes dues à ce titre devront être payées à l'ACHETEUR dans les ... jours calendaires à compter de la notification de l'ACHETEUR au compte bancaire désigné par l'ACHETEUR et dans la monnaie du Contrat.

7.5 Le FOURNISSEUR disposera d'un délai de grâce de ... jours calendaires pour procéder à la livraison des quantités commandées pour une commande normale. Pendant ce délai de grâce, il ne sera pas fait application au FOURNISSEUR de la pénalité de retard prévue ci-dessus. Si au terme de ce délai de grâce, le FOURNISSEUR n'a pas procédé aux livraisons prévues ci-dessus, il lui sera fait application rétroactivement des pénalités de retard à compter des dates de livraison initialement prévues.

7.6 Le FOURNISSEUR doit communiquer à l'ACHETEUR par télex confirmé par lettre recommandée avec accusé de réception la date d'embarquement des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange, le nombre et poids des colis expédiés, leur valeur CIF (ou FOB), ainsi que la date prévue d'arrivée et le nom du navire ou le numéro de vol de l'avion transportant la marchandise et ce, dès chargement des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange.

7.7 Le FOURNISSEUR doit adresser directement à l'ACHETEUR et par avion dans un délai de ... tous les documents afférents aux ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange et à leur expédition à l'adresse et suivant une ventilation figurant dans une annexe du contrat. Ces documents doivent être définis dans cette même annexe.

7.8 La livraison et le transfert de la propriété et des risques s'effectueront CIF (ou FOB) port ou aéroport du pays de l'ACHETEUR indiqué par l'ACHETEUR dans sa commande.

7.9 L'ACHETEUR peut se réserver le droit de demander à tout moment au FOURNISSEUR de se conformer à d'autres modalités de prise en charge du transport des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange que celles prévues au contrat. Il sera dans ce cas procédé entre l'ACHETEUR et le FOURNISSEUR aux révisions nécessaires.

8. Contrôle de conformité

8.1 Le FOURNISSEUR doit garantir à l'ACHETEUR que les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange seront neufs, de fabrication récente, conformes aux spécifications, aux conditions de contrat et aux commandes de l'ACHETEUR.

8.2 L'ACHETEUR vérifiera si chacune des livraisons correspond aux quantités commandées. Cet examen sera effectué par l'ACHETEUR éventuellement en présence d'un agent du FOURNISSEUR lors de l'ouverture des caisses et colis dans les magasins de l'ACHETEUR ou de ses clients. L'examen de conformité des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange par rapport aux spécifications s'effectuera au fur et à mesure de leur mise en utilisation.

8.3 Au cas où l'ACHETEUR relèverait des non conformités, il en avisera le FOURNISSEUR qui aura la faculté de procéder au contrôle, dans un délai de ... a compter de l'avis adressé par l'ACHETEUR. Si le FOURNISSEUR ne procède pas à ce contrôle pendant ce délai, les constatations faites par l'ACHETEUR seront réputées contradictoires.

8.4 Tous ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange entachés de non conformité, seront remboursés à l'ACHETEUR dans les ... jours calendaires au compte bancaire désigné par l'ACHETEUR et dans la monnaie du contrat, sur la base du prix facturé de l'ensemble, sous-ensemble et pièces de rechange majoré des frais, droits et taxes qui sont supportés par l'ACHETEUR, lesquels frais, droits et taxes seront révisables en cas de modification de leur taux.

9. Garanties

9.1 Le FOURNISSEUR doit garantir à l'ACHETEUR les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange expédiés contre tout vice de fonctionnement, de fabrication ou autre provenant d'un défaut dans la conception, les matières ou la fabrication des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange, le tout pendant les périodes dites de garanties prévues en annexe au contrat, ou toutes autres périodes dites de garanties déjà accordées par le FOURNISSEUR ou proposées à des tiers et qui seraient plus favorables que celles figurant à cette annexe.

9.2 Le FOURNISSEUR doit garantir l'ACHETEUR contre tout recours intenté contre lui par l'utilisateur, un tiers ou un ayant cause de ceux-ci à l'occasion d'un préjudice corporel ou matériel, causé par un vice caché ou répété du

produit. L'utilisateur, le tiers ou l'ayant cause de ceux-ci peuvent aussi intenter une action directe contre le FOURNISSEUR en réparation d'un préjudice.

10. Prix et modalités de paiement

Les recommandations qui suivent concernent les possibilités dont l'ACHETEUR devrait disposer pour :

- connaître à tout moment les tarifs qui lui sont appliqués;
- contrôler tout changement intervenant dans ces tarifs;
- bénéficier de remises en fonction du volume des achats qu'il effectue.

Les dispositions énoncées ci-dessous visent cet objectif.

10.1 Les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange devant être livrés au titre du Contrat par le FOURNISSEUR seront vendus à l'ACHETEUR aux prix mentionnés au tarif figurant en annexe au Contrat.

10.2 Le 1er janvier de chaque année, ces prix pourront être révisés, étant entendu qu'après révision, les prix révisés seront fermes et définitifs pour une période de douze mois. Ils ne pourront plus être à nouveau révisés que le 1er janvier suivant, ou selon toute autre périodicité établie d'un commun accord.

10.3 Les prix pourront être révisés d'un commun accord entre les parties conformément aux dispositions suivantes :

(a) ... mois au moins avant le 31 décembre de chaque année, le FOURNISSEUR devra adresser à l'ACHETEUR une proposition de révision de prix sous forme de tarifs, au prix brut départ usine.

(b) Le pourcentage de révision des prix des produits figurant au fichier du pays de l'ACHETEUR ne pourra excéder le pourcentage moyen d'augmentation globale pour l'année considérée des tarifs généraux et complets des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange du FOURNISSEUR à l'exportation. Toute augmentation jugée excessive par l'ACHETEUR sera réexaminée par les deux parties à charge pour le FOURNISSEUR de la justifier.

(c) L'ACHETEUR devra avoir définitivement accepté ou refusé la proposition du FOURNISSEUR un mois au moins avant le 31 décembre de chaque année.

10.4 Toute commande passée par l'ACHETEUR sous l'empire d'un tarif est livrable au prix figurant à ce tarif nonobstant toute révision de ce tarif

intervenue antérieurement à la livraison des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange commandés.

10.5 La monnaie du Contrat doit être définie dans le Contrat.

10.6 Les modalités de paiement pour les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange sont à fixer dans le Contrat (lettre de crédit, traites acceptés par l'ACHETEUR etc.).

10.7 Les traites acceptées par l'ACHETEUR sont domiciliées à une banque désignée par l'ACHETEUR, et acceptable au FOURNISSEUR.

10.8 L'ACHETEUR pourra demander au FOURNISSEUR une ristourne sur le prix des commandes qui lui auront été adressées par l'ACHETEUR pendant l'année écoulée, si les circonstances économiques y sont favorables.

11. Documentation technique

Le FOURNISSEUR doit adresser à ses frais, à l'ACHETEUR les documents, manuels, schémas, tableaux d'entretien, d'utilisation, de montage, etc. qui sont décrits en annexe et ce, dans un délai de ... à compter de la signature du Contrat, de plus, il s'engage à fournir gratuitement le même type de documentation chaque fois que l'ACHETEUR en fera la demande. L'envoi de ces documents est fondamental pour l'instruction du personnel de l'ACHETEUR et pour l'organisation et la formation de son réseau de service après-vente.

12. Clause du client le plus favorisé

Le FOURNISSEUR doit s'engager à faire bénéficier l'ACHETEUR du statut de client le plus favorisé présent ou à venir. Cet engagement du FOURNISSEUR tel que défini, survit au non-renouvellement ou à la résiliation éventuels du contrat principal.

13. Dispositions générales

13.1 Cession : Aucune cession portant sur le Contrat ne doit intervenir sans l'accord des parties.

13.2 Les documents, manuels et autres écrits transmis par le FOURNISSEUR devront être rédigés dans la langue choisie par l'ACHETEUR et précisée dans le Contrat.

13.3 Unité de mesure : Les unités exprimées tant sur les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange que sur la documentation technique devront l'être par référence aux normes applicables dans le pays de l'ACHETEUR.

13.4 Propriété des documents, plans, accessoires et autres : L'ensemble des documents, plans, accessoires et autres, transmis à l'ACHETEUR par le FOURNISSEUR à l'occasion du Contrat, deviennent la propriété de l'ACHETEUR, et demeurent confidentiels.

13.5 Notification : Hormis le cas où le Contrat prévoit d'autres moyens de communication, les notifications qui doivent être faites, les avis et préavis qui doivent être donnés, le seront par courrier postal, recommandé avec accusé de réception.

14. Revendication de tiers

14.1 Le FOURNISSEUR doit garantir l'ACHETEUR contre toute action intentée par un tiers à l'occasion des droits de propriété industrielle (brevets, modèles, dessins, marques, licences) concernant les ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange.

14.2 Il doit s'engager à prendre, en justice, fait et cause pour l'ACHETEUR. En cas de condamnation, il s'engage à prendre en charge toutes indemnités, dommages, intérêts, frais, dépenses, droits d'enregistrement et autres.

15. Secret du Contrat

Aucune communication à des tiers directement ou indirectement de tout ou partie du texte du Contrat ne devrait être faite par le FOURNISSEUR sans l'accord préalable et exprès de l'ACHETEUR. Cette obligation est réciproque. L'ACHETEUR peut éventuellement refuser cet accord sans avoir à motiver son refus.

16. Loi applicable et juridictions compétentes

Le Contrat est soumis aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur en ... (pays à préciser, dans la mesure où cette clause peut être établie par la volonté des parties; certains pays exigent en effet que la loi applicable soit celle du pays hôte).

17. Durée du Contrat

Le Contrat devrait être conclu pour une durée de dix (10) ans.

Le point de départ de cette durée est la date de prise d'effet du Contrat. Il doit être expressément convenu que si les parties ne désirent pas renouveler le présent Contrat, celle qui envisage ce non-renouvellement devra adresser un préavis à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception adressée au plus tard ... avant le terme fixé dans le Contrat.

Faute de dénonciation expresse dans les conditions définies ci-dessus, le Contrat sera renouvelé par tacite reconduction d'année en année, le même préavis de ... devant être respecté.

18. Date de prise d'effet du Contrat

Le Contrat ne prend effet qu'après l'accomplissement des formalités suivantes :

- Signature par l'ACHETEUR et le FOURNISSEUR du contrat d'achat relatif aux produits sus-visés;

- Approbation, si besoin est, du contrat par les autorités compétentes du pays de l'ACHETEUR, cette formalité est à la charge et à la diligence de l'ACHETEUR;

- Approbation, si besoin est, du présent contrat par les autorités compétentes du pays du FOURNISSEUR, cette formalité est à la charge et à la diligence du FOURNISSEUR.

EXEMPLES : PRINCIPALES ANNEXES^{7/}

TARIF DU FOURNISSEUR

Contrat pièces de rechange

1. Tarif du FOURNISSEUR

Le tarif remis à l'ACHETEUR au titre du Contrat est celui de janvier de l'année

Il doit être convenu entre les deux parties si ce tarif s'entend FOB ou CIF et emballage compris ou non.

En outre, il doit être entendu que les prix des ensembles et sous-ensembles doivent être compétitifs par rapport à ceux des modèles similaires.

2. Remise

Le FOURNISSEUR accorde à l'ACHETEUR une remise de ... pour cent sur le prix en vigueur et ce, à compter du 19... Il doit être entendu entre les parties que le tarif de janvier de l'année ... applicable jusqu'au 31 décembre de l'année ...+1 sera non révisé.

La révision des prix des ensembles, sous-ensembles et pièces de rechange pour l'année ...+2 doit être calculée sur la base du tarif de janvier de l'année ...+1 que le FOURNISSEUR aura fourni à titre d'information à l'ACHETEUR.

3. Changement du tarif

Le FOURNISSEUR doit aviser à l'ACHETEUR de chaque changement de tarif. Il devra lui communiquer tous les éléments permettant d'apprécier le bien fondé de ce changement.

Annexe

EMBALLAGES - MARQUAGE - PROTECTIONS

1. Emballage

L'emballage des pièces de rechange expédiées par le FOURNISSEUR à l'ACHETEUR devra être adapté aux moyens de transport utilisés : ...

2. Protection, exemple :

- "-Doublage intérieur avec plaque de carton paraffiné;
- Confection d'une housse en complexe toile, polyéthylène et aluminium aux dimensions intérieures de la caisse."

Dans le cas de plusieurs références dans une même caisse, il y a lieu de séparer des références dans des cartons sous multiples de la caisse, chacun de ces cartons doit être recouvert d'une housse en complexe.

- "-Le calage utilisé doit être neutre (fibre polyéthylène);
- Incorporation dans la caisse de sachets déshydratants;
- Chacune des housses doit être fermée par soudure sous vide;
- Avant de clouer la caisse mettre un doublage interne avec plaques d'isorel et feuille d'aluminium."

^{7/} Voir page 21 ci-dessus, "Documents contractuels".

Cependant, l'emballage réalisé par le FOURNISSEUR doit présenter une parfaite étanchéité et garantir en tout état de cause une protection pour un stockage à air libre pendant au moins ... mois.

3. Protections particulières, exemple :

"Les pignons et engrenages doivent être protégés à l'unité par trempée ou boîte cartonnée pour éviter les chocs et frottements.

Une protection adéquate doit être utilisée pour toute pièce fragile.

Une protection et conditionnement doivent être appliqués pour assurer à toutes les pièces un stockage de longue durée et une fréquente manipulation."

Annexe

DOCUMENTATION TECHNIQUE

Le FOURNISSEUR s'engage à souscrire à la diffusion systématique pour la fourniture gratuite de tous les documents édités dans le domaine de pièces de rechange pour l'ensemble du réseau de l'ACHETEUR.

La première dotation n'est pas limitative et le FOURNISSEUR s'engage à fournir gratuitement une documentation complète chaque fois qu'un nouveau point après-vente est créé pour le soutien de son matériel.

A titre indicatif, ces documents sont notamment :

Catalogue pièces de rechange

Micro-fiches

Bulletin d'information

Répertoire synoptique

Note technique

Manuel d'élaboration de préconisation

Liste de préconisation pour différents échelons de réparation

Plan des organes de chaque type de moteur

Manuel d'organisation et norme magasin pièces de rechange

Manuel de gestion informatisé et par fichier cardex.

Annexe

LISTE DES SOUS-TRAITANTS

Avertissement

La connaissance par l'ACHETEUR des sous-traitants du FOURNISSEUR peut revêtir un aspect important. En effet les tarifs pratiqués par les sous-traitants sont généralement moins chers que ceux pratiqués par le FOURNISSEUR du produit. Il est ainsi conseillé de s'approvisionner, chaque fois que cela est possible, directement auprès des sous-traitants. Toutefois il faut noter que l'achat par l'intermédiaire du FOURNISSEUR du produit offre généralement de meilleures garanties en terme de qualité.

Cette annexe a pour objet de définir les sociétés de sous-traitance productrices de pièces montées sur les produits livrés par le FOURNISSEUR à l'ACHETEUR.

La liste des sociétés de sous-traitance est la suivante :

.....
.....
.....

Toute modification de cette liste devra être communiquée à l'ACHETEUR.

DEUXIEME PARTIE

ASSEMBLAGE (MONTAGE) DE MATERIELS AGRICOLES	35
Considérations générales	35
1. L'activite d'assemblage vue comme l'amorce de l'industrialisation des machines agricoles	35
2. Les limites de l'activité d'assemblage	36
3. L'activité de montage devrait s'inscrire dans le cadre de l'élaboration d'un plan d'intégration progressive à long terme	36
4. L'engagement du fournisseur de souscrire au plan d'intégration progressive à long terme de son partenaire, le client	37
5. La nécessité d'un contrôle des prix à l'importation des pièces et composants d'assemblage	38
6. La recherche de l'équilibre de la balance devises	38
(i) La nécessité de dépasser un seuil minimum d'intégration	39
(ii) La nécessité de recourir à l'exportation	39

DEUXIEME PARTIE

ASSEMBLAGE (MONTAGE) DE MATERIELS AGRICOLES

Considérations générales

Un contrat pour la mise en place de lignes d'assemblage destinées au montage de machines agricoles revient en fait à conclure avec un fournisseur un contrat d'approvisionnement de collections C.K.D. (completely knocked down). Les considérations et recommandations relatives à la fourniture de produits finis et de pièces de rechange restent valides dans le cas d'un contrat d'assemblage.

Par ailleurs, un projet pour l'installation de lignes d'assemblage ne nécessite pas la mise en oeuvre d'actions importantes dans les domaines de l'infrastructure, de la fourniture d'équipements complexes, et de l'organisation du travail de chaînes, mais il exige toutefois du personnel local formé.

Un certain nombre de recommandations peuvent être formulées sur la manière de conduire une opération d'assemblage de machines agricoles dans un pays en développement.

1. L'activité d'assemblage vue comme l'amorce de l'industrialisation des machines agricoles

Une industrialisation locale exige la mobilisation de moyens humains et financiers importants et l'appel à une technologie étrangère. Dans le cas des pays en développement, la mobilisation des moyens humains et financiers représente un coût financier et social qui peut peser lourdement sur les maigres ressources disponibles. Dans ces conditions, il est parfois souhaitable d'envisager un étalement dans le temps de la mobilisation des ressources qu'exige l'amorce d'une industrialisation locale. Cela signifie que l'industrialisation pourrait se réaliser par étapes successives dont la première sera représentée par l'activité d'assemblage.

L'activité d'assemblage présente l'avantage de ne pas exiger des ressources financières importantes ni une main-d'oeuvre locale hautement qualifiée. Elle permet de substituer une part de la valeur ajoutée représentée dans le produit par les salaires de la main-d'oeuvre d'assemblage et les quelques matières premières ou produits semi-finis localement disponibles.

Une activité d'assemblage permet également une meilleure disponibilité du produit et peut favoriser la création d'activités de réparation, d'entretien et de maintenance, qui sont autant de facteurs favorables à une utilisation rationnelle d'équipements coûteux. Par ailleurs, l'existence dans un pays en développement d'une chaîne d'assemblage d'un matériel agricole se traduit par une certaine régularité dans l'approvisionnement du marché local et cela favorise la standardisation du parc, condition essentielle pour atténuer les effets d'une faible maîtrise des fonctions maintenance, gestion de stocks de pièces de rechange, etc.

Cependant, l'activité d'assemblage ne constitue pas nécessairement un objectif en soi. En effet, elle est souvent comprise comme une étape dans le processus d'industrialisation nationale.

2. Les limites de l'activité d'assemblage

L'activité d'assemblage se caractérise également par des facteurs limitants:

- Elle ne permet pas un transfert de la technologie (mais peut constituer un premier pas);
- Elle ne permet pas un développement des capacités techniques et technologiques locales (mais peut initier un tel développement);
- Elle n'engendre qu'une faible valeur ajoutée;
- Comparée aux achats de produits montés, l'importation de collections (C.K.D.) pour l'assemblage local ne procure pas toujours d'économies substantielles en devises; souvent, les prix fixés pour les collections C.K.D. débouchent sur un prix de revient des produits localement montés supérieur au coût d'acquisition des mêmes produits importés montés;
- Il importe de veiller à ce que le prix des collections C.K.D soient telles qu'ils permettent à l'acheteur une valeur ajoutée raisonnable.

3. L'activité de montage devrait s'inscrire dans le cadre de l'élaboration d'un plan d'intégration progressive à long terme

Un plan d'intégration progressive à long terme devrait comporter une série d'objectifs à atteindre à des périodes déterminées et concernant la mise en fabrication locale de composants et pièces.

En premier lieu pourront être intégrés les composants et pièces qui se prêtent à une intégration dans l'industrie existante, qui ne sont pas spécifiques à une marque donnée, dont la fabrication est la moins complexe, et, qui favorisent la valorisation des semi-produits ou matières premières

disponibles localement ainsi que la main-d'oeuvre locale. En second lieu, les composants et pièces plus complexes dont la fabrication exige des investissements importants et une main-d'oeuvre qualifiée, pourront être intégrés aux dernières étapes du processus d'industrialisation.

Ainsi pourront être réalisés un étalement suffisant des investissements ainsi qu'une maîtrise progressive des techniques et des technologies mises en oeuvre.

4. L'engagement du fournisseur de souscrire au plan d'intégration progressive à long terme de son partenaire, l'acheteur

En acceptant de collaborer au lancement d'une activité d'assemblage, le fournisseur devrait s'engager à poursuivre sa collaboration dans toutes les phases d'intégration progressive de son produit. Cet engagement pourrait se matérialiser par la signature d'un accord-cadre fixant les modalités et les conditions d'une collaboration industrielle à long terme entre les deux partenaires. Cet accord serait alors assorti de garanties, qui pourraient le cas échéant, émaner des gouvernements des deux partenaires.

L'accord de collaboration industrielle à long terme serait basé sur l'intérêt que présente pour les deux partenaires la conduite du processus d'intégration jusqu'à son terme. En effet, en acceptant de fournir sa collaboration au lancement d'une activité de montage, un fournisseur de produits du machinisme agricole s'attend en retour à bénéficier d'un volume de commandes régulières pendant plusieurs années, et à obtenir des avantages fiscaux. Ce volume de commandes est constitué par les pièces et composants nécessaires au montage des produits dont il a cédé les droits de fabrication.

A première vue, il peut paraître contraire à son intérêt de voir le volume de commandes dont il s'attend à bénéficier, diminuer au fur et à mesure qu'il acceptera de contribuer à la fabrication locale d'une part croissante de ces composants et pièces. Or, la diminution du volume de pièces et composants à livrer par le fournisseur, et, consécutive à leur intégration locale, peut être plus que largement compensée par la croissance du marché. Le croissance du marché aura pour effet d'accroître régulièrement le volume de pièces et composants non encore fabriqués localement et livrables à la chaîne de montage.

5. La nécessité d'un contrôle des prix à l'importation des pièces et composants d'assemblage

En faisant appel à un fournisseur pour créer une activité d'assemblage, l'acheteur s'expose au risque de la surfacturation des prix des collections C.K.D. dont il devra s'approvisionner pour faire fonctionner sa chaîne de montage. Il existe plusieurs formules qui permettent de contrôler d'une certaine mesure le coût de ces collections, dont les exemples suivants :

(i) Passer des marchés d'approvisionnement pluriannuels à des prix préalablement déterminés (formule difficilement acceptable par le fournisseur ou acceptable mais à des prix élevés).

(ii) Adoption d'une formule de révision annuelle des prix (cette formule pose le problème du choix des indices de révision).

(iii) Adoption d'une corbeille de prix à l'exportation de produits similaires ("price list"). La révision du prix des collections C.K.D. se faisant sur l'évolution moyenne des prix composant la corbeille (cette formule pose le problème de la correspondance entre le prix du produit fini et le prix de la collection C.K.D.).

(iv) Faire appel à la concurrence de plusieurs marques (cette formule suppose que l'acheteur dispose d'une (ou de plusieurs) chaîne de montage multi-marques.) L'introduction de plusieurs marques dans une chaîne de montage ne pose pas de problèmes majeurs à ce niveau. Toutefois, il convient de recourir à cette formule avec prudence, car l'existence d'un nombre élevé de marques provoque surtout dans le cas des machines agricoles, des difficultés insurmontables au niveau de l'approvisionnement et de la gestion des stocks de pièces de rechange ainsi qu'au niveau de l'entretien et de la réparation des matériels.

(v) Ouvrir le marché aux "built-up" chaque fois que le fournisseur de collections C.K.D. applique des prix jugés trop élevés (cette formule revient à introduire de nouvelles marques; elle comporte les mêmes dangers que ceux soulevés plus haut). Elle implique également un type d'action qui ne relève pas de l'entreprise d'assemblage mais qui est du ressort de la politique commerciale du pays de l'acheteur (contingentement).

En conclusion, il est certain que la question du "pricing" des collections C.K.D. représente, dans une activité d'assemblage, la difficulté majeure. C'est ce qui constitue la principale limite de l'activité d'assemblage et qui rend nécessaire de raccourcir au maximum la durée de cette phase dans un processus d'intégration progressive.

6. La recherche de l'équilibre de la balance de devises

L'expérience démontre que la différence entre le prix d'une collection C.K.D. d'un produit du machinisme agricole donné et le prix du même produit importé monté était rarement supérieure à 10 pour cent. Cela signifie qu'il ne peut pas se produire un équilibre de la balance de devises par le simple

fait de l'existence d'une activité d'assemblage. Le bilan devises d'une activité d'industrialisation est positif lorsque la valeur en devises des pièces et composants d'un produit fabriqué localement dépasse celle des pièces et composants importés et payés en devises, c'est-à-dire, lorsque les pièces produites localement remplacent les pièces importées. Il faudrait donc que la différence ainsi obtenue permette de financer le remboursement des investissements ayant occasionné des dépenses en devises à l'achat des pièces et composants non-fabriqués. Il s'agit ainsi de considérer:

(i) La nécessité de dépasser un seuil minimum d'intégration

Une telle situation n'est possible qu'à la condition que le taux d'intégration locale dépasse un seuil minimum et qu'une partie des pièces, composants ou produits fabriqués localement soient exportés et puissent procurer au pays des ressources en devises pour faire face aux dépenses extérieures nécessaires à l'acquisition des biens d'équipements, des prestations de service et des approvisionnements exigés pour le fonctionnement de l'outil de production;

(ii) La nécessité de recourir à l'exportation

Une attention particulière doit être accordée à l'équilibre de la balance de devises de chaque projet industriel. Dans le cas d'une chaîne de montage, comme à tous les stades du plan d'intégration progressive, les fournisseurs partenaires industriels devraient par le mécanisme de la reprise d'une partie de la production locale favoriser l'établissement d'une balance de devises équilibrée et même, autant que possible, positive en faveur du pays qui leur ouvre son marché.

La reprise d'une partie de la production locale suppose des prix compétitifs sur le marché international, une qualité comparable, ainsi qu'une capacité de livraison adéquate.

TROISIEME PARTIE

	<u>Page</u>
FABRICATION DE MATERIELS AGRICOLES	41
1. Considérations générales	41
2. Considérations relatives à la coordination	43
3. Recommandations et exemples de clauses	45
A. La conception de l'usine	45
B. La mission d'architecte industriel	47
1. Spécifications et dossiers de raccordement aux réseaux publics	47
2. Plans et spécifications des travaux d'infrastructure et d'édification	48
3. Passation des commandes des travaux d'infrastructure et d'édification	49
4. Direction des travaux	49
5. Autorisations administratives	52
6. Raccordements aux réseaux publics	52
7. Paiements aux entreprises chargées des travaux d'infrastructure et d'édification	52
C. La mission de livraison et d'installation du matériel de production	53
1. Liste du matériel de production	53
2. Commande du matériel de production	54
3. Modifications de la liste du matériel de production	54
4. Qualité du matériel de production	55
5. Livraison et contrôle du matériel de production	56
6. Marquage et emballage	56
7. Installation du matériel de production	57
8. Fourniture par le client de certains éléments du matériel de production	57
9. Constats d'installations	57
D. La mission d'organisation et de gestion initiale de l'usine	58
1. Planning	60
2. Préparation de l'étude d'organisation de l'usine	60
3. Gestion initiale	61

TROISIEME PARTIE

FABRICATION DE MATERIELS AGRICOLES

1. Considérations générales

Le choix du produit à industrialiser devrait se concevoir comme la suite logique de l'importation, des produits testés et expérimentés étant connus et adaptés aux conditions locales. Aussi, les nécessités de la standardisation du parc sont-elles mieux remplies, le personnel formé à la conduite et la réparation des matériels, et le stock de pièces de rechange plus réduits et donc moins coûteux. Il est évident que ce choix est grandement facilité si le pays dispose de centres de testage des matériels, ou peut faire appel à des centres spécialisés internationaux reconnus.

L'objectif à atteindre est d'assurer une certaine autonomie pour le pays ou l'ensemble géopolitique en question. Or, le cheminement est fonction des conditions particulières de chaque pays, c'est-à-dire, du degré d'industrialisation du pays, de ses lois et politiques d'investissement, de l'existence - ou absence - de tissu industriel, de la taille du marché, des disponibilités financières, des ressources humaines, et de la nécessité de valoriser des matières premières locales. Cet ensemble de facteurs déterminent aussi le temps nécessaire pour atteindre le taux d'intégration voulu.

Dans le cas d'un produit élaboré (comme le tracteur), il peut être envisagé de concevoir la fabrication dans le cadre d'un plan d'industrialisation de ce produit qui s'étale sur une période longue. Des phases intermédiaires de durée variable pourraient alors être identifiées, allant des opérations les plus simples aux plus compliquées : montage, emboutissage, usinage, traitement thermique, forge, fonderie. Ceci faciliterait aussi la mobilisation des capitaux nécessaires par un étalement sur une longue période. Le "cash flow" pourrait être réalisé plus rapidement par des ventes qui suivent les travaux de construction de l'usine. Parmi les considérations préalables, il conviendrait de noter les suivantes :

Choix des composants à fabriquer

En général, il faudrait envisager en premier lieu la fabrication des pièces d'une utilisation générale dans l'industrie existante, et de celles que fabrique le donneur de licence dans ses propres usines. La période qui s'écoule entre le montage et la fabrication locale devrait être plus courte que la

durée d'obsolescence du produit chez le donneur de licence. Il y a lieu également de prévoir la fabrication des pièces que le donneur de licence sous-traite lui-même; ces fabrications pouvant être réalisées par des sous-traitants dans le pays du licencié.

Définition des surfaces et des infrastructures

L'expérience a prouvé qu'il est préférable de surdimensionner les surfaces des ateliers en dépassant les normes habituellement admises dans les pays développés. Ainsi les conséquences d'erreurs de conception (par exemple capacités de production insuffisantes), les aléas de l'exploitation (pannes de machines, stock important) pourront être mieux amorties. Des zones "tampons" seront alors disponibles pour donner plus de facilités à la gestion et, assurer sans extension de bâtiments, une augmentation de la production.

Equipements de production

Le choix doit s'orienter vers des matériels fiables, éprouvés dans le domaine de production considéré. Le choix entre machines universelles et machines spécialisées plus performantes mais sophistiquées se pose nécessairement et devrait pouvoir être tranché par référence au degré de maîtrise de la fonction maintenance. Une machine performante à l'arrêt gênera le processus de fabrication plus qu'une machine universelle disponible dans l'usine en plusieurs exemplaires.

Egalement pour des considérations de maintenance, il est préférable d'éviter, dans la mesure du possible, l'utilisation dès le départ du processus de fabrication de machines sophistiquées. Une sophistication progressive pourrait être envisagée en fonction de l'évolution du degré de maîtrise de la fonction maintenance.

Edification des bâtiments

Il faudra veiller dès la conception à une utilisation maximale des matériaux locaux.

Une attention particulière devrait être prêtée à la partie construction des infrastructures en raison des coûts y afférents (de 20 à 30 pour cent en général). Un contrôle rigoureux dans différentes rubriques devrait être assuré : génie civil, second-oeuvres, utilités.

2. Considérations relatives à la coordination

Selon la situation particulière de chaque pays, et en fonction des objectifs que s'assignent les autorités responsables de l'industrie du machinisme agricole, les différents projets de clauses et annotations fournies ci-dessous auront une importance plus ou moins grande; leur rédaction définitive variera dans chaque cas.

Ces clauses prendront une importance de plus en plus grande à mesure que le produit à fabriquer devient sophistiqué et que les technologies mises en oeuvre seront complexes.

Toutefois, il ne s'agit pas de conclure que seule la nature du produit à fabriquer détermine le degré d'élaboration des clauses contractuelles, car un produit relativement simple (les charrues, par exemple) fabriqué en masse, avec une intégration locale maximale, constitue un projet industriel plus exigeant en matière de garanties contractuelles que la mise en place d'une simple chaîne de montage de machines (des tracteurs, par exemple). En fait, c'est la technologie de fabrication mise en oeuvre, et non pas le produit, qui est déterminante dans l'importance des relations contractuelles entre le client et le constructeur.

Par ailleurs, la variété des missions à assurer pour la mise en route et le démarrage d'une installation industrielle de fabrication de matériels agricoles fait que le client (maître de l'ouvrage) doit souvent faire appel à plusieurs partenaires étrangers et nationaux. Selon la maîtrise de la fonction de coordination de l'ensemble des intervenants, le client peut assurer lui-même cette coordination, ou la déléguer à un partenaire unique comme c'est le cas dans les formules "clés en main". Le type et le nombre de contrats que le client devra avoir dépendra donc de la formule retenue. Dans un cas, il y aura autant de contrats que d'intervenants pour chaque mission particulière; dans un autre, une convention globale reprenant l'ensemble des missions pourra être conclue avec un partenaire unique.

La fonction de coordination est la mission la plus difficile à assurer dans la réalisation d'ensembles industriels importants. Pour l'assurer efficacement, le client devrait disposer d'une expérience réelle en la matière; sinon il devrait obtenir le concours effectif d'un partenaire pour assumer cette fonction.

L'objectif primordial d'un opérateur d'un pays en développement reste évidemment d'avoir à sa disposition une usine qui fonctionne correctement conformément au cahier des charges.

L'atteinte de cet objectif suppose que chaque intervenant au niveau de chacune des missions remplisse entièrement ses obligations. Il peut arriver que certaines de ces obligations ne soient pas correctement remplies et les justifications données peuvent ne pas permettre au maître de l'ouvrage de situer exactement les responsabilités. Par exemple, si un produit ou une pièce donné ne peut être produit dans l'usine dans la quantité requise, à qui faut-il imputer la défaillance ? Au fournisseur d'équipement ? Au donneur de licence pour manque de documentation suffisante ? Au responsable de la formation du personnel ? Au responsable de la gestion initiale de l'usine ?

Cette question est, en fait, liée à celle des garanties que le maître de l'ouvrage devra définir et mettre en oeuvre pour s'assurer non seulement de l'exécution correcte des différentes missions, mais surtout des garanties qui permettent la construction d'une usine qui remplisse tous ses objectifs de production en termes de quantité, qualité, intégration locale, utilisation du personnel local, etc.

L'ensemble de clauses contractuelles et de recommandations ont été présentées sous forme de missions distinctes et homogènes. Ces missions caractérisent chacune une phase particulière du processus d'étude, de réalisation et de mise en route d'une usine. Des observations ont été faites sur l'importance que revêt la bonne coordination de cet ensemble de missions qui concourent au même objectif. Cette coordination et les problèmes de responsabilité qu'elle soulève ont un impact considérable sur les résultats des différentes missions et donc sur la bonne fin du projet.

Il s'agit ici simplement de signaler que la bonne exécution des différentes missions prises séparément ne donne pas nécessairement des garanties de bonne exécution de l'ensemble du projet à la réalisation duquel elles concourent.

Ainsi se pose la question de savoir dans quelles conditions et pour quel type de produit à fabriquer un client, maître de l'ouvrage, aura intérêt à décomposer les tâches qu'il entend confier à plusieurs partenaires et dans quelles autres conditions et pour quel autre type de produit il aura, au contraire, intérêt à globaliser les missions et à les confier à un seul partenaire.

Cette question soulève plusieurs observations :

- Il sera plus difficile au maître de l'ouvrage de cerner la responsabilité du partenaire dans le cas où il existe plusieurs intervenants pour plusieurs missions que lorsqu'il n'en existe qu'un seul pour toutes les missions.

- Cet inconvénient de "dispersion" des responsabilités est, d'un autre point de vue, contre-balançé par les avantages qu'offre au maître de l'ouvrage une décomposition judicieuse de la réalisation d'un projet en plusieurs missions.

- Ces avantages résulteront de l'apprentissage dont le maître de l'ouvrage bénéficiera à coup sûr en prenant lui-même la responsabilité de la coordination des missions et peut-être tout ou partie des missions elles-mêmes, au lieu de se contenter de jouer le "partenaire dormant" comme cela risque d'être le cas dans des opérations globalisées.

Il n'existe, certes, aucune formule parfaite. La solution adoptée dépendra essentiellement de l'appréciation que le maître de l'ouvrage fera lui-même des paramètres essentiels suivants : son degré d'expérience, l'environnement au sein duquel il opère, la complexité du produit à industrialiser, la technologie mise en oeuvre, la disponibilité plus ou moins grande en personnel qualifié, l'importance du risque financier et les modalités de sa prise en charge, la qualité du ou des partenaire(s) choisi(s).

3. Recommandations et exemples de clauses

A. La conception de l'usine

L'usine sera conçue, conformément aux règles de l'art, pour répondre à l'ensemble des objectifs visés et aux normes stipulées et pour fabriquer sur site les produits ou pièces dans les quantités prévues au programme de production. Les plans, dessins, spécifications et autres documents en matière d'architecture industrielle qui serviront de base à la réalisation de l'usine seront exécutés suivant les principes admis dans la profession. Les produits ou pièces fabriqués dans l'usine seront essentiellement de la même qualité que les produits analogues fabriqués dans les usines du donneur de licence et présenteront les mêmes caractéristiques générales sous réserve

des standardisations ou modifications prévues à l'annexe au Contrat. La conception de l'usine devra tenir compte des conditions applicables dans le pays du client et plus particulièrement dans la région où sera implantée l'usine y compris celles relatives au site.

Eléments relatifs à l'étude technique

(a) Le partenaire préparera et remettra au client, au plus tard ... mois après la date de prise d'effet du Contrat, un dossier complet de tous les plans et études ayant servi à préciser et à compléter la description de l'usine et les plans préliminaires figurants à l'annexe ... au Contrat.

(b) Le partenaire remettra au client ... mois après la date de prise d'effet du contrat -

(i) Une étude technique et technologique complète se rapportant au matériel de production. Cette documentation qui est destinée à être exploitée par l'usine doit être homogène, cohérente et parfaitement adaptée à la documentation technique relative aux produits, telle qu'elle est fournie par le donneur de licence (aux termes du contrat de cession des droits de propriété industrielle et de know-how). Elle comprendra notamment :

- les plans, la disposition et les manuels détaillés d'instructions relatives à l'utilisation du matériel de production en fonction des procédés de fabrication des pièces et des produits, y compris les temps alloués fixés conformément aux normes standards en usage dans le pays du donneur de licence;
- les possibilités d'adaptation, de modification et de polyvalence du matériel de production en vue des développements prévisibles du programme de production;
- les gammes et fiches d'instructions, y compris les temps et la méthode de mesure des temps de production qui seront fixés conformément aux normes utilisées dans les usines du donneur de licence (selon la formule choisie cette mission pourrait faire partie du contrat de licence);
- les notices descriptives, les consignes d'exploitation et les manuels d'entretien du matériel de production, ainsi que les catalogues de pièces de rechange;
- les normes et spécifications du matériel de production et, en particulier, des outils coupants, petits outillages et appareils de contrôle;
- le tableau d'engagement des machines, ainsi que leurs limites de capacité et de tolérance;

(ii) Une étude des unités de production auxiliaires, des installations et des équipements généraux;

(iii) Une étude technologique complémentaire pour les services et installations auxiliaires et notamment les services d'entretien de stockage, les services administratifs et les utilités diverses.

B. La mission d'architecte industriel

Selon les technologies mises en oeuvre, le type de produit, le niveau d'intégration en usine, les séries de production, les travaux d'édification d'une usine peuvent aller du simple hangar pour la production artisanale, jusqu'aux infrastructures industrielles massives. Dans ce dernier cas les travaux d'édification peuvent constituer la part la plus importante du coût d'un projet industriel.

Par ailleurs les différentes opérations qui entrent dans l'édification d'une usine nécessitent une coordination très intense entre les divers intervenants. Une prise en charge insuffisante de la fonction coordination conduira à des retards importants dans les "plannings" et sera la cause de surcoûts élevés. Cette tâche de coordination peut être confiée à un architecte industriel.

Le client veillera à ce que l'architecte industriel accorde la part la plus large possible aux entreprises du pays du client, et aux matériaux et procédés de construction locaux, en essayant d'adopter des normes qui le permettent.

Principes généraux

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL, sur la base des documents établis dans le cadre de la mission de conception générale de l'usine, réalisera les plans, élaborera les spécifications générales et/ou de détails de telle manière que la ou les ENTREPRISES choisies puissent établir les plans d'exécution devant leur permettre de réaliser les TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION.

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL procédera à la préparation des appels d'offres. Il approuvera les plans d'exécution, contrôlera et dirigera la réalisation des TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION.

(a) OBLIGATIONS DE L'ARCHITECTE INDUSTRIEL

1. Spécifications et dossiers de raccordement aux réseaux publics

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL devra remettre au CLIENT les dossiers de raccordement spécifiant les quantités définitives d'électricité, de gaz naturel, de fuel, d'eau à usage industriel et d'eau potable qui seront nécessaires à l'exploitation de l'USINE, en vue de permettre la demande

de raccordement aux réseaux publics. L'ARCHITECTE INDUSTRIEL remettra au CLIENT les indications et documents constitutifs de dossier requis pour obtenir le permis de construire.

2. Plans et spécifications des travaux d'infrastructure et d'édification

En se fondant sur la conception générale de l'USINE (figurant à l'annexe ___), l'ARCHITECTE INDUSTRIEL élaborera les documents techniques (plans, schémas, spécifications) devant servir à la constitution des dossiers d'appel d'offres. Ces documents devront être suffisamment complets et explicites pour permettre aux ENTREPRISES de procéder, en s'y conformant, aux plans de détail d'exécution des travaux.

Lesdits documents contiendront en particulier les éléments suivants :

- conception et lay-out général,
- spécifications des bâtiments,
- chemins de transport internes et dispositions des canaux d'approvisionnement principaux,
- spécifications des conduites de raccordement nécessaires, quantités d'eau requises, etc.,
- exigences concernant les raccordements routiers et ferroviaires,
- exigences concernant la répartition interne du courant électrique de l'eau, du gaz et de l'air comprimé,
- exigence concernant la force portante et la limite locale des engins de levage;
- particularité de l'acheminement du matériel,
- exigences concernant l'éclairage, la protection contre les incendies, la climatisation, la ventilation, le chauffage, l'élimination des déchets, l'environnement, la qualité du sol, etc.,
- indication sur les fondations pour les machines de production.

De plus, l'ARCHITECTE INDUSTRIEL fournira à l'ENTREPRISE ou aux ENTREPRISES adjudicataires au fur et à mesure et en temps opportun d'autres indications telles que notamment, les plans de fondation, fosses, caniveaux, socles, réservation de scellements, réservation de passage pour l'installation des équipements, etc.

3. Passation des commandes des TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION

3.1 Préparation des cahiers des charges et spécifications techniques pour les TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL, en se fondant notamment sur les résultats des études et documents visés ci-dessus, préparera le cahier des charges qu'il remettra au CLIENT au plus tard ... mois, à compter de la DATE DE PRISE D'EFFET. Il conviendra avec le CLIENT des entreprises auxquelles les appels d'offres seront adressés.

3.2 Etude et évaluation des soumissions - recommandations et choix des entreprises.

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL rédigera un rapport détaillé des offres reçues qui résumera ses recommandations de tous ordres, les dispositions principales des marchés qui pourront être passés avec les soumissionnaires (qualité, délais, garanties, prix, crédit, etc.) et précisera le nom de la ou des ENTREPRISES(S) qu'il soumettra au choix du CLIENT.

Dès la réception de ce rapport le CLIENT sera tenu de faire connaître à l'ARCHITECTE INDUSTRIEL le nom de la ou des ENTREPRISE(S) qu'il aura choisie(s) sur la base des recommandations.

3.2 Passation des marchés et règlement des ENTREPRISES

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL veillera à ce que le ou les marchés contiennent les dispositions nécessaires relatives à ses relations avec la ou les ENTREPRISE(S) sur le SITE d'implantation, notamment en ce qui concerne ses obligations de contrôle et de direction des travaux ainsi que son activité de montage.

4. Direction des travaux

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL supervisera et dirigera, en qualité d'architecte industriel, les TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION de l'usine et assurera notamment l'organisation du chantier ainsi que la coordination des tâches et missions confiées à la ou aux ENTREPRISE(S).

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL contrôlera le "suivi" du ou des marchés conclus ainsi que leur bonne exécution dans le respect du Planning Contractuel de Réalisation. Il devra en outre procéder à l'inspection des différents lots de matériaux lors de leur livraison sur le site et faire toutes réserves utiles en cas de non-conformité avec les spécifications.

Pendant la durée de l'exécution des TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION, l'ARCHITECTE INDUSTRIEL devra inspecter régulièrement le chantier de manière à pouvoir vérifier la conformité des travaux par rapport aux plans de spécifications, à pouvoir faire toutes réserves utiles et prendre ou faire prendre par la ou les ENTREPRISE(S) les mesures qui s'imposent afin qu'il soit remédié dans les meilleurs délais aux vices de non-conformité. Il mettra en oeuvre, le cas échéant, les pénalités de retards ou autres garanties.

4.1 Organisation du chantier

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL mettra au point les données d'organisation de chantier, règlement de chantier, documents administratifs de chantier, réunions de chantier, comptes rendus d'avancement, etc. Il veillera à ce qu'il y ait un partage des responsabilités net et sans équivoque entre lui-même et la ou les ENTREPRISE(S), non seulement en ce qui concerne les travaux à proprement parler mais aussi en ce qui concerne toutes les tâches auxiliaires, telles que la garde du chantier dans son ensemble, des bâtiments, du matériel de production, ainsi que les autres mesures qui s'imposent pour parer à d'éventuelles détériorations ou pertes qui pourraient survenir aux bâtiments ou au matériel fourni.

4.2 Contrôle des plans d'exécution des ENTREPRISES

Le ou les marché(s) conclu(s) avec la ou les ENTREPRISE(S) devront faire obligation à celle(s)-ci de soumettre à l'ARCHITECTE INDUSTRIEL, pour approbation préalable, les dossiers et plans d'exécution.

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL devra, en conséquence, assurer les tâches complémentaires d'études pour -

- la mise à jour des documents du projet en fonction des plans et procédés de construction des ENTREPRISES;
- la vérification de la cohérence des diverses solutions proposées et de la conformité des notes de calcul des ENTREPRISES avec les spécifications contenues dans le cahier des charges;
- le contrôle de tous les plans et visas pour exécution.

4.3 Exécution des travaux sur le SITE

L'ARCHITECTE INDUSTRIEL s'assurera de la bonne exécution des travaux.

Il procédera notamment -

- à la mise au point définitive des règlements de chantier et mise à jour permanente de la discipline et de la sécurité générale du chantier;
- au contrôle des travaux de géomètre pour la détermination des axes de références d'implantation;
- au contrôle des implantations faites par les ENTREPRISES et des niveaux de référence au cours de l'exécution des ouvrages;
- à la préparation, l'établissement et la notification aux ENTREPRISES des ordres de services vue de l'ouverture de leurs travaux et des modifications qui s'avèreraient nécessaires en cours d'exécution;
- au contrôle des matériaux utilisés et des compositions d'agrégats et de béton pour les travaux de maçonnerie;
- au contrôle et essais effectués par les laboratoires spécialisés;
- au contrôle des travaux pour s'assurer de leur conformité aux spécifications techniques du projet et aux règles de l'art;
- au contrôle de l'avancement des travaux dans le respect du planning fixé par les dates contractuelles de chaque marché;
- à l'organisation et à la direction des réunions périodiques de chantier et de la rédaction et de la diffusion des comptes rendus de ces réunions.

4.4 Constats d'achèvement

Lors de l'achèvement des TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION de chaque bâtiment, les représentants de l'ARCHITECTE INDUSTRIEL agissant au nom du CLIENT, et la ou les ENTREPRISE(S) en question établiront, en commun, à l'initiative de l'ARCHITECTE INDUSTRIEL, et signeront un constat d'achèvement ou de livraison des travaux des bâtiments respectifs.

Ce constat aura pour seul but de -

- constater que chaque tranche de travaux est achevée ou que chaque bâtiment est livré à l'état neuf;
- établir la conformité desdits travaux et bâtiments avec les conditions du marché de travaux correspondants.

Il est entendu que la signature de ces contrats n'aura pas pour effet de libérer l'ARCHITECTE INDUSTRIEL de ses garanties et obligations. La garantie assumée par l'ARCHITECTE INDUSTRIEL ne commencera à courir qu'à partir de la signature du dernier constat d'achèvement visé ci-dessus.

En outre, au moment de la signature de chacun de ces constats d'achèvement, le CLIENT deviendra au fur et à mesure propriétaire des travaux effectués ou des bâtiments construits.

Le CLIENT aura la possibilité de signaler à l'ARCHITECTE INDUSTRIEL et à l'ENTREPRISE ou aux ENTREPRISES les vices qu'il pourrait constater à cette occasion dans les TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION exécutés.

(b) OBLIGATIONS DU CLIENT

5. Autorisations administratives

Le CLIENT mettra à la disposition de l'ARCHITECTE INDUSTRIEL le SITE dans son état actuel (ou viabilisé, selon le cas).

Sur la base des dossiers de demandes d'autorisations administratives préparés par l'ARCHITECTE INDUSTRIEL et remis au CLIENT dans les formes requises et dans un délai de (x) mois à compter de la signature du Contrat, le CLIENT s'engage à obtenir dans un délai de (y) mois après la remise desdits dossiers, les autorisations administratives requises pour l'exécution des TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION.

6. Raccordements aux réseaux publics

Le CLIENT s'engage à obtenir des organismes publics compétents que les canalisations d'eau et de gaz et les lignes d'électricité et de télécommunications soient amenées à la limite du SITE et que les raccordements routiers soient faits dans les délais ci-dessus calculés à compter de la remise au CLIENT par l'ARCHITECTE INDUSTRIEL des dossiers de raccordement aux réseaux publics, à savoir :

Route mois
Eau pour construction mois
Eau à usage industriel mois
Eaux usées mois
Electricité pour construction mois
Electricité pour production mois
Gaz mois
Télécommunications pour chantier mois
Télécommunications pour l'usine mois

7. Paiements aux entreprises chargées des TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION

Les paiements des TRAVAUX D'INFRASTRUCTURE ET D'EDIFICATION seront effectués directement à la ou aux ENTREPRISE(S) par le CLIENT conformément aux procédures contractuelles établies avec ladite ou lesdites ENTREPRISE(S) sur la vu de situations d'avancement approuvées par l'ARCHITECTE INDUSTRIEL.

C. La mission de livraison et d'installation du
MATERIEL DE PRODUCTION

La fourniture, l'installation et la mise en route du MATERIEL DE PRODUCTION constitue une phase critique dans le déroulement d'un projet industriel.

Les clauses de contrat ci-dessous concernent principalement les garanties essentielles que le CLIENT devrait pouvoir obtenir du FOURNISSEUR du matériel de production. En sus de ces garanties, le CLIENT devrait également s'assurer :

- d'être étroitement associé aux choix des équipements qui lui sont fournis;
- d'être associé aux discussions et négociations des prix auxquels ces équipements sont acquis;
- de participer au contrôle de leur fabrication dans les usines de fabricant et ce à différents stades et tout particulièrement au stade de leur pré-montage;
- de participer aux essais à vide de ces équipements avant leur expédition;
- d'obtenir des préconisations pour la constitution du stock de pièces de rechange nécessaires à leur maintenance et à leur réparation.

Les aptitudes que pourra ainsi développer le personnel du CLIENT lui permettront d'être mieux préparé pour procéder lui-même à l'avenir à une éventuelle extension des capacités de production de l'usine et dans tous les cas à acquérir des équipements dans le cadre du renouvellement des machines usagées.

1. Liste du MATERIEL DE PRODUCTION

Une liste valorisée complète et définitive du MATERIEL DE PRODUCTION figure à l'annexe ___ au Contrat ; tous les équipements et installations nécessaires à la réalisation et au bon fonctionnement de l'usine du CLIENT devront être compris dans la liste définitive susvisée.

Il est entendu que la liste du MATERIEL DE PRODUCTION a été établie en fonction de la technologie et de connaissances industrielles appropriées et de compétence de fabricants existant au moment de l'élaboration des études techniques préparatoires prévues au contrat pour la conception générale de l'usine. Pour tenir compte de l'évolution technologique cette liste pourra être modifiée sur la base d'équivalences par rapport aux éléments du MATERIEL DE PRODUCTION pourvu qu'elles soient inférieures à celles prévues au Contrat.

2. Commande du MATERIEL DE PRODUCTION

L'entrée en vigueur du Contrat, lors de sa DATE DE PRISE D'EFFET, vaudra commande par le CLIENT du MATERIEL DE PRODUCTION, tel qu'il sera définitivement spécifié et ce, moyennant le prix stipulé à l'article ___ qui sera versé conformément aux modalités de paiement prévues à l'article ___.

Toutefois, comme il est prévu à (l'article ___ ci-dessous), certaines fournitures d'éléments du MATERIEL DE PRODUCTION, en particulier les éléments disponibles dans le pays du CLIENT figurant dans la liste définitive du MATERIEL DE PRODUCTION, seront effectuées directement par le CLIENT. A cet effet, le fournisseur remettra au CLIENT les spécifications nécessaires pour permettre au CLIENT de procéder en temps voulu aux achats. ^{8/}

3. Modifications de la liste du MATERIEL DE PRODUCTION

A condition de se conformer aux spécifications de la documentation technique et technologique, le fournisseur aura la faculté d'apporter des modifications à la liste du MATERIEL DE PRODUCTION (jointe en annexe) étant entendu toutefois que seules seront admises des modifications ayant pour but de faciliter la conformité aux normes et objectifs stipulés (au Contrat), ou de permettre au CLIENT de bénéficier de progrès technologiques ou de conceptions plus rationnelles dans le domaine dont il s'agit, et que la qualité et les performances des éléments du MATERIEL DE PRODUCTION devront en tous les cas correspondre au moins à celles des éléments analogues qui figurent à l'annexe au Contrat.

Outre les modifications à la liste (jointe en annexe ___) que le fournisseur aura la faculté d'apporter en raison des dispositions qui précèdent, il devra s'efforcer d'apporter des modifications qui auront pour conséquence une réduction de la valeur spécifiée à l'annexe ___, soit parce que le ou les éléments de substitution, tout en étant égaux en qualité et en performance, ont une valeur inférieure soit parce que ce ou ces éléments, bien qu'inférieure en qualité ou en performance sont parfaitement conformes aux spécifications techniques et technologiques visées au Contrat, soit encore parce que certains éléments, qu'il était initialement prévu d'importer, s'avèraient disponibles dans le pays du CLIENT.

8/ Cette disposition vise à favoriser, chaque fois que cela est possible, l'utilisation des fournitures locales.

Chaque modification d'un élément du MATERIEL DE PRODUCTION ayant pour conséquence un changement de sa valeur, par rapport à celle qui est spécifiée à l'annexe ____, d'au moins x pour cent, fera l'objet d'une demande d'accord préalable adressée par le fournisseur au CLIENT, à laquelle seront jointes toutes les pièces justificatives appropriées.

4. Qualité du MATERIEL DE PRODUCTION

Le fournisseur garantit que le MATERIEL DE PRODUCTION sera un matériel neuf, répondant aux connaissances industrielles modernes, de première qualité, exempt de toute défectuosité et de tout vice de fonctionnement et généralement aux spécifications figurant à l'annexe ____ au Contr
En outre, le MATERIEL DE PRODUCTION sera généralement conforme aux standards et aux normes exigés par le donneur de licence et aura la capacité et le rendement prévus dans la documentation technique et technologique élaborée et fournie par le donneur de licence au titre du contrat de cession de licence.

Si un vice ou une défectuosité d'un élément du MATERIEL DE PRODUCTION, résultant d'une faute de conception ou de fabrication ou de l'emploi de matériaux ou pièces défectueux, était découvert par le FOURNISSEUR ou le CLIENT, le FOURNISSEUR procédera à ses frais et avec la plus grande diligence, à la réparation ou au remplacement des pièces ou de l'élément défectueux.

La même garantie s'applique aux pièces ou éléments remplacés ou réparés, à compter de la date de leur remplacement ou de leur réparation.

Il est entendu que cette garantie ne couvre pas les défectuosités qui résulteraient d'une usure normale ou d'une utilisation non conforme aux prescriptions du FOURNISSEUR.

Le CLIENT accordera au FOURNISSEUR un délai raisonnable pour examiner et remplacer ou réparer les éléments défectueux ou non conformes et ne pourra procéder ou faire procéder par des tiers à des remplacements et des réparations sans le consentement écrit du FOURNISSEUR. Toutefois, le CLIENT aura droit de remédier à des défauts ou non conformités du MATERIEL DE PRODUCTION, par lui-même ou par des tiers à condition que le FOURNISSEUR ait été mis en demeure de prendre les mesures nécessaires ou que ce procédé soit nécessaire pour parer à un danger important concernant la sécurité de l'usine. Dans ce cas, le CLIENT informera immédiatement le FOURNISSEUR des mesures prises et pourra lui demander le remboursement des frais nécessaires et dûment établis.

(a) OBLIGATIONS DU FOURNISSEUR

5. Livraison et contrôle du MATERIEL DE PRODUCTION

Le FOURNISSEUR devra livrer ou faire livrer le MATERIEL DE PRODUCTION tel qu'il aura été arrêté dans la liste définitive en respectant le planning contractuel de livraison figurant en annexe au Contrat.

Dans ce but, le FOURNISSEUR procédera ou fera procéder notamment :

- au contrôle de l'avancement des fabrications du MATERIEL DE PRODUCTION et des commandes chez les fournisseurs;

- à l'inspection du MATERIEL DE PRODUCTION, et notamment le suivi technique des fabrications en usine; (Il s'agit des opérations suivantes : contrôle de l'avancement des fabrications en usine; mise au point de la documentation des équipements; essais et réception en usine avant expédition; contrôle des fabrications (soudures, traitement, etc.). Le CLIENT peut être associé à ces visites sur sa demande.)

- au contrôle de quantité, conformité et état de chacun des lots de MATERIEL DE PRODUCTION lors de son arrivée au SITE.

Le FOURNISSEUR remplacera ou réparera les articles manquants ou endommagés et veillera à effectuer les réparations et les remplacements de façon à entraver le moins possible les opérations de montage et de démarrage de l'usine. Les délais que pourraient apporter les compagnies d'assurances à régler un sinistre n'exempteront le FOURNISSEUR d'aucune des obligations garanties et pénalités stipulées au Contrat.

6. Marquage et emballage

Le MATERIEL de PRODUCTION sera marqué, soit par application directe, soit sur l'emballage contenant chaque lot, d'une façon lisible, indélébile et bien apparente, des numéros repères mentionnés dans le bon de livraison et des références à la liste définitive du MATERIEL DE PRODUCTION visée au point 5 ci-dessus.

L'emballage et la protection des éléments du MATERIEL DE PRODUCTION seront effectués de la manière la mieux appropriée, de telle sorte que le transporteur ne puisse s'exonérer de sa responsabilité pour cause d'emballage et de protection insuffisante, le FOURNISSEUR étant responsable de toute avarie, détérioration ou perte survenue jusqu'aux opérations d'installation desdits éléments et imputable à un emballage ou à une protection défectueux, insuffisants ou non appropriés. L'ACHETEUR s'engage à assurer un manèment approprié du matériel.

7. Installation du MATERIEL DE PRODUCTION

Le FOURNISSEUR assurera le montage et l'installation du MATERIEL DE PRODUCTION dans l'usine, y compris les éléments qui seront fournis directement par le CLIENT conformément à l'article ___ ci-dessous.

A cette fin, il enverra dans le pays du CLIENT le chef de projet et les experts nécessaires, qui, dans un premier temps, seront chargés de la direction du chantier, puis assureront les opérations de mises en place des machines et des installations, de branchements des fluides et autres opérations analogues.

Ces opérations devront être exécutées en conformité avec un planning d'installation figurant à l'annexe ___ au Contrat.

Le FOURNISSEUR assurera la coordination de toutes les procédures d'essai du MATERIEL DE PRODUCTION dans l'usine, étant entendu qu'il sera seul responsable vis-à-vis du CLIENT.

Le FOURNISSEUR établira les notices, descriptifs et consignes d'exploitation et d'entretien pour le MATERIEL DE PRODUCTION ainsi que les cartes spécifiques de machines et les listes de pièces de rechange pour ces machines et plus généralement toute la documentation appropriée.

(b) OBLIGATIONS DU CLIENT

8. Fourniture par le CLIENT de certains éléments du MATERIEL DE PRODUCTION

Comme il est prévu (aux points 1 et 2 ci-dessus), certains éléments du MATERIEL DE PRODUCTION disponibles dans le pays du CLIENT seront achetés directement par le CLIENT et fournis par ce dernier à l'usine et ce, en respectant un planning figurant à l'annexe ... au Contrat.

(c) OBLIGATIONS COMMUNES

9. Constats d'installations

Lors de la mise en activité, dans l'usine, des matériels et équipements faisant partie du MATERIEL DE PRODUCTION, les représentants du CLIENT et du FOURNISSEUR établiront en commun et signeront, à l'initiative du FOURNISSEUR, un constat d'installation des éléments du MATERIEL DE PRODUCTION correspondant.

Ces constats auront pour but de :

- constater que les éléments du MATERIEL DE PRODUCTION dont il s'agit ont été livrés et installés et, dans le cas des machines, que des essais de fonctionnement ont été effectués;
- établir sa conformité générale avec la liste définitive du MATERIEL DE PRODUCTION (point 5 ci-dessus);
- libérer le FOURNISSEUR, au fur et à mesure des signatures, de la garantie financière prévue à l'article ___;
- permettre au FOURNISSEUR d'être payé conformément à l'article ___.

Le CLIENT aura la faculté de signaler au FOURNISSEUR les vices qu'il pourrait constater dans le MATERIEL DE PRODUCTION, installé, à l'occasion de chaque signature d'un constat d'installation.

D. La mission d'organisation et de gestion initiale
de l'usine

La mission d'organisation et de gestion initiale de l'usine constitue une mission homogène qui caractérise une phase particulière de la réalisation d'un projet. Survenant après l'élaboration des études et la réalisation physique de l'ouvrage industriel, elle met en oeuvre des compétences d'organisation et de gestion nombreuses et diversifiées. Ces compétences ont trait à la mise en place de procédures complexes et détaillées concernant notamment:

- le lancement et l'ordonnancement des fabrications;
- le système de maintenance et de réparation des machines;
- l'organisation des achats et des approvisionnements;
- la gestion des stocks de matières premières, produits semi-finis et produits finis.

La phase de gestion initiale consiste précisément à concevoir de tels systèmes, à les mettre en place et à les faire fonctionner, jusqu'à ce qu'ils soient parfaitement assimilés par le personnel et que leur application permette une stabilisation durable de la production.

L'expérience a démontré que cette phase est critique et qu'elle dure généralement plusieurs mois. En outre, le personnel de production, même bien formé, demande plusieurs mois pour s'adapter aux postes de travail et pour acquérir les reflexes nécessaires à la conduite de ces postes. C'est également à cette phase de mise en route des machines que peuvent surgir des difficultés particulières et imprévisibles.

Ces difficultés trouvent généralement leur source -

- dans des erreurs de conception;
- dans l'inadaptation des outillages aux machines;
- dans l'inadéquation de la documentation technique de fabrication ou dans son insuffisance;
- dans les erreurs de manipulation du personnel inexpérimenté qui provoquent des casses fréquentes d'outils, des usures précoces du matériel, des taux de rebut élevés de matières et de pièces;
- dans le non-respect des normes d'entretien et de maintenance des équipements qui provoquent des arrêts fréquents des machines et la perturbation des flux de production.

C'est pendant la phase de démarrage qu'apparaît le plus grand nombre de problèmes pour la plupart liés -

- à l'état neuf d'un appareil de production qu'il est nécessaire d'abord de "roder"
- à l'inexpérience du personnel auquel il faut faire acquérir des reflexes appropriés;
- à la mise en place de systèmes et de procédures qu'il faut faire comprendre et respecter par le personnel.

La production de manière régulière et continue d'un produit du machinisme agricole, même de technologie relativement simple, nécessite la maîtrise simultanée et durable d'un grand nombre de paramètres.

L'appel à l'assistance technique d'un partenaire spécialisé, le choix de ce partenaire parmi les spécialistes qui sont les plus familiarisés avec ce type d'opération et notamment avec la fabrication du produit envisagé, constitue une des voies offertes dans le sens indiqué ci-dessus. Dans cet esprit le donneur de licence constitue un partenaire idéal pour réaliser cette mission (à condition qu'il dispose, en plus du know-how de fabrication, d'une expérience suffisante dans le démarrage d'usines semblables).

Par ailleurs, il faut noter que la mission de gestion initiale, venant achever le processus complet de la réalisation d'un projet industriel, intervient à un moment où l'essentiel des investissements ont été réalisés mais sans qu'ils puissent commencer à produire des recettes. Dès lors, la gestion initiale, qui ne mobilise que des coûts relativement modestes - mais sur lesquels il ne faut pas lésiner - par rapport à l'investissement total, conditionne la réussite du projet car un démarrage réussi constitue pour le personnel de l'usine un facteur psychologique considérable pour les phases ultérieures.

Le partenaire est chargé de concevoir l'organisation de l'usine, de mettre en place et coordonner tous les éléments de cette organisation nécessaires au fonctionnement efficace et harmonieux des divers départements et fonctions dans l'usine.

Afin de lui permettre de remplir sa mission, plus particulièrement d'assurer le démarrage et la montée en cadence de la fabrication des produits en coordination avec la mise en place et le fonctionnement de l'ensemble des services de l'usine, le partenaire sera responsable de la gestion initiale de l'usine jusqu'à ce que l'usine soit capable de produire le programme de production conformément aux normes prévues, et qu'elle puisse fonctionner de manière satisfaisante avec le personnel du client.

Dans le cadre de cette gestion initiale, il assumera la responsabilité et la direction des secteurs visés ci-dessous, et apportera l'assistance technique requise dans les secteurs placés sous la responsabilité et la direction du client tels que visés ci-dessous.

Au titre de cette gestion initiale, le partenaire jouira de toute l'autorité nécessaire pour prendre les mesures requises dans le cadre de l'exercice normal de ses fonctions.

1. Planning

1.1 Début : Cette phase commencera à la date de démarrage de l'usine.

1.2 Contenu : Pendant cette phase, le partenaire assurera la gestion de l'usine avec le personnel du client, ainsi qu'avec les membres de son propre personnel qui sont nécessaires pour assister le personnel du client.

1.3 Expiration : Cette phase expirera à la date fixée par le contrat et qui est la date à laquelle l'usine doit atteindre des objectifs de production préalablement fixés.

2. Préparation de l'étude d'organisation de l'usine

Le partenaire devra préparer en étroite collaboration avec le client une étude d'organisation de l'usine. Cette étude sera complète et détaillée et devra répondre aux normes modernes de gestion industrielle applicables à des projets analogues à celui dont il s'agit et adaptées aux besoins spécifiques de l'usine. La participation du client à l'élaboration de cette étude aura pour objet de fournir au partenaire les informations et données dont celui-ci aura besoin pour apprécier les conditions locales.

2.1 Contenu de l'étude

Cette étude devra contenir une description détaillée de toutes les fonctions de l'organisation de l'usine définissant les relations entre les différents départements et services et prévoir les documents à utiliser. Cette étude portera à titre indicatif et non limitatif, sur les fonctions suivantes :

(i) Fonctions administratives et financières :

- direction générale;
- organisation;
- établissement et gestion des budgets;
- comptabilité (comptabilité générale et des prix de revient, gestion des dépenses et recettes, trésorerie);
- affaires financières.

(ii) Fonctions techniques :

- étude des produits et des programmes de production;
- engineering industriel;
- adaptations et modifications des produits;
- documentation, méthodes, temps de production et mesure de temps de travail;
- contrôle de qualité (réception, fabrication, laboratoires).

(iii) Fonctions personnel :

- embauche;
- formation;
- sécurité;
- services généraux.

(iv) Fonctions production :

- ordonnancements, gestion des stocks, planning;
- expéditions et transport;
- achats, approvisionnement, sous-traitance;
- entretien et réparations y compris la gestion des stocks d'outils et d'outillage et des pièces d'usure et de rechange.

(v) Fonctions livraison à la clientèle, service après-vente, suivi et adaptation des produits aux besoins des utilisateurs.

2.2 Soumission au client

Le partenaire remettra cette étude au client au plus tard ... mois après la date de reprise d'effet du Contrat. Les renseignements préliminaires seront communiqués au client au fur et à mesure de leur disponibilité.

3. Gestion initiale

Pour permettre au partenaire d'assurer la réalisation de sa mission et de répondre aux objectifs visés, le client lui confie les pouvoirs nécessaires pour prendre les décisions concernant le fonctionnement journalier normal de l'usine, et ce conformément à la politique définie par le client qui assumera la direction générale de l'usine.

3.1 Fonctions demeurant sous le contrôle du client

Le client gèrera les activités d'achats, administration financière et juridique, comptabilité, embauche et administration du personnel, commercialisation et service après-vente. Le client nommera un directeur de l'usine et des cadres répondant aux qualifications établies par le partenaire pour remplir ces fonctions. Le partenaire accordera son assistance technique au client pour la gestion de ses activités.

(i) Gestion financière de l'usine

(a) Préparation du budget par le partenaire :

... mois après la date de prise d'effet, le partenaire soumettra au client un budget contenant une estimation du fonds de roulement initial de l'usine, les hypothèses et les données chiffrées sur la base desquelles l'estimation a été faite et tous renseignements budgétaires concernant les fonctions de direction et services pour lesquels il est responsable.

(b) Apport du fonds de roulement par le client

Le client fera l'apport du fonds de roulement initial à une date à convenir en fonction de l'achèvement des travaux.

Par la suite, le client approvisionnera le fonds de roulement de l'usine, au fur et à mesure des besoins pour le fonctionnement satisfaisant de l'usine.

(ii) Achats

(a) Listes de pièces et de fournitures à soumettre au client

Le partenaire soumettra au client, dans un délai de ... mois avant le démarrage prévu de la production de toute pièce usine et produits, une liste de pièces et de fournitures indiquant les quantités et les spécifications d'achat nécessaires pour fabriquer les produits et les pièces usine. Des listes partielles de fournitures nécessaires pour la fabrication de pièces usine seront examinées en priorité chaque fois que nécessaire.

(b) Division des listes en trois catégories :

- La première catégorie comprendra des fournitures et les pièces qui pourront être achetées dans le pays du client.
- La seconde catégorie comprendra les fournitures et les pièces qui ne sont pas disponibles dans le pays du client et qui ne peuvent être achetées qu'auprès du donneur de licence ou de certains fournisseurs auprès desquels le donneur de licence jouit d'une position plus avantageuse que le client. Dans ce cas, les spécifications d'achat mentionneront le nom de ces fournisseurs.
- La troisième catégorie comprendra les fournitures ou pièces non-disponibles dans le pays du client mais qui, étant donné qu'elles sont standardisées ou susceptibles de faire l'objet de substitution, peuvent être achetées sur le marché. A cet effet, les spécifications mentionneront une liste de plusieurs fournisseurs susceptibles de proposer des conditions financières favorables.

(c) Mise à jour des listes

Les listes devront être mises à jour par le partenaire en fonction de l'évolution du marché.

(d) Politique d'achat

Dans ses recommandations au service des achats concernant le choix des soumissions, le partenaire recommandera l'achat des pièces et de fournitures d'origine du pays du client dans tous les cas où les conditions de prix, de qualité et de livraison sont essentiellement égales à celles des fournisseurs étrangers. Dans l'hypothèse où ces fournitures doivent être achetées auprès de fournisseurs étrangers, le partenaire recommandera qu'elles soient approvisionnées auprès de fournisseurs établis dans les pays avec lesquels le pays du client a conclu des accords commerciaux dans la mesure bien entendu où les conditions de prix, de qualité et de livraison sont essentiellement égales à celles d'autres fournisseurs. Dans tous les autres cas, le partenaire ne tiendra compte dans ses recommandations que des conditions de la concurrence.

(e) Augmentation des achats de fournitures d'origine du pays du client

Le client et le partenaire procéderont périodiquement à un examen des listes de pièces et fournitures achetées à l'étranger afin de déterminer si le développement intérieur du pays du client permet d'y acheter certaines des pièces et fournitures. Cet examen aura également pour objet de modifier le cas échéant la source d'approvisionnement des pièces et des fournitures et d'opérer un transfert éventuel de responsabilité pour certaines pièces d'achats. Les parties veilleront toutefois à ce que les substitutions éventuelles ne perturbent ni l'exécution des commandes en cours ni l'accomplissement de la mission.

3.2 Délégation de pouvoirs au partenaire

(i) Délégation

A l'exception des fonctions visées ci-dessus, le client délègue au partenaire les pouvoirs nécessaires pour assurer le fonctionnement journalier de l'usine.

(ii) Personnel détaché par le partenaire dans le pays du client

Pendant la phase d'organisation de l'usine et de gestion initiale, le partenaire détachera dans le pays du client du personnel de direction et d'encadrement, ayant les qualifications et l'expérience requises pour le bon fonctionnement de l'usine. Les tâches et la qualité du personnel sont décrites dans l'annexe ... au Contrat.

3.3 Transfert des charges et de la gestion

Pendant la phase d'organisation de l'usine et de gestion initiale, le personnel du partenaire transférera progressivement ses fonctions au personnel du client selon des modalités à convenir. Le transfert des responsabilités opérationnelles s'effectuera de la manière ci-dessous décrite, étant entendu que les homologues des membres du personnel du partenaire seront sous l'autorité hiérarchique du partenaire et devront se conformer aux instructions qu'ils recevront du partenaire.

Première étape :

Chaque membre du personnel du client se mettra au courant des divers aspects des fonctions exercées par son homologue membre du personnel du partenaire.

Deuxième étape :

Chaque membre du personnel du client effectuera progressivement par lui-même le plus grand nombre d'opérations sous la direction et la surveillance de son homologue membre du personnel du partenaire qui conservera la responsabilité des opérations effectuées à son initiative et sous son contrôle.

Troisième et dernière étape :

Ultérieurement, et au plus tard à la fin de la mission, la responsabilité totale sera transférée entièrement au personnel appartenant au client.

3.4 Augmentation ou modification du personnel détaché

Si nécessaire, le partenaire augmentera à ses frais son personnel détaché afin de se conformer aux obligations du contrat. Moyennant une notification préalable au client, le partenaire aura le droit de modifier la composition de son personnel détaché sous réserve que le personnel nouvellement affecté ait des qualifications égales ou supérieures à celles mentionnées pour des fonctions équivalentes, en annexe ... au Contrat.

(i) Langue

Le personnel détaché devra être capable de comprendre la langue de travail du client. Le personnel expatrié dont les attributions un contact fréquent et essentiel avec le client, devra parler la langue de travail du client (le personnel technique pourra recourir à un interprète).

(ii) Expérience

Le personnel de gestion et d'encadrement responsable de l'application de la technologie et du know-how utilisés dans l'usine (et concédé termes d'un contrat de cession de droits de propriété industrielle et de know-how) devra être particulièrement expérimenté dans le domaine de cette technologie et de ce know-how et devra être recruté auprès des sociétés qui ont créé ou qui utilisent cette technologie et ce know-how.

(iv) Rapports concernant le personnel

... mois au moins avant l'envoi dans le pays du client de chacun des membres du personnel détaché, à l'exception de ceux envoyés pour accomplir une tâche urgente ou incidente, le partenaire soumettra à l'agrément du client la liste de ce personnel.

QUATRIEME PARTIE

	<u>Page</u>
FORMATION DU PERSONNEL	66
A. Considérations générales	66
B. Recommandations et exemples de clauses à insérer dans un contrat en matière de formation du personnel	67
1. Définitions	67
2. Le partenaire devra élaborer et remettre au client un plan de main-d'oeuvre	68
3. Recrutement	68
4. Formation à l'étranger	69
5. Formation dans le pays du client	71
6. Ajustements de la formation	73
7. Garantie du partenaire	73

QUATRIEME PARTIE

FORMATION DU PERSONNEL

A. Considérations générales

Dans le cas de la réalisation et de l'exploitation d'unités de production industrielle, la formation du personnel constitue un aspect essentiel. Ceci est particulièrement vrai pour les pays en développement où le personnel formé fait gravement défaut. Aussi une attention spéciale doit être accordée à la formation, tant pour les filières techniques directement liées à la production que pour les activités de soutien (approvisionnement, maintenance, finance, comptabilité, gestion du personnel, etc.). En outre, la fonction recherche et développement par la formation de spécialistes revêt une importance fondamentale.

Il est donc essentiel d'intégrer dans l'ensemble du processus négociation et rédaction de contrat la fonction formation du personnel nécessaire au fonctionnement de l'usine; en effet, il est nécessaire d'établir des relations contractuelles mutuellement acceptables et satisfaisantes dans ce domaine pour pallier au risque fréquent de n'obtenir qu'une formation partielle ou fragmentaire. Pour améliorer ces relations contractuelles, il conviendrait de prendre en considération les points suivants : ^{9/}

- (a) Objectif du contrat; définition du savoir-faire et des compétences à transférer; tâches à exécuter à la suite de la formation;
- (b) Définition de la formation à fournir dans le cadre du prix convenu;
- (c) Fixation des droits de propriété sur le matériel utilisé pour la formation et en particulier du droit pour l'acheteur de l'utiliser ultérieurement;
- (d) Elaboration du programme de formation devant comporter plusieurs niveaux et s'appliquer notamment aux formateurs; importance relative de la formation théorique et pratique, etc.;
- (e) Détermination du nombre de personnes à former. (en tenant compte des pertes possibles après la formation);
- (f) Recrutement des stagiaires et méthode de sélection; définition des qualifications et autres critères appliqués pour la sélection;
- (g) Dispositions en vue du contrôle pendant la formation et après celle-ci en vue de déterminer si le transfert de compétences et de connaissances techniques connexes a effectivement eu lieu.

Il s'agit aussi, bien entendu, de tenir compte des deux possibilités, selon qu'il s'agit de l'extension d'une usine existante nécessitant, par exemple, le recyclage du personnel existant et la formation de nouveaux cadres, ou de la création d'une nouvelle unité de production exigeant la formation de personnel nouveau.

^{9/} Voir également ID/WG.381/1 du 1er septembre 1982, Première Consultation sur la formation de la main d'oeuvre industrielle; M. Salem, "Les aspects juridiques de la formation industrielle", ONUDI, 1981.

Or, les besoins en formation, importants et diversifiés, ne pourront être réellement satisfaits qu'au moyen d'une formation complémentaire pratique aussi bien dans les usines du donneur de licence que dans les propres usines du licencié. Pour ces raisons il apparaît judicieux de confier la mission de formation du personnel - notamment la formation spécifique au produit - au donneur de licence, seul partenaire habilité à connaître les besoins réels en formation, les profils nécessaires, le degré d'aptitude des élèves, etc. Ainsi, dans le projet de contrat pour la formation du personnel, le "partenaire" devra être autant que possible le donneur de licence. Le contrat pour la formation du personnel pourrait utilement être négocié parallèlement au contrat de cession de licence.^{10/}

B. Recommandations, et exemples de clauses à insérer dans un contrat en matière de formation du personnel

1. Définitions

Le PARTENAIRE doit s'engager à assurer la sélection, la formation et l'affectation de l'ensemble du personnel nécessaire au bon fonctionnement de l'usine.

Le terme "personnel" qui est utilisé dans le Contrat comprend toutes les catégories de salariés : cadres, ingénieurs, techniciens, dessinateurs, contre-maîtres, chefs d'équipe, ouvriers professionnels, réglieurs, ouvriers spécialisés et tous employés administratifs ou autres.

Le CLIENT engagera, avec l'assistance du PARTENAIRE, son personnel qui sera appelé à recevoir une formation et/ou un complément de formation.

La formation doit avoir pour objet non seulement d'assurer l'aptitude du personnel à exploiter l'usine et de permettre la réalisation du programme de production dans le respect des normes prévues en fonction d'un planning à établir, ainsi que dans les conditions de productivité et de rentabilité optimales, mais également de donner au personnel d'encadrement une maîtrise des diverses techniques et de la technologie mises en oeuvre dans l'usine, susceptible de lui permettre d'assurer le développement de celle-ci, du programme de production, ainsi que d'adapter les produits en fonction de l'évolution de la technologie et des besoins des utilisateurs.

^{10/} Voir Cinquième Partie, ci-dessous.

La formation et l'affectation du personnel devront tenir compte du cadre technique et administratif dans lequel ce personnel sera intégré de manière à lui permettre de se développer, notamment selon les principes modernes du "job enrichment". Elle devra être poursuivie dans l'usine dès la date de démarrage de l'usine, de sorte que chaque membre du personnel soit parfaitement familiarisé avec sa propre section au sein de l'usine et reçoive sur place les instructions relatives au poste qu'il sera appelé à y occuper.

2. Le PARTENAIRE devra élaborer et remettre au CLIENT un plan de main-d'oeuvre

Ce plan de main-d'oeuvre comprendra :

2.1 Un état définitif des besoins en personnel pour l'usine, comportant une description détaillée de chaque fonction exercée au sein de l'usine, ainsi que les descriptions d'emploi du Bureau International du Travail correspondant.

2.2 Les profils de qualification que le personnel de l'usine doit avoir afin d'exercer ses fonctions, y compris -

- l'âge maximum et minimum;
- la formation générale et spécialisée;
- l'expérience professionnelle;

2.3 Un calendrier de recrutement, un programme de sélection et des tests appropriés de sélection pour le personnel de l'usine.

2.4 Un programme de formation fondé sur les données générales figurant en annexe et comprenant -

- un programme détaillé de la formation des cadres supérieurs et du personnel d'encadrement à effectuer (à l'étranger);
- un programme détaillé de la formation dans le pays du CLIENT;
- un programme spécial de formation dans le pays du CLIENT réservé auxdits cadres supérieurs dans les domaines suivants :
 - étude de tous les aspects de la fabrication, du fonctionnement et de l'entretien des produits;
 - étude des techniques modernes de gestion (éventuellement);
 - formation, pour chaque catégorie de cadres, à l'exercice des responsabilités particulières à chaque emploi;
 - évaluation du rendement au poste de travail.

3. Recrutement

Le CLIENT fournira le personnel de l'usine. Ce personnel sera en nombre suffisant et correspondra aux profils mentionnés dans le plan de main-d'oeuvre.

Le recrutement de l'ensemble du personnel de l'usine sera assuré par le CLIENT avec l'assistance du PARTENAIRE de la manière suivante :

3.1 Présentation initiale des candidats

Le CLIENT présentera des candidatures susceptibles de répondre aux profils du plan de main-d'oeuvre remis par le PARTENAIRE. A la demande du PARTENAIRE, le CLIENT devra, avec l'assistance du PARTENAIRE, faire subir les tests psychologiques d'aptitude professionnelle appropriés pour démontrer les qualifications des candidats.

3.2 Sélection et recrutement sur la base des profils

Si un nombre suffisant de candidats répondant aux profils peut être trouvé, le PARTENAIRE sélectionnera des stagiaires parmi ce groupe et ceux-ci seront alors recrutés par le CLIENT. Le CLIENT signera les contrats de formation et de travail des candidats sélectionnés et ceux-ci seront les employés du CLIENT et non pas du PARTENAIRE.

3.3 Impossibilité de présenter des candidats répondant aux profils

Dans l'hypothèse où le CLIENT ne serait pas en mesure de fournir des candidats répondant aux profils prévus dans le plan de main-d'oeuvre dans les délais prévus dans ledit plan, les dispositions de l'article ... s'appliqueront.

4. Formation à l'étranger

4.1 Nombre d'employés, contenu et durée de la formation à l'étranger

Le PARTENAIRE assurera la formation dans ses usines d'un total de ... personnes pendant une durée totale de ... mois. Les parties pourront déterminer d'un commun accord les autres lieux où la formation pourra se parfaire ou se compléter.

4.2 Accueil et suivi des stagiaires

Le PARTENAIRE se chargera des formalités requises pour le séjour et les études des stagiaires du CLIENT à l'étranger, ainsi que de l'accueil, des conditions de vie, de la discipline et du bien-être de ceux-ci.

Le PARTENAIRE devra :

(a) Etudier les modifications qui, le cas échéant, devront être apportées aux programmes d'instruction et y ajouter des stages spéciaux et des visites auprès d'entreprises dont les activités correspondent aux spécialités des stagiaires;

(b) Assurer le suivi de la formation et l'orientation en cours de formation et étudier les modifications qui pourraient être apportées en vue d'une meilleure formation professionnelle.

4.3 Examens à faire subir aux stagiaires du CLIENT et certificats de passage

(a) Examens

A l'issue de leur programme de formation et avant de retourner dans leur pays les stagiaires subiront un examen théorique et pratique préparé par le PARTENAIRE afin de déterminer si ces personnes ont acquis la compétence et les connaissances professionnelles requises pour chacun des postes d'encadrement auxquels elles seront affectées, et ce, conformément aux normes établies par le PARTENAIRE.

(b) Notification au CLIENT

Le PARTENAIRE notifiera au CLIENT au moins ... jours à l'avance les dates et lieux prévus pour les examens, de façon que le CLIENT puisse, s'il le désire, désigner un représentant pour y assister. Cette notification contiendra la description de l'examen projeté et les normes requises pour réussir cet examen.

(c) Certificats de passage

Les stagiaires qui, de l'avis du PARTENAIRE, ont atteint les normes fixées par le PARTENAIRE, recevront un certificat de passage signé par le PARTENAIRE pour le programme de formation concerné.

(d) Formation supplémentaire ou emploi nouveau pour ceux qui échouent à l'examen, et stagiaires de remplacement

Le PARTENAIRE pourra prolonger à ses frais la formation de toute durée supplémentaire jugée utile pour ceux qui auront échoué au premier examen, durée à l'issue de laquelle ces stagiaires devront subir un nouvel examen. Si les résultats de ce nouvel examen sont de nouveau inférieurs aux normes minimum et si le PARTENAIRE estime que les stagiaires en cause ne sont pas susceptibles de s'améliorer, ces stagiaires seront affectés à des emplois nécessitant une compétence ou des qualifications moindres. Des stagiaires de remplacement devront être fournis par le CLIENT dans les ... mois à compter de la date de notification au CLIENT par le PARTENAIRE et ces stagiaires seront formés par le PARTENAIRE pour les emplois à pourvoir.

(e) Constat d'achèvement pour la formation à l'étranger

Lorsque ... stagiaires au moins auront subi des examens de manière satisfaisante, les représentants des parties signeront un contrat d'achèvement pour la formation à l'étranger.

(f) Le constat d'achèvement n'est pas une décharge

La signature du contrat d'achèvement a pour but de permettre d'effectuer les derniers paiements dus au PARTENAIRE pour la formation à l'étranger, sans avoir pour effet de libérer le PARTENAIRE de son obligation de poursuivre ou de perfectionner la formation du personnel en usine dans le pays du CLIENT.

5. Formation dans le pays du CLIENT

Le PARTENAIRE devra assurer la formation des employés du CLIENT (en annexe) dans l'usine.

5.1 Centre de formation de l'usine

A l'effet d'assurer la formation des employés du CLIENT, le PARTENAIRE est chargé de concevoir, équiper et faire fonctionner un Centre de formation dans l'usine adapté au programme de formation décrit ci-dessous, à la formation au poste de travail qui doit être assurée par le PARTENAIRE après la date de démarrage, ainsi qu'à la formation nécessaire pour le fonctionnement normal de l'usine.

5.2 Le directeur de la formation et les instructeurs

Le PARTENAIRE détachera dans le pays du CLIENT un directeur de la formation et au moins ... instructeurs dont les qualifications, les dates prévues d'arrivées et la durée du détachement figurent à l'annexe Ce personnel aura pour mission d'exécuter les programmes de formation dans le pays du CLIENT.

5.3 Formation d'instructeurs au Centre de formation de l'usine

Le PARTENAIRE devra assurer la formation du personnel du CLIENT affecté au Centre de formation de l'usine de manière à permettre au CLIENT de prendre en charge la formation d'autres personnes. A cet effet, il sera adjoint à chaque membre de l'équipe d'instructeurs du PARTENAIRE un instructeur du CLIENT, qui assumera progressivement sous le contrôle du PARTENAIRE les fonctions d'instructeur confiées au personnel du PARTENAIRE.

5.4 Examens à faire subir aux employés du CLIENT et certificats de passage

(a) Examens

A l'issue de la formation dans le pays du CLIENT, chaque employé, technicien ou administratif, subira un examen d'aptitude théorique et pratique préparé par le PARTENAIRE afin de déterminer s'il a acquis les connaissances techniques nécessaires pour assurer les fonctions auxquelles il sera affecté dans l'usine. Ces examens seront fondés sur les normes fixées par le PARTENAIRE dans le plan de main-d'oeuvre.

(b) Notification au CLIENT

Le PARTENAIRE notifiera au CLIENT au moins de ... jours à l'avance les dates prévues pour les examens afin que le CLIENT puisse désigner un représentant pour y assister. Cette notification contiendra la description des examens projetés ainsi que les normes nécessaires pour réussir à l'examen.

(c) Certificat de passage

Les employés dont les notes d'examen répondent aux normes établies par le PARTENAIRE pour le poste en cause recevront un certificat de passage.

(d) Formation supplémentaire ou emploi nouveau pour ceux qui échouent à l'examen, et personnel de remplacement
(Voir 4(d) ci-dessus.)

(e) Constat d'achèvement pour l'ensemble de la formation dans le pays du CLIENT
(Voir 4(e) ci-dessus.)

(f) Le constat d'achèvement pour l'ensemble de la formation dans le pays du CLIENT n'est pas une décharge.

Le constat d'achèvement ci-dessus a pour but de permettre les derniers paiements dus au PARTENAIRE au titre de la formation dans le pays du CLIENT. Ce constat ne déchargera pas le PARTENAIRE de son obligation de poursuivre ou de perfectionner la formation au poste de travail pendant la phase d'organisation et de gestion initiale de l'usine.

(Cet article est recommandé dans l'hypothèse où le CLIENT charge le PARTENAIRE non seulement de concevoir et réaliser l'usine mais aussi d'étudier et de mettre en place l'organisation de l'usine et d'assurer sa gestion initiale jusqu'à la réception définitive qui consacre l'atteinte de l'objectif de production. Dans ce cas, les obligations mises à la charge du PARTENAIRE en matière du personnel doivent se poursuivre jusqu'à cette réception définitive de l'usine.)

5.5 Contrôle et rapports périodiques

Le PARTENAIRE procédera périodiquement à des contrôles ponctuels appropriés, y compris si nécessaire, à des examens pratiques, afin de déterminer l'efficacité des programmes de formation et de vérifier que les employés recevant cette formation sont aptes à en profiter. Le PARTENAIRE adressera au CLIENT tous les ... mois un rapport résumant les résultats de ces contrôles et les conclusions à en tirer, et signalera, dès leur constatation, les déficiences ou problèmes éventuels qui pourraient apparaître afin de permettre au CLIENT de prendre en connaissance de cause les décisions qui s'imposeraient le cas échéant. Sur sa demande le CLIENT pourra participer à ces contrôles.

5.6 Formation au poste de travail

Le PARTENAIRE mettra en oeuvre les programmes de formation appropriés dans l'usine afin que chaque employé puisse se familiariser entièrement avec son propre service à l'intérieur de l'usine et recevoir des instructions sur son poste de travail relatives au travail qu'il sera chargé d'effectuer.

6. Ajustements de la formation

Il est entendu que, dans la mesure où -

- les candidats présentés par le CLIENT sont insuffisants en nombre ou qualité par rapport aux nombres ou niveaux figurant en annexe;

- les candidats présentés par le CLIENT ne sont pas présentés dans les délais spécifiés dans le plan de main-d'oeuvre;

- le nombre des employés qui abandonnent ou qui partent au cours ou à l'issue de la formation dépasse les prévisions figurant en annexe;

- le nombre des stagiaires qui, à l'issue de la formation échouent à leur examen, excède le nombre de ces échecs prévus;

les parties conviendront des mesures à prendre. Si nécessaire, la mission du PARTENAIRE pourra, d'un commun accord, être prolongée et le PARTENAIRE sera rémunéré pour tous les services rendus dans ce cadre ainsi que pour tous les frais directs en résultant tant dans le pays du CLIENT qu'à l'étranger, pour autant que le PARTENAIRE se soit correctement acquitté de ses obligations en matière de formation. En outre, il est entendu que si, en fonction du marché de la main-d'oeuvre, dans le pays du CLIENT ou des moyens locaux de formation, il apparaît une insuffisance des connaissances théoriques et professionnelles de base, le PARTENAIRE et le CLIENT détermineront également les mesures éventuelles à mettre en oeuvre et les conditions de cette mise en oeuvre.

7. Garantie du PARTENAIRE

Le PARTENAIRE garantit que -

- le plan de main-d'oeuvre préparé par ses soins sera conforme aux techniques modernes de gestion du personnel;

- ses obligations en matière de formation seront exécutées d'une manière professionnelle et d'une façon qui répondra aux besoins du personnel en formation;

- la formation prévue au Contrat sera appropriée à l'accomplissement de la mission.

CINQUIEME PARTIE

	<u>Page</u>
CONTRAT TYPE POUR LA CESSION DE DROITS DE LICENCE ET DE KNOW-HOW POUR LA FABRICATION DE MATERIELS AGRICOLES	75
1. Considérations générales	75
2. Contrat type	76
Article 1 - Définitions	77
Article 2 - Know-how et droits de propriété industrielle	77
Article 3 - Droits de vente	81
Article 4 - Fourniture des pièces	82
Article 5 - Modifications, perfectionnements et améliorations - modèles nouveaux	84
Article 6 - Respect des normes et contrôle de qualité - Assistance technique	86
Article 7 - Garanties	87
Article 8 - Rémunération et redevances	88
Article 9 - Marque et mention de la licence	89
Article 10 - Cession	89
Article 11- Droit applicable; règlement de litiges	89

CINQUIEME PARTIE

CONTRAT-TYPE POUR LA CESSION DE DROITS DE LICENCE ET DE KNOW-HOW
POUR LA FABRICATION DE MATERIELS AGRICOLES

1. Considérations générales

Le présent contrat type de licence vise à fournir au candidat à l'achat d'une licence de fabrication d'un produit du machinisme agricole des recommandations précises et détaillées sur ce qu'il est normalement en droit d'attendre d'un donneur de licence qui accepte de lui céder les droits de propriété industrielle et de know-how qu'il détient pour la fabrication de ses produits dans les usines du licencié.

Afin de mieux cerner la portée des clauses figurant dans ce document il doit être rappelé que -

(i) Le contrat vise non seulement la cession de droits de fabrication et de vente du produit mais également l'établissement et le transfert de la documentation technique et technologique qui est nécessaire à sa fabrication dans les usines du licencié. Cette documentation résulte d'un travail d'engineering très important qu'il serait inopportun de distinguer de la cession proprement dite des droits de fabrication et de vente. Autrement dit, le licencié aurait intérêt à confier, chaque fois que cela est possible, cette tâche d'engineering au détenteur du know-how de fabrication. Ce qui est recherché est un transfert de technologie qui pourrait valablement s'effectuer à travers un contrat de licence englobant des missions plus larges du donneur de licence. Par ailleurs, il faut noter que dans la plupart des cas, les fabricants de matériels agricoles susceptibles de céder des licences sont en mesure de prendre en charge ces missions supplémentaires (engineering, assistance technique, fourniture d'équipements de production, formation, etc.), ce qui n'est généralement pas le cas de toutes les autres industries.

(ii) Il est supposé que le licencié dispose d'installations de fabrication au moyen desquelles il envisage de fabriquer ce produit dont il a acheté les droits de fabrication et de vente. Dans ce cas une attention toute particulière doit être accordée, dans l'élaboration de la documentation de fabrication, à l'adaptation de cette documentation aux caractéristiques et spécifications de l'outil de production existant.

(iii) Dans le cas où le licencié ne dispose pas d'installations de fabrication et qu'il envisage de les acquérir parallèlement aux droits de fabrication qu'il a acquis par ailleurs, une attention toute particulière doit être accordée à la coordination entre le donneur de licence et le partenaire chargé par le licencié de définir, livrer, installer et, le cas échéant, faire démarrer les installations de fabrication. 11/

(iv) Les dispositions contenues dans le contrat conservent leur validité quel que soit le type de matériel agricole dont la fabrication est envisagée. Toutefois les clauses concernant les perfectionnements, améliorations, modifications et modèles nouveaux ont un intérêt moindre. quand il s'agit de matériels simples à technologie faiblement évolutive.

(v) Les dispositions contenues dans le contrat conservent également toute leur validité quel que soit le degré d'intégration locale des produits. Toutefois les redevances dues au donneur de licence devront être calculées non pas sur la valeur totale du produit mais uniquement sur la valeur des pièces composant le produit et faisant l'objet d'un transfert effectif de technologie.

(vi) Dans le cas d'un simple montage la plupart des dispositions relatives au transfert de know-how et à l'établissement de la documentation technique et technologique ainsi que celles relatives à la marque et à la mention de la licence perdent leur validité. Par contre, celles relatives aux droits de vente et d'entretien conservent toute leur importance. Un chapitre concernant le montage traite, par ailleurs, des différentes recommandations destinées à assurer au client un certain nombre de garanties liées à ce type d'activité.

2. Contrat type

IL A ETE PREALABLEMENT EXPOSE :

1. Que le DONNEUR DE LICENCE détient tous les droits de propriété industrielle et le know-how nécessaires pour fabriquer, conformément aux termes du Contrat -
 - (a) les (PRODUITS à définir) qui seront fabriqués par le LICENCIE et dont les descriptions, les caractéristiques et les procédés de fabrication figurent de manière succincte en annexe (ci-après dénommés les "PRODUITS");
 - (b) certaines pièces de ces PRODUITS (ci-après dénommés les "PIECES USINE") dont les descriptions et les caractéristiques figurent de manière succincte en annexe. 12/
2. Que le LICENCIE désire acquérir tous les droits, les informations et l'assistance technique nécessaires à la fabrication, au développement, à l'utilisation, à la vente et à l'entretien des PRODUITS et des PIECES USINE, conformément aux dispositions du présent CONTRAT DE LICENCE.

11/ Voir ci-dessus, Troisième Partie : Fabrication.

12/ Ce texte ne contient pas de modèles d'annexes.

CECI EXPOSE, LES PARTIES SONT CONVENUES DE CE QUI SUIT :

Article 1 - Définitions

Aux fins du présent CONTRAT DE LICENCE, les termes définis utilisés dans le présent CONTRAT DE LICENCE auront la signification stipulée contractuellement en annexe au Contrat.

Article 2 - Know-how et droits de propriété industrielle

2.1 Le DONNEUR DE LICENCE cède, à titre définitif et irrévocable, sans aucune restriction autre que celles prévues aux présentes, au LICENCIE qui accepte, tout know-how et tous les droits de propriété industrielle qu'il a ou pourrait obtenir et qui sont nécessaires ou utiles à la conception et à la fabrication, au développement, à l'utilisation, à la vente et à l'entretien des PRODUITS et des PIECES USINE, tels que ceux-ci sont ou seront conçus, avec tous les perfectionnements, améliorations et modifications qui leur seraient apportés et tels qu'ils devront être fabriqués selon les méthodes modernes du DONNEUR DE LICENCE conformément aux dispositions du contrat.

Le DONNEUR DE LICENCE s'interdit de concéder ou de céder les droits visés ci-dessus à une société du pays du LICENCIE et s'engage à ne pas fabriquer ou faire fabriquer dans le pays du LICENCIE des produits dont la puissance est comprise dans la gamme des produits et dont la conception fondamentale et les organes essentiels sont similaires aux PRODUITS et aux PIECES USINE.]

2.2 Le DONNEUR DE LICENCE autorise en outre irrévocablement le LICENCIE à obtenir dans le pays du LICENCIE, dans la mesure permise par le droit du pays du LICENCIE, tous brevets ou autres droits de propriété industrielle correspondant aux brevets du DONNEUR DE LICENCE énumérés à l'annexe ___ aux présentes ou qui feront l'objet d'un dépôt dans le pays du LICENCIE et qui se rapportent à la gamme des PRODUITS ou PIECES USINE.

2.3 Le DONNEUR DE LICENCE accorde au LICENCIE une licence non-exclusive portant sur tous les droits de propriété industrielle qu'il a ou pourrait obtenir en dehors du pays du LICENCIE et sur le know-how s'y rapportant, relatifs aux PRODUITS et aux PIECES USINE ainsi qu'à leur perfectionnement, modifications et améliorations dans la mesure où leur exercice est nécessaire à la vente, l'utilisation et l'entretien des PRODUITS et des PIECES USINE hors du pays du LICENCIE conformément aux dispositions de l'Article 3.1 (b) ci-après.

2.4 Le know-how et les droits de propriété industrielle cédés ou concédés par le DONNEUR DE LICENCE aux termes du présent CONTRAT DE LICENCE, ne comprennent pas le know-how ou les droits relatifs aux PIECES dont le DONNEUR DE LICENCE n'a ni la propriété ni la jouissance. Le DONNEUR DE LICENCE déclare et garantit que les droits et le know-how ainsi exclus concernent exclusivement la fabrication des PIECES originaires du pays du LICENCIE et PIECES IMPORTEES énumérées an annexe. Le DONNEUR DE LICENCE veillera à ce que cette liste soit tenue à jour de façon permanente pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE.

2.5 Le DONNEUR DE LICENCE déclare que le know-how cédé en vertu des Articles 2.1, 2.2 et 2.3 ci-dessus, comprend toutes les informations techniques dont dispose le DONNEUR DE LICENCE et qui sont nécessaires ou utiles à la fabrication, l'utilisation, la vente et l'entretien des PRODUITS et des PIECES USINE. Ce know-how sera adapté aux moyens de production mis en place dans les usines du LICENCIE et sera communiqué sous la forme d'une documentation technique complète, reproductible et détaillée, de telle sorte que l'emploi de cette documentation ne nécessite pas de précisions ou compléments d'information quelconques autres que des mesures de contrôle prévues aux présentes, afin de permettre d'obtenir une qualité de PRODUITS et de PIECES analogue à celle obtenue par le DONNEUR DE LICENCE dans ses propres usines.

2.6 Au plus tard ... mois après la date de prise d'effet du CONTRAT DE LICENCE le DONNEUR DE LICENCE remettra au LICENCIE la liste complète et détaillée de la documentation technique visés ci-dessus, qui lui sera livrée conformément au calendrier arrêté entre les parties. Le DONNEUR DE LICENCE et le LICENCIE étudieront en commun cette liste ainsi que le système proposé pour l'organisation de la documentation technique, détermineront les compléments et modifications à y apporter le cas échéant, et établiront un calendrier spécifiant les dates auxquelles les différents éléments de la documentation technique devront être livrés au LICENCIE, dans les délais prévus dans un planning donné en annexe. Cette documentation sera adaptée à la documentation technique se rapportant au matériel de production dont dispose, ou disposera, le LICENCIE dans ses usines. Elle comprendra notamment:

(a) Les domaines d'utilisation et les paramètres de performance des PRODUITS;

(b) Les plans des ensembles, sous-ensembles et les plans détaillés et la nomenclature des PRODUITS et des PIECES USINE destinés à être fabriqués par le LICENCIE avec l'indication des spécifications nécessaires, ainsi que les plans et spécifications des outillages et équipements spéciaux et du matériel et des instruments de contrôle spéciaux et qui ne sont pas fabriqués de manière courante ou vendus sur catalogue;

(c) Le répertoire indiquant, sur la base de fiches technologiques détaillées, les temps alloués pour chaque opération d'usinage mécanique des éléments et pour l'assemblage des PRODUITS et comprenant notamment :

- les instructions de travail et de contrôle pour les opérations compliquées, avec subdivision des phases de travail;
- la désignation des postes de travail et des machines pour chaque opération;
- la liste des matières à mettre en oeuvre avec indication des normes de qualité pour chaque pièce;
- la liste des dispositifs et instruments de mesures nécessaires, mais qui ne sont pas fabriqués de manière courante ou vendus sur catalogue;
- la liste des dispositifs et instruments de mesure standards;

(d) Les "dossiers procédés" contenant les descriptions détaillées de tous les procédés de fabrication et de toutes les opérations d'usinage, d'assemblage et de montage, considérées tant isolément que dans leur enchaînement chronologique. A cet égard, un dossier sera établi pour chaque PIECE et PRODUIT fabriqué tenant compte de la division du travail poste par poste, et comprendra notamment :

- les plans d'usinage, d'assemblage et de montage;
- la gamme de fabrication et la liste des outillages et équipements requis;
- les numéros de références des dessins d'outillages et équipements spéciaux qui ne sont pas fabriqués de manière courante ou vendus sur catalogue;
- la gamme de traitement thermique;
- la gamme de contrôle et d'essai avec la liste des moyens de contrôle;
- les numéros de référence des spécifications du matériel et des instruments de contrôle ainsi que les numéros de référence des plans du matériel et des instruments de contrôle spéciaux qui ne sont pas fabriqués de manière courante ou vendus sur catalogue;

(e) Un fichier permettant de contrôler la réalisation et la livraison des "dossiers procédés" et d'enregistrer les modifications successives des PIECES et des PRODUITS. A cet effet, une fiche distincte précisera, pour chaque PRODUIT les PIECES requises et leurs caractéristiques brutes, techniques et autres;

(f) Les spécifications et autres renseignements nécessaires pour permettre au LICENCIE de passer les commandes relatives aux matières premières et aux pièces dont la fabrication par le LICENCIE n'est pas prévue;

(g) Les normes utilisées dans les usines du DONNEUR DE LICENCE et leurs extraits concernant toutes les pièces intéressées et notamment :

- les pièces standardisées;
- les pièces achetées;
- les produits semi-finis et matières premières utilisées pour la fabrication des PRODUITS, ainsi que la désignation des normes internationales correspondantes;

(h) Les instructions relatives au contrôle et, le cas échéant, à la réception et au stockage -

- des matières premières;
- des PIECES originaires du pays du LICENCIE;
- des PIECES importées;
- des PIECES USINE;
- des PRODUITS;

(i) Les manuels d'instruction et d'entretien relatifs à l'utilisation et à l'entretien des PRODUITS;

(j) Une liste détaillée des dotations de pièces de rechange et les documents permettant l'établissement d'un catalogue de pièces de rechange;

(k) Les dessins relatifs à la fabrication des modèles de fonderie nécessaires pour la réalisation des PIECES USINE.

Ladite documentation technique sera remise au LICENCIE, conformément au calendrier arrêté entre les parties aux termes du présent Article. Cette documentation technique sera remise en ... exemplaires reproductibles, en langue (à préciser). Le système d'organisation de cette documentation et de codification des dessins et autres documents techniques qui sera utilisé devra être cohérent. Toute documentation remise au LICENCIE sera et restera la propriété du LICENCIE.

2.7 Le DONNEUR DE LICENCE effectuera un contrôle systématique des documents au moment de leur expédition. Au fur et à mesure de la remise de la documentation technique au LICENCIE, le DONNEUR DE LICENCE et le LICENCIE vérifieront son caractère complet et exact. Le DONNEUR DE LICENCE fournira dans les plus bref délais tous renseignements ou documents supplémentaires destinés à remédier aux omissions ou inexactitudes qui pourraient être constatées à un moment quelconque.

2.8 Le DONNEUR DE LICENCE déclare que les droits de propriété industrielle visés aux Articles 2.1, 2.2 et 2.3 ci-dessus, comprennent l'ensemble des droits de propriété industrielle existant à ce jour et lors de la mise en fabrication des PRODUITS et ayant trait aux PRODUITS et aux PIECES USINE, ainsi que tous les droits de propriété industrielle y relatifs que le DONNEUR DE LICENCE et/ou toutes sociétés contrôlées directement ou indirectement pourraient acquérir ou faire valoir ultérieurement. A cet égard, le DONNEUR DE LICENCE s'engage à faire son affaire personnelle de l'obtention de toutes autorisations éventuellement nécessaires.

Le DONNEUR DE LICENCE déclare que lesdits droits existants à ce jour sont énumérés à l'annexe ___ du présent CONTRAT DE LICENCE.

Le DONNEUR DE LICENCE déclare que les droits de propriété industrielle cédés ou concédés au LICENCIE ne comprennent pas ceux relatifs à toutes PIECES IMPORTEES et ne comprennent pas en particulier ceux relatifs aux pièces suivantes:

-

-

LISTE DES PIECES AVEC INDICATION

-

DU NOM DU FABRICANT

-

Article 3 - Droits de vente

3.1 Le DONNEUR DE LICENCE cède à titre définitif et irrévocable :

(a) Le droit exclusif de vendre les PRODUITS et les PIECES USINE dans le pays du LICENCIE; en conséquence, le DONNEUR DE LICENCE s'engage à ne pas vendre ou à ne pas permettre à d'autres de vendre dans le pays du LICENCIE, sans l'accord préalable du LICENCIE, des produits dont la puissance est comprise dans la gamme des PRODUITS et dont la conception fondamentale et les organes essentiels sont similaires aux PRODUITS et aux PIECES USINE;

(b) Le droit non-exclusif de vendre les PRODUITS et les PIECES hors du pays du LICENCIE, sous réserve toutefois que le LICENCIE notifie au DONNEUR DE LICENCE son intention d'offrir à la vente tous PRODUITS ou PIECES USINE dans des pays autres que le pays du LICENCIE. Cette notification sera faite (x) jours au moins avant l'offre à la vente des PRODUITS ou des PIECES USINE, excepté dans les cas d'urgence pour lesquels un délai plus court sera applicable. A la suite de cette notification, les parties se consulteront quant à la possibilité de rapports mutuellement bénéfiques en matière de ventes et de services dans lesdits pays. Il est entendu qu'au cas où les consultations ne seraient pas nécessaires ou ne déboucheraient pas sur un accord, le LICENCIE pourra en tout cas vendre les PRODUITS et PIECES usinées dans ces pays.

3.2 Pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le LICENCIE aura le droit d'utiliser les organisations de vente et de service après-vente dont le DONNEUR DE LICENCE ou ses sociétés affiliées disposent dans les pays vers lesquels le LICENCIE exportera conformément à cet Article, suivant des termes et conditions à déterminer d'un commun accord, conformément à l'Article 3.1 (b) ci-dessus.

3.3 Au cas où le LICENCIE envisagerait de vendre ses PRODUITS et PIECES dans un pays où le DONNEUR DE LICENCE ne dispose pas d'une organisation de vente et de service après-vente, les parties s'engagent à négocier un accord visant la création, soit par l'une ou l'autre partie seule, soit en collaboration entre elles, d'une telle organisation.

3.4 Nonobstant les dispositions de l'Article 10 du CONTRAT DE LICENCE, le LICENCIE aura le droit, sans avoir à solliciter l'accord préalable du DONNEUR DE LICENCE, de céder ou de transférer les droits qui lui sont cédés aux termes de l'Article 3.1 ci-dessus à toute société du pays du LICENCIE.

Article 4 - Fourniture des PIECES

4.1 Le DONNEUR DE LICENCE s'engage à aider le LICENCIE à obtenir les PIECES qui ne sont pas fabriquées dans les usines du LICENCIE. Dans ce but, le DONNEUR DE LICENCE -

(a) garantira la fourniture au LICENCIE, aux prix et aux conditions les plus favorables accordés à des tiers, des pièces qui sont fabriquées par lui, tant qu'elles ne sont pas fabriquées dans les usines du LICENCIE;

(b) garantit la livraison des pièces qui sont fabriquées exclusivement pour le DONNEUR DE LICENCE par des fournisseurs extérieurs, -

- soit en assistant le LICENCIE pour obtenir ces pièces auprès desdits fournisseurs,

- soit en vendant lui-même ces pièces au LICENCIE;

(c) s'efforcera d'assurer la fourniture au LICENCIE aux prix et aux conditions les plus favorables accordés à des tiers, des autres pièces qui ne sont pas fabriquées par le DONNEUR DE LICENCE.

4.2 Après une date à convenir et jusqu'à l'expiration du présent CONTRAT DE LICENCE, le DONNEUR DE LICENCE donnera dans la mesure du possible au LICENCIE, à la demande de celui-ci, tous renseignements concernant les différents fournisseurs auprès desquels le DONNEUR DE LICENCE et les sociétés qui lui sont affiliées s'approvisionnent en PIECES, et aidera le LICENCIE dans ses efforts pour obtenir des conditions d'approvisionnement aussi avantageuses que celles obtenues par le DONNEUR DE LICENCE ou ses sociétés affiliées auprès desdits fournisseurs.

4.3 Au cas où, pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le DONNEUR DE LICENCE et/ou ses sous-traitants, qu'ils soient ou non établis dans le pays du LICENCIE, cesseraient la fabrication d'une PIECE non-standardisée ou n'en assureraient pas la fourniture au LICENCIE en quantité suffisante ou de façon régulière, le DONNEUR DE LICENCE devra fournir au LICENCIE une liste de sous-traitants susceptibles de fournir une pièce de substitution répondant aux normes et spécifications requises ou pouvant remplacer l'ancienne PIECE sans entraîner des modifications autres que mineures, ni porter atteinte aux normes de qualité des PRODUITS. Le cas échéant, le DONNEUR DE LICENCE exécutera les études nécessaires pour permettre cette substitution et fournira au LICENCIE les informations et la documentation technique s'y rapportant. En outre, le DONNEUR DE LICENCE devra, à la demande du LICENCIE, accorder ou s'efforcer de faire accorder à celui-ci, à des conditions à déterminer d'un commun accord en temps opportun, les droits de propriété industrielle et le know-how relatifs à une telle PIECE, telle qu'elle est ou sera conçue avec tous les perfectionnements, améliorations et modifications qui y seront apportés, ainsi que toute la documentation technique s'y rapportant et nécessaire pour permettre au LICENCIE de fabriquer ou de faire fabriquer, de développer, d'utiliser, de vendre et d'entretenir cette PIECE dans le pays du LICENCIE ou à l'étranger.

4.4 Si pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le DONNEUR DE LICENCE ou les sociétés qui lui sont affiliées entreprenaient dans leurs ateliers la fabrication d'une telle PIECE, le DONNEUR DE LICENCE s'engage, à la demande et au choix du LICENCIÉ -

- soit à fournir ou faire fournir ladite PIECE au LICENCIÉ aux prix et conditions les plus favorables accordés à des tiers, en ce non compris les sociétés affiliées au DONNEUR DE LICENCE,

- soit à accorder ou faire accorder au LICENCIÉ une cession de droits de propriété industrielle et de know-how en vue de la fabrication, du développement, de l'utilisation, de la vente et de l'entretien d'une telle PIECE dans la mesure où une telle cession pourra être accordée, et ce, à des conditions à déterminer en temps opportun.

4.5 Au cas où, pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le LICENCIÉ développerait lui-même une PIECE, le DONNEUR DE LICENCE effectuera, à la demande et aux frais du LICENCIÉ, et à des conditions à déterminer en temps opportun, les mesures de contrôle qui seraient requises pour assurer l'adaptation correcte de cette PIECE au PRODUIT auquel elle se rapporte.

Article 5 - Modifications, perfectionnements et améliorations
Modèles nouveaux

5.1 Pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le DONNEUR DE LICENCE communiquera au LICENCIÉ tous les perfectionnements, modifications et améliorations (ci-après dénommés "Perfectionnements") relatifs à la conception, la fabrication, l'utilisation et l'entretien des PRODUITS et des PIÈCES fabriqués par le DONNEUR DE LICENCE, que ces Perfectionnements soient ou non susceptibles de faire l'objet d'un brevet, et confère d'ores et déjà au LICENCIÉ un droit non exclusif pour l'utilisation des Perfectionnements dans le pays du LICENCIÉ et un droit non-exclusif de vendre les PRODUITS et PIÈCES incorporant les Perfectionnements.

Le DONNEUR DE LICENCE s'engage à communiquer au LICENCIÉ tous les détails techniques et technologiques concernant lesdits Perfectionnements, ainsi que les résultats de ses essais pratiqués dans ses usines.

Dans la mesure où des Perfectionnements des PRODUITS et des PIÈCES seraient susceptibles de faire l'objet de droits de propriété industrielle brevetable, le LICENCIÉ aura le droit d'en solliciter à ses frais, la protection, dans le pays du LICENCIÉ, à son nom.

5.2 Nonobstant les dispositions de l'Article 5.1 ci-dessus, le DONNEUR DE LICENCE ne proposera au LICENCIE l'utilisation des Perfectionnements que lorsque ceux-ci auront été soumis, pendant une période de douze (12) mois minimum, à des épreuves conclusantes dans les usines du DONNEUR DE LICENCE ou de ses sociétés affiliées et que le DONNEUR DE LICENCE se sera assuré de leur utilité.

Le DONNEUR DE LICENCE précisera lors de cette communication les raisons qui justifient ces Perfectionnements. Le DONNEUR DE LICENCE et le LICENCIE vérifieront en commun si ces Perfectionnements peuvent être incorporés dans la fabrication des PRODUITS et des PIECES dans le pays du LICENCIE. Le DONNEUR DE LICENCE ne peut imposer au LICENCIE des modifications des PRODUITS et de la technologie et des équipements.

Dans l'affirmative, et au cas où le LICENCIE déciderait de les adopter, le DONNEUR DE LICENCE, suivant des termes et des conditions à déterminer, étudiera dans chaque cas la méthode relative à leur incorporation dans la production des usines du LICENCIE, ainsi que les moyens à mettre en oeuvre à cet effet et fournira le know-how nécessaire à leur incorporation, étant entendu que leur communication sera faite de la même manière et aussi complètement que stipulé à l'Article 2.

Au cas où un Perfectionnement nécessiterait l'addition ou la substitution d'une PIECE ORIGINNAIRE du pays du LICENCIE ou d'une PIECE IMPORTEE, le DONNEUR DE LICENCE en fournira les spécifications ainsi que la liste des fournisseurs potentiels au LICENCIE.

5.3 Pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le DONNEUR DE LICENCE informera promptement le LICENCIE de sa décision de fabriquer tout modèle nouveau dans la gamme des PRODUITS. Sera considéré comme modèle nouveau tout PRODUIT dont la conception fondamentale et les organes essentiels auront été substantiellement changés ou dont la puissance ne sera pas comprise dans la gamme des PRODUITS.

Le DONNEUR DE LICENCE s'engage à négocier avec le LICENCIE, dans le cadre d'un contrat de cession ou de concession de droits et de know-how séparé, les conditions, selon lesquelles les droits de propriété industrielle et le know-how relatifs à ces modèles nouveaux seront cédés ou concédés au LICENCIE.

5.4 Pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le LICENCIÉ informera le DONNEUR DE LICENCE des modifications qu'il envisage d'apporter, le cas échéant, aux PRODUITS ou aux PIÈCES, ou à leurs méthodes de fabrication. Au cas où le DONNEUR DE LICENCE jugerait un projet du LICENCIÉ inadmissible pour des motifs valables de sécurité et d'ordre technique, le DONNEUR DE LICENCE informera le LICENCIÉ de ses objections dans les plus brefs délais, en lui donnant toutes les justifications appropriées. Si, dans ce cas, le LICENCIÉ ne suit pas les recommandations du DONNEUR DE LICENCE et malgré des réserves justifiées, le DONNEUR DE LICENCE se réserve le droit d'interdire au LICENCIÉ de faire toute mention sur les PRODUITS de la licence accordée par le DONNEUR DE LICENCE.

5.5 Pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, le LICENCIÉ s'engage à accorder au DONNEUR DE LICENCE, à des conditions à convenir, des licences non-exclusives pour tous les pays autres que le pays du LICENCIÉ, pour la fabrication et la vente des PRODUITS et PIÈCES incorporant les Perfectionnements que le LICENCIÉ pourrait apporter à la conception, la fabrication, l'utilisation et l'entretien des PRODUITS et des PIÈCES. Le LICENCIÉ devra fournir au DONNEUR DE LICENCE une documentation technique relative à ces Perfectionnements, dans les mêmes normes et conditions que ceux prévus à l'Article 5.2 ci-dessus.

Article 6 - Respect des normes et contrôle de qualité - Assistance technique

6.1 Après une date à convenir (après stabilisation de la production) et jusqu'à l'expiration du présent CONTRAT DE LICENCE, le LICENCIÉ s'engage à respecter et faire respecter, sous réserve de leur conformité avec les normes applicables dans le pays du LICENCIÉ, les normes techniques de fabrication et de montage, de qualité et de contrôle établies par le DONNEUR DE LICENCE, à permettre la vérification desdites normes par le DONNEUR DE LICENCE à tout moment, et à prendre, en outre, toutes dispositions pour remédier aux défauts éventuellement constatés.

6.2 Après la stabilisation de la production et jusqu'à l'expiration du présent CONTRAT DE LICENCE, le DONNEUR DE LICENCE procédera aux frais du LICENCIÉ, dans la mesure que le LICENCIÉ estimera utile, à des contrôles systématiques de qualité et de performance, aussi bien dans les usines du LICENCIÉ que dans les usines des sous-traitants éventuels du LICENCIÉ, afin de s'assurer que la qualité et les performances des PRODUITS et des PIÈCES correspondent

convenablement aux normes auxquelles le DONNEUR DE LICENCE soumet habituellement les mêmes produits et pièces et que les opérations de production sont conformes aux prescriptions de la documentation technique et aux conseils fournis par le DONNEUR DE LICENCE.

6.3 Le LICENCIE aura la faculté, à des conditions à déterminer en temps opportun, d'envoyer des PRODUITS et des PIECES aux fins de leur faire subir des tests de contrôle de la qualité dans les usines du DONNEUR DE LICENCE ou de ses sociétés affiliées concernées.

Article 7 - Garanties

7.1 Le DONNEUR DE LICENCE garantit les dispositions des Articles 2.3, 2.4 et 2.8 ci-dessus.

7.2 Le DONNEUR DE LICENCE garantit au LICENCIE que la documentation technique et les mesures de contrôle que le DONNEUR DE LICENCE fournira ou mettra en oeuvre dans les usines du LICENCIE constitueront la totalité nécessaire à la fabrication, l'utilisation et l'entretien des PRODUITS et des PIECES USINE adaptés aux conditions de production et d'utilisation dans le pays du LICENCIE, de telle sorte que le rendement des usines du LICENCIE, la qualité et la performance des PRODUITS et la qualité des PIECES correspondent aux normes prévues.

Il est entendu que le DONNEUR DE LICENCE ne garantit la qualité des PRODUITS, dans le cadre du présent Article, qu'aussi longtemps que les PRODUITS seront fabriqués conformément au know-how et aux spécifications fournies par le DONNEUR DE LICENCE.

Le DONNEUR DE LICENCE garantit au LICENCIE que la documentation technique est adaptée au matériel de production des usines du LICENCIE de telle sorte que les PRODUITS et les PIECES USINE soient semblables aux produits et pièces fabriqués ou usinés dans les usines du DONNEUR DE LICENCE.

7.3 Le DONNEUR DE LICENCE indemniserà le LICENCIE pour tous dommages ou frais directs qui résulteraient, sans que cette énumération soit limitative -

- d'une erreur ou d'une insuffisance de la documentation technique jusqu'à l'expiration du présent CONTRAT DE LICENCE, comme prévu ci-dessous;

- d'une négligence caractérisée dans les contrôles effectués par le DONNEUR DE LICENCE (ou dans l'absence de contrôle) jusqu'à la stabilisation des usines et des PRODUITS.

Le LICENCIE s'engage à informer immédiatement le DONNEUR DE LICENCE, dès sa découverte, de toute insuffisance de la documentation technique et le DONNEUR DE LICENCE s'engage à corriger immédiatement l'insuffisance en question.

Si le DONNEUR DE LICENCE peut démontrer qu'une partie de la documentation technique fournie au LICENCIE était la même que celle utilisée pour la fabrication par le DONNEUR DE LICENCE, cette partie de la documentation technique sera alors réputée exacte.

7.4 Le DONNEUR DE LICENCE déclare et garantit qu'il n'a connaissance d'aucune action en contrefaçon ou nullité dirigée par des tiers contre un des brevets énumérés à l'annexe aux présentes et garantit qu'aucun tiers n'a le droit d'interdire la fabrication, l'utilisation, l'entretien ou la vente des PRODUITS et des PIECES USINE dans le pays du LICENCIE. Le DONNEUR DE LICENCE déclare en outre qu'il n'a connaissance d'aucun tiers ayant le droit d'interdire l'utilisation, la vente et l'entretien des PRODUITS et des PIECES USINE hors du pays du LICENCIE. Le DONNEUR DE LICENCE indemnisera le LICENCIE des dommages ou frais directs qui résulteraient pour son LICENCIE d'une éventuelle action en contrefaçon ou nullité de brevet.

Article 8 - Rémunération et redevances

8.1 En contrepartie de l'intégralité de ses services et prestations fournis dans le cadre du présent Contrat et des droits cédés ou concédés par le DONNEUR DE LICENCE aux termes du présent CONTRAT DE LICENCE, le DONNEUR DE LICENCE aura droit, pour toute rémunération à :

A COMPLETER : Suivant les usages, la rémunération au titre de la cession des droits de propriété industrielle et de know-how se fait soit sous la forme d'une redevance fixe payable à des conditions à déterminer entre les parties (de préférence au fur et à mesure de la communication de la documentation technique et technologique s'y rapportant), soit sous la forme d'une redevance proportionnelle à la valeur des produits objets de la licence (royalties), à l'exclusion toutefois de la valeur des pièces composant les produits qui ne font pas l'objet d'une cession de droits de fabrication et de vente. Les deux formes peuvent aussi être combinées. Les royalties s'éteignent à la fin du contrat de licence.

Article 9 - Marque et mention de la licence

9.1 Le LICENCIE aura le droit de donner une dénomination de son choix aux PRODUITS.

9.2 Il est entendu que pendant la durée du présent CONTRAT DE LICENCE et sous réserve des dispositions de l'Article 5.4 ci-dessus, le LICENCIE aura la faculté de faire figurer sur chaque PRODUIT, à un endroit visible et en caractères apparents, la mention "licence ..." ainsi que le numéro de série.

9.3 Les modalités pratiques relatives au marquage et à l'application des marques sur les PRODUITS seront arrêtées d'un commun accord.

9.4 Le LICENCIE s'engage à conserver les documents et archives nécessaires ou appropriés pour permettre de déterminer si le LICENCIE a intégralement respecté ses obligations en matière de redevance dans le cadre du présent CONTRAT DE LICENCE et le DONNEUR DE LICENCE aura le droit, à raison d'une fois pendant chacune des périodes annuelles au cours de la durée du présent CONTRAT DE LICENCE, d'inspecter ces documents et archives aux fins de vérifier les paiements effectués. (Cette disposition s'appliquant seulement dans le cas d'une redevance proportionnelle aux produits fabriqués).

Article 10 - Cession

Le présent CONTRAT DE LICENCE sera opposable et bénéficiera aux parties et à leurs successeurs et ayants-droit. Les droits et obligations résultant du présent CONTRAT DE LICENCE ne pourront être cédés ou transférés par l'une des parties sans l'autorisation préalable de l'autre, étant entendu toutefois que le LICENCIE pourra céder, sans avoir à solliciter l'autorisation préalable du DONNEUR DE LICENCE, mais après notification au DONNEUR DE LICENCE les droits cédés ou concédés aux termes des Articles ci-dessus à une autre société du pays du LICENCIE, et que le DONNEUR DE LICENCE pourra céder son droit à recevoir des paiements aux termes des présentes sans avoir à solliciter l'autorisation préalable du LICENCIE étant entendu qu'une telle cession ne pourra en aucun cas limiter de quelque manière que ce soit les droits du LICENCIE et notamment son droit à indemnisation.

Article 11 - Droit applicable; règlement de litiges

