

Type/Clase :	Guide de rédaction / Users's guide / Guías de redacción
Source/Procedencia :	Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe / Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe / Unión de Confederaciones de Industria y de Patronos de Europa
	40, rue Joseph II Bruxelles, 1000 Belgique
Tél/Tel :	(32 2) 237 65 11
Fax :	(32 2) 231 14 45
Web :	www.unice.org
✉	main@unice.be

Et / and / y

Source/Procedencia :	Union européenne / European Union / Unión Europea
	Rue de la Loi, 200 Bruxelles, 1000 Belgique
Tél/Tel :	(32) 02 299 11 11
Web :	www.europa.eu.int

Avertissement: Les contrats et guides de la présente collection ont été sélectionnés à seule fin d'illustration. Leur contenu et leur utilisation n'engagent pas la responsabilité de *Juris International*.

Please note: The contracts and guides contained in the present collection have been selected for illustrative purposes only. *Juris International* shall not be liable for their contents or use.

Advertencia: Los contratos y las guías de la presente colección han sido seleccionados únicamente a manera de ilustración. Su contenido y utilización no comprometen la responsabilidad de *Juris internacional*.

**GUIDE POUR UN PARTENARIAT
DANS LA SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE**



EUROPEAN COMMISSION
Directorate-General XXIII: Enterprise Policy, Distributive Trades, Tourism and Cooperatives

A UNICE-DG XXIII initiative

Monsieur François PERIGOT



(photo+signature)

Président de l'UNICE, Union des Confédérations de l'Industrie et des Employeurs d'Europe

L'UNICE est heureuse de publier, en collaboration avec la Commission européenne, le présent guide, qui propose aux acteurs de la sous-traitance des règles du jeu et des principes qui ont fait leurs preuves pour construire des partenariats solides et dynamiques. Ce guide est fondé sur les meilleures pratiques observées notamment en matière de conditions de paiement, de qualité, de propriété industrielle et de coopérations spécialisées.

Parce qu'elle regroupe la grande majorité des entreprises de toutes dimensions (grandes, moyennes et petites), l'UNICE ne pouvait se désintéresser des relations économiques entre des partenaires dont on a tendance à vouloir trop distinguer la spécificité alors que leur destinée est étroitement liée. La prospérité des PME est largement tributaire de celle des grands donneurs d'ordre et réciproquement la compétitivité des grandes entreprises dépend en grande partie de la qualité du travail fourni par les petites et moyennes.

L'UNICE est convaincue que l'adhésion de toutes les parties à une certaine autodiscipline constitue la meilleure approche pour dynamiser les relations de sous-traitance dans l'intérêt de tous les partenaires.

Monsieur Christos PAPOUTSIS



(photo+signature)

Commissaire européen en charge de la Politique d'Entreprise

Les PME européennes, incontestables moteurs de l'emploi, de la croissance et de la compétitivité, sont indispensables à la construction européenne et au développement du marché unique. Elles fournissent deux tiers des emplois et jouent un rôle clé pour l'investissement et le développement régional.

Le rôle primordial que les PME jouent en Europe est donc le fruit d'une compétitivité de haut niveau qualitatif.

Le programme pluriannuel en faveur des PME vise à soutenir et renforcer le potentiel de développement et d'emploi des PME tant à l'intérieur de l'Union européenne qu'au plan international, en développant notamment les partenariats de sous-traitance, c'est-à-dire en améliorant la coopération entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

Dans ce contexte, je me félicite de l'initiative du "guide pour un partenariat dans la sous-traitance industrielle" initié par l'UNICE et la DG XXIII. En effet, l'émergence d'une nouvelle sous-traitance industrielle européenne due à la globalisation de l'économie et à la mondialisation des échanges, est porteuse d'un fort potentiel de développement dont le succès repose sur de nouvelles relations inter-entreprises, c'est-à-dire sur une étroite coopération et un partenariat renforcé entre donneurs d'ordres et sous-traitants dès un stade situé très en amont de la production.

"Le guide pour un partenariat dans la sous-traitance industrielle" est une initiative importante puisqu'il propose, de manière consensuelle, des règles de bonne conduite ou de gestion entre les acteurs de la sous-traitance; il n'impose aucune contrainte aux partenaires, mais suggère d'aider ceux-ci à mieux choisir et à mieux préparer le terrain de la sous-traitance en leur fournissant des règles essentielles de sa "déontologie".

J'espère que ce guide contribuera à une collaboration interentreprises plus suivie et plus efficace, source d'une nouvelle dynamique européenne capable de faire face aux défis de l'émergence des nouveaux marchés.

**GUIDE POUR UN PARTENARIAT
DANS LA SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE**

TABLE DES MATIERES

PRÉAMBULE

1. **RÈGLES GÉNÉRALES DE LA COOPÉRATION**
2. **PRIX, COÛTS ET CONDITIONS DE PAIEMENT**
3. **QUALITÉ**
4. **CONFIDENTIALITÉ ET DROITS DE PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE**
5. **COOPÉRATION LOGISTIQUE ENTRE FOURNISSEURS ET DONNEURS D'ORDRE**
6. **MOYENS DE PRODUCTION PARTICULIERS**

GUIDE POUR UN PARTENARIAT

DANS LA SOUS-TRAITANCE INDUSTRIELLE ¹

PRÉAMBULE

Dans le cadre de leurs efforts pour faire face à une concurrence internationale toujours plus intense, les donneurs d'ordre et fournisseurs réunis au sein de l'UNICE ont défini un certain nombre de lignes directrices, qu'ils livrent aujourd'hui dans le présent "Guide pour un partenariat dans la sous-traitance industrielle". Ce guide a pour objet d'établir les principes fondamentaux et le cadre souhaitable d'un partenariat entre les acteurs de la sous-traitance. L'essence même d'un tel partenariat est la coopération entre un fournisseur et un donneur d'ordre, pour leur bénéfice mutuel. Les partenariats les plus réussis sont fondés sur les atouts concurrentiels respectifs des parties, et se caractérisent par des facteurs tels que: engagement au plus haut niveau, bonnes communications, harmonie culturelle, confiance, flexibilité et esprit d'équipe.

Les lignes directrices développées dans ce guide sont destinées à renforcer la compétitivité de l'industrie européenne en assurant, entre les fournisseurs et les donneurs d'ordre, des relations marquées par un esprit de coopération et une concurrence loyale. Un tel contexte devrait permettre de répartir les avantages et les inconvénients du changement sur des bases équitables. Même dans un climat de vive concurrence, les partenaires doivent toujours respecter les conventions généralement reconnues en matière de bonnes pratiques commerciales. Les opérateurs sont unanimes à considérer que la satisfaction du consommateur final est le critère décisif qui doit guider leurs efforts constants pour améliorer produits et procédés, et que cette amélioration devrait être réalisée dans un esprit d'accord mutuel.

Chaque contrat doit assurer un juste équilibre entre les intérêts des parties. Cependant, le présent guide ne cherche pas à empiéter sur la liberté contractuelle des fournisseurs et des donneurs d'ordre, qui peuvent toujours choisir, pour organiser leurs relations commerciales, les structures juridiques et clauses contractuelles qu'ils estiment les plus appropriées. Il a davantage comme objectif de servir de référence, à l'intention des parties qui négocient un accord de sous-traitance. Il pourra également servir de base à des accords sectoriels² spécifiques et à des documents juridiques tels que des contrats types et des modèles de conditions générales.

¹ On entend par "sous-traitance industrielle" toute opération par laquelle un donneur d'ordre confie à un fournisseur le soin de réaliser, selon ses directives et spécifications, tout ou partie d'un produit ou d'un service destiné à ses propres clients.

² De tels accords permettent de refléter les besoins particuliers de certains secteurs, spécialement de la construction, où le terme de sous-traitance désigne l'exécution d'une partie des travaux par un autre contractant sur un chantier commun, dans le cadre d'une relation contractuelle avec un contractant principal.

1. RÈGLES GÉNÉRALES DE LA COOPÉRATION

- 1.1.** Au cours des phases de conception et de développement de nouveaux produits et procédés, les donneurs d'ordre intéressés et les fournisseurs devraient coopérer en s'échangeant des idées et des informations. Les deux parties sont tenues de respecter la confidentialité de ces informations.
- 1.2.** Il convient d'encourager la participation active des fournisseurs à un stade précoce de la phase de développement.
- 1.3.** Les services à fournir au cours de la phase de développement d'un produit ou d'un procédé devraient être définis conjointement par les partenaires, en spécifiant les domaines de responsabilité et en fixant les détails relatifs au paiement de ces services.
- 1.4.** Dans le cas où l'acheteur organise une phase de sélection mettant plusieurs fournisseurs potentiels en concurrence, il devrait communiquer dès que possible sa décision quant au fournisseur retenu, de manière à éviter des dépenses inutiles pour lui-même et pour les fournisseurs non sélectionnés.
- 1.5.** Dans les domaines appropriés, les travaux de conception devraient se faire en commun, et, si nécessaire, être accompagnés de lignes directrices fournies par le donneur d'ordre.
- 1.6.** Le plus tôt possible dans la phase de développement, les partenaires devraient discuter des conditions de garantie, ainsi que des questions de responsabilité.
- 1.7.** Vu le rôle que l'adoption de processus d'ingénierie simultanés peut jouer du point de vue du renforcement de la compétitivité, les deux partenaires devraient s'efforcer d'élargir et de perfectionner l'application de tels processus.
- 1.8.** Le cas échéant, les donneurs d'ordre devraient lancer des programmes d'assistance technique en vue d'aider les fournisseurs à adopter de nouvelles méthodes de fabrication et à améliorer leur productivité et la qualité de leurs produits. Si nécessaire, ces programmes peuvent inclure une coopération en matière de formation.
- 1.9.** Les informations liées aux projets devraient être considérées comme sensibles et confidentielles. Ainsi, les informations relatives à la conception - notamment les données CAO, le savoir-faire lié aux produits et procédés, le mécanisme AMDE (analyse des modes de défaillance et de leurs effets) - ne devraient être divulguées qu'avec le consentement des deux partenaires. Toute dérogation à ce principe doit être spécifiée en détail dans le contrat d'espèce et prendre en compte les intérêts des deux parties.

2. PRIX, COÛTS ET CONDITIONS DE PAIEMENT

2.1. Prix, coûts

2.1.1. Généralités

Les prix devraient être négociés dans un contexte de concurrence loyale, s'exerçant sur la base d'exigences identiques notifiées aux fournisseurs concurrents. Les partenaires devraient chercher à réduire constamment les coûts au cours des phases de développement et de production.

Il importe de spécifier quels éléments et services sont couverts par le prix, par exemple les outillages, inspections, stocks de sécurité, emballages, transports, taxes, garanties, assurances, etc.

Les parties au contrat devraient s'accorder sur les ajustements de prix adéquats à opérer en cas de modification des spécifications ou d'exigences supplémentaires (en matière de logistique, de garanties, par exemple), dans la mesure où les coûts s'en trouvent affectés.

Le prix doit également être lié à une quantité déterminée. Si le donneur d'ordre commande beaucoup plus ou beaucoup moins que la quantité convenue entre les parties, celles-ci devraient se mettre d'accord sur une adaptation adéquate du prix unitaire.

Il en va de même si le donneur d'ordre s'écarte considérablement des dispositions contractuelles en matière de "call-off"³ et provoque ainsi de larges fluctuations (surcharge ou inactivité) dans le processus de production du fournisseur.

S'il est mis prématurément terme au contrat, la partie qui pouvait raisonnablement compter sur la validité de ce contrat jusqu'à son échéance doit être indemnisée de son apport.

2.1.2. Méthodes de fixation du prix

Dans un contrat de sous-traitance, le prix peut être fixé selon deux méthodes différentes. Si le produit est défini dès le départ, le prix peut être arrêté par négociation. Si les parties coopèrent au développement du produit, elles peuvent également coopérer à la détermination du prix par un contrôle conjoint des coûts.

Fixation du prix par négociation

Un prix fixé par négociation pour une période donnée ne peut être modifié, sauf en vertu d'une clause contractuelle d'ajustement ou de renégociation. Un

³ Par "call-off", on entend les spécifications définies par le donneur d'ordre quant à la fréquence et à la quantité des livraisons partielles dans le cadre d'un contrat à long terme.

contrat à long terme comportant un prix fixe devrait laisser ouverte la possibilité de renégocier ce prix, afin de tenir compte de variations majeures imprévues des coûts.

Si les parties ont l'intention de prolonger un contrat arrivant à échéance, elles devraient engager des négociations *bona fide* en temps opportun, afin que les approvisionnements au-delà de la date d'expiration du contrat soient couverts par un accord sur le prix.

Contrôle conjoint des coûts

Pour les produits, la détermination d'un prix de marché par voie de négociation cède de plus en plus la place à des systèmes conjoints de planification ou de contrôle des produits et des coûts. Dans les cas où le prix du produit final est déterminé par le marché dès le départ, seuls de tels systèmes ouvrent des opportunités commerciales réalistes à tous les intéressés. Etant donné que les deux parties sont intéressées par le succès du produit final sur le marché, les apports individuels doivent pouvoir faire l'objet d'une analyse de leur valeur et de leur coût.

Une loyauté réciproque est un préalable essentiel à ce type d'accords de coopération. Ceci vaut surtout pour le traitement confidentiel du savoir-faire spécialisé d'un partenaire, ou pour la répartition des profits résultant de gains de productivité ou de l'élargissement des marges bénéficiaires.

2.2. Conditions de paiement

Les modalités de paiement issues de négociations commerciales devraient être équitables pour les deux partenaires et permettre d'aboutir à un résultat économique et financier qui bénéficie aux deux partenaires à long terme.

Le meilleur moyen de parvenir à cet objectif consiste, pour les deux partenaires, à mettre en place de bonnes techniques de gestion du crédit. Toute entreprise responsable devrait ainsi:

- avoir une politique claire et cohérente, assurant que les factures sont payées conformément aux contrats;
- veiller à ce que la direction financière et la direction des achats soient informées de cette politique et y adhèrent;
- négocier les conditions de paiement dès le début de la coopération et respecter ces conditions;
- s'abstenir d'élargir ou modifier les conditions de paiement sans le consentement préalable de l'autre partie;
- donner aux fournisseurs des informations claires sur les procédures de paiement;
- mettre en place un système permettant de traiter rapidement les plaintes et les litiges, et avertir les fournisseurs sans retard en cas de contestation (partielle ou intégrale) des factures.

Si le délai de paiement convenu dépasse le temps dont le donneur d'ordre a raisonnablement besoin pour vérifier la facture et effectuer le paiement de celle-ci, ce délai devrait être considéré comme un crédit accordé par le fournisseur au donneur d'ordre, et être pris en considération lors de la fixation du prix.

Les conditions de paiement devraient contenir une disposition par laquelle le fournisseur est automatiquement autorisé à compter des intérêts de retard (à un taux convenu) si le donneur d'ordre manque à son obligation de payer les montants requis dans les délais impartis.

3. QUALITÉ

3.1. Donneurs d'ordre et fournisseurs devraient s'efforcer d'adopter une approche commune en matière de qualité, dans un cadre défini en commun. Les deux partenaires devraient prendre un engagement conjoint à viser la qualité totale à tous les niveaux.

3.2. Un accord d'assurance-qualité entre un donneur d'ordre et un fournisseur sera considéré comme équitable si:

- il établit une distinction claire entre les spécifications du produit ou service à fournir et les méthodes visant à en assurer la qualité;
- il contient des spécifications claires et définies de commun accord, qui ne soient cependant pas élevées au rang de caractéristiques techniques garanties pour les produits ou de garanties fonctionnelles. Chaque fois que c'est possible, les parties devraient utiliser les normes internationales pour définir clairement les spécifications en matière de qualité;
- il prévoit des méthodes claires, et définies de commun accord, pour le contrôle des marchandises entrantes;
- les dispositions qu'il prévoit, par exemple pour ce qui concerne:
 - les éléments soumis à un contrôle de qualité et les procédures connexes;
 - les obligations en matière d'archivage et de documentation;
 - les modifications des exigences de qualité ou des procédures destinées à traiter les problèmes de qualité, dans la mesure où cela touche aux caractéristiques convenues du produit;

n'imposent pas d'exigences, risques et frais déraisonnables à aucune des deux parties;

- il répond à une demande justifiée de protection contre un transfert de savoir-faire sans compensation économique, par le biais d'un engagement formel des parties à conclure un accord de protection de la confidentialité si la nécessité d'un tel accord se fait sentir;
- il respecte les prescriptions légales, par exemple en matière de défauts et vices, ou de responsabilité du fait des produits.

3.3. Les systèmes d'assurance-qualité sont reconnus au niveau international s'ils sont conformes aux normes EN 29000 ff / ISO 9000 ff et si leur application est certifiée à intervalles raisonnables par des audits réalisés par un organisme de certification agréé

(certification par des tiers). Si ces conditions sont remplies, les audits réalisés par le donneur d'ordre (évaluation par l'un des partenaires) devraient en principe prendre uniquement la forme d'audits des procédés et produits. Ce type d'audit devrait uniquement chercher à évaluer les procédés et produits qui concernent le donneur d'ordre, selon une fréquence raisonnable ou pour des raisons justifiées. La duplication des travaux d'évaluation de la qualité devrait être évitée, grâce à la reconnaissance mutuelle des certificats délivrés par des organismes différents.

4. CONFIDENTIALITÉ ET DROITS DE PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE

- 4.1.** Dans un partenariat de sous-traitance industrielle, les deux parties acquerront l'une auprès de l'autre un savoir-faire confidentiel. La fabrication et l'utilisation des produits peuvent aussi impliquer l'utilisation de brevets, dessins, modèles, logiciels et marques déposés. En outre, les partenaires sont susceptibles de développer un nouveau savoir-faire et d'acquérir de nouveaux droits de propriété industrielle au cours de leur coopération. Par conséquent, il importe que les parties s'accordent sur leurs droits respectifs d'utilisation et sur leurs obligations en matière de protection de ce savoir-faire confidentiel et de ces droits de propriété industrielle.
- 4.2.** On considèrera normalement qu'un accord sur le savoir-faire et les droits de propriété industrielle établit un juste équilibre entre les divers intérêts si:
- il applique le principe fondamental selon lequel la partie qui travaille pour développer le savoir-faire jouit des bénéfices de ses travaux;
 - le fournisseur s'engage à informer le donneur d'ordre si, au cours de la réalisation du contrat, il a l'intention d'apporter des améliorations ou de demander un brevet ou une autre forme de protection pour les innovations développées à partir de son propre savoir-faire;
 - il contient des spécifications, clairement définies de commun accord, concernant les brevets ou autres formes de protection ayant trait aux innovations faites dans le domaine de la technologie de fabrication du fournisseur grâce au savoir-faire des deux parties;
 - chaque partie reçoit une licence lui permettant d'utiliser le savoir-faire et les autres droits de propriété industrielle de l'autre partie dans la mesure nécessaire à l'exécution du contrat; aucun transfert, ni des droits de propriété liés à ce savoir-faire, ni des droits de propriété industrielle, n'interviendra, à moins que les parties ne soient convenues d'un paiement raisonnable pour de tels droits;
 - les parties sont tenues de traiter leurs savoir-faire respectifs de manière confidentielle, si ceux-ci ne sont pas tombés dans le domaine public;
 - toutes les restrictions à l'utilisation du savoir-faire acquis dans le cadre d'autres relations contractuelles sont conformes aux règles de concurrence applicables;
 - la partie chargée de la conception est tenue pour responsable de toute violation des droits de propriété industrielle de tierces parties susceptible de résulter de la fabrication, de la commercialisation et de l'utilisation du produit concerné. Toutefois, le fournisseur ne devrait pas être tenu pour responsable si l'infraction en cause est due aux instructions du donneur d'ordre, ou s'il n'a pas été informé des pays où les produits seront vendus ou utilisés.

5. COOPÉRATION LOGISTIQUE ENTRE FOURNISSEURS ET DONNEURS D'ORDRE

5.1. L'objectif de la logistique est d'optimiser les flux matériels entre fournisseurs et assembleurs à tous les stades, ainsi qu'au sein des entreprises (c'est-à-dire tout au long de la chaîne de production/commercialisation/service-"value chain"), par exemple en termes de fréquences, de coûts et de fiabilité des délais de livraison, de manière à satisfaire les besoins des assembleurs.

En règle générale, ces efforts d'optimisation se concentrent sur les éléments suivants:

- rapidité des flux matériels (temps de stockage courts), les stocks étant formés et reconstitués au plus faible coût possible,
- grande flexibilité pour suivre l'évolution des besoins des assembleurs.

5.2. A côté des contrats de pure fourniture, d'autres accords conclus entre les parties en matière de communication et d'autres services (logistiques) ont récemment gagné de l'importance. Ces accords couvrent par exemple:

- l'échange informatisé d'informations, et les conditions techniques préalables à ce type d'échange;
- l'attribution et la coordination des services de distribution, avec intégration éventuelle de tiers comme fournisseurs de services spécialisés;
- le traitement ou l'assemblage préalables de composants ou de systèmes;
- l'installation de systèmes par le fournisseur sur le site de production de l'assembleur.

5.3. Les contrats portant à la fois sur des fournitures et sur la logistique nécessitent une identification claire et mutuellement acceptée des biens et services à fournir, de la date et du lieu de livraison, ainsi que du moment où les risques sont transférés. Les risques résultant d'un contrat de logistique doivent également être pris en compte. Ce n'est qu'en énumérant complètement les biens et services à fournir, et en prévoyant leur paiement aux prix du marché, que l'on peut définir les meilleures solutions logistiques.

5.4. La minimisation des risques et des coûts, tant pour les fournitures que pour les services logistiques, sera conditionnée avant tout par:

- les quantités maximale et minimale de chaque livraison, les délais minimaux de "call-off" qui y sont liés, les délais de préavis des fournisseurs, la fréquence des livraisons;
- les modalités de livraison et de facturation des marchandises (modes de transport, lieu de livraison, emballage, etc.);
- les délais dans lesquels le donneur d'ordre doit prendre livraison des biens commandés;
- les délais de préavis en cas de modification du produit ou d'arrêt de sa fabrication;
- un accord sur les stocks minimum ou maximum à maintenir tout au long de la chaîne logistique, notamment sur les marchandises entreposées chez les expéditeurs et sur les stocks en dépôt permanent;
- les exigences particulières en matière de qualité et la mise en oeuvre de systèmes d'échange informatisé de données (EDI) liés avec les systèmes logistiques.

6. MOYENS DE PRODUCTION PARTICULIERS

- 6.1.** L'acquisition, l'utilisation et l'entretien des moyens de production particuliers (outillages, gabarits, prototypes, modèles, calibres, équipements de contrôle de la qualité) destinés à produire les biens commandés devraient être précisés en détail et régis par des dispositions contractuelles. Le donneur d'ordre et le fournisseur doivent considérer attentivement l'insertion, dans leur contrat, de clauses appropriées permettant d'assurer un juste équilibre entre leurs intérêts respectifs. Le contrat doit spécifier si le donneur d'ordre rembourse le fournisseur des frais qu'il a consentis pour la production, l'acquisition et l'entretien de moyens de production particuliers, soit par un paiement direct, soit par la prise en compte de ces frais dans le prix des fournitures concernées. Le contrat devrait préciser également les obligations respectives des parties concernant l'entretien, la réparation, l'assurance et le remplacement des moyens de production particuliers.
- 6.2.** Les partenaires (donneur d'ordre et fournisseur) devraient s'accorder dès le départ sur le droit d'utilisation de ces moyens de production, de manière à ce que ces droits reflètent équitablement l'effort économique et l'apport de savoir-faire de chacun concernant la production, l'acquisition et l'entretien de ces moyens particuliers. Le droit d'utiliser les moyens de production particuliers mis à la disposition du fournisseur par le donneur d'ordre devrait être accordé au fournisseur aussi longtemps que celui-ci utilise ces moyens de production dans le but exclusif de fournir au donneur d'ordre les produits ou services demandés.
- 6.3.** Les intérêts légitimes du donneur d'ordre peuvent justifier que celui-ci décide de limiter le droit du fournisseur à utiliser les moyens de production (par exemple en stipulant qu'ils serviront exclusivement pour les produits ou services commandés) ou d'exiger le transfert de ces moyens. Ceci s'applique aux moyens de production particuliers dont le donneur d'ordre est le seul propriétaire, en particulier lorsque les livraisons sont indûment retardées, lorsque les produits fournis sont défectueux ou lorsque le fournisseur fait faillite.
- 6.4.** Il faut également s'assurer avec un soin particulier que les secrets de fabrication (savoir-faire) incorporés dans les moyens de production ne soient pas utilisés sans le consentement préalable de l'ayant-droit et qu'un arrangement raisonnable soit garanti, par accord mutuel, concernant ces secrets de fabrication.

* * *