

publication

elipso

Les entreprises de l'emballage
plastique et souple

French Plastic and Flexible
Packaging Association



Bouchage
plastique

*Plastic
closures*

Code des Usages
Guide Contractuel

*Usage Guidelines
Contractual Guide*

CODE DES USAGES

1. RECOMMANDATIONS CONTRACTUELLES

Il est rappelé que le présent document constitue une recommandation incitative. Il appartient aux entreprises d'adapter ces recommandations.

2. BONNES PRATIQUES DE FABRICATION : RAPPEL DES DOCUMENTS DE REFERENCE

Le règlement européen 2023/2006/CE intitulé « Bonnes pratiques de fabrication pour les matériaux et articles destinés au contact avec les aliments » établit un certain nombre d'exigences. Le champ d'application couvre tous les secteurs et toutes les étapes de la fabrication. Ce règlement qui donne les principes de management de la qualité et de la sécurité sanitaire est général.

Il doit être complété par des documents techniques élaborés par les secteurs industriels concernés. L'industrie des emballages plastiques, dont les producteurs de bouchons, dispose d'un guide de bonnes pratiques de fabrication élaboré au plan européen et d'un guide de bonnes pratiques d'hygiène français. (référéncés en annexe du présent guide).

Normalisation : la norme européenne référencée NF EN 15593 est une norme de management de l'hygiène des emballages (tous secteurs concernés).

3. GARANTIE D'UTILISATION D'UN BOUCHON

Les garanties d'utilisation d'un bouchon sont différentes selon le produit conditionné et vont de 6 mois à 3 ans.

USAGE GUIDELINES

1. CONTRACTUAL RECOMMENDATIONS

The reader is reminded that the present document represents an advisory recommendation. Businesses should adapt these recommendations.

2. BEST MANUFACTURING PRACTICES: REMINDER OF REFERENCE DOCUMENTS

European regulation 2023/2006/EC entitled "good manufacturing practice for materials and articles intended to come into contact with food" sets down several requirements. Its scope covers all sectors and all manufacturing stages. It is a general recommendation that gives principles for managing quality and sanitary safety.

Technical documents drawn up by the relevant industrial sectors should be added. The plastic packaging industry, including closure producers, has a European-level good manufacturing practices guide and a French good hygiene practices guide (cf. references in appendix).

Standardisation: the European reference standard EN 15593 is a packaging hygiene management standard (all sectors concerned).

3. CLOSURE USE GUARANTEE

Use guarantees for a closure vary according to the packed product and range from 6 months to 3 years.

4. CONDITIONS DE STOCKAGE ET D'UTILISATION

Il est recommandé de respecter les points suivants :

- Température de stockage : 15 à 35°C.
- Stockage des palettes : propre et sec, aéré et sans odeur avec une hygrométrie maximum à 40%.
- Gerbage palette : non sauf conditions particulières.
- Température d'utilisation : minimum 20°C pendant 24 heures avant utilisation.
- Durée de stockage : 6 mois après fabrication sauf accord préalable entre les parties.
- F.I.F.O * : utilisation des bouchons selon la méthode du premier entré, premier sorti.
- Divers : l'intégrité des emballages dans lesquels le produit (bouchon) a été livré, doit être respectée.

First in first out

5. TOLERANCE SUR LES QUANTITES

Les tolérances sur les quantités ne sont contrôlables que sur un lot minimum d'une palette.

6. RECLAMATIONS

Pour toute réclamation les informations et éléments suivants doivent être fournis :

- Une quantité suffisante d'échantillons du produit concerné.

4. STORAGE AND USE CONDITIONS

It is recommended to comply with the following points:

- *Storage temperature: 15-35°C.*
- *Pallet storage: clean and dry, well aired, odour-free with maximum hygrometry 40%.*
- *Pallet stacking: nil, except special conditions.*
- *Use temperature: minimum 20°C for 24 hours prior to use.*
- *Storage duration: 6 months after manufacture except for prior agreements between parties.*
- *FIFO: closures used according to first in, first out method.*
- *Miscellaneous: the packaging in which the product (closure) is delivered must be kept intact.*

5. QUANTITY TOLERANCE

Quantity tolerances can only be controlled on a minimum batch of one pallet.

6. CLAIMS

For any claim, the following information and items must be provided:

- *Sufficient quantity of samples of the product in question.*

- Une copie de l'étiquette du carton considéré et / ou de la palette.
- Le pourcentage de défauts constaté par lot.
- Aucun engagement financier ne doit être pris unilatéralement.

- *A copy of the label from the relevant box and/or pallet.*
- *The percentage of defects observed by batch.*
- *No unilateral financial commitment should be made.*

7. INFORMATIONS CONCERNANT L'OFFRE COMMERCIALE

7.1 Recommandations générales

Il est préconisé de mentionner les éléments suivants :

- Référence et nom du bouchon.
- Poids du bouchon.
- Type de polymère et ses caractéristiques.
- Type de colorant et ses caractéristiques.
- Freinte (déchet, perte, rebus) sur produit fini.
- Matière : la matière doit être indexée sur un indice officiel auxquels seront ajoutés des frais de gestion.
- Colorant : le colorant doit être régulièrement révisé.

7.2 Emballage

Le fournisseur peut proposer sa solution d'emballage standard. En cas d'exigence particulière du client il est recommandé de prévoir une solution adaptée qui fera l'objet d'une étude et d'un devis spécifiques.

7. SALES OFFERING INFORMATION

7.1 General recommendations

Mentioning the following items is recommended:

- *Closure reference and name.*
- *Closure weight.*
- *Polymer type and characteristics.*
- *Colouring type and characteristics.*
- *Shrinkage (waste, loss, scrap) on finished product.*
- *Material: the materials should be listed on an official index, to which management expenses are to be added.*
- *Colouring: the colouring should be reviewed regularly.*

7.2 Packaging

The supplier may offer its stock packaging solution. In the event of specific customer requirements, the proposal of a custom solution, with a specific study and estimate, is recommended.

7.3 Impression et gravure

- **Impression**
Nous recommandons une impression payante, variable selon le nombre de couleurs et la taille de la série.
- **Gravure**
Nous recommandons une gravure payante selon le nombre d'empreintes et la taille de la série.

Ces prestations nécessitent des investissements et opérations spécifiques supplémentaires.

7.4 Outillage

7.4.1 – POUR LES ARTICLES STANDARDS :

Les entreprises peuvent inclure dans le prix de vente les coûts suivants :

- Coûts de développement comprenant à titre indicatif : étude, maquettes, moule d'essai y compris sa mise au point, livraison d'un nombre d'échantillons défini à l'avance. Tout échantillon supplémentaire sera facturé en sus.
- Prix du moule industriel y compris démarrage sera défini par chaque entreprise.
- Chaque entreprise précisera les frais financiers.
- Le coût de la première révision sur la valeur du moule à neuf (recommandation, 3 ans).
- Le coût de la deuxième révision (recommandation, 6 ans).
- Propriété intellectuelle du moule : le fournisseur conserve la propriété intellectuelle de l'outillage (Cf. Conditions Générales de Ventes de la Fédération de la Plasturgie – Article 5.3 Prix de l'outillage - annexe 1).

7.3 Printing and engraving

- **Printing**
We recommend payment for printing that varies according to the number of colours and the size of the production run.
- **Engraving**
We recommend payment for printing that varies according to the number of cavities and the size of the production run.

These services require additional specific operations and capital expenditure.

7.4 Tooling

7.4.1 – FOR STOCK ARTICLES:

Companies may include the following costs in the sales price:

- *Development costs, which may for example include: study, mock-ups, trial mould including its adjustment, delivery of a predetermined number of samples. Any additional sample will be invoiced as a supplement.*
- *Price of industrial mould, including start-up, to be defined by each company.*
- *Each company is to specify financial expenses.*
- *The cost of the first servicing on the value as new of the mould (recommendation: 3 years).*
- *The cost of the second servicing (recommendation: 6 years).*
- *Intellectual property rights to mould: the supplier remains the owner of rights to the tooling (cf. General terms of sale of plastic converters federation (Fédération de la Plasturgie) – Article 5.3 tooling price - appendix 1).*

7.4.2 – POUR LES ARTICLES SPECIFIQUES :

En plus des points concernant les articles standards, il est opportun de prévoir un coût additionnel aux outillages, à la charge du client, tels que : périphériques spécifiques, caméras de fin de ligne (à l'exclusion de la presse).

Prix du moule industriel + démarrage. Chaque entreprise doit définir le coût de démarrage industriel des outillages

7.5 Logistique

7.5.1 – TRANSPORT :

- Les prix peuvent être calculés par camion complet, container ou palette selon le type de produit.
- La part transport peut être indexée une fois par an sur la base de l'indice IPTRM*.
- En forte période activité, l'éventuelle pénurie de camions peut donner lieu à un surcoût.

*Indice de prix du transport routier de marchandises.

7.5.2 – FRAIS DE STOCKAGE :

- Il est conseillé de prévoir des conditions spécifiques pour toute demande de stockage particulier.
- Il est recommandé de prévoir la facturation des coûts de stockage (saisonnier, sécurité...).

7.4.2 – FOR CUSTOM ARTICLES :

In addition to the points concerning stock articles, it is worth planning additional tooling costs to be borne by the customer such as specific devices and end-of-line cameras (excluding the press).

Price of industrial mould + start-up. Each company should define the cost of industrial start-up for tooling.

7.5 Logistics

7.5.1 – TRANSPORT

- *Prices may be calculated by full truck, container or pallet depending on the type of product.*
- *The transport part may be indexed annually on the IPTRM* index.*
- *In busy periods, any scarcity of trucks may give rise to excess costs.*

**Goods road transport price index (French index).*

7.5.2 – STORAGE EXPENSES

- *Special terms and conditions should be determined for any specific storage requests.*
- *Invoicing of storage costs (seasonal, security, etc.) is recommended.*

7.6 Energie

Il est conseillé d'indexer le coût de l'énergie et de son transport sur un indice officiel. Ce coût est calculé sur un ratio industriel moyen*.

- ratio industriel moyen dans l'injection plastique des polyoléfines : 2,5 kWh par kilo de matière transformée.

7.7 Conditions de paiement

Les entreprises appliquent la Loi de Modernisation de l'Economie dite LME N° 2008 – 776 du 4 août 2008 qui a fixé une limite maximum aux délais de paiement de 45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires.

7.6 Energy

Indexing of energy cost and transport on an official index is advised. This cost is calculated on the basis of an average industrial ratio.*

- *average industrial ratio on polyolefin plastic injection: 2.5 kWh per kilo of converted material.*

7.7 Payment terms

Companies apply the French Economic Modernisation Law "LME" n° 2008 – 776 of August 4th, 2008, which sets the maximum payment period at 45 days from month-end or 60 calendar days.

GUIDE CONTRACTUEL

1. RECOMMANDATIONS CONTRACTUELLES

Il est rappelé que le présent document constitue une recommandation incitative.

Il appartient aux entreprises d'adapter ces recommandations.

2. CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Chaque entreprise dispose de ses propres Conditions Générales de Vente. Elles doivent être imprimées sur tous les documents à destination de ses clients.

3. LIMITES DE RESPONSABILITES

La responsabilité du fournisseur de bouchons auprès de ses clients doit être très clairement définie dans un contrat qui devra comporter :

- Un cahier des charges précis avec la mention des tolérances.
- Des règles définissant la non conformité.
- Des limites temporelles en cas de recours du client en responsabilité civile auprès de son fournisseur de bouchons.

Il est recommandé au fabricant de bouchons de faire signer à ses clients un certificat de conformité au cahier des charges à chaque livraison.

Il est recommandé de limiter la responsabilité civile du fabricant de bouchon à la plus basse des deux sommes : le montant annuel du chiffre d'affaires du bouchon chez le client concerné et le montant du contrat d'assurances.

CONTRACTUAL GUIDE

1. CONTRACTUAL RECOMMENDATIONS

The reader is reminded that the present document represents an advisory recommendation.

Businesses should adapt these recommendations.

2. GENERAL TERMS OF SALE

Every company has its own General Terms of Sale. They must be printed on all documents intended for its customers.

3. LIMITS OF LIABILITY

The closure supplier's liability with respect to its customers must be very clearly defined in a contract that must contain:

- Precise specifications that mention tolerances.
- Rules defining non-compliance.
- Time limits in the event of a customer's civil liability claim against its closure supplier.

Closure manufacturers are advised to have their customers sign a certificate of compliance with specifications upon every delivery.

We recommend limiting the closure manufacturer's civil liability be limited to the lower of two amounts: the annual amount of closure sales with the relevant customer or the amount of the insurance contract.

Une formule d'arbitrage doit être prévue, en spécifiant notamment la langue et le lieu.

En l'absence de contrat, les Conditions Générales de Vente du fabricant de bouchons s'appliqueront.

4. CONTRAT DE CONFIDENTIALITE

Il est recommandé de signer un contrat de confidentialité préalablement à l'engagement de tout projet sensible (produit ou process de fabrication) avec un client ou un fournisseur. Ceci s'applique notamment pour la modification d'un bouchon existant ou un nouveau produit faisant intervenir une innovation de la part du fabricant de bouchons.

Un tel contrat de confidentialité garantit entre autres le caractère privé de l'échange d'informations sur le projet et les innovations attachées. La signature d'un contrat de confidentialité ne saurait être considérée comme une divulgation publique pouvant gêner le dépôt ultérieur d'un brevet.

Tout document émis concernant le projet considéré par le fabricant de bouchons devra comporter la mention "confidentiel" et les références du contrat de confidentialité concerné.

Il y a lieu de spécifier au client et au fournisseur qu'il doit faire respecter la confidentialité à laquelle il s'engage auprès de son personnel concerné et de ses sous-traitants amenés à travailler sur le projet en question.

Il doit être fait référence à ce contrat lors de chaque échange entre les parties sur le projet concerné.

Arbitration arrangements should be included, specifying in particular the language and location.

In the absence of a contract, the closure manufacturer's General Terms of Sale will apply.

4. CONFIDENTIALITY CONTRACT

Signing a confidentiality contract prior to entering into any sensitive project (product or manufacturing process) with a customer or supplier is recommended. This particularly applies to changes to an existing closure or a new product involving an innovation from the closure manufacturer.

A confidentiality contract of this kind guarantees, in particular, the private nature of any exchanges of information on the project and the related innovations. Signing a confidentiality contract should not be seen as a public disclosure that could impede patent filing at a later date.

Any document issued concerning the project under consideration by the closure manufacturer should bear the word "confidential" and the references of the relevant confidentiality contract.

It is worth specifying to the customer and supplier that they must ensure that the confidentiality to which they have committed is also observed by the relevant employees and any contractors working on the project in question.

This contract must be referred to in any discussion between the parties on the project in question.

5. PROPRIETE INDUSTRIELLE ET INTELLECTUELLE

5.1 Bouchage

L'objectif de la propriété industrielle est de protéger les intérêts du fabricant de bouchons et ceux de ses clients. En effet les concurrents se trouvent de facto privés d'accès à la technologie concernée sauf par contrat de licence.

Il est recommandé au fabricant de bouchons d'être vigilant en matière de propriété industrielle (brevets, modèles d'utilité, modèles déposés et marques). Ceci doit se faire en vérifiant la disponibilité de la technologie, du modèle ou de la marque de tout bouchon avant de démarrer une production et une relation commerciale sur le produit concerné. Ceci doit éviter les contrefaçons et protéger autant que faire ce peut toute innovation par un titre de propriété industrielle adapté.

Lors de l'acceptation d'une commande ou d'un contrat, il est recommandé de ne pas céder l'ensemble de ses copyrights relatifs à un projet sans que ne soient clarifiés les points suivants :

- Définition précise de ce qui est transféré.
- Précision du ou des marchés considérés.
- Limite géographique.
- Contrepartie financière.

La propriété industrielle ne doit en aucun cas être utilisée comme un outil d'entrave à la concurrence loyale. A ce titre, tout fabricant de bouchons doit pouvoir accéder à la demande de son client de licencier au moins un des concurrents de son choix dans son territoire dans des conditions financières raisonnables. Le client ne peut pas exiger que cette licence soit accordée à titre gracieux, il doit accepter que le fournisseur se rémunère (fixe payé au moment du transfert de la technologie brevetée, royalties variables sur le chiffre d'affaires net, etc.).

5. INDUSTRIAL PROPERTY AND INTELLECTUAL PROPERTY

5.1 Closures

The purpose of industrial property is to protect the interests of both the closure manufacturer and its customers, as competitors are denied access to the technology in question except by licensing contract.

The closure manufacturer is advised to show vigilance as regards industrial property (patents, utility models, registered designs and trademarks). This should be done by checking the availability of the technology, model or trademark of any closure before starting production or any trade relations on the product in question. This should avoid infringements of rights and protect any innovation as far as possible by suitable industrial property.

When accepting an order or a contract, it is recommended not to transfer all the copyrights with respect to a project without the following points being made clear:

- *Exact definition of what is being transferred.*
- *Identification of market(s) under consideration.*
- *Geographic scope.*
- *Financial consideration.*

Industrial property must under no circumstances be used as a tool to impede fair competition. For that purpose, every closure manufacturer must be able to fulfil its customer's request to license at least one competitor of its choice on its territory on reasonable financial terms. The customer cannot demand that the licence be granted free of charge and must agree to the supplier receiving compensation (flat amount paid upon transfer of patented technology, variable royalties on net turnover, etc.).

Même en l'absence de titre de propriété industrielle, le fabricant doit tout mettre en œuvre pour protéger ses créations en prenant les dispositions suivantes :

- Ne distribuer que des plans et informations techniques datés et numérotés, comportant les avertissements d'usage en matière de copyright. Ces documents pourront servir de preuve tangible de la création.
- Exiger de ses clients qu'aucun document ne puisse être distribué sans l'accord préalable du fabricant de bouchons.

Dans le cas de diffusion de plans ou d'informations techniques par le client sans autorisation du fabricant, il est conseillé de lui adresser une réclamation par courrier recommandé avant d'entamer une procédure.

5.2 Outillage

La propriété industrielle attachée à l'outillage doit être précisée à chaque contrat. En matière de propriété industrielle et intellectuelle de l'outillage, deux choses sont à distinguer :

- Le financement d'un outillage peut entraîner le transfert de propriété de la partie matérielle du fabricant de bouchons vers son client.
- Le transfert de propriété lié au financement n'entraîne pas de facto celle du savoir faire, breveté ou non, de la partie conception et création de l'outillage. Celle-ci doit faire l'objet d'un financement complémentaire avant cession complète de l'outillage. Une telle cession doit faire l'objet d'un contrat précisant ces transferts de propriété.

Even in the absence of industrial property rights, the manufacturer must take every step to protect its creations by implementing the following measures:

- *Only give out dated and numbered technical plans and information that bear the customary warnings concerning copyright. These documents may be used as tangible evidence of the creation.*
- *Demand that customers do not give out any document without the closure manufacturer's prior agreement.*

In the event that technical plans or information are given out by the customer without the manufacturer's authorisation, it is recommended to send the customer a claim by registered mail before undertaking proceedings.

5.2 Tooling

The intellectual property related to tooling must be specified in every contract. With respect to industrial and intellectual property for tooling, a distinction is to be made between two things:

- *The funding of tooling may lead to the transfer of ownership of the material part from the closure manufacturer to its customer.*
- *The transfer of ownership as a result of funding does not de facto entail the transfer of know-how, whether or not patented, with respect to the tooling design and creation part, which must be covered by additional funding before the full transfer of the tooling. Such a transfer must be the subject of a contract specifying those transfers of ownership.*

6. DEONTOLOGIE UTILISATION DU PERSONNEL

Chaque entreprise a son propre code de déontologie, à défaut celui d'Elipso s'applique.

L'entreprise applique et respecte le droit du travail en vigueur. Elle applique la convention collective de sa profession lorsqu'elle existe.

La direction définit la politique de l'entreprise en matière de responsabilité sociale et de conditions de travail dans le cadre d'une démarche d'amélioration continue et dans les domaines suivants :

- Les salariés sont officiellement employés au regard de la réglementation en vigueur dans chaque pays, seules sont employées des personnes déclarées et en situation régulière au titre de l'immigration.
- En matière de travail des enfants, l'entreprise doit respecter la réglementation du pays lorsqu'elle existe, à défaut de législation, le minimum requis est de 16 ans.
- Assurer un niveau de rémunération en relation avec un niveau de vie décent dans le pays où s'exerce l'activité.
- S'engager à former son personnel aux compétences nécessaires par rapport au poste et à son évolution, ainsi qu'aux conditions d'hygiène et de sécurité.
- S'engager à fournir les équipements et le matériel requis.
- Exiger et vérifier que les entreprises de sous-traitance et de travail temporaire respectent la réglementation du travail en vigueur dans le pays.
- Respecter les règles d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail du pays.

6. CODE OF CONDUCT FOR USE OF PERSONNEL

Every company has its own code of conduct. Failing that, Elipso's code of conduct shall apply.

The company applies and complies with current labour law. It applies the collective agreement for its trade if there is one.

Management defines the company's policy in terms of social responsibility and working conditions as part of a continuous improvement process and in the following areas:

- *Employees are officially employed as regards current regulations in every country and are all declared and in lawful situations with respect to immigration.*
- *As regards child labour, the company must comply with any national regulations. Failing any such legislation, the minimum age is 16.*
- *Provide compensation levels in line with decent living standards in the country where the activity is carried out.*
- *Undertake to train employees in the skills needed with respect to their position and development, and in health and safety conditions.*
- *Undertake to provide any required equipment.*
- *Demand and check that subcontracting and temping companies comply with current regulations in the country.*
- *Comply with the national rules on health, safety and working conditions.*



- S'engager à informer et à consulter les représentants du personnel, lorsqu'ils existent, et ne pas s'opposer à leur mise en place.
 - L'entreprise tenant compte de la prévalence (nombre de cas de maladies, ou de tout autre évènement médical, enregistré dans une population déterminée, et englobant aussi bien les cas nouveaux que les cas anciens) du secteur et de tous les risques spécifiques, procurera un environnement de travail sûr et sain. Elle prendra les mesures adéquates afin d'éviter les accidents et dommages corporels provoqués par le travail ou associés au travail en minimisant, dans la mesure de ce qui est raisonnablement faisable, les causes de dangers inhérents à l'environnement de travail.
 - S'engager à éviter toutes discriminations.
 - S'engager à ne pas recourir, ni admettre, l'utilisation de la punition corporelle, de la coercition mentale ou physique et de l'insulte verbale.
 - Les managers devront respecter leurs collaborateurs.
- *Undertake to inform and consult personnel representatives when they exist and not oppose their being established.*
 - *The company, taking into account the prevalence (number of cases of disease or any other medical event recorded for a determined population, encompassing both new and old cases) in the sector and all specific risks, shall provide a safe, healthy environment. It shall take appropriate measures to avoid accident and injury caused by or related to work by keeping to a minimum, insofar as possible, the causes of hazards inherent in the work environment.*
 - *Undertake to avoid any discrimination.*
 - *Undertake not to use or accept the use of physical punishment, mental coercion or verbal insults.*
 - *Managers must respect their coworkers.*

ANNEXE 1



« Conditions Générale de Vente de la Fédération de la Plasturgie »

« EXTRAIT DES Conditions Générale de Vente de la Fédération de la Plasturgie – ARTICLE 5.3 « PRIX DE L'OUTILLAGE »

Article 5.3. Prix de l'Outillage

5.3. Prix de l' « outillage »

Le prix de l' « outillage » réalisé ou fait réalisé ne comprend pas la propriété intellectuelle du Fournisseur sur cet « outillage », c'est-à-dire l'apport de son savoir-faire ou de ses brevets pour son étude, sa réalisation et sa mise au point. Il en est de même pour les adaptations éventuelles que le Fournisseur effectue sur l' « outillage » fourni par le Client pour assurer la bonne exécution des pièces.

L' « outillage » reste en dépôt chez le Fournisseur après exécution de la commande et le Client ne peut en prendre possession qu'après accord écrit sur les conditions d'exploitation de la propriété intellectuelle du Fournisseur et après paiement de toutes les factures qui lui sont dues à quelque titre que ce soit.

Cet « outillage » est conservé en bon état de fonctionnement technique par le Fournisseur, les conséquences de son usure, réparation ou remplacement étant à la charge du Client.

Sauf convention contraire convenue entre les parties, l' « outillage » est payé à raison de 50% à la commande et le solde à sa réalisation ou à la date d'acceptation des pièces-type le cas échéant.

APPENDIX 1



General Terms of Sale of the French Plastic Conversion Federation “Fédération de la Plasturgie”

EXTRACT from General Terms of Sale of the French Plastic Conversion Federation – ARTICLE 5.3 “PRICE OF TOOLING”

“5.3. Price of ‘tooling’

The price of the ‘tooling’ made or ordered to be made does not include the Supplier’s intellectual property on that ‘tooling’, i.e. the contribution of his know-how or his patents for its study, creation and adjustment. The same applies to any adaptations that the Supplier makes on the ‘tooling’ provided by the Customer to ensure correct production of parts.

The ‘tooling’ remains deposited with the Supplier after completion of the order and the Customer may only take possession following a written agreement on the conditions of use of the Supplier’s intellectual property and after payment of all invoices owed to him for any reason whatsoever.

This ‘tooling’ is kept in good working order by the Supplier, with the consequences of its wear and tear, repair or replacement borne by the Customer.

Unless the parties agree otherwise, a payment of 50% is made for the ‘tooling’ upon ordering and the balance is paid on its completion or, as the case may be, on the date of acceptance of the master parts.”