



Guide juridique sur L'AGRICULTURE CONTRACTUELLE

UNIDROIT | FAO | FIDA



Guide juridique sur l'AGRICULTURE CONTRACTUELLE

UNIDROIT | FAO | FIDA

Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT)
Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)
Fonds international de développement agricole (FIDA)
Rome, 2015

Citation recommandée

UNIDROIT, FAO et FIDA. 2015. *Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA.* Rome

Illustration et conception de la couverture: Simone Morini

Photo de couverture: ©FAO/Sergey Kozmin

Le présent Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA est une publication conjointe de l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT), de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et du Fonds international de développement agricole (FIDA).

Les appellations employées dans ce produit d'information et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part d'UNIDROIT, de la FAO et du FIDA aucune prise de position quant au statut juridique ou au stade de développement des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de sociétés déterminées ou de produits de fabricants, qu'ils soient ou non brevetés, n'entraîne, de la part d'UNIDROIT, de la FAO ou du FIDA, aucune approbation ou recommandation desdits produits de préférence à d'autres de nature analogue qui ne sont pas cités. Les opinions exprimées dans ce produit d'information ne reflètent pas nécessairement les vues et les politiques de la FAO ou du FIDA.

ISBN 978-88-86449-35-9

© UNIDROIT, FAO et FIDA, 2015

UNIDROIT, la FAO et le FIDA encouragent l'utilisation, la reproduction et la diffusion des informations figurant dans ce produit d'information. Sauf indication contraire, le contenu peut être copié, téléchargé et imprimé aux fins d'étude privée, de recherches ou d'enseignement, ainsi que pour utilisation dans des produits ou services non commerciaux, sous réserve de mentionner correctement comme source et titulaires du droit d'auteur UNIDROIT/FAO/FIDA et à condition qu'il ne soit sous-entendu en aucune manière que UNIDROIT/FAO/FIDA approuveraient les opinions, produits ou services des utilisateurs.

Toute demande relative aux droits de traduction ou d'adaptation, à la revente ou à d'autres droits d'utilisation commerciale doit être adressée par courriel à publications@unidroit.org.

Les produits d'information d'UNIDROIT sont disponibles sur le site Internet d'UNIDROIT (<http://www.unidroit.org>) et peuvent être achetés par courriel adressé à publications@unidroit.org.

Les produits d'information de la FAO sont disponibles sur le site Internet de la FAO (www.fao.org/publications) et peuvent être achetés par courriel adressé à publications-sales@fao.org.

Les produits d'information du FIDA sont disponibles sur le site Internet du FIDA (www.ifad.org).

AVANT-PROPOS

L'agriculture contractuelle, qui désigne généralement la production et la commercialisation de produits agricoles en vertu d'un accord préalable entre producteurs et acheteurs, est de plus en plus pratiquée dans de nombreux pays pour des denrées agricoles très variées.

L'agriculture contractuelle aide à accroître la productivité agricole, à améliorer les moyens de subsistance des populations rurales pauvres et peut contribuer à prévenir l'exode rural. Ces facteurs, couplés à d'autres avantages économiques et sociaux potentiels, expliquent l'intérêt de nombreux décideurs politiques nationaux et d'organisations internationales à promouvoir des modèles d'agriculture contractuelle durables dans le cadre des initiatives visant à assurer la sécurité alimentaire.

Conscients de l'importance de mieux faire connaître le régime juridique applicable aux opérations d'agriculture contractuelle, l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT), l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et le Fonds international de développement agricole (FIDA) ont préparé ce Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA.

Ce Guide a été élaboré par un Groupe de travail constitué par UNIDROIT, regroupant des juristes de renommée internationale, des organisations multilatérales partenaires et des représentants des producteurs agricoles et du secteur agroalimentaire. Des représentants des secteurs intéressés, des fonctionnaires internationaux, des juristes praticiens et des universitaires de cultures juridiques et d'horizons différents ont contribué à l'élaboration du Guide. Les réunions de consultation qui se sont tenues en 2014 avec les parties prenantes à Buenos Aires (Argentine), Addis-Abeba (Ethiopie), Rome (Italie) et Bangkok (Thaïlande) ainsi que des consultations en ligne ont également apporté de précieuses contributions. Au terme de deux années de préparation, le Conseil de Direction d'UNIDROIT a examiné le Guide, et l'a adopté à sa 94^{ème} session en mai 2015.

Le Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA tient compte des *Principes pour un investissement responsable dans l'agriculture et les systèmes alimentaires*, approuvés par le Comité de la sécurité alimentaire mondiale en octobre 2014. Comme les Principes, le

Guide a pour objectif d'offrir un cadre auquel les parties prenantes peuvent se référer lors de l'élaboration de politiques nationales, de cadres réglementaires, de programmes de responsabilité sociale des entreprises, d'accords et contrats entre personnes privées, sur la base de processus participatifs et responsables.

Nous exprimons notre profonde reconnaissance aux membres du Groupe de travail pour leur travail, leur dévouement et leur enthousiasme. Nous remercions également tous ceux qui ont soumis des commentaires, fait des suggestions et ont contribué d'une façon ou d'une autre aux diverses étapes de l'élaboration du texte.

Nous sommes persuadés que le Guide constituera une référence utile pour tous les opérateurs qui pratiquent l'agriculture contractuelle ou qui sont engagés dans la mise en œuvre de politiques publiques, la recherche juridique et le renforcement des capacités. Nous espérons que le Guide contribuera à créer un environnement favorable, équitable et durable pour l'agriculture contractuelle.

José Angelo Estrella Faria
Secrétaire Général
UNIDROIT

Antonio Tavares
Conseiller juridique
FAO

Gerard Sanders
Conseiller juridique
FIDA

Rome, juillet 2015

GROUPE DE TRAVAIL CHARGE DE LA PREPARATION DU GUIDE JURIDIQUE SUR L'AGRICULTURE CONTRACTUELLE UNIDROIT/FAO/FIDA

PRINCIPAUX CONTRIBUTEURS A LA REDACTION DU GUIDE

UNIDROIT

Michael Joachim BONELL — Professeur de droit (émérite), Université de Rome I “La Sapienza”, Italie; Consultant, UNIDROIT

Fabrizio CAFAGGI — Professeur de droit, Université de Trente (en disponibilité), Italie

A. Bryan ENDRES — Professeur de droit, Directeur du Centre de l'Union européenne, Université de l'Illinois, Urbana, Etats-Unis d'Amérique

Marcel FONTAINE — Professeur de droit (émérite), Université catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve, Belgique

Henry D. GABRIEL — Professeur de droit, *Elon University Law School*, Greensboro, Etats-Unis d'Amérique; Membre du Conseil de Direction d'UNIDROIT; *Président du Groupe de travail*

Paola IAMICELI — Professeure associée de droit, Université de Trente, Italie

Paripurna P. SUGARDA — Professeur de droit, Université de Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonésie

Secrétariat d'UNIDROIT

José Angelo ESTRELLA FARIA — Secrétaire Général

Anna VENEZIANO — Secrétaire Générale adjointe; Professeure de droit, Université de Teramo (en disponibilité), Italie

Frédérique MESTRE — Fonctionnaire principale, Secrétaire du Groupe de travail

William GARTHWAITE — Consultant juriste international

ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR L'ALIMENTATION ET L'AGRICULTURE (FAO)

Carlos DA SILVA — Economiste principal des entreprises agroalimentaires, Division des infrastructures rurales et des agro-industries

Marlo RANKIN — Economiste des entreprises agroalimentaires, Division des infrastructures rurales et des agro-industries

Caterina PULTRONE — Consultante internationale, Division des infrastructures rurales et des agro-industries

Carmen BULLON — Fonctionnaire juriste, Division Droit et Développement, Bureau Juridique

Luisa CRUZ — Fonctionnaire juriste, Division Droit et Développement, Bureau Juridique

FONDS INTERNATIONAL DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE (FIDA)

Liam CHICCA — Juriste, Bureau du Directeur juridique

Marieclaire COLAIACOMO — Juriste, Bureau du Directeur juridique

ORGANISATION MONDIALE DES AGRICULTEURS (WFO-OMA)

Paul BODENHAM — Conseiller juridique

David G. VELDE — *Velde Moore*, Alexandria, Directeur juridique, *United States National Farmers Union*, Etats-Unis d'Amérique

AUTRES PARTICIPANTS AUX SESSIONS DU GROUPE DE TRAVAIL

UNIDROIT

Eduardo Alexandre CHIZIANE — Chargé de cours, Université Eduardo Mondlane, Maputo, Mozambique; Horacio ROITMAN — Professeur de droit, Université nationale de Cordoba, Argentine; Kassia WATANABE — Chercheur post-doctorante, Université de l'Etat de São Paulo, Brésil

Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO)

Eugenia SEROVA — Directrice, Division des infrastructures rurales et des agro-industries; Blaise KUEMLANGAN — Chef, Division Droit et Développement, Bureau Juridique, Pascal LIU — Economiste principal, Division du commerce et des marchés; Philine WEHLING — Fonctionnaire juriste, Division Droit et Développement, Bureau Juridique; Emily SPIEGEL — Fonctionnaire juriste, Division Droit et Développement, Bureau Juridique

Banque mondiale/Société financière internationale

Federica SALIOLA — Directrice de programmes, Unité des initiatives spéciales, Indicateurs globaux et analyses, Développement des secteurs financier et privé; Damien SHIELS — Directeur de programmes, Climat pour les investissements par secteur, Service consultatif pour les investissements étrangers; Justin YAP —

Spécialiste principal du développement du secteur privé, Climat pour les investissements, Service consultatif pour les investissements étrangers

Programme alimentaire mondial (PAM)

Brigitte LABBÉ — Administratrice, Division achats alimentaires, Initiative “achats pour le progrès (P4P)”

Centre technique de coopération agricole et rurale (CTA) (ACP-UE)

Andrew W. SHEPHERD — Conseiller technique principal pour le développement par les marchés

Organisation mondiale des agriculteurs (WFO-OMA)

Brian DUGGAN — Directeur des relations du travail et des affaires juridiques, Fédération nationale australienne des fermiers; Paola GROSSI — Chef du Département juridique, Association italienne nationale des producteurs agricoles, *Coldiretti*; Dave McKEON — Directeur des affaires rurales, Fédération nationale australienne des fermiers; Marco MARZANO DE MARINIS — Directeur exécutif de l'OMA; Vincent OPYENE — Conseil juridique (contentieux), *Uganda Wildlife Authority, Opeyne & Company Advocates*, Kampala, Ouganda

Experts des secteurs agro-alimentaires de production et de transformation

Suhas R. JOSHI — Directeur, Département du développement durable, Société du Groupe Bayer, Inde; Directeur général, Association de développement rural Bayer Prayas; Gary KUSHNER — Partenaire, *Hogan Lovells US, LLP*, Washington, D.C.; Directeur juridique, *United States National Chicken Council*, Etats-Unis d'Amérique

Fondation pour le droit continental

Patrick PAPAZIAN — Directeur général; Bénédicte FAUVARQUE-COSSON — Professeure de droit, Université Panthéon-Assas Paris II, France

World Food Law Institute

Marsha ECHOLS — Directrice; Professeure de droit, *Howard University School of Law*, Washington, Etats-Unis d'Amérique

Administration nationale des tribunaux de Corée

Eun Kyung CHO — Juge, Tribunal de District de Daegu, section Ouest, Daegu, République de Corée

TABLE DES MATIERES

Avant-propos	iii
Membres du Groupe de travail	v
PREFACE	xvii
I. Vue d'ensemble et objectifs	xvii
II. Perspective du Guide et comment utiliser le Guide	xviii
INTRODUCTION	1
I. Introduction générale à l'agriculture contractuelle	1
A. Variété des formes d'agriculture contractuelle dans la pratique	3
B. Avantages et risques de l'agriculture contractuelle	7
1. Limitation des risques	8
2. Accès au crédit	11
3. Transfert de technologie et de savoir-faire	12
4. Développement économique, social et environnemental	13
II. Champ d'application du Guide	14
A. Le contrat de production agricole couvert par le Guide	15
B. La participation du contractant à la production	16
C. Distinction entre des contrats de production agricole et des partenariats et des relations de travail	17
1. Contrat de production agricole ou partenariat	17
2. Contrat de production agricole ou relation de travail	18
CHAPITRE 1 – LE CADRE JURIDIQUE	20
I. Le régime de droit privé applicable	20
A. Le traitement juridique des contrats de production agricole	21
1. Une catégorie spéciale de contrats	22
2. Les types de contrats traditionnels	24
B. Les autres sources juridiques internes	26
1. Les règles et les principes de droit	27
2. Les règles du droit coutumier et les usages	28
3. Les usages du commerce et les pratiques commerciales	29
4. Les conditions types et les documents d'orientation	30
a) Les clauses et documents contractuels types	30
b) Les normes techniques	31
c) Les instruments non contraignants	31
C. Les contrats comportant un élément international	33
1. Les obligations contractuelles	33

2. Les obligations non contractuelles	34
II. Le rôle du cadre réglementaire	35
A. Le commerce agroalimentaire	36
B. Les intrants destinés à la production	38
1. Les semences	38
2. La prévention des risques biotechnologiques	39
3. La protection des variétés végétales	39
4. Le droit d'accès des producteurs aux ressources génétiques	40
5. Les autres intrants agricoles	41
C. Le financement agricole et les aides à l'agriculture	41
D. Le droit de la concurrence	41
E. Les droits de l'Homme	42
F. Le droit du travail	44
G. L'accès aux ressources naturelles	44
CHAPITRE 2 – LES PARTIES, LA FORMATION ET LA FORME DU CONTRAT	46
I. Les parties au contrat	46
A. Le producteur agricole	47
1. Traits caractéristiques	47
2. Le statut juridique	48
3. Formes d'exercice d'une activité de production agricole	49
a) Les producteurs individuels	50
b) Les organisations de producteurs	52
B. Le contractant	56
1. Les structures d'entreprise privées	57
2. Les entités publiques	58
C. Autres parties	60
1. Les participants de la chaîne d'approvisionnement	60
a) Les liens entre les participants	60
b) Les types de participants	61
2. Autres tiers intéressés	64
II. La formation du contrat	65
A. L'offre et l'acceptation	66
B. La capacité et le consentement	70
C. Le rôle des entités intervenant ou apportant une assistance dans le cadre de la négociation du contrat	74
1. Les organisations de producteurs	74
2. Les facilitateurs	74
3. Les autorités publiques	75
4. Les intermédiaires	75
III. La forme et le contenu du contrat	76
A. La forme du contrat	76
B. Le contenu du contrat	79
C. Conséquences d'un non-respect des conditions de forme ou de contenu	84

CHAPITRE 3 – LES OBLIGATIONS DES PARTIES	85
I. La répartition des risques	86
A. La répartition des risques liés à la production	87
B. La répartition du risque commercial	89
C. L'exclusivité	90
II. Les obligations essentielles des parties	92
A. Le produit	92
1. La quantité	93
a) Achat de la totalité de la production	93
b) Achat d'une partie de la production	95
2. La qualité	98
a) Détermination de la qualité	99
b) Les normes de qualité	99
c) La sécurité du produit	103
d) Le lien avec les exigences en matière de certification	104
B. Le processus de production	104
1. La fourniture et l'utilisation d'intrants	105
a) Obligations générales	105
b) Obligations spécifiques liées à certains types d'intrants	108
c) Les obligations liées à des droits de propriété intellectuelle	115
2. Les procédés de production, la conformité et le contrôle de la production	118
a) Les procédés de production prescrits	120
b) Le suivi et le contrôle du processus de production	124
C. La livraison	125
1. Le moment et le lieu de livraison	127
2. L'acceptation	129
D. Le prix et le paiement	131
1. La détermination du prix	132
2. Mécanismes de prix	133
a) Prix fixes	134
b) Barèmes de prix	134
3. Les délais et les modalités de paiement	136
III. Obligations supplémentaires	138
A. Les obligations d'assurance	139
B. La tenue de registres et la gestion des informations	140
C. Intérêt général	141
IV. Cession d'obligations	141
 CHAPITRE 4 – L'EXONERATION DE LA RESPONSABILITE EN CAS D'INEXECUTION	 142
I. Force majeure et changement de circonstances dans les contrats de production agricole	142
A. Faits imprévus affectant l'exécution des parties	142
B. Force majeure et changement de circonstances	144

C.	Répartition contractuelle des risques par les clauses de force majeure	145
D.	Répartition des risques et transfert de la propriété	147
E.	Assurance et autres mécanismes de limitation et de répartition des risques	147
II.	Événements constitutifs de la force majeure et d'un changement de circonstances	148
A.	La notion générale de force majeure dans la pratique contractuelle	148
1.	Catastrophes naturelles	150
2.	Fait du prince	151
3.	Autres perturbations: grèves, guerres, troubles sociaux et perturbations du marché	151
B.	Changement de circonstances pertinent dans la pratique contractuelle	152
C.	Charge de la preuve	153
III.	Conséquences de la reconnaissance de la force majeure et d'un changement de circonstances	154
A.	Effets sur les obligations des parties	154
1.	Exonération de responsabilité en cas d'inexécution	154
2.	Suspension de l'exécution	155
3.	Dédommagement et indemnités	156
4.	Autres obligations: obligation de notification et d'atténuation du dommage	156
B.	Effets sur le contrat dans son ensemble	158
1.	Résolution du contrat	158
2.	Droit ou obligation de renégocier	159
3.	Adaptation judiciaire	160
	CHAPITRE 5 – MOYENS EN CAS D'INEXÉCUTION	161
I.	Vue d'ensemble des moyens	161
A.	Différents types de moyens	164
1.	Moyens en nature	166
2.	Suspension de l'exécution des obligations	167
3.	Réduction du prix	168
4.	Résolution	169
5.	Restitution	172
6.	Dommmages-intérêts	174
7.	Intérêts et retards de paiement	177
B.	Le rôle du comportement de la partie lésée	177
C.	Le droit à la correction de la partie défaillante	179
D.	La renégociation	180
II.	Moyens pouvant être exercés par le contractant en cas de manquement du producteur	180
A.	Exécution en nature	182
1.	Manquement à des obligations liées au processus	182
a)	Droit à l'exécution	183
b)	Mesures de correction	183

2.	Défaut de conformité du produit	185
a)	Mesures de correction	187
b)	Réparation	188
c)	Remplacement	189
3.	Manquement à l'obligation de livrer le produit	189
B.	Retrait du produit et rappel du produit	190
C.	Suspension de l'exécution	192
D.	Réduction du prix	193
E.	Résolution	194
1.	Manquement à des obligations liées au processus	194
2.	Défaut de conformité du produit	195
3.	Manquement à l'obligation de livrer le produit	195
F.	Dommages-intérêts	196
1.	Manquement à des obligations liées au processus	196
2.	Défaut de conformité du produit	197
3.	Manquement à l'obligation de livrer le produit	199
G.	Pénalités, amendes et listes noires	200
H.	Comportement du contractant et demandes de réparation	201
III.	Moyens pouvant être exercés par le producteur en cas de manquement du contractant	203
A.	Droit à l'exécution	204
1.	Retard dans le paiement du prix	204
2.	Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)	204
3.	Manquement à l'obligation de prendre livraison de produits conformes	207
B.	Suspension de l'exécution	208
C.	Résolution	209
1.	Défaut de paiement	210
2.	Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)	212
3.	Manquement à l'obligation de prendre livraison de produits conformes	212
4.	Manquement à l'obligation d'acheter la totalité de la production (ou un pourcentage de la production)	213
D.	Dommages-intérêts	213
1.	Retard de paiement	214
2.	Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)	214
3.	Manquement à l'obligation de prendre livraison de produits conformes	215
4.	Dommages-intérêts libératoires et clauses pénales	216
E.	Comportement du producteur et demandes de réparation	216
CHAPITRE 6 – DUREE, RENOUVELLEMENT ET RESILIATION		219
I.	La durée des contrats	219
A.	Contrats à “court terme” ou contrats à “long terme”	220
B.	Durée minimum et durée maximum imposées par la loi	221

II.	Le renouvellement des contrats	221
A.	Renouvellement par convention expresse	221
B.	Renouvellement automatique et reconduction tacite	222
C.	Renouvellement à la demande d'une partie	223
III.	La résiliation	224
A.	Portée	224
B.	Clauses résolutoires	224
C.	Exigences en matière de notification pour la résiliation	224
D.	Motifs de la résiliation	225
1.	Résiliation automatique	225
2.	Résiliation consensuelle	225
3.	Résiliation par l'une des parties conformément à des clauses résolutoires spéciales	226
a)	Clauses prévoyant la résiliation par l'une ou l'autre partie	226
b)	Clauses prévoyant la résiliation par une partie	227
c)	Résiliation pour perte de confiance	228
E.	Effets et conséquences de la résiliation	228
CHAPITRE 7 – LE REGLEMENT DES DIFFERENDS		230
I.	Les différends et le règlement des différends dans les contrats de production agricole	231
A.	Les différends dans les contrats de production agricole	231
1.	L'importance de traiter du règlement des différends dans le contrat	231
2.	La prévention des différends par la négociation et la coopération	232
3.	Accès des parties à un mécanisme de résolution des différends équitable et efficace	233
B.	Considérations concernant les différents modes de règlement des différends auxquels les parties peuvent recourir	233
1.	Nature du différend, facteur temps, mesures conservatoires	234
2.	Equité, confidentialité	235
II.	Les modes extrajudiciaires de règlement des différends	235
A.	Caractères communs	235
B.	Mécanismes de médiation et de conciliation	238
1.	Modes alternatifs amiables de règlement des différends	238
2.	Avantages de la médiation	238
3.	L'organisation des procédures de médiation	239
a)	Les clauses de médiation	239
b)	Médiation <i>ad hoc</i> et médiation institutionnelle	240
c)	Eléments des procédures de médiation	241
d)	Issue de la procédure de médiation	241
C.	L'arbitrage	242
1.	Un mode contraignant de règlement des différends	242
2.	L'organisation des procédures d'arbitrage	243
a)	Conventions d'arbitrage	243

b) Arbitrage <i>ad hoc</i> et arbitrage institutionnel	244
c) Garanties procédurales	244
d) Arbitrage et mesures conservatoires	245
e) Issue de la procédure d'arbitrage	246
III. Le règlement judiciaire des différends	246
A. Accès à la justice	246
B. Compétence juridictionnelle	247
1. Contrats internes	247
2. Contrats internationaux	248
IV. L'exécution des accords et des décisions portant règlement d'un différend	248
1. Procédures publiques d'exécution	248
2. Mécanismes privés d'exécution	249
INDEX	251

PREFACE

I. Vue d'ensemble et objectifs

1. Le *Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA* s'adresse en premier lieu aux parties à une relation d'agriculture contractuelle, à savoir les producteurs et les contractants. Il fournit des conseils et des orientations portant sur l'ensemble de la relation, de la négociation à son extinction, en passant par l'exécution des obligations, les cas d'inexécution et la fin du contrat. Le Guide fournit une description de clauses habituelles dans les contrats et un examen des questions juridiques et des principaux problèmes susceptibles de se poser dans différentes situations concrètes. Il montre également la façon dont les différents systèmes juridiques peuvent traiter ces questions. Le Guide vise ainsi à mieux faire comprendre les conséquences juridiques des clauses et des pratiques contractuelles. Il vise à encourager des relations stables et équilibrées et à aider les parties à élaborer et exécuter des contrats solides, contribuant ainsi, de manière générale, à établir un environnement adapté à l'agriculture contractuelle. Si le Guide n'entend pas promouvoir une forme particulière de contrat, il peut servir aux parties de référence pour évaluer leur position juridique et les options qui s'offrent à elles pendant les négociations et l'exécution du contrat, ce qui leur permet de sécuriser leur position dans la chaîne d'approvisionnement et les aider à s'affirmer dans les négociations sur le plan économique et financier.

2. Le Guide ne porte pas atteinte aux règles impératives nationales et n'entend pas fournir un modèle pour une législation spéciale ou encourager l'adoption d'une telle législation. Il est toutefois admis que, dans la mesure où le Guide recense les problèmes et met en avant d'éventuelles solutions équitables et viables, il pourrait également fournir des informations utiles aux décideurs qui envisagent l'adoption de dispositions législatives ou réglementaires ayant trait directement ou indirectement aux contrats de production agricole. Le Guide pourrait être reconnu comme une référence de bonnes pratiques, en ce qu'il reflète des normes minimales pour les pratiques contractuelles reconnues internationalement.

3. Le Guide vise à fournir une assistance pratique aux organisations internationales et aux agences de coopération bilatérales, ainsi qu'aux organisations non gouvernementales et aux associations d'agriculteurs qui

mettent en œuvre des stratégies et des programmes de renforcement des capacités visant à soutenir l'agriculture contractuelle, notamment dans les pays en développement. Le Guide pourrait également être utile aux organisations professionnelles, aux juges, aux arbitres et aux législateurs, et, ce qui est particulièrement important, aux médiateurs, du fait qu'il encourage le règlement concerté des différends. En outre, le Guide pourrait servir de base sur laquelle élaborer des outils pédagogiques dans le cadre de programmes de formation destinés aux producteurs dans des pays ou des secteurs déterminés. Investir dans l'agriculture et les systèmes alimentaires peut avoir des effets multiplicateurs pour des secteurs complémentaires tels que les activités de services ou de transformation, et apporter une contribution supplémentaire à la sécurité alimentaire et à la nutrition, ainsi qu'au développement économique en général. Par conséquent, le Guide constitue non seulement un outil de développement pour les producteurs, mais il est aussi un catalyseur pour améliorer les conditions socio-économiques des communautés agricoles en milieu rural. Bien que son approche des contrats de production agricole soit essentiellement juridique, le Guide fournit des indications de politique générale, notamment pour les domaines plus larges de l'investissement agricole et de la microfinance. Conscientes de l'importance de rendre l'ouvrage aussi accessible que possible aux utilisateurs visés, les organisations qui ont préparé le Guide élaboreront des documents pour sa mise en œuvre ainsi que des instruments d'orientation qui pourront être appliqués dans leurs programmes nationaux.

II. Perspective du Guide et comment utiliser le Guide

4. Le Guide reconnaît que, d'un point de vue économique, l'agriculture contractuelle peut être considérée comme un système de gestion de la chaîne d'approvisionnement pouvant comprendre plusieurs étapes, de la production à la consommation finale en passant par la transformation et la distribution. L'agriculture contractuelle, en tant que système, consiste en un échange de biens, de services et de financements, et vise à accroître l'efficacité par une meilleure coordination, une réduction des coûts et un alignement de la chaîne d'approvisionnement. Les systèmes reposent sur différents modèles juridiques qui relient les participants, lesquels sont souvent tenus de respecter des normes communes qui s'appliquent à chaque segment de la chaîne et influencent chacun de ses segments.

5. Le Guide traite d'un large éventail de contrats de production agricole, depuis les opérations impliquant simplement un contractant et un producteur individuel ou un groupe de producteurs, jusqu'à des opérations plus complexes où interviennent directement ou indirectement d'autres parties,

telles que des entités publiques, des agences de développement, des organismes de certification. Les développements du Guide qui visent des relations complexes n'entendent pas suggérer que c'est la norme pour tous les contrats de production agricole.

6. En outre, le Guide est centré sur la relation bilatérale entre le producteur agricole et le contractant, qui a pour objectif l'obtention d'un produit déterminé et repose sur un "contrat de production agricole". Par ce contrat, le producteur s'engage à produire et à livrer des produits agricoles conformément aux prescriptions du contractant. Le contractant s'engage en contrepartie à acheter les produits et participe généralement dans une certaine mesure aux activités de production, par exemple en fournissant des intrants ainsi que des conseils techniques. D'autres parties peuvent participer au contrat de production lui-même et dans la mesure où cela peut avoir des conséquences sur les obligations et les moyens en cas d'inexécution du producteur et du contractant, les contrats multilatéraux ou les contrats bilatéraux établis autour de la relation principale seront examinés également. Bien qu'il reconnaisse le lien entre les différents maillons de la chaîne, le Guide n'a pas pour objet de faire une analyse juridique des chaînes d'approvisionnement globales.

7. L'examen et l'analyse juridiques du Guide reposent sur une approche concrète se référant à des aspects pratiques et à des pratiques contractuelles. Les règles impératives et supplétives applicables sont illustrées dans la mesure du possible. Si une analyse exhaustive du droit comparé n'est pas envisagée ni même possible, certains modèles sont indiqués comme autant d'exemples utiles de dispositions du droit général des contrats ou de types de contrats pouvant s'appliquer par analogie. Les solutions prévues par les régimes spéciaux qui encadrent les contrats de production ont fait l'objet d'une attention particulière, tout comme les bonnes pratiques et les normes de la profession, parce qu'elles appellent l'attention sur des questions essentielles et offrent également des solutions possibles. De même, les solutions offertes par des instruments internationaux reconnus que sont la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises de 1980 (CVIM)*¹ et les *Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce*

1 Les références aux dispositions de la CVIM dans le Guide, sauf indication contraire, sont à considérer comme une référence à un texte modèle, et n'impliquent pas nécessairement l'applicabilité de la CVIM. Des informations plus détaillées sur la CVIM, notamment le texte et une note explicative, sont disponibles sur le site Internet de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) à l'adresse http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html

internationale de 2010 (les Principes d'UNIDROIT)², constituent d'utiles références.

8. Tout en ayant une approche concrète, le Guide vise à conserver un certain niveau de généralité en ce qui concerne les différentes situations susceptibles de se présenter dans la pratique contractuelle. Il est admis que l'agriculture contractuelle peut différer selon de nombreux facteurs (par exemple, le pays ou la région, la nature du produit agricole et son cycle biologique, l'échelle locale ou mondiale du marché et la propriété du produit). Des exemples sont fournis chaque fois que cela présente un intérêt. Par suite d'un choix politique et éditorial, le Guide ne fait aucune référence à des pays déterminés, à des exemples de législation, à des études de cas ou à des formulations de clauses contractuelles, mais se réfère en revanche à des instruments promulgués sous les auspices d'organisations internationales.

9. Les lecteurs noteront que le Guide passe en revue les différentes phases conceptuelles qui se succèdent dans le cadre d'une relation d'agriculture contractuelle. Après une présentation des notions fondamentales de l'agriculture contractuelle dans l'introduction et du cadre juridique au Chapitre 1, le Guide présente au Chapitre 2 les principales caractéristiques des parties au contrat de production agricole. Il examine les aspects de la négociation et de la formation du contrat de production agricole, ainsi que son contenu. De manière plus spécifique, les différentes obligations mises à la charge du producteur et du contractant dans le cadre de relations intégrées sont examinées de façon détaillée au Chapitre 3. Déterminer les effets d'un non-respect par le producteur ou le contractant des stipulations du contrat est naturellement la prochaine question qui vient à se poser. Le Chapitre 4 examine ainsi les exemptions de responsabilité en cas d'inexécution et le Chapitre 5 les moyens dont disposent les parties en cas d'inexécution. Le Chapitre 6 traite des questions liées à la durée, au renouvellement et à la résiliation du contrat. Enfin, le Chapitre 7 examine les mécanismes de règlement des différends dans le cadre du contrat de production agricole.

10. Ce Guide peut être lu en continu, mais les lecteurs pourront aussi l'aborder de diverses manières. Premièrement, les lecteurs qui ont une question précise à l'esprit trouveront à la fin du Guide un index analytique

2 Le Guide fera régulièrement référence aux Principes d'UNIDROIT tout au long du texte comme reflétant des principes généraux du droit des contrats, sans entendre se référer à leur application directe. Des informations plus détaillées sur les Principes d'UNIDROIT, notamment le texte et une vue d'ensemble, sont disponibles sur le site Internet d'UNIDROIT à l'adresse <http://www.unidroit.org/fr/instruments/contrats-du-commerce-international/principes-dunidroit-2010-fr>

organisé par thèmes et par sous-thèmes, ainsi que les renvois à tous les passages du Guide qui traitent de cette question. Deuxièmement, les lecteurs pourraient souhaiter se référer à un chapitre ou à une section spécifique en consultant la table des matières qui se trouve au début du Guide. Troisièmement, les lecteurs peuvent parcourir le texte et suivre les renvois vers d'autres aspects de sujets qui les intéressent. Au sein de chaque chapitre, des renvois indiquent que le sujet en question est traité de façon plus détaillée ailleurs dans le Guide.

INTRODUCTION

I. Introduction générale à l'agriculture contractuelle

1. Dans la plupart des pays du monde, l'organisation de la production agricole dans le cadre d'un contrat entre des producteurs et leurs acheteurs est une pratique ancienne pour de nombreux produits agricoles. Par l'intermédiaire de l'agriculture contractuelle, des transformateurs, des négociants, des distributeurs et autres acheteurs de produits agricoles organisent leurs systèmes d'approvisionnement en fonction de leurs besoins spécifiques quant à la quantité, la qualité et la date de livraison, dans le cadre de la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Les contrats peuvent également préciser les procédés de production auxquels les producteurs devront se conformer pour leurs activités de culture ou d'élevage, souvent dans le but d'assurer le respect des normes nationales et internationales de sécurité et de qualité s'appliquant à la production et au commerce de denrées alimentaires et de produits agricoles.

2. L'agriculture contractuelle est un mécanisme bien connu pour coordonner la production et le commerce agricoles et s'est considérablement développée au cours des dernières années. L'intérêt croissant pour l'agriculture contractuelle est lié aux transformations récentes qui ont touché les systèmes alimentaires et agricoles tandis que le recours à des stratégies d'achat plus traditionnelles fondées sur le marché libre pour répondre aux demandes des consommateurs apparaît de moins en moins approprié. La croissance démographique (dans les régions à urbanisation rapide, par exemple) et l'élévation du niveau de vie exigent de disposer de plus importantes quantités de nourriture; les avancées scientifiques et technologiques ont également contribué dans une large mesure à modifier la demande du marché, le fonctionnement des chaînes d'approvisionnement et la production de matières premières. Le recours à l'agriculture contractuelle est en plein essor dans les pays en développement, où il ouvre des perspectives encourageantes pour le développement économique et social en offrant aux producteurs locaux un accès aux marchés et un appui sous forme de transfert de technologies et d'accès au crédit. En outre, l'agriculture contractuelle est considérée comme un moyen possible pour réduire la pauvreté, contribuer au développement et à l'emploi en milieu rural et accroître la sécurité alimentaire.

3. Dans une perspective économique large, on entend généralement par “agriculture contractuelle” “un mode particulier de gouvernance de la chaîne d’approvisionnement mis en place par des entreprises en vue de sécuriser l’accès à des produits agricoles, à des matières premières et à d’autres produits répondant aux caractéristiques souhaitées en ce qui concerne la qualité, la quantité, et les lieu et date de livraison. [...] Le contrat est un mode de coordination immédiat, dans le cadre duquel les conditions de l’échange sont stipulées entre les partenaires à la transaction dans un accord contraignant et exécutoire. Les stipulations peuvent être plus ou moins détaillées et porter sur les techniques de production, le mode de détermination du prix, la répartition des risques et d’autres caractéristiques relatives aux produits et à la transaction”¹.

4. Cette définition de l’agriculture contractuelle se concentre sur la coordination entre les différentes parties d’une chaîne d’approvisionnement comprenant différents participants et différentes modalités contractuelles. L’agriculture contractuelle diffère toutefois de la vente directe entre des producteurs et des acheteurs dans le cadre de transactions au comptant sur le marché libre, où le produit est livré immédiatement moyennant le paiement du prix. En effet, l’agriculture contractuelle repose sur des accords qui sont conclus soit pendant la production, soit, ce qui est plus fréquent, avant qu’elle ne commence, ce qui fournit la certitude de la livraison future des produits et garantit l’approvisionnement. Plusieurs modalités contractuelles servent cette fonction dans la pratique. Si certaines formes contractuelles sont fondées sur des relations traditionnelles, que ce soit pour la vente future de produits ou l’octroi de droits sur la production liés à des droits d’usage de la terre ou des animaux, l’agriculture contractuelle compte parmi les formes d’activités qui se sont récemment développées en réponse aux nouveaux besoins de l’environnement économique.

5. Tout en reconnaissant que la notion d’agriculture contractuelle peut être très large, comme nous le verrons à la section II, “Champ d’application du Guide”, paras. 35-37 ci-dessous, le Guide examine plus particulièrement une modalité de production agricole fondée sur un accord entre un producteur et une autre partie – généralement une société agroalimentaire. En vertu de cet accord – désigné par le terme “contrat de production agricole”, le producteur s’engage à produire et à livrer des produits agricoles conformément aux spécifications du contractant. Le contractant s’engage en contrepartie à

1 Da Silva, C.A., *The Growing Role of Contract Farming in Agri-food Systems Development: Drivers, Theory and Practice*. (Rome, Service de la gestion, de la commercialisation et des finances agricoles, FAO, 2005).

acheter les produits à un prix convenu et participe généralement aux activités de production, par exemple en fournissant des intrants et des conseils techniques.

A. Variété des formes d'agriculture contractuelle dans la pratique

6. L'agriculture contractuelle peut prendre des formes diverses en fonction de nombreux facteurs, allant de l'environnement global aux conditions particulières de l'opération en question. Il existe des différences importantes selon les régions, les pays du monde ainsi que leur niveau de développement économique, qui influent sur la structure du secteur et des marchés agricoles. Dans les économies avancées, le recours à l'agriculture contractuelle s'est intensifié à la suite de la transformation du secteur agricole au cours de la seconde moitié du vingtième siècle. Ce phénomène s'est accompagné d'innovations technologiques importantes dans les domaines du transport, de la logistique et des télécommunications ainsi que dans celui du développement de l'accès au crédit, lequel a permis d'accroître l'investissement dans le secteur productif. Une autre des tendances constatées dans les économies avancées, est celle par laquelle les acteurs dans les secteurs de la transformation et de la distribution sont de plus en plus concentrés aux niveaux national et international; les marchés sont ainsi de plus en plus interconnectés et soumis à des normes communes de qualité et de traçabilité. Par ailleurs, dans les pays émergents et en développement, les réalités peuvent être contrastées. On peut y trouver certaines caractéristiques de marché qui reflètent des modèles de développement parmi les plus avancés des pays industrialisés. Ces caractéristiques peuvent néanmoins coexister avec des formes traditionnelles de production mises en œuvre par de petits producteurs. Quant aux caractéristiques de l'opération, elles peuvent être influencées par les conditions particulières relatives à une relation de production agricole. Ces éléments peuvent avoir trait aux particularités des parties elles-mêmes et seront examinés de façon approfondie au Chapitre 2.

7. Différents modèles ont été proposés pour définir et décrire la structure de l'agriculture contractuelle, notamment dans les pays en développement. Ces modèles comprennent le modèle centralisé, le modèle de la plantation-mère, le modèle multipartite, le modèle informel et le modèle intermédiaire². Le modèle centralisé s'applique à un contractant centralisé qui achète la production d'un grand nombre de petits agriculteurs, généralement avec une

2 Eaton, C. et Shepherd, A., *L'agriculture contractuelle: des partenariats pour la croissance*. Département de l'agriculture, FAO, Bulletin 145, Rome, 2001, p. 50 et suiv.

allocation de quotas stricte et un contrôle rigoureux de qualité. De la même manière, dans le modèle de la plantation-mère, le contractant dirige un domaine central ou une plantation, ce qui lui permet de remplir ses engagements vis-à-vis de ses acheteurs en cas de production insuffisante de la part des producteurs ou de garantir un flux d'approvisionnement aux installations de transformation. Le modèle de la plantation-mère peut également être utilisé à des fins de recherche, de vulgarisation ou de reproduction. Le modèle multipartite, quant à lui, peut impliquer plusieurs partenaires, parmi lesquels des organismes publics, des organisations non gouvernementales ou des entreprises privées (notamment des organismes chargés de l'octroi de crédits, de la gestion de la qualité, de la transformation et de la commercialisation et qui sont tous susceptibles de participer conjointement aux contrats avec les producteurs). Dans le cadre du modèle informel, des entrepreneurs individuels ou de petites sociétés concluent des contrats saisonniers de production simples et informels avec des producteurs et bénéficient parfois de services de vulgarisation fournis par les pouvoirs publics en soutien aux producteurs. Enfin, le modèle intermédiaire représente une variante des modèles décrits ci-dessus, dans le cas où un intermédiaire (tel qu'une organisation non gouvernementale) sert de lien entre le producteur et le contractant.

8. Pratiquement tous les produits agricoles peuvent faire l'objet d'un contrat de production agricole (notamment les cultures, les animaux d'élevage y compris d'aquaculture et les produits forestiers), en vue d'une consommation humaine ou animale, ou bien d'un usage industriel. La nature du produit a une incidence importante sur la façon dont est structurée la relation et le contenu du contrat, en particulier pour ce qui est des obligations mises à la charge de chacune des parties. Le Guide n'a pas pour but d'aborder toutes les spécificités propres à chaque type de produit agricole. Cependant, il est possible de dégager des traits communs pour des catégories générales de produits, qui sont susceptibles de déterminer certaines particularités du contrat de production agricole.

9. La production de biens destinés à la consommation humaine ou animale (y compris pour l'industrie des produits cosmétiques et l'industrie pharmaceutique) doit respecter des normes de sécurité (voir Chapitre 3, paras. 57-59). En particulier, les denrées périssables sont souvent produites sous contrat, étant donné qu'elles nécessitent une coordination efficace avec la phase de commercialisation. Elles entraînent également des risques plus élevés pendant la phase de production et le processus de manipulation, et sont soumises à des contraintes de temps spécifiques pour la préservation de la qualité et de la sécurité du produit. Afin d'éviter risques et aléas, de nombreux produits doivent respecter des protocoles normalisés. Des procédures de

contrôle et d'intervention établies par les réglementations en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire des marchés de destination devront être appliquées. Ces aspects peuvent être régis dans le contrat par des renvois à des normes volontaires telles que les bonnes pratiques agricoles. Le producteur qui opte pour la production de tels produits doit généralement posséder un certain niveau de compétences et se soumettre à un respect strict des obligations en matière de qualité et de traçabilité. Cela suppose également un niveau de soutien assez intense de la part du contractant, qui devra fournir des intrants spécifiques ainsi qu'une assistance technique et une supervision.

10. De nombreux produits requièrent d'importants investissements en capitaux dans des infrastructures et installations, tels que des machines pour la production et les opérations de post-récolte (par exemple, des tracteurs et autres machines agricoles, des systèmes d'irrigation et des granges). A cet effet, en particulier en l'absence d'institutions de crédit spécialisées pour l'agriculture et en cas d'accès limité au crédit, les contractants peuvent financer le producteur. Un tel financement impose généralement à celui-ci une obligation de remboursement. Au vu des risques considérables liés aux investissements auxquels le producteur peut être exposé, il est important que les parties examinent de façon minutieuse les différents aspects des obligations afférentes au financement, ainsi que les stipulations relatives à la durée, au renouvellement et à la résiliation du contrat (voir Chapitre 3, paras. 87-91 et Chapitre 6 pour un examen plus approfondi).

11. Les produits ont bien entendu des cycles de production différents, ce qui a des répercussions sur les contrats de production agricole. Certains produits ont un cycle de quelques semaines, tandis que d'autres ont des cycles de plusieurs années, comme c'est généralement le cas pour un grand nombre de cultures arbustives et de productions sylvicoles. Le cycle de production détermine généralement la durée du contrat et, en combinaison avec d'autres stipulations contractuelles, est susceptible de modifier considérablement la perspective que peuvent avoir les parties de s'appuyer sur des relations stables (voir Chapitre 6, paras. 4-10).

12. Les contrats de production agricole conviennent particulièrement aux produits à forte intensité de main-d'œuvre, en particulier lorsque la phase de production ou les opérations de post-récolte (comme le tri, le calibrage, le séchage et le conditionnement) requièrent une manipulation particulièrement soignée. Dans de tels cas, les acheteurs pourront trouver des avantages supplémentaires à faire cultiver des produits sous contrat par de petits exploitants ou par des exploitations familiales, notamment dans les pays en développement. Les cultures et animaux d'élevage qui nécessitent une étroite surveillance ou des soins importants pendant la période de croissance, ou le

cycle d'élevage, reposent souvent sur une main-d'œuvre familiale et peuvent généralement être produits de façon plus efficace par de petites exploitations plutôt que par de grandes unités faisant appel à de la main-d'œuvre extérieure. Du fait de ces caractéristiques, les pays où le coût de la main-d'œuvre est peu élevé sont particulièrement intéressants pour les investisseurs qui souhaitent développer des produits différenciés à haute valeur ajoutée pour les marchés nationaux ou d'exportation. Les produits issus de l'horticulture en sont un exemple.

13. Dans une perspective analogue, les contrats de production agricole sont souvent utilisés lorsqu'il est important d'assurer la traçabilité des produits et de vérifier qu'ils conservent certaines caractéristiques tout au long de la filière. Les systèmes de préservation de l'identité des produits désignent des modalités qui permettent d'isoler et de conserver l'identité de lots de produits fongibles. Ils sont utilisés pour des produits à valeur ajoutée (comme les produits biologiques), pour des variétés spéciales qui nécessitent souvent d'utiliser une technologie ou des méthodes de production particulières ou pour de nouveaux produits destinés à de nouveaux marchés, qui peuvent être testés à plus petite échelle et faire l'objet d'une surveillance étroite. La production de ce type de biens suppose généralement des obligations plus strictes et plus contraignantes pour le producteur qui doit respecter des normes d'exécution – à la fois pour ce qui est du produit final et du processus de production, avec des exigences strictes en matière de traçabilité et souvent une vérification par un tiers. Le producteur pourra également être tenu d'obtenir des licences de transfert de technologies, d'assumer des obligations de confidentialité à l'égard de tiers et de s'acquitter d'obligations découlant de droits de propriété détenus par le contractant (titres de propriété, brevets et autres droits de propriété intellectuelle sur les produits). En règle générale, ces produits feront l'objet d'un contrat d'exclusivité, ce qui signifie que le producteur doit livrer toute sa production, y compris toute partie de la production non conforme, ainsi que les déchets et les résidus (voir Chapitre 3, paras. 18-21).

14. Une large catégorie de produits est destinée non pas à la consommation humaine mais à un usage industriel, par exemple dans le secteur textile ou chimique. En outre, la demande croissante de sources d'énergie renouvelables a provoqué le développement considérable de la culture de matières premières pour la production de bioénergie. Alors que ces matières premières sont souvent cultivées selon des modes d'agriculture intensive sur de grandes exploitations, les investisseurs ont de plus en plus recours à l'agriculture contractuelle. De même, la filière bois a recours à l'agriculture contractuelle pour s'approvisionner en matières premières, ce qui peut aussi être considéré comme un moyen de contribuer à la gestion durable des forêts. Sans que cela

se limite à ces cultures particulières, on notera que les pouvoirs publics participent souvent à des programmes d'investissement et règlementent parfois les contrats individuels au vu de leur incidence sur les plans économique, social et environnemental.

B. Avantages et risques de l'agriculture contractuelle

15. L'agriculture contractuelle est généralement reconnue pour sa capacité à soutenir et à développer le secteur productif en contribuant à la formation du capital, au transfert de technologies, à l'augmentation de la production agricole et des rendements, au développement économique et social et au développement durable. Les consommateurs finaux ainsi que les participants de la chaîne d'approvisionnement peuvent également tirer parti non seulement de sources d'approvisionnement en matières premières diversifiées et stables, mais aussi de systèmes de transformation et de distribution efficaces. Les pouvoirs publics sont de plus en plus conscients du rôle que l'agriculture contractuelle peut jouer dans le développement agricole: des gouvernements ont en effet mis en place des politiques destinées à créer des conditions favorables pour attirer les investisseurs du secteur privé et coordonner les projets avec les producteurs locaux, parfois dans le cadre de partenariats public-privé.

16. L'agriculture contractuelle peut présenter également des risques et des effets indésirables. Une mauvaise utilisation du crédit fourni par le contractant peut donner lieu à des niveaux d'endettement insoutenables pour le producteur. Les changements des conditions de travail auxquels sont soumis la famille ou les ouvriers du producteur peuvent poser problème dans certains contextes. Toutes les questions touchant au travail sont susceptibles d'avoir des implications délicates, notamment lorsque le cadre réglementaire ne prévoit pas de protection suffisante du producteur ou de la communauté. Selon le contexte particulier, si elles ne sont pas suffisamment protégées, les femmes ne bénéficient pas toujours pleinement des avantages qu'elles pourraient tirer des contrats. Ainsi, la transition d'une agriculture de subsistance à des cultures de rapport peut créer des problèmes liés à la production de monocultures (tels qu'une perte de la biodiversité, voire une atteinte à la sécurité alimentaire du producteur). Les risques de défaillance contractuelle peuvent être exacerbés par l'inefficacité des procédures d'exécution et de règlement des différends. Le règlement judiciaire des différends est rarement utilisé dans le cadre de l'agriculture contractuelle dans les pays en développement (voir Chapitre 7, paras. 46-48), étant donné que les différends ont souvent trait à des questions factuelles découlant de relations de longue durée et portant sur des montants financiers relativement faibles. Dans ces circonstances, l'octroi d'une réparation par un juge implique généralement

une procédure longue et onéreuse, qui est par conséquent souvent évitée par les parties.

17. Compte tenu des avantages que peut procurer l'agriculture contractuelle, mais aussi afin d'en limiter les risques, certains gouvernements s'engagent directement dans des programmes d'agriculture contractuelle. Leur action peut consister en des politiques ciblées d'incitation pour les investisseurs et les producteurs dans le cadre de programmes de développement économique et social, ou encore en des réglementations applicables à certains aspects particuliers de la relation entre les parties (voir Chapitre 1, paras. 7-10).

18. Les développements qui suivent offrent une vue d'ensemble des avantages et des risques susceptibles de se présenter dans le cadre de l'agriculture contractuelle. Une attention spéciale est consacrée au contrat de production agricole en tant qu'outil permettant d'éviter et de maîtriser les risques, de transférer technologie et savoir-faire, mais également comme vecteur financier et de crédit à même de contribuer au développement économique, social et environnemental.

1. Limitation des risques

19. L'un des principaux avantages du contrat de production agricole est qu'il permet aux parties de limiter les risques liés à la fois à la production et à la commercialisation des produits. Par l'intermédiaire du contrat – ou d'un ensemble de contrats individuels –, le contractant s'assure une régularité d'approvisionnement qui lui permet d'optimiser la capacité de ses installations de transformation, la gestion des stocks et la régularité de l'offre envers ses acheteurs. Le contractant, en organisant la production en amont, peut planifier la quantité de produits nécessaire au regard de son calendrier de production et ainsi se protéger contre les fluctuations du marché. En outre, le contractant s'assure que le produit répond aux critères de qualité requis, tant pour ce qui est de sa variété que de sa conformité à des caractéristiques préétablies. Cela lui permet de s'assurer également de la conformité du produit aux normes réglementaires et volontaires en matière de sécurité alimentaire et, de plus en plus souvent, à des normes relatives aux questions sociales et environnementales. La traçabilité et la certification des produits sont de plus en plus utilisées ou exigées pour établir la preuve de la conformité.

20. Le contrat de production agricole offre au producteur une meilleure certitude d'accès au marché, en ce que le contractant s'engage à acheter le produit, souvent même en vertu d'une clause d'exclusivité qui lui confère un droit sur l'ensemble de la production. (voir Chapitre 3, paras. 18-21). Le

producteur peut ainsi compter sur un revenu prévisible et mieux organiser son activité de production. Il est ainsi à l'abri des fluctuations du marché et peut accéder à de nouvelles opportunités pour développer de nouveaux produits et les écouler sur de nouveaux marchés. Le transfert au contractant de certaines responsabilités, soit par le biais de l'acquisition d'un pouvoir de décision, soit par l'attribution de responsabilités partagées, permet au producteur de réduire les risques et aléas liés à la production. Par exemple, le contrat peut mettre à la charge du contractant une partie des pertes en cas d'événement météorologique imprévu qui endommagerait la récolte.

21. Pour les deux parties, le respect des engagements repose à la fois sur les avantages escomptés de relations fructueuses et sur les risques encourus en cas de manquement. Lorsque les relations sont bâties sur la durée et offrent aux parties des avantages mutuels durables et non pas seulement à court terme, les risques de rupture du contrat sont moins importants, les parties étant incitées à honorer leurs engagements plutôt qu'à mettre en péril leur relation.

22. Il est fréquent que des transformateurs ou des distributeurs à moyenne ou à grande échelle disposant de capacités de gestion avancée traitent avec un très grand nombre de petits ou moyens producteurs, ce qui leur permet de répartir les risques de perte. Les producteurs, de leur côté, n'ont parfois pas la possibilité de conclure un contrat avec une autre partie en cas de résolution ou de non-renouvellement du contrat; et même en présence d'autres acheteurs, ils ne sont pas toujours en droit de se tourner vers eux, y compris si on leur propose un meilleur prix. Ceci montre que les mécanismes choisis par une partie en vue de limiter ses risques peuvent ne pas être à l'avantage de l'autre partie, et souligne l'importance de l'adoption d'une attitude de gestion positive de partage des risques par le contractant, reposant sur la participation de représentants des producteurs.

23. La limitation des risques dans le contexte de l'agriculture contractuelle peut également s'étendre à la question de la propriété des terres. Lors de la définition de leur stratégie commerciale, les entreprises de transformation alimentaire et les investisseurs peuvent avoir recours à l'agriculture contractuelle sans investir directement au moyen d'acquisitions foncières ou de baux de longue durée. Dans certains environnements, les transactions foncières sont soumises à des restrictions, en particulier pour les investisseurs étrangers, et lorsqu'elle est possible, la possession ou la gestion directe de terres nécessite des investissements et charges importants, que l'investisseur ne souhaite pas toujours assumer. En outre, comme les questions liées à l'acquisition et à la location de terres de vastes étendues font l'objet d'une sensibilisation croissante à l'échelle mondiale, les

contractants potentiels sont moins enclins à effectuer de tels investissements dans les pays en développement, parce qu'ils craignent les répercussions négatives sur le plan social ou politique. Cependant, les investisseurs exercent souvent des activités d'agriculture contractuelle en parallèle à l'exploitation directe d'une plantation qu'ils contrôlent, ce qui leur permet de limiter les risques liés à la production et les risques d'atteinte à la réputation (voir ci-dessus au para. 7 sur le modèle d'agriculture contractuelle de la plantation-mère).

24. Comme mentionné plus haut, la limitation des risques est à distinguer de la répartition des risques. Les stratégies de limitation des risques employées par une partie ne se traduisent pas toujours par une limitation des risques pour les deux parties et peuvent avoir pour effet de transférer le risque d'une partie à l'autre. La question de la répartition des risques entre les parties peut être appréhendée au vu de considérations globales: par exemple, comprendre quelle partie est généralement en meilleure position pour faire face aux risques et les gérer, et si un certain mode de répartition de ceux-ci pourrait porter atteinte aux avantages mutuels de la relation. Le contractant est souvent dans une meilleure position pour assumer certains risques, car il dispose d'une structure et de ressources plus importantes qui lui permettent de prendre en charge plus de risques sans compromettre sa propre viabilité. A l'inverse, dans certains cas, le transfert de risques, même mineurs, du contractant au producteur peut mettre en péril la relation contractuelle dans son ensemble, dès lors que le petit producteur est dans l'incapacité d'assumer cette charge supplémentaire (voir Chapitre 3, paras. 6-21 pour un examen plus détaillé de la répartition des risques au moyens des obligations contractuelles).

25. Pour comprendre pleinement les mécanismes de répartition et de limitation des risques dans un contrat de production agricole, il faut considérer le contrat dans son ensemble. Un contrat à long terme garantissant un accès au marché et un approvisionnement régulier en produits peut avoir des conditions de prix relativement inférieures à celles d'un contrat à court terme. De même, un système d'assurance intégré au contrat (couvrant, par exemple, la mortalité des poussins dans un contrat d'élevage de volailles) peut effectivement réduire certains risques pour une partie, mais peut également aller de pair avec un prix final inférieur ayant pour effet d'équilibrer les risques entre les parties. Il est par conséquent recommandé aux parties d'examiner ouvertement et honnêtement la relation entre les différentes clauses afférentes aux risques afin de favoriser la confiance mutuelle et de contribuer à une meilleure compréhension du contrat.

2. Accès au crédit

26. Un autre aspect important de l'agriculture contractuelle est qu'elle peut servir de vecteur de crédit. L'agriculture contractuelle encourage le financement de la chaîne d'approvisionnement en facilitant l'octroi de crédits aux producteurs et aux contractants, avec les avantages qui en découlent pour tous les participants de la chaîne. Il est fréquent que le contractant participe au fonds de roulement du producteur soit par des apports directs, soit en garantissant l'apport de capitaux par des tiers, ou encore au moyen d'intrants (tels que des semences, des plants, des engrais et d'autres produits phytosanitaires et des animaux et des produits vétérinaires) et de services (comme la préparation de la terre, la plantation, la récolte ou le transport des produits) à titre d'acompte sur les livraisons futures (voir Chapitre 3, paras. 64-72). Le producteur peut ainsi commencer à produire sans avoir à avancer des sommes dont il ne disposerait peut-être pas autrement. Sont notamment concernés les petits producteurs et les exploitants qui ne peuvent pas placer de terres en garantie et ne sont donc pas en mesure d'obtenir de crédit auprès de la plupart des banques commerciales.

27. Dans bien des cas, le producteur peut également utiliser le contrat et les revenus futurs pour contracter un prêt ou accroître sa capacité d'emprunt auprès d'établissements de crédit tels que des institutions de micro-crédit ou des institutions bancaires commerciales. Dans certains systèmes, au lieu de conférer un gage sur la terre ou sur la production elle-même, le producteur peut affecter les revenus à venir en garantie à des tiers créanciers. Le contractant a également la possibilité de se porter garant ou d'effectuer des paiements directs à la banque en remboursement de la dette du producteur, le producteur cédant à la banque ses droits au paiement. Des organismes publics peuvent également intervenir, comme initiateurs de l'ensemble de l'opération ou fournisseurs de garanties pour des prêts dans le cadre de programmes publics de développement. Par ailleurs, le contractant peut parfois utiliser le contrat de production agricole en vue d'obtenir un crédit auprès d'une banque. Dans certains cas, le prix fixé au contrat pour le montant des créances futures peut ensuite être utilisé pour obtenir un prêt bancaire.

28. Dans certaines situations toutefois, il arrive que l'octroi d'un crédit présente des risques supplémentaires pour les parties, soit parce qu'il entraîne des niveaux d'endettement élevés, soit parce que le producteur ne parvient pas à rembourser les avances versées par le contractant ou les prêts octroyés en vue de satisfaire les conditions posées par le contractant dans le contrat de production agricole. Ces problèmes peuvent émerger après une mauvaise production saisonnière et des prix de marché plus bas que prévu, ou plus généralement en raison de clauses défavorables rédigées par la partie en

position de force. Cela met en évidence les problèmes que les fluctuations du marché et l'inégalité des parties peuvent causer. De plus, l'incapacité du producteur à rembourser des avances importantes peut également peser financièrement sur le contractant, cette perte de revenus pouvant le mettre lui aussi en difficulté. Des problèmes semblables peuvent également survenir lorsque le producteur choisit de vendre à un tiers la production qui a été financée à l'avance par le contractant. Dans ce cas, le contractant perd à la fois les avances et le produit final.

3. Transfert de technologie et de savoir-faire

29. Les contrats de production agricole peuvent améliorer l'accès aux marchés en apportant aux producteurs des techniques plus récentes et un important savoir-faire. Pour ce qui est de la technologie, le contractant fournit souvent les intrants au producteur et peut également offrir des services techniques et des services de gestion afin de soutenir la capacité de production du producteur et lui permettre d'obtenir de meilleurs rendements et une meilleure qualité du produit à des prix inférieurs. Toutefois, dans certains cas, le contractant s'appuiera au contraire sur les compétences et le savoir-faire particuliers du producteur (voir Chapitre 3, para. 81).

30. De même, au vu de l'utilisation croissante de techniques sophistiquées dans l'agriculture, les contractants peuvent utiliser des stipulations du contrat pour organiser le processus de production et s'assurer que le producteur applique les méthodes exigées en contrôlant le processus de production et en proposant des formations, s'il y a lieu. Des structures ou des conditions contractuelles particulières permettent au contractant de protéger son droit de propriété sur les produits ou sur les processus, tel que des droits de propriété ou des droits de propriété intellectuelle détenus sur les semences ou les animaux (voir Chapitre 3, paras. 8-12 et paras. 95-104). En grande partie du fait de ces deux caractéristiques, l'agriculture contractuelle est souvent un mécanisme qui se prête au développement de nouveaux produits destinés à de nouveaux marchés, à l'introduction de procédés de production novateurs et, surtout elle permet au producteur d'accéder à la technologie agronomique et au savoir-faire du contractant qui sont nécessaires pour la production et les marchés spécialisés. Dans de nombreuses situations, en utilisant la technologie et le savoir-faire transférés, le producteur pourrait se retrouver dans une meilleure position pour commencer ou poursuivre une nouvelle production, y compris après la fin de la relation contractuelle. Il convient toutefois de souligner qu'un transfert de technologie à des producteurs peut être limité par des questions liées aux droits de propriété intellectuelle.

31. Dans certains contextes, un risque peut exister pour les deux parties en raison de l'introduction de nouvelles variétés de produits, d'une nouvelle technologie ou de méthodes de production intensives pouvant entraîner une perturbation des méthodes traditionnelles et des moyens d'existence. Les parties à un contrat de production agricole devraient prêter attention aux situations économiques, sociales et environnementales dans lesquelles elles introduisent l'utilisation de nouvelles technologies et de nouveaux savoir-faire.

4. Développement économique, social et environnemental

32. A un niveau global, l'agriculture contractuelle a potentiellement la capacité de créer de la richesse économique, de contribuer à l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement par la production de plus grandes quantités de produits de meilleure qualité, ainsi que de permettre d'atteindre des objectifs de sécurité alimentaire. L'agriculture contractuelle soutient généralement l'agriculture familiale en permettant aux petits producteurs de continuer à travailler sur leur terre. Ce potentiel de l'agriculture contractuelle bénéficie surtout aux petits producteurs des pays en développement où elle leur ouvre des possibilités, leur permettant ainsi de passer de la production de subsistance à la production commerciale. L'agriculture contractuelle peut contribuer à atteindre des objectifs sociaux par le biais d'obligations contractuelles spécifiques des parties. Celles-ci peuvent, par exemple, encourager la formation de groupes ou d'associations de producteurs visant à renforcer les capacités des petits producteurs, assurer de meilleures conditions de travail pour les ouvriers ou favoriser l'inclusion de certaines catégories de personnes (par exemple, les femmes ou les communautés traditionnelles). Les préoccupations environnementales, qui prennent une place de plus en plus importante dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, se retrouvent également dans l'agriculture contractuelle. Les parties à des contrats de production agricole accordent une attention croissante à la viabilité écologique des pratiques de production, en allant souvent au-delà des exigences imposées par la loi.

33. Il est important d'assurer que les activités d'agriculture contractuelle ne portent pas atteinte à des aspects essentiels pour la sécurité alimentaire et la nutrition (comme la biodiversité locale qui garantit l'existence de régimes alimentaires diversifiés et durables et assure une nutrition suffisante). Dans le cadre de monocultures, les pratiques contractuelles optimales doivent permettre d'accéder à des ressources alimentaires locales en autorisant le producteur à cultiver une partie des terres pour la production de subsistance. Cette pratique pourrait limiter les problèmes causés par la monoculture et

garantir un accès direct aux produits alimentaires lorsque les marchés locaux sont affectés par des prix élevés.

34. L'agriculture contractuelle, si elle est mise en œuvre conformément aux Principes directeurs des Nations Unies relatifs aux entreprises et aux droits de l'Homme, pourrait avoir des retombées bénéfiques dans le domaine du droit au travail et améliorer les conditions de travail en milieu rural. En promouvant l'accès des petits agriculteurs aux marchés, l'agriculture contractuelle contribue à accroître la productivité. L'agriculture contractuelle contribue ainsi à garantir de meilleurs revenus pour les petits exploitants, à créer de nouveaux emplois et, de manière générale, à une plus grande stabilité de l'emploi en milieu rural. En outre, l'agriculture contractuelle peut constituer un vecteur non négligeable pour étendre l'application des normes internationales du travail aux travailleurs ruraux. Souvent, les ouvriers agricoles ne sont pas couverts par certains aspects de la législation du travail au niveau national. De plus, la majorité des travailleurs pauvres et défavorisés dans les secteurs de l'agriculture, des forêts et des pêches sont employés dans l'économie informelle et peuvent se retrouver exclus, dans la pratique, de nombreuses protections offertes par la législation du travail. La mise en application des normes internationales du travail dans le secteur agricole et pour les emplois ruraux connexes par leur incorporation dans les contrats de production agricole favoriserait la promotion de meilleures conditions de travail dans les zones rurales et favoriserait, en l'encourageant, le secteur formel. Cela permettrait d'étendre les règles internationales en matière de droit du travail à la fois aux agriculteurs déjà couverts par les législations du travail nationales et à ceux qui ne le sont pas, comme les personnes participant à de petites exploitations familiales. En particulier, les gouvernements peuvent promouvoir une agriculture durable, des pratiques et des techniques agricoles plus performantes et plus sûres en vue de réduire les risques au travail, ainsi que des pratiques et des technologies permettant d'économiser de la main-d'œuvre et, ainsi, de moins dépendre du travail des enfants et d'alléger la charge de travail des femmes. A cet égard, les accords responsables d'agriculture contractuelle peuvent représenter un instrument important. A l'inverse, en l'absence de garanties suffisantes et de contrôle approprié, les travailleurs, notamment les femmes, peuvent se trouver soumis à de mauvaises conditions de travail avec le risque que le travail des enfants augmente.

II. Champ d'application du Guide

35. La notion d'agriculture contractuelle peut être très large et il existe des différences considérables d'un accord à l'autre. Le but du Guide n'est cependant pas de couvrir tous les contrats d'agriculture possibles ou toutes les

variétés de contrats susceptibles de relever du cadre de l'agriculture contractuelle. Le champ d'application du Guide se limite en effet à la relation bilatérale entre le producteur et le contractant, désignée dans le Guide par le terme "contrat de production agricole". Les contrats de production agricole présentent un certain nombre de caractéristiques qui diffèrent des structures ou types de contrats habituels qui peuvent être déjà connus et bien définis dans le cadre réglementaire national.

A. Le contrat de production agricole couvert par le Guide

36. Le contrat de production agricole qui fait l'objet du Guide implique généralement deux parties: un "producteur" intervenant directement dans la production agricole en tant que personne ou entreprise indépendante, et un "contractant" qui s'est engagé à acheter ces produits ou alors à en prendre livraison, consistant généralement en une entreprise agroalimentaire exerçant des activités de transformation ou de distribution. Les accords peuvent aussi faire partie d'une opération plus complexe impliquant d'autres parties (par exemple, plusieurs producteurs, un organisme public, un fournisseur d'intrants ou une institution bancaire). De ce fait, des relations contractuelles extérieures peuvent influencer sur le contrat de production agricole ou être influencées par celui-ci. La participation d'autres parties est examinée dans le Guide uniquement dans la mesure où elle peut affecter les obligations réciproques du producteur et du contractant et les moyens dont ils disposent en cas d'inexécution.

37. Les parties concluent le contrat avant le début de la production, et le contrat est souvent fixé pour une durée déterminée, pour un ou plusieurs cycles de production. Dans les relations d'agriculture contractuelle durables, les termes contractuels font souvent l'objet d'un réexamen annuel. Chaque période contractuelle n'est pas seulement une transaction ponctuelle mais s'insère dans le cadre d'une relation à long terme, permettant aux parties d'organiser leurs activités, en particulier les investissements en infrastructure et leurs engagements financiers. Les questions relatives à la durée du contrat, à son renouvellement et à sa résiliation sont examinées de façon plus détaillée dans le Chapitre 6 du Guide, tandis que celles relatives au prix, qui peut être déterminé à différents moments selon différentes formules, sont traitées de façon approfondie au sein du Chapitre 3. Un contrat de production agricole se distingue d'autres accords (comme les contrats de livraison à terme classiques) par le fait que le contractant non seulement établit le cahier des charges pour ce qui est du produit final – sa qualité, sa quantité et le moment de sa livraison – mais exerce un certain degré d'influence sur le processus de production. Cet aspect est développé dans la section suivante.

B. La participation du contractant à la production

38. Dans le cadre d'un contrat de production agricole, le contractant assure généralement un certain niveau d'encadrement et de supervision pendant le processus de production. Ce contrôle concerne généralement un ou plusieurs éléments suivants:

- la fourniture de certains intrants matériels (semences, engrais, pesticides, jeunes animaux, produits vétérinaires, etc.) que le producteur doit utiliser pour la production sous contrat; le contractant peut aussi spécifier les intrants à utiliser, ainsi que les fournisseurs de ces intrants;
- la fourniture (soit directement soit par l'intermédiaire d'un sous-traitant) de certains services sur le lieu de production (comme la préparation du sol, la récolte, etc.); la fourniture de technologie (le savoir-faire et l'utilisation de brevets et de droits de propriété intellectuelle) et l'assistance technique;
- un soutien financier, tel que des avances (habituellement sous forme d'un crédit pour les intrants), des prêts, des garanties, etc., permettant généralement au producteur de faire face aux coûts de production;
- la participation au processus de production, par le biais d'interventions en matière de planification, d'instructions, de directives, le contrôle et la supervision de certaines opérations essentielles ou de l'ensemble du processus, impliquant de conseiller et de former le producteur, ainsi que l'inspection et la vérification de la conformité pendant le processus sur le lieu de production.

39. Les différentes combinaisons possibles des obligations qui incombent aux parties, en particulier l'intensité du contrôle exercé par le contractant, peuvent déterminer différents modèles économiques qui vont d'une forme collaborative à une structure intégrée. Cette dernière se réfère à une intégration quasi-verticale que l'on retrouve souvent dans l'agriculture contractuelle. Les marchés et produits particuliers, ainsi que la structure organisationnelle de l'entreprise, influenceront considérablement sur le niveau d'intégration. Des relations étroitement intégrées peuvent voir le jour lorsque les contractants sont concentrés (dans des proportions plus ou moins grandes) et se font concurrence sur un marché spécifique, en développant des lignes de produits spécialisées nécessitant des matières premières et des méthodes de production particulières mises au point par le contractant et conférant au produit final une identité de marché. Les différentes obligations mises à la

charge du producteur dans le cadre de relations intégrées et leurs conséquences juridiques sont examinées au Chapitre 3. Cependant, dans certaines situations, la nature et l'intensité des liens entre les parties peuvent conduire à une qualification juridique particulière, comme illustré ci-dessous.

C. *Distinction entre des contrats de production agricole et des partenariats et des relations de travail*

40. Tel que compris dans le Guide, un contrat de production agricole suppose des parties juridiquement indépendantes. Dans le cas de relations intégrées, le degré et la forme du contrôle exercé par le contractant ne doivent pas modifier la nature juridique de la relation pour en faire une relation de dépendance juridique, ce qui sortirait du cadre du Guide. Cette situation peut se présenter, en fonction de la qualification donnée selon le droit interne et l'interprétation des tribunaux, dans deux situations: dans le cas d'un partenariat et une relation de travail.

1. *Contrat de production agricole ou partenariat*

41. Tout en étant lié économiquement au contractant et dépendant de lui, le producteur agricole, en tant que partie juridique indépendante, doit conserver une autonomie pour ce qui est de ses biens et de la gestion de son entreprise. Lorsque la nature et le degré de contrôle exercé par le contractant sont tels que le producteur ne dispose plus d'une autonomie juridique, il est possible de conclure qu'une entreprise conjointe a été créée par le producteur et le contractant. Celle-ci est parfois désignée sous le nom de partenariat, d'entreprise de fait ou autres notions similaires. Cela peut se produire, par exemple, lorsque le contractant est considéré comme détenant directement l'ensemble de l'activité, en ce qu'il détient la propriété ou des droits de propriété sur les biens corporels et les biens incorporels nécessaires pour le fonctionnement de l'entreprise (par exemple, les intrants et la technologie, le processus et, par des droits exclusifs, le produit futur).

42. Lorsque le contractant et le producteur sont considérés, en vertu du droit applicable, comme formant une seule entité, le contractant pourrait avoir à répondre d'obligations normalement attachées au producteur, une telle situation pouvant donner lieu à des revendications émanant de tiers en cas de manquement du producteur. Bien que ce cas de figure soit rare, cela peut s'appliquer aux dettes du producteur, en particulier à l'égard de ses employés qui peuvent se retrouver engagés dans une relation de travail directe avec le contractant. Dans de telles situations, le contractant pourrait devoir répondre du non-respect des règles applicables en matière de droit du travail et de protection sociale.

2. Contrat de production agricole ou relation de travail

43. Lorsque le producteur est une personne physique et que le contrat implique une supervision étroite du contractant, le droit applicable peut qualifier cette relation particulière de relation de travail, auquel cas toutes les dispositions du droit du travail et les règles de protection sociale s'appliquent, ce qui risque d'entraîner pour le contractant d'importantes obligations financières. La qualification de "relation de travail", les droits et la protection découlant du statut d'employé et les règles applicables sont très différents d'un pays à l'autre. En même temps, dans de nombreux secteurs, de plus en plus d'entreprises externalisent par contrat des activités et des fonctions, tout en s'assurant que les parties contractantes se conforment strictement à l'objectif convenu en vue d'atteindre une meilleure efficacité technique et financière. Les relations de travail ne sont pas traitées dans le Guide.

44. Les critères permettant de déterminer l'existence d'une relation de travail sont énoncés par les règles du droit social et du travail applicables. Les législations nationales ont fréquemment des règles spéciales relatives au travail dans les exploitations agricoles, ainsi qu'à l'inspection du travail³. Souvent, la qualification juridique de la relation de travail dépend de l'interprétation des tribunaux, principalement sur base de faits et de la réalité économique, quels que soient les accords particuliers ou la désignation employée dans le contrat. Il est courant en pratique que les contractants prévoient une clause expresse dans le contrat de production dans laquelle le producteur est qualifié de "partie indépendante", ou une clause précisant que le producteur n'est ni un employé ni un représentant du contractant. Toutefois, il se peut que de telles clauses ne soient pas valables au regard du droit applicable ou qu'elles ne lient pas un tribunal ou une autorité étatique aux fins de déterminer la nature de la relation.

45. Les critères généralement établis dans le droit interne pour définir un contrat de travail sont des notions telles que la subordination, la dépendance économique, l'intégration dans l'organisation de l'entreprise et l'absence de risque financier. La subordination peut découler du pouvoir et du contrôle exercés par l'employeur pour déterminer l'endroit et les conditions d'exécution du travail, de pouvoirs de direction et de supervision étendus, de l'évaluation des résultats, de l'application de sanctions disciplinaires, et souvent de la fourniture des outils de travail et des matières premières. Certains de ces éléments sont courants dans un contrat de production agricole,

3 Par exemple, au niveau international, la Convention sur l'inspection du travail (agriculture), 1969 (No. 129).

lorsque le contractant fournit les intrants et exerce un contrôle technique sur le processus. Ces éléments sont généralement considérés comme particulièrement pertinents – et permettent effectivement de définir le producteur comme un employé – lorsque les prestations sous contrat sont exécutées dans les locaux du contractant. Mais, selon les circonstances particulières, y compris lorsque la production est exécutée sur le lieu de production du producteur, la nature du contrat peut être qualifiée de relation de travail exercée au domicile de l'employé.

46. La dépendance économique est un critère fréquemment utilisé pour déterminer si une relation contractuelle relève d'une relation de travail; l'existence d'une telle relation peut être mise en évidence notamment lorsque des services sont rendus de façon personnelle et exclusive, la rémunération étant la seule source de revenus. Ces éléments peuvent être présents dans un contrat de production agricole. Les risques financiers assumés par le producteur peuvent toutefois indiquer l'exercice d'une activité indépendante. Les risques financiers peuvent découler de la responsabilité engagée pour la gestion de l'exploitation et l'investissement de capitaux (comme peut l'attester la souscription d'une assurance) avec les possibilités associées de gains financiers (par rapport à une rémunération fixe).

CHAPITRE 1

LE CADRE JURIDIQUE

1. En règle générale, les parties sont libres de structurer leurs contrats comme elles l'entendent, selon le principe largement reconnu de la liberté contractuelle. Cette liberté peut toutefois être limitée par des règles de droit privé et par le cadre réglementaire général. Bien que les règles du droit interne des contrats contiennent certaines dispositions impératives auxquelles les parties ne peuvent déroger, elles sont composées dans une large mesure de règles supplétives qui s'appliquent aux aspects qui n'ont pas été traités par les parties. Comprendre la façon dont un contrat de production agricole est régi aidera les parties à tenir compte des dispositions impératives et des règles supplétives susceptibles de s'appliquer et, ainsi, à rédiger de meilleures clauses dans leur contrat. Cette compréhension sera utile également aux personnes qui participent au règlement des différends, notamment pour ce qui est des questions d'interprétation et d'identification des règles supplétives applicables.

I. Le régime de droit privé applicable

2. La plupart des contrats de production agricole établissent des relations juridiques à caractère exclusivement national, ce qui signifie que tous les éléments contractuels sont situés ou produisent des effets dans un seul pays. En règle générale, les contrats de production agricole ont des liens multiples avec le pays du domicile ou de résidence du producteur. Le producteur est souvent un ressortissant de ce pays, et l'obligation essentielle du contrat, à savoir la production d'un produit déterminé, a lieu sur la terre ou des installations détenues ou contrôlées par le producteur. Plusieurs autres éléments faisant partie du contrat ou s'y rapportant sont susceptibles de se situer sur le territoire de ce pays ou d'avoir un lien avec ce pays. Cela s'applique, par exemple, au lieu de constitution ou d'enregistrement du contractant. Même lorsque le contractant fait partie d'une multinationale, il exerce généralement ses activités par l'intermédiaire d'une filiale locale, qui est une entité juridique distincte. Cela s'applique également, par exemple, au

lieu où le contrat est négocié et conclu, au lieu où les produits sont livrés et au lieu où le paiement doit être effectué.

3. Le contrat étant strictement national, ce sont généralement les règles de l'ordre juridique interne du producteur qui s'appliquent, lesquelles comportent des règles impératives et des règles supplétives. Cela sera le cas non seulement lorsque les parties se sont expressément référées à la législation nationale, mais également – comme c'est le plus souvent le cas – lorsque le contrat est muet à cet égard. Il convient de souligner qu'il n'y a normalement aucun avantage pour les parties à choisir ou à demander l'application d'une loi étrangère pour régir leur contrat, et dans de nombreux pays il est de fait peu probable qu'elles soient même autorisées à le faire. Le choix du système juridique interne, par disposition expresse ou tacite, peut généralement favoriser l'accès des parties – en particulier de la partie faible – à la justice et à des garanties procédurales, tant lors du règlement des différends que dans les procédures d'exécution (voir Chapitre 7 pour un examen plus approfondi de la question du règlement des différends).

4. Le système juridique interne est également susceptible de régir la plupart des situations juridiques engageant des parties autres que le producteur et le contractant. Il s'agit notamment des parties participant à l'exécution du contrat de production dans le cadre du même accord ou de contrats distincts. La main-d'œuvre recrutée par le producteur relève de cette catégorie. Le droit interne est également susceptible de s'appliquer à des contrats de fourniture de crédits, d'intrants ou de services. En outre, des tiers pourraient agir contre le contractant ou le producteur du fait de l'exécution du contrat de production agricole. Cela peut être le cas, par exemple, lorsque le lieu de production ou ses alentours – situés sur le territoire national – subissent des atteintes à l'environnement. La responsabilité des parties peut également être engagée en raison des défauts des produits agricoles ayant un impact sur d'autres participants (tels que les consommateurs). La dimension internationale d'une vente de produits à l'étranger peut toutefois donner lieu à l'application d'une législation étrangère, une situation qui sera abordée de façon plus détaillée à la fin de la présente section aux paras. 33-40.

A. Le traitement juridique des contrats de production agricole

5. La détermination du régime juridique applicable à un contrat particulier conduit notamment à apprécier si la relation relève d'un type de contrat qualifié juridiquement en vertu de la loi applicable. Les contrats spéciaux sont régis par des ensembles de règles à la fois impératives et supplétives qui peuvent différer de celles s'appliquant de manière générale aux contrats. Souvent, les dispositions dérogatoires des règles générales du droit des

contrats concernent, par exemple, les conditions de forme des contrats, l'étendue des obligations des parties, la détermination du prix ou les délais de prescription. La qualification du contrat peut également avoir d'autres effets que les relations entre les parties (par exemple, concernant le régime fiscal applicable).

6. Une manière de déterminer si un contrat relève d'un régime spécial est d'examiner la nature de l'obligation essentielle caractérisant le contrat, généralement pour déterminer si le contrat porte sur la fourniture de biens ou sur la prestation de services. Les contrats portant sur plus d'une prestation caractéristique sont souvent difficiles à classer, et les systèmes juridiques utilisent différents moyens pour qualifier l'opération. Dans certains cas, la loi institue un régime applicable à cette transaction particulière, qui devient ainsi "typifiée". S'il n'existe aucun régime spécial, il conviendra éventuellement de repérer les différentes structures contractuelles sous-jacentes (par exemple, la "vente", le "bail", le dépôt ou "bailment"), ce qui aura pour effet de soumettre la relation à une combinaison de régimes contractuels, comme si les différentes obligations contractuelles n'étaient pas liées entre elles. Une démarche plus simple et plus directe est de considérer qu'une prestation particulière l'emporte dans la transaction, ce qui a pour effet d'appliquer le régime juridique correspondant à cette opération à l'ensemble de la relation. Enfin, selon une autre démarche encore, si l'opération a des caractéristiques totalement originales ("*sui generis*"), les règles relatives à des contrats similaires s'appliqueront par analogie uniquement dans la mesure où elles sont compatibles avec l'opération en question.

1. Une catégorie spéciale de contrats

7. Les politiques économiques et sociales reconnaissent de plus en plus la nature spéciale des accords conclus entre les producteurs agricoles et les contractants. Certains pays régissent ces relations par des règles de droit matériel, alliant généralement règles impératives et règles supplétives, créant ainsi un ou plusieurs types de contrats spéciaux. La nature et le champ d'application de ces réglementations diffèrent. Si un certain nombre de ces règles concernent en général la commercialisation des produits, d'autres portent spécifiquement sur le modèle de contrat de production agricole dont il est question dans le Guide. Par conséquent, un régime spécial peut employer des termes différents (tels que "contrat agricole", "contrat de production", "contrat d'intégration", "contrat d'agrégation", "agriculture sous contrat" ou "contrat agro-industriel"). Au-delà de la diversité de la terminologie employée et de leur objet, les régimes spéciaux ont généralement pour objectifs communs de renforcer la sécurité juridique, d'accroître la transparence des

contrats, de protéger les producteurs contre les pratiques déloyales et d'encourager les parties à établir des relations stables dans leur intérêt mutuel.

8. La réglementation spécifique des contrats de production agricole peut revêtir différentes formes. Dans certains systèmes juridiques, des dispositions spéciales existent dans le cadre de la législation sur les contrats, tandis que d'autres font l'objet d'une loi distincte. Dans le droit agraire, de la législation foncière, du droit du travail, du droit des sociétés, du droit fiscal, du droit de la concurrence ou d'autres lois, des dispositions concernent les relations entre les opérateurs de la production agricole primaire et le marché, que ce soit pour inclure expressément de tels contrats ou, au contraire, les exclure de leur champ d'application général. Les dispositions régissant les relations entre les parties qui relèvent du droit privé sont souvent incluses dans une loi d'orientation sur le développement du secteur agricole qui traite également de divers aspects tels que l'investissement, le financement, la propriété foncière et les organisations de producteurs. De telles dispositions peuvent également faire partie d'une loi applicable à un produit agricole déterminé, notamment lorsqu'un organisme public exerce des pouvoirs de régulation à l'égard de ce produit. En outre, les relations privées sont parfois régies par des conditions types approuvées par des organisations représentant les milieux professionnels, dont les effets sont rendus obligatoires soit directement, soit par le biais d'une homologation par l'organisme public compétent. Des modèles de contrats peuvent également être annexés à la législation spéciale, que ces modèles concernent des contrats collectifs ou individuels.

9. Les régimes spéciaux encadrant les contrats de production agricole peuvent contenir des exigences quant à la forme du contrat et aux obligations de fond mises à la charge des parties. Les règles à respecter quant à la forme écrite et au contenu minimal visent à renforcer le pouvoir de négociation du producteur et à lui permettre de mieux évaluer les conséquences auxquelles il peut s'attendre et les risques auxquels il peut être exposé (voir Chapitre 2, Sections II et III sur les conditions exigées quant à la formation et à la forme du contrat). Dans certains cas, des régimes spéciaux peuvent exiger la communication d'informations précontractuelles, ceci afin de limiter les risques d'information asymétrique sur des questions importantes (comme une description de la production, les normes sanitaires et environnementales ainsi que les risques économiques de l'activité, une estimation du montant des investissements à réaliser pour les installations ou les zones de culture et les possibilités de bénéficier d'avances). La transparence favorise des pratiques équitables, en ce qu'elle permet de prévoir les conditions qui s'appliquent en cas d'exécution et en cas d'inexécution.

10. Les règles portant sur le contenu de droit matériel des obligations visent à limiter les pratiques déloyales et à protéger les producteurs en leur offrant des moyens ou en réaffirmant des principes d'ordre général ou spécifiques énoncés dans d'autres instruments législatifs. Si la plupart des systèmes juridiques laissent aux parties une grande liberté pour régir leur relation, d'autres s'efforcent de parvenir à un équilibre des droits et des obligations entre les parties par des dispositions impératives. Enfin et surtout, la plupart des législations spéciales prévoient des mécanismes de règlement des différends, souvent en imposant aux parties de prévoir dans leur contrat un mode de règlement alternatif, quelquefois en leur imposant une procédure spécifique, de façon à assurer des solutions d'exécution réalistes et à encourager le respect du contrat (voir Chapitre 7, para. 8 pour un examen plus approfondi).

2. Les types de contrats traditionnels

11. Tous les systèmes juridiques ne traitent pas les contrats de production agricole comme une catégorie de contrats spéciale, et même ceux qui le font ne réglementent pas de façon très détaillée l'ensemble des obligations découlant d'un contrat de production agricole. Par conséquent, pour les questions qui n'ont pas été expressément traitées par les parties, des règles supplétives peuvent être dégagées des règles régissant les types de contrats traditionnels, selon les éléments estimés prépondérants dans le cadre d'un accord contractuel donné.

12. Comme nous l'avons vu précédemment, selon le droit applicable, la nature des obligations des parties peut jouer un rôle important pour qualifier chaque prestation, de même que la transaction dans son ensemble. A cet effet, il convient de distinguer entre deux grandes catégories de contrats: dans la première, la propriété des biens est transférée du producteur au contractant et, dans la seconde, le contractant conserve la propriété tout au long du processus de production.

13. *Opérations comportant un transfert de la propriété.* De nombreux contrats de production agricole, notamment ceux portant sur la production de cultures et de légumes, se fondent sur des mécanismes qui caractérisent une opération de vente. Dans le cadre d'une vente, le vendeur s'engage à livrer des produits déterminés à l'acheteur, moyennant le paiement d'un prix fixé. La vente transfère la propriété des biens à l'acheteur, ainsi que les garanties associées. Selon la prestation envisagée, le producteur pourrait être soit le vendeur livrant la production au contractant, soit l'acheteur des intrants – animaux, semences ou jeunes plants – du contractant. Mais du fait de certains aspects souvent présents dans un contrat de production agricole, il sera parfois

difficile de qualifier le régime juridique de l'ensemble de la transaction comme une vente. Ce sera notamment le cas si, ce qui est fréquent, les intrants fournis par le contractant représentent une partie importante des éléments nécessaires à la production, ou lorsque les stipulations du contrat ne concernent pas seulement les caractéristiques du produit au moment de la livraison, mais aussi les procédés et les techniques à mettre en œuvre pendant la production, de telle sorte que la part prépondérante des obligations du producteur consiste à fournir la main d'œuvre ou des services¹. Une autre particularité du contrat de production agricole tient à ce que le produit est souvent individualisé et ne peut être fourni par un tiers. La façon dont ces différents éléments sont appréciés pour qualifier le contrat dépendra de chaque système juridique.

14. *Opérations sans transfert de la propriété.* Cette catégorie concerne en général la production d'animaux d'élevage où le contractant conserve souvent la propriété des biens, et peut également englober dans certains systèmes juridiques la production de cultures de valeur élevée (souvent protégées par des droits de propriété intellectuelle). Selon les objectifs recherchés par les parties et selon la loi applicable, les contrats de production agricole pourront reposer sur des types de contrats qui n'impliquent pas de transfert de propriété. Dans certains systèmes juridiques, par exemple, le producteur est réputé fournisseur de services (c'est-à-dire qu'il apporte sa main-d'œuvre et ses compétences et met tout en œuvre pour atteindre le résultat promis, sans être tenu à une obligation de résultat), et le prix est fixé en fonction du niveau d'exécution obtenu. Dans certains pays, notamment pour les productions animales, des types particuliers de contrats relevant des catégories générales des baux ou du prêt s'appliquent, en vertu desquels le producteur a l'usage des animaux qui appartiennent au contractant – ou sont gérés par lui – pendant une certaine période au cours de laquelle le producteur est responsable de leur état. Dans certains pays de common law, l'application des règles relatives au dépôt ("bailment") confère au contractant des garanties étendues contre l'utilisation, la vente ou d'autres types de cession possibles par le producteur – généralement de semences ou de produits végétaux d'une marque spéciale ou de produits génétiquement modifiés – sur lesquels le contractant détient des droits de propriété intellectuelle. Les types de contrats susmentionnés ne sont que des exemples, d'autres pouvant s'appliquer dans le cadre d'un système juridique particulier, chacun étant régi par un régime juridique correspondant.

1 Pour les contrats commerciaux internationaux, voir la distinction établie à l'art. 3 de la CIVM.

15. Si les parties sont généralement libres de choisir un type particulier pour structurer l'intégralité ou une partie de leur relation, certaines relations peuvent être soumises à une qualification impérative, généralement aux fins d'appliquer des dispositions impératives visant à répondre à des objectifs sociaux ou économiques et à faire respecter des politiques publiques (par exemple, pour la protection de la partie faible). Comme nous l'avons vu précédemment, c'est généralement le cas des contrats de travail (voir Introduction, paras. 43-46), et c'est également le cas, dans certains systèmes juridiques, des contrats de production agricole (voir ci-dessus à la sous-section 1 "Une catégorie spéciale de contrats"). En outre, selon la méthodologie appliquée en vertu du droit interne, un juge peut estimer que, en raison du véritable objectif économique poursuivi par les parties ou de l'essence de la relation, un régime juridique autre que celui désigné par les parties doit s'appliquer.

B. Les autres sources juridiques internes

16. Que le contrat de production agricole soit traité ou non comme une catégorie particulière de contrat ou qu'il soit assimilé, en tout ou en partie, à des types de contrats traditionnels, il sera soumis également à l'application d'un ensemble d'autres règles de droit. En premier lieu, les parties rencontreront différentes restrictions d'ordre général, dans la législation ou dans la jurisprudence, destinées à protéger des intérêts économiques et sociaux primordiaux. En outre, le droit interne contiendra des règles supplétives qui seront applicables au contrat de production agricole en vertu de différentes sources juridiques, notamment des textes de loi, des principes généraux, des règles traditionnelles et de droit coutumier, des usages et des pratiques, et des instruments non contraignants. D'autres sources peuvent également être pertinentes au regard du droit interne. En particulier, l'interprétation donnée par les tribunaux a son importance dans tous les systèmes juridiques, bien que dans différentes mesures. Dans certains systèmes juridiques, la doctrine juridique est elle aussi une source d'interprétation importante.

17. Il convient de relever que certains pays reconnaissent plusieurs ordres juridiques à l'intérieur de leurs frontières. Dans les systèmes fédéraux, la réglementation des contrats se fait souvent au niveau des subdivisions politiques, mais peut également être partagée avec le gouvernement central. En outre, de nombreux pays reconnaissent le pluralisme juridique, à savoir le droit de certaines régions ou communautés à être régies par des règles spécifiques reposant sur la tradition juridique ou des critères personnels, ethniques, territoriaux ou religieux. Le champ d'application et l'applicabilité de ces règles dans le cadre de chaque ordre juridique ainsi que la façon de

régler les conflits susceptibles de survenir entre les différents ordres juridiques autonomes varient selon le système constitutionnel du pays en question.

1. Les règles et les principes de droit

18. Le droit général des contrats régira en principe les aspects fondamentaux du contrat, tels que son interprétation, sa formation et sa validité, son contenu ou son but, l'inexécution et les moyens ouverts en cas d'inexécution, les délais de prescription, la cession de droits et les droits détenus par des tiers, ainsi que la représentation et la réparation. Ces deux dernières notions peuvent toutefois relever de catégories de règles distinctes. Il convient de noter que des dispositions relevant d'autres catégories juridiques peuvent également être pertinentes dans le cadre des contrats de production agricole, telles que les droits réels (traitant notamment de la propriété, de la possession et des sûretés réelles), la capacité juridique des personnes physiques et morales, la responsabilité extracontractuelle, le droit des sociétés et, dans certains contextes, le droit de la famille ou le droit des successions. Les règles relatives aux procédures judiciaires et à d'autres mécanismes de règlement des différends seront également pertinentes.

19. Un certain nombre de règles impératives seront susceptibles de traiter la question des clauses abusives ou des pratiques déloyales dans le cadre de contrats de production agricole. Par exemple, dans le domaine du droit des contrats, des dispositions relatives à la validité des contrats peuvent s'appliquer, en particulier s'agissant des vices du consentement. En ce qui concerne la formation du contrat, des dispositions spéciales peuvent s'appliquer pour les contrats types en vue de protéger les intérêts de la partie qui n'a pas rédigé le contrat. En outre, il existe dans de nombreux systèmes juridiques des règles applicables à certains types de contrats qui visent à protéger la partie faible lorsque l'inégalité des forces de négociation est susceptible d'engendrer des clauses contractuelles déséquilibrées ou permettrait à la partie en position dominante d'utiliser des pratiques déloyales.

20. Les principes généraux du droit peuvent fournir des orientations aux parties. Dans de nombreux systèmes juridiques, sous réserve de toute restriction imposée par des règles de droit impératives, la liberté des parties de s'entendre sur les modalités du contrat ou l'exercice des droits conférés par le contrat, peut être interprétée conformément à des principes ou à des normes de comportement. Les principes reconnus dans une mesure plus ou moins large selon les pays, sont: le principe de bonne foi; le caractère raisonnable; la préférence donnée, chaque fois que possible, au maintien du contrat et à son efficacité, conformément à son but et à la volonté initiale des parties; la

loyauté (souvent considérée comme un corollaire de la bonne foi); l'interdiction de se contredire; et le devoir d'information, de transparence et de coopération entre les parties. Il convient toutefois de souligner que certains principes, ainsi que leur formulation, leur autorité et leur portée diffèrent selon les caractères propres au système juridique de chaque pays et peuvent en outre être sujet à débat au sein d'un même Etat. Des notions telles que l'équité ou la justice du contrat, par exemple, ne sont pas universelles et n'entraînent pas toujours des obligations positives, ou peuvent être soumises à des interprétations ou critères produisant des effets différents d'un pays à l'autre. Il est toutefois largement reconnu que certains concepts communs peuvent être appliqués pour atteindre un même résultat consistant à établir ou à rétablir un certain niveau d'équité entre les parties, lorsque cet équilibre a été gravement perturbé par des clauses contractuelles abusives ou des actes profondément malhonnêtes.

21. Il est généralement accepté que certaines exigences soient raisonnables ou même nécessaires pour protéger des intérêts légitimes, et que certains types de comportements ne doivent pas être acceptés ou doivent être sanctionnés, comme le fait d'agir de mauvaise foi, utiliser des droits de manière abusive, exercer une influence indue, des pressions et des tactiques déloyales, tirer avantage d'un pouvoir de négociation beaucoup plus important, ne pas communiquer des informations essentielles, appliquer unilatéralement des changements de pratique, et bien d'autres comportements. Les principes généralement reconnus sont aussi reflétés dans des documents d'orientation visant à encourager des bonnes pratiques dans les transactions commerciales ou dans les filières alimentaires. Il convient de relever que les parties peuvent souhaiter se référer aux principes généraux dans leur contrat ou appliquer ces principes à leur relation de façon générale, ou à certains aspects seulement.

2. Les règles du droit coutumier et les usages

22. Les règles du droit coutumier peuvent être applicables dans de nombreux systèmes juridiques, notamment lorsque les contrats de production agricole sont conclus avec des communautés autochtones locales ou avec leurs membres. Les règles du droit coutumier découlent souvent de pratiques et de traditions, elles peuvent n'être ni codifiées ni écrites, et peuvent traiter de questions telles que le statut personnel, les relations familiales, les successions, la gouvernance des terres, d'autres ressources naturelles et les droits sur le bétail. Les droits peuvent également être collectifs et appartenir à un groupe ou à une communauté. Pour ce qui est des relations contractuelles, les règles du droit coutumier peuvent encadrer la capacité des personnes à

conclure un accord (par exemple, en limitant les droits des femmes dans certains contextes), la validité des accords, les questions de forme et de preuve, l'exécution, et les sanctions en cas d'inexécution. Des mécanismes d'exécution et de règlements des différends internes sont souvent en place. Il est par conséquent important de garder à l'esprit le fait que la culture locale et les institutions privées peuvent, dans certaines circonstances, primer sur les règles établies par la loi ou la jurisprudence.

23. Le droit coutumier est reconnu dans certains pays, souvent par la Constitution ou d'autres dispositions législatives. L'applicabilité et le champ d'application de ces règles, la mesure dans laquelle elles sont reconnues et la façon dont des conflits éventuels entre les différents ordres juridiques autonomes devrait être réglée, dépendront des solutions propres au système juridique de chaque pays. Mais très souvent, il n'existe pas de règles bien définies gouvernant l'application du droit coutumier, de sorte que ces règles régiront les relations seulement entre les membres de la communauté en question. Dans d'autres contextes, les règles du droit coutumier peuvent être appliquées par les tribunaux au titre des coutumes ou des usages locaux, ces deux notions se confondant souvent. Même lorsqu'une pratique ou une tradition particulière n'équivaut pas en droit à une coutume, les parties devraient veiller à en tenir compte dans leurs opérations, notamment lorsque la relation revêt une forte dimension personnelle, culturelle et sociale.

3. Les usages du commerce et les pratiques commerciales

24. Les usages peuvent également désigner des pratiques et termes contractuels qui sont habituels dans une branche d'activité ou un secteur particulier, par exemple pour certains produits. Selon les circonstances, les usages pertinents peuvent être locaux ou internationaux. Dans la plupart des systèmes juridiques nationaux, les usages et les pratiques sont reconnus par la loi comme des sources auxquelles les tribunaux peuvent ou doivent se référer relativement à un contrat ou des clauses du contrat. Le niveau de reconnaissance et d'autorité conféré aux usages non écrits diffère considérablement selon les systèmes juridiques et repose en général sur la pratique judiciaire. Le principe général veut que l'application des usages ne soit pas déraisonnable ou contraire aux dispositions du droit positif, ni contraire aux stipulations expresses ou au contenu général du contrat. Les usages ont toutefois été invoqués par des tribunaux dans certains cas pour interpréter des termes clairs d'une stipulation contractuelle (par exemple, afin d'autoriser un certain degré de souplesse en ce qui concerne la quantité à livrer ou la date de livraison prévues au contrat).

25. Le point de savoir si un usage spécifique peut remplacer des clauses manquantes dans un contrat ou servir à en interpréter les clauses soulève des questions complexes quant à l'existence réelle de l'usage invoqué. Cela implique généralement d'établir qu'il est appliqué de manière constante et effective par des parties semblables, et d'obtenir la preuve que les parties connaissaient cet usage et étaient supposées le suivre. Les règles applicables en matière de preuve sont à cet égard essentielles et dépendent de la situation particulière et des règles de procédure appliquées par le tribunal. Dans certaines circonstances, des documents tels que des contrats types, des conditions générales ou des normes de la profession seront considérés comme reflétant les usages, si ces derniers répondent aux critères posés par la loi applicable.

4. Les conditions types et les documents d'orientation

26. Des conditions générales à appliquer directement par les parties contractantes ou des règles donnant des orientations aux parties et à d'autres parties prenantes peuvent figurer dans a) des contrats modèles ou des conditions types, b) des normes techniques et c) divers instruments non contraignants, tels que des codes de déontologie et des codes de conduite volontaires.

a) Les clauses et documents contractuels types

27. Les contrats modèles et clauses types peuvent être rédigés par des entités privées telles que des groupements professionnels – notamment ceux dont les activités sont axées sur un produit particulier –, des organisations professionnelles, des organisations non gouvernementales ou des sociétés commerciales. De préférence, l'élaboration de contrats modèles devrait faire intervenir un grand nombre d'acteurs représentant à la fois les producteurs et les contractants. Des entités publiques peuvent être à l'origine de tels documents (ainsi, des organisations internationales ou des organismes gouvernementaux, ou encore des organes regroupant des représentants de différents secteurs). De manière générale, la conformité aux documents contractuels types est contrôlée par un organisme externe ou interne, qui peut aussi servir d'autorité d'exécution.

28. Dans certains contextes, des pays ont choisi de laisser les milieux professionnels s'autoréguler dans une certaine mesure par le biais de documents contractuels types, estimant que le secteur privé pouvait être mieux placé pour rédiger ces documents en tenant compte de leurs besoins pratiques. Pour garantir l'impartialité et l'équilibre des clauses types et des

documents d'orientation, la participation et le processus doivent être volontaires et transparents.

b) Les normes techniques

29. Un groupe important de normes porte sur les caractéristiques techniques de qualité du produit (qui définissent, par exemple, des valeurs de sécurité alimentaire ou des critères exigés pour des régimes alimentaires spécifiques ou répondant à des prescriptions religieuses) et les systèmes de gestion de sécurité et de qualité, qui établissent des critères et imposent des procédures visant à éviter et à maîtriser les risques, ainsi qu'à garantir la traçabilité tout au long des processus de production et de transformation (voir Chapitre 3, paras. 47-56 et 105-108). Par ailleurs, de nombreuses normes recommandent un certain comportement au sein des relations contractuelles, en particulier en ce qui concerne les droits de l'Homme, les questions d'environnement, les conditions de travail et d'autres problématiques sociales, qui se traduisent par des obligations spécifiques allant au-delà du niveau exigé par les dispositions réglementaires applicables. Très souvent, ces normes concernent des catégories de produits et peuvent combiner des objectifs relevant de différents domaines. Ces normes ne sont généralement pas spécifiques à un pays, bien qu'elles puissent porter sur des problèmes particuliers qui sont davantage susceptibles de se présenter dans certains contextes que dans d'autres.

30. Certains systèmes et normes de production technique sont de plus en plus reconnus et appliqués volontairement, ce qui contribue au mouvement d'harmonisation entre les différentes régions du monde. Dans certains cas, des systèmes et des normes ont même été rendus obligatoires par des dispositions réglementaires. Dans de pareils cas, mais aussi lorsque les parties les incluent en tant que stipulations contractuelles ou par référence dans leur contrat, les dispositions d'instruments non contraignants ou les règles volontaires acquièrent un caractère obligatoire pour les parties. Même en l'absence d'une telle application expresse, les pratiques recommandées pourraient être considérées comme des usages applicables. De même, certaines normes peuvent bénéficier d'une large reconnaissance en raison de l'autorité dont jouit l'entité qui les a élaborées ou de leur qualité intrinsèque.

c) Les instruments non contraignants

31. Dans certains pays, les pouvoirs publics ont de plus en plus recours à des instruments non contraignants pour remplacer ou compléter des règles impératives, afin d'encourager des pratiques contractuelles équitables dans les relations commerciales ou les relations d'affaires en général, ou plus spécifiquement entre fournisseurs et acheteurs de l'industrie alimentaire. Les

instruments non contraignants comprennent, entre autres, les principes élaborés par des organisations intergouvernementales qui visent à créer un lien entre le secteur public, le secteur privé et des groupes de la société civile, et qui portent à la connaissance des gouvernements des concepts fondamentaux pour le renforcement des capacités et des compétences des producteurs. Selon les pays, les instruments non contraignants comprennent des recommandations émanant d'un organisme public, ou bien dans des codes de bonnes pratiques ou de bonne conduite volontaires, élaborés et mis en œuvre conjointement par les parties prenantes. Des mécanismes de contrôle et d'application sont parfois mis en place en vue d'encourager les parties à se conformer aux règles volontairement et à rendre compte de leur application, ce qui est avantageux sur le plan de la réputation. À l'inverse, le défaut d'application des règles peut être sanctionné par des mesures disciplinaires, affectant généralement les droits de participation au sein du groupement à l'origine des règles volontaires. Celles-ci peuvent également prévoir des procédures de règlement des différends.

32. En outre, des instruments internationaux qui ne sont pas directement applicables peuvent être aussi pertinents comme instruments non contraignants. Dans le domaine du droit commercial privé, en particulier du droit des contrats, bien qu'ils aient été conçus pour s'appliquer aux opérations transfrontalières, deux instruments méritent particulièrement d'être mentionnés: premièrement, la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises de 1980 (CVIM)* fournit un ensemble moderne et équilibré de règles pour les opérations commerciales, et est souvent utilisée comme modèle dans le cadre des réformes du droit des contrats, tant au niveau national que régional, et comme source d'inspiration de clauses contractuelles dans certains secteurs d'activité. Deuxièmement, les *Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international, 2010 (les Principes d'UNIDROIT)*, qui consistent en une codification privée ou un "restatement" du droit général des contrats, sont largement reconnus pour énoncer des règles équilibrées pour les relations contractuelles – avec une attention spéciale envers la partie faible tout en préservant le but économique du contrat – et des solutions neutres et compatibles avec la plupart des systèmes juridiques nationaux. Lorsqu'ils sont jugés appropriés pour une relation particulière et sous réserve des règles impératives applicables, la CVIM ou les Principes d'UNIDROIT peuvent être utilisés par les parties pour rédiger leur contrat (par exemple en incorporant certaines dispositions comme clauses du contrat) ou servir de référence utile pour des tiers intervenant dans le cadre du règlement d'un différend. Il convient de souligner que, lorsqu'ils appliquent les Principes d'UNIDROIT, les parties, les juges et les arbitres pourront opportunément prendre en compte les *Clauses types sur l'utilisation*

*des Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats du commerce international par les parties*².

C. Les contrats comportant un élément international

33. Bien que cela soit rare, les contrats de production agricole peuvent comporter un élément international (par exemple, lorsque l'établissement du contractant est situé dans un pays autre que celui du producteur). Cela peut notamment être le cas lorsque les contrats sont multipartites, faisant par exemple intervenir un importateur, une organisation de producteurs et ses membres. En outre, le caractère international du contrat peut découler du fait que les produits doivent être remis par le producteur directement dans un pays étranger. Cette section examine d'abord le cas où les obligations contractuelles comportent un élément international avant d'aborder brièvement la question de la responsabilité extracontractuelle internationale.

1. Les obligations contractuelles

34. Dans la plupart des pays, les parties à un contrat international sont libres de choisir la loi applicable, le tribunal compétent ou le mécanisme de règlement des différends. En convenant d'appliquer la loi d'un Etat particulier, les parties se soumettent à l'ensemble des dispositions législatives ou réglementaires qui régiraient leur contrat dans cet Etat.

35. Lorsqu'un contrat de production agricole revêt un caractère international, les parties choisissent généralement la loi de l'Etat où la production a lieu comme loi applicable au contrat. Ce choix s'explique notamment par la volonté d'indiquer expressément aux producteurs que leur système juridique interne s'applique au contrat, ce qui correspond normalement à leurs attentes du fait que c'est celui qu'ils connaissent le mieux. Ce choix facilite ainsi le respect et l'exécution du contrat. La possibilité de choisir une loi étrangère pour régir le contrat peut être interdite par des règles impératives, notamment lorsqu'il existe un régime spécial pour les contrats de production agricole dans l'Etat du producteur ou lorsque les règles applicables du droit international privé limitent le choix de la loi applicable. Mais il se peut aussi qu'un Etat ayant adopté des règles spéciales pour encadrer les contrats de vente de produits agricoles rende leur application obligatoire lorsque les produits sont livrés dans cet Etat, quelle

2 Des informations plus détaillées sur les *Clauses types* sont disponibles sur le site Internet d'UNIDROIT à l'adresse: <http://www.unidroit.org/fr/instruments/contrats-du-commerce-international/picc-clauses-types>

que soit par ailleurs la loi applicable au contrat. Dans pareil cas, si le juge de l'Etat ayant édicté ces dispositions impératives est tenu de les appliquer, on notera que leur application par un juge étranger n'est pas toujours certaine.

36. Lorsqu'un différend est porté devant un tribunal, en l'absence de clause de choix de loi dans le contrat, le juge devra déterminer quelle loi s'applique. Ces règles varient selon les systèmes juridiques mais, dans le cas des contrats de production agricole, c'est souvent la loi de l'Etat où le producteur est situé qui s'appliquera. Ainsi, la décision repose souvent sur le lieu de résidence du producteur, le lieu de livraison convenu, ou bien sur un ensemble de facteurs indiquant le rattachement le plus étroit avec le contrat, ou encore sur l'obligation particulière en question.

37. Dans certains cas, un régime juridique uniforme peut être applicable au fond des obligations contractuelles. Cela peut être le cas lorsque les Etats concernés ont adopté une loi commune relative aux obligations contractuelles ou lorsque s'applique la CVIM, laquelle est devenue le régime applicable pour la vente internationale de marchandises dans un grand nombre de pays. La CIVM s'applique soit lorsque les critères concernant les Etats contractants sont remplis, soit par le jeu des règles de droit international privé. Même lorsqu'un régime uniforme s'applique, certaines questions peuvent ne pas relever de son champ d'application. Par exemple, la CVIM ne régit ni la validité du contrat ni les effets sur la propriété des marchandises. Ces questions doivent être régies par le droit interne applicable.

38. Lorsqu'un différend relatif à un contrat international est réglé par voie d'arbitrage, la détermination de la loi applicable au fond obéit à plus de souplesse que devant les tribunaux étatiques, en fonction de la législation et des règles de procédure applicables. Les parties peuvent généralement choisir des règles de droit et non pas une loi d'un Etat particulier, et, dans ce cas, les Principes d'UNIDROIT sont un instrument largement reconnu. Les parties peuvent également autoriser un arbitre ou un médiateur à trancher le différend en se fondant sur la justice et l'équité. Cette option peut être appropriée pour résoudre des différends dans le cadre d'activités de production transfrontalières (par exemple, entre des entreprises et des producteurs situés à proximité de la frontière dans un pays limitrophe).

2. Les obligations non contractuelles

39. Lorsque des denrées produites dans le cadre d'un contrat de production agricole ne sont pas propres à la consommation animale ou humaine et causent des préjudices personnels et des dommages corporels, le demandeur peut réclamer réparation. Il s'agit alors de déterminer quelle partie sera tenue d'assumer la responsabilité et verser des dommages-intérêts pour le préjudice

causé. De nombreux pays appliquent des règles générales en matière de responsabilité civile délictuelle ou extra- contractuelle, tandis que d'autres ont édicté des lois spécifiques en matière de responsabilité du fait des produits ou de sécurité alimentaire. Selon la loi applicable, le régime de responsabilité (par exemple, fondé sur la faute ou sur la responsabilité objective) et les circonstances de l'espèce, la responsabilité pourra être imputée soit au producteur soit à un autre participant de la chaîne d'approvisionnement, en particulier l'intervenant qui aura transformé le produit ou l'aura mis sur le marché. La loi peut également prévoir de répartir la responsabilité entre différents participants.

40. Lorsqu'il existe un élément international (par exemple, lorsque le préjudice est subi dans un pays autre que celui où la marchandise a été produite), le juge compétent déterminera la loi applicable au fond de l'affaire, généralement en procédant à une analyse de conflit de lois. On notera que les règles spéciales de conflit de lois en matière de responsabilité du fait des produits examinent, comme critère à remplir pour l'application d'une loi étrangère, la question de savoir si la personne présumée responsable – généralement le producteur – pouvait raisonnablement prévoir que le produit allait être commercialisé dans le pays où le préjudice a été subi. Ainsi, en vertu de telles règles, la personne présumée responsable ne sera pas soumise à une loi imprévisible. Etant donné qu'il peut être difficile d'obtenir effectivement une indemnisation par un producteur situé à l'étranger, des considérations de politique publique peuvent l'emporter, lesquelles auront pour effet d'imputer la responsabilité à l'intervenant qui a mis le produit sur le marché.

II. Le rôle du cadre réglementaire

41. En plus des sources applicables à leurs obligations et aux éléments du contrat de production agricole, les parties devront respecter des textes législatifs et réglementaires qui influenceront sur la formation et l'exécution du contrat, notamment en ce qui concerne les prescriptions techniques. Le cadre réglementaire peut favoriser et stimuler la pérennité de la relation mais il peut aussi être un frein à l'agriculture contractuelle en cas de réglementations inutilement lourdes ou intrusives. Dans la plupart des cas, les instruments réglementaires visent à protéger des biens publics, à développer le secteur agricole et à protéger les populations rurales. Il peut s'agir de règles visant à protéger les droits de l'Homme dans l'agriculture, notamment les droits civils et politiques, les droits économiques, sociaux et culturels (tels que le droit à l'alimentation, le droit à la santé, le droit à la sécurité sociale et le droit au travail), la santé humaine, les animaux, les espèces végétales et

l'environnement, le droit du travail et le travail rural décent dans l'agriculture, et de dispositions encadrant l'accès aux ressources naturelles nécessaires pour la production agricole et l'accès aux intrants agricoles ainsi que le commerce des produits agricoles. Cette partie présente une liste non exhaustive de domaines de réglementation pouvant particulièrement influencer sur la formation et l'exécution de contrats de production agricole. Elle se réfère à des instruments réglementaires adoptés par des pays à l'échelle internationale et nationale.

A. Le commerce agroalimentaire

42. L'agriculture contractuelle est directement concernée par les dispositions réglementaires relatives à la production et au commerce de produits agricoles, ainsi que par les mesures sanitaires et exigences techniques que les pays sont libres de mettre en place, au niveau national et international, dans le cadre de la libéralisation du commerce.

43. Le droit commercial international, qui est en grande partie constitué d'accords internationaux conclus dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), façonne la législation et les politiques nationales en matière d'appui et de gouvernance du secteur agricole. Les engagements multilatéraux contractés par les pays doivent généralement être mis en œuvre par des réformes du droit interne et des structures institutionnelles ou administratives. Un bon exemple de ce type d'engagement multilatéral dans le secteur agricole est l'article 27(3)(b) de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC), au titre duquel les membres de l'OMC s'engagent à prévoir un système de protection des variétés végétales, à réduire les subventions à l'exportation conformément à l'article 9 de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, et à s'assurer que les offices de commercialisation des produits agricoles, qui relèvent généralement de la définition des "entreprises commerciales d'État" figurant à l'article XVII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994, effectuent leurs achats (par exemple d'intrants agricoles) de manière non discriminatoire³.

44. L'Accord de l'OMC sur l'agriculture contient des mesures relatives à l'accès aux marchés, aux aides nationales et aux subventions aux exportations, que les Parties à l'accord doivent mettre en œuvre. En outre, l'Accord sur les ADPIC demande à tous les membres de l'OMC d'assurer une

3 Des informations plus détaillées sur l'OMC, notamment le texte des accords mentionnés, sont disponibles sur le site Internet de l'OMC à l'adresse <http://www.wto.org/>

protection “efficace et suffisante” des droits de propriété intellectuelle (DPI) qui ne constituent pas des restrictions au commerce. L'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (MSP) et l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) influencent les réglementations nationales en matière de sécurité alimentaire, de qualité des denrées alimentaires ainsi que de santé animale et végétale. Ils concernent également d'autres exigences techniques (telles que la certification, l'étiquetage et la normalisation) qui s'appliquent aux produits agricoles dans le cadre du commerce intérieur et du commerce international.

45. La sécurité et la qualité des aliments acquièrent une importance croissante et font de plus en plus l'objet de réglementations internes visant à protéger le consommateur. L'expression “législation relative à la sécurité des aliments” se réfère à toute législation qui assure ou vise à assurer “que les aliments sont sans danger pour le consommateur quand ils sont préparés et/ou consommés conformément à l'usage auquel ils sont destinés”. L'Accord MSP demande également aux parties d'harmoniser leurs mesures en matière de sécurité des aliments avec les normes approuvées par la Commission du Codex Alimentarius, qui définit des normes alimentaires internationales harmonisées. Ces normes s'appliquent à différents niveaux de production et d'élaboration de produits agricoles et peuvent également traiter de divers aspects pertinents dans le cadre des contrats de production agricole, notamment en ce qui concerne les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage. L'identification, le suivi et la documentation des différentes étapes permettent d'assurer la traçabilité du produit qui est de plus en plus souvent exigée tout au long de la chaîne d'approvisionnement, du producteur au consommateur final.

46. Dans le même ordre d'idées, la production animale est encadrée par des règles relatives à la production animale et à la santé des animaux. Les pays membres de l'OMC sont encouragés à fonder leur législation vétérinaire interne sur les normes de références internationales adoptées par l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE). En l'absence de législation nationale, les contractants peuvent demander aux producteurs d'incorporer les pratiques agricoles recommandées par l'OIE (telles que les normes relatives au bien-être des animaux) afin de faciliter l'accès aux marchés internationaux.

47. Les normes de protection des végétaux et la certification internationale de la santé des végétaux sont régies par les normes approuvées sous les auspices de la Convention internationale sur la protection des végétaux (CIPV). La CIPV est un accord international juridiquement contraignant qui guide les pays dans la mise en place de mesures phytosanitaires et de

procédures de certification nationales et internationales, et sert de référence pour toutes les activités touchant au commerce international des végétaux et des produits d'origine végétale.

48. Enfin, les pays peuvent avoir adopté une loi régissant les procédures d'évaluation de la conformité, notamment par la voie de services de certification (voir Chapitre 3, paras. 60-61). Dans le cadre de l'Accord OTC, ces procédures sont souvent définies comme des procédures techniques confirmant que les produits satisfont aux exigences énoncées dans les réglementations et les normes. Les procédures exigées par la législation nationale peuvent être des instruments efficaces de protectionnisme national et créer d'"inutiles obstacles au commerce international" lorsqu'elles sont appliquées de façon non transparente et discriminatoire. Afin de prévenir ces risques, l'article 5 de l'Accord OTC établit une série de conditions de fond et de forme régissant ce type de procédures et invite les pays à encourager des procédures d'évaluation de la conformité fondées sur des normes reconnues au plan international.

B. Les intrants destinés à la production

49. La production agricole n'est pas seulement encadrée par des mesures liées au commerce; elle est aussi généralement régie au niveau national par différents instruments juridiques visant à réglementer les intrants agricoles et à assurer que les produits agricoles sont conformes aux niveaux de qualité et de sécurité attendus par les consommateurs nationaux et les partenaires commerciaux. Les dispositions législatives régissant les intrants agricoles pourront influencer sur la façon dont sont menées les activités d'agriculture contractuelle, car elles pourront impliquer de respecter certaines méthodes de production ainsi que la fourniture directe des intrants agricoles. Ces derniers peuvent être encadrés par des réglementations spéciales, par exemple sur les semences ou sur les pesticides, par des législations relatives à la protection des droits de propriété intellectuelle sur certains intrants, les droits des communautés à accéder à des intrants protégés, ou encore par des mesures qui réglementent étroitement la production et la chaîne d'approvisionnement de certains produits agricoles qui sont considérés comme particulièrement importants pour l'intérêt national.

1. Les semences

50. Les accords contractuels prévoyant l'utilisation de semences peuvent être limités par des réglementations spéciales garantissant que les semences, parce qu'elles sont essentielles pour accroître la production agricole et la

productivité, sont de bonne qualité et accessibles aux producteurs. Dans certains pays, la législation dispose que seules les semences certifiées sont garanties et peuvent être commercialisées légalement. Dans ces pays, les producteurs de semences doivent adhérer à des systèmes de certification formels, ce qui leur permet d'être reconnus par des étiquettes de semences certifiées délivrées par l'autorité compétente. D'autres pays s'en remettent uniquement aux renseignements figurant sur les étiquettes des semences. Les obligations prévues par le contrat peuvent limiter les achats de semences à celles qui sont commercialisées légalement ou à des semences déterminées, mais il est important de souligner que les producteurs tout comme les contractants sont tenus de respecter, lorsqu'elle existe, la législation interne relative aux semences.

2. La prévention des risques biotechnologiques

51. L'accès aux semences et aux plants peut également dépendre de la législation interne régissant la prévention des risques biotechnologiques. Par exemple, certains pays ont interdit l'importation de semences génétiquement modifiées en raison des effets néfastes qu'elles pourraient avoir sur la préservation et l'utilisation durable de la biodiversité et des risques qu'elles présentent pour la santé humaine. Pour réglementer le commerce international de ces semences, en ce qui concerne la catégorie plus générale des organismes vivants modifiés (OVM), 130 Etats ont signé en janvier 2000 le *Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques*. L'objectif de ce Protocole est d'assurer que le transit, la manipulation et l'utilisation d'OVM résultant de la biotechnologie moderne n'aient pas d'effets néfastes sur l'environnement et la santé humaine, notamment en ce qui concerne les mouvements transfrontières d'OVM destinés à être libérés dans l'environnement. Le point essentiel est que l'article 10(6) du Protocole permet aux pays d'empêcher les importations de semences génétiquement modifiées, même en l'absence de preuves scientifiques concluantes de leur nocivité, posant ainsi le principe de précaution.

3. La protection des variétés végétales

52. L'accès à certaines variétés végétales, notamment les semences et les plants, peut être soumis non seulement à la législation sur les semences, mais aussi à la législation relative aux droits de propriété intellectuelle sur des variétés végétales. Les pays règlementent l'enregistrement et la protection juridique de nouvelles variétés végétales en vue d'encourager les obtenteurs commerciaux à investir dans les ressources, la main-d'œuvre et le temps nécessaires pour améliorer les variétés végétales existantes, en partie en

s'assurant que les obtenteurs reçoivent une rémunération suffisante lorsqu'ils commercialisent le matériel de multiplication de ces variétés améliorées. L'article 27(3)(b) de l'Accord sur les ADPIC exige que les membres de l'OMC protègent les variétés végétales: a) par des brevets, b) par un système *sui generis* efficace (unique ou spécifique) ou c) par une combinaison de ces deux mécanismes. A la suite de cette disposition, certains pays ont adopté des accords promulgués sous les auspices de l'Union internationale pour la protection des obtentions végétales (UPOV). Les traités de l'UPOV établissent un système de protection *sui generis* adapté aux besoins des obtenteurs. L'article 15(2) de la Convention de l'UPOV (Acte de 1991) incorpore l'exception du "privilège des agriculteurs" qui permet au producteur d'utiliser le produit de la récolte de son propre lieu d'exploitation. L'étendue du privilège des agriculteurs est toutefois très différente selon les législations nationales relatives à la protection des variétés végétales. Si certains pays autorisent les producteurs à planter sur leur propre exploitation des semences non utilisées provenant d'achats antérieurs, d'autres les autorisent également à vendre des quantités limitées de semences pour la reproduction. Les pays qui ne sont pas signataires de la Convention de l'UPOV peuvent décider d'adopter un système *sui generis* ou d'appliquer le droit général des brevets.

4. Le droit d'accès des producteurs aux ressources génétiques

53. Les obligations nées d'un contrat de production agricole peuvent être influencées par les protections des droits des producteurs prévues par le *Traité international sur les ressources phytogénétiques pour l'alimentation et l'agriculture* (ITPGRFA), adopté sous les auspices de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) en 2001. Ce traité vise à faciliter l'échange de graines et d'autres germoplasmes destinés à être utilisés pour la recherche, la sélection et le développement de cultures. Le traité promeut cet échange en établissant un "système multilatéral" auquel les Etats membres et leurs ressortissants auront un "accès facilité". Ce traité reconnaît l'énorme contribution des producteurs à la diversité des cultures qui nourrissent le monde. Il établit un système mondial pour fournir aux producteurs, aux obtenteurs et aux scientifiques un accès aux matériels génétiques végétaux et assurer que les bénéficiaires partagent les avantages qu'ils tirent de l'utilisation de ces matériels génétiques avec les pays de provenance.

5. Les autres intrants agricoles

54. En outre, les lois régissant l'accès aux pesticides et aux engrais ainsi que leur utilisation peuvent également influencer sur les obligations contenues dans un contrat de production agricole (voir Chapitre 3, para. 112). La législation sur les pesticides et les engrais interdit généralement la production, l'achat et l'utilisation de produits n'ayant pas été autorisés ou enregistrés par les autorités compétentes. Les producteurs sont tenus d'utiliser les produits autorisés et de se conformer aux règles relatives à leur utilisation et à leur élimination. Dans le domaine de la production animale, les parties devront également tenir compte de la législation régissant l'alimentation, les médicaments vétérinaires ainsi que l'élevage et le bien-être des animaux.

C. Le financement agricole et les aides à l'agriculture

55. Dans tous les pays du monde, à des degrés divers, les gouvernements ont mis en œuvre des politiques et adopté des lois destinées à soutenir leurs secteurs agricoles nationaux, ce qui a permis une certaine stabilité, variant toutefois sous l'influence des facteurs politiques. Les mesures mises en œuvre par les gouvernements peuvent avoir des effets divers sur le contenu et la formation des contrats de production agricole, allant de la mise à disposition de crédits par des tiers à la possibilité pour le contractant de s'appuyer sur des services de vulgarisation soutenus par les pouvoirs publics pour le renforcement des capacités des producteurs. Ces mesures peuvent concerner tous les produits agricoles ou un ou plusieurs produits considérés comme particulièrement importants. Par exemple, des régions favorables pour la culture de certains produits agricoles peuvent être déclarées et classées zones de production de grandes cultures, et bénéficier de l'appui prioritaire des pouvoirs publics en technologie et en investissements. Des mesures visant à soutenir l'agriculture contractuelle peuvent également être mises en œuvre pour les producteurs et les contractants qui ne remplissent pas les critères leur permettant de bénéficier des aides pour les zones de production de grandes cultures.

D. Le droit de la concurrence

56. L'agriculture contractuelle peut être fortement influencée par le droit de la concurrence, du fait que dans de nombreux systèmes juridiques, les conditions et les pratiques contractuelles déloyales sont traitées et sanctionnées par les règles impératives de la législation sur la concurrence déloyale ou sur les ententes. Ces règles visent à corriger les distorsions du marché ou les obstacles à celui-ci dus à l'abus de position dominante par un

ou plusieurs participants. Il y a distorsion du marché lorsqu'un petit nombre d'opérateurs contrôle un marché donné et conclut des ententes ou, via des pratiques concertées, cherche à déterminer ou à influencer les prix, les quotas de production ou les produits, ou à partager les sources d'approvisionnement, restreignant ainsi le commerce. Étant donné la taille et l'importance de certaines parties sur le marché, les producteurs sont parfois contraints d'accepter des conditions déloyales parce qu'ils ne sont pas en mesure de renoncer au contrat ou de négocier de meilleures conditions. Des pratiques déloyales consistent également à appliquer un traitement préférentiel ou discriminatoire disproportionné à l'égard de certains producteurs ou de certaines catégories de producteurs par le biais de conditions contractuelles, à traiter différemment des parties similaires et, généralement, à adopter des pratiques trompeuses. Dans certains cas, les clauses d'exclusivité (voir Chapitre 3, paras. 18-21) peuvent poser problème à cet égard lorsqu'elles limitent la concurrence de manière disproportionnée.

57. Le droit de la concurrence peut être mis en œuvre de manière générale au titre de la politique économique publique, et peut concerner aussi dans certains cas des secteurs spécifiques (tels que le secteur agroalimentaire) et même des produits déterminés. Les règles en matière de concurrence déloyale peuvent permettre d'interdire et de sanctionner les comportements anticoncurrentiels, les pratiques déloyales et frauduleuses et certaines clauses ou pratiques contractuelles définies comme déloyales ou abusives.

E. Les droits de l'Homme

58. Les obligations internationales en matière de droits de l'Homme influencent la manière dont les pouvoirs publics régissent l'agriculture contractuelle et peuvent également modifier la façon dont les parties structurent et exécutent leur contrat. Les entreprises ont l'obligation de respecter les droits de l'Homme, indépendamment de la capacité ou de la volonté des États de s'acquitter de leurs obligations en la matière. Les pouvoirs publics peuvent considérer les possibilités offertes par les accords d'agriculture contractuelle comme un instrument pratique leur permettant d'atteindre des objectifs sociaux. En se plaçant sous l'angle des droits de l'Homme, plusieurs principes doivent présider à la négociation et à la mise en œuvre de contrats de production agricole. La participation, la responsabilité, l'autonomisation, la non-discrimination, la transparence, la dignité humaine et la primauté du droit sont autant de principes qui devraient être posés par des modèles organisationnels tels que l'agriculture contractuelle. Les principes de participation, autonomisation et non-discrimination sont particulièrement importants afin de consolider le rôle des parties vulnérables, notamment les femmes, au moment de la

négociation et de la signature de tels contrats (voir Chapitre 2, para. 56). Bien que les femmes soient les principaux producteurs de certains produits, elles sont souvent exclues du processus de prise de décision et doivent dans la plupart des cas demander à un homme de signer le contrat. Le rôle des femmes dans l'agriculture devrait être pleinement reconnu et soutenu par les pouvoirs publics, qui devraient promouvoir et faciliter leur accès à des moyens de négociation, de prise de décision, aux intrants agricoles et à des possibilités de générer des revenus, tels que les contrats de production agricole. L'agriculture contractuelle a la capacité d'améliorer les moyens d'existence des petits exploitants ruraux en facilitant leur accès aux marchés et en créant des possibilités de travail décent et de génération de revenus. Les droits de l'Homme et de l'environnement dans leur ensemble sont potentiellement mieux protégés dans un contexte de plus grande stabilité et si les agriculteurs ont la capacité de prévoir leurs revenus.

59. Parmi les droits de l'Homme étroitement liés à l'agriculture contractuelle, l'un des plus importants est le droit à l'alimentation. Après avoir été exprimé pour la première fois à l'échelon international dans la *Déclaration universelle des droits de l'Homme*, en 1948, le droit à l'alimentation a été reconnu dans plusieurs instruments juridiques internationaux ainsi que dans des constitutions et législations nationales. Le *Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels*, un instrument juridique contraignant auquel 162 pays étaient parties en septembre 2014, traite de ce droit de façon plus complète que tout autre instrument. Le Comité des droits économiques, sociaux et culturels de l'ONU, dans son observation générale n° 12, a précisé que le contenu normatif essentiel du droit à une nourriture adéquate incluait: a) la disponibilité de nourriture exempte de substances nocives et acceptable dans une culture déterminée, en quantité suffisante et d'une qualité propre à satisfaire les besoins alimentaires de l'individu et b) l'accessibilité ou la possibilité d'obtenir cette nourriture d'une manière durable et qui n'entrave pas la jouissance des autres droits de l'Homme. L'impact de l'agriculture contractuelle sur la réalisation du droit à l'alimentation ainsi que l'impact du droit à l'alimentation sur l'agriculture contractuelle dépendront directement de la manière dont les pouvoirs publics incorporent leurs obligations en matière de droits de l'Homme dans les politiques et cadres réglementaires nationaux, ainsi que de la façon dont les contractants et les producteurs prévoient des clauses en ce qui concerne le droit à l'alimentation dans leurs contrats. Comme vu précédemment, les entreprises ont la responsabilité, dans l'exercice de leurs activités, de respecter les droits de l'Homme: cela devrait se traduire par la mise en œuvre de pratiques contractuelles optimales.

F. Le droit du travail

60. Le droit du travail est un autre domaine du droit interne qui est étroitement lié à l'agriculture contractuelle. Les dispositions du droit du travail peuvent jouer un rôle important si les producteurs embauchent des ouvriers pour les aider à produire les quantités et les qualités indiquées dans le contrat de production agricole. Dans de tels cas, les producteurs devront appliquer le droit du travail national touchant à la production agricole, notamment les dispositions régissant leur relation avec leurs employés. Il est important de garder à l'esprit le fait que, étant donné que les producteurs embauchent souvent des ouvriers pour les aider pendant la phase de production dans le cadre d'un contrat de production agricole, ceux-ci sont susceptibles de relever de la responsabilité du producteur.

61. En outre, le droit du travail peut avoir un impact sur l'agriculture contractuelle dans les cas qui relèvent en fait d'une relation de travail, telle que définie par la législation nationale (voir Introduction, paras. 43-46). Toutefois, l'essence de l'agriculture contractuelle veut que le producteur agisse selon les orientations du contractant en tant que partie indépendante, et non en tant qu'employé. C'est la raison pour laquelle, si les producteurs et les contractants sont engagés dans une relation de travail, ils ne peuvent être considérés comme ayant conclu un contrat de production agricole entrant dans le champ du Guide. Il n'empêche que dans certaines situations, il peut être difficile de déterminer les frontières d'une relation de travail.

G. L'accès aux ressources naturelles

62. Selon la région et le type de produit, l'agriculture contractuelle peut impliquer des aspects relevant de l'accès aux terres, à l'eau, aux ressources forestières ou aux produits naturels. Pour nombre de contrats de production agricole, l'accessibilité des terres est essentielle en ce qui concerne la production. Toutes sortes de questions peuvent se poser selon la nature des droits sur les terres – propriété ou autre – et l'identité du titulaire de ces droits – en particulier s'il s'agit de l'une des parties au contrat de production ou d'un tiers, notamment l'Etat. La notion de consentement préalable, libre et en connaissance de cause, est très importante, notamment lorsque des contractants exercent des activités agricoles sous contrat avec des producteurs autochtones. Le consentement préalable, donné librement et en connaissance de cause, est le "droit collectif des peuples autochtones de prendre des décisions par l'intermédiaire de leurs représentants et de leurs institutions représentatives et de donner ou de ne pas accorder leur consentement préalable avant que soit approuvé, par les pouvoirs publics, le secteur concerné ou une autre partie externe, tout projet concernant leurs terres, leurs

territoires et leurs ressources, qu'ils possèdent ou occupent et utilisent traditionnellement”.

63. La propriété et d'autres droits fonciers peuvent entraîner des obligations prévues par les réglementations publiques. Les terres sous gestion publique peuvent être assorties de limitations quant aux types de produits pouvant être cultivés (ou élevés), et imposer des exigences environnementales. Par ailleurs, plusieurs problèmes peuvent se poser quant à la qualification des droits fonciers en vertu du droit applicable. Par exemple, selon les différents systèmes juridiques, les baux peuvent être un type de contrat réglementé. L'accès aux terres et les régimes fonciers sont souvent régis par des dispositions législatives spéciales relatives à l'accès aux terres, qui se trouveront dans le Code civil, le Code agraire ou une législation indépendante. Tandis que la législation foncière encadre les droits réels sur les terres agricoles, les pays peuvent également réglementer l'accès à d'autres ressources naturelles qui sont essentielles pour le développement agricole, notamment les ressources en eau, les forêts et les zones de pêche.

CHAPITRE 2

LES PARTIES, LA FORMATION ET LA FORME DU CONTRAT

1. Le présent chapitre examine la formation d'un contrat de production agricole et les parties au contrat. La première section présente les différentes parties à un contrat de production agricole. La deuxième section fournit une description générale de la formation du contrat, notamment les éléments essentiels que sont l'offre, l'acceptation et la confirmation. La troisième section porte sur la forme et le contenu d'un contrat de production agricole.

I. Les parties au contrat

2. Le contrat de production agricole tel que couvert par le Guide (voir Introduction, paras. 35-36) met généralement en présence un producteur et un contractant engagés dans une relation bilatérale, mais il arrive parfois que d'autres entités soient impliquées, ce qui donne lieu à un contrat multipartite. Dans d'autres situations, des entités tierces peuvent être en relation avec les parties au titre d'un contrat distinct, mais lié, qui est déterminant pour l'exécution du contrat principal de production agricole. Les sous-sections A et B identifient les deux principales parties qui contractent les obligations caractéristiques de ce type de contrat (à savoir un producteur agricole et un contractant). La sous-section C présente de manière générale les autres parties susceptibles de participer au contrat, qui ont un intérêt dans le contrat ou influent autrement sur sa conclusion et son exécution.

3. Afin de mieux comprendre la présente analyse, il convient de garder à l'esprit l'importance du droit interne au regard du contrat de production agricole. La façon dont une partie contractante est qualifiée (qu'il s'agisse d'une entité individuelle ou collective) peut déterminer le régime juridique qui lui sera appliqué ainsi qu'à ses relations avec les tiers. Dans les pays qui ont mis en place un régime spécial pour les contrats de production agricole (voir Chapitre 1, paras. 7-10), la nature des parties est l'un des éléments retenus pour définir ce type de contrat. Les notions de producteur agricole et de contractant présentées ci-dessous se réfèrent à la situation juridique et

économique des parties à un contrat de production agricole, et non au statut qui peut leur être reconnu en vertu de législations nationales à des fins particulières, telles que l'octroi de subventions ou de licences.

4. Il convient également de garder à l'esprit que le droit interne régit les questions relatives à la capacité des personnes physiques et morales d'exercer des activités économiques et de conclure un contrat. La forme et la structure juridique de chaque partie détermineront également ses obligations en vertu du droit fiscal ou du droit des sociétés, qui ne sont pas traitées ici. Toutefois, les contrats de production agricole contiennent parfois des clauses dans lesquelles le producteur, le contractant ou les deux déclarent s'être dûment acquittés de leurs obligations en la matière et assument l'entière responsabilité des effets d'un manquement à ces obligations.

A. Le producteur agricole

5. Un producteur agricole est susceptible d'être défini de diverses manières et, même dans un pays donné, des lois et des règles spéciales peuvent retenir des critères différents selon le contexte ou l'objet de l'activité. C'est notamment le cas pour des domaines tels que la propriété foncière et la gestion des terres, l'accès aux subventions, le régime fiscal, le régime de sécurité sociale, l'éventuel statut spécial au regard du droit de la concurrence, ainsi qu'au regard des règles applicables en matière d'hygiène, de santé et de protection de l'environnement. Deux critères en particulier sont toutefois généralement pertinents pour qualifier un producteur agricole, à savoir la nature des biens produits et l'activité elle-même.

1. Traits caractéristiques

6. Selon les pays, on peut entendre par "agriculture" l'utilisation des ressources terrestres, forestières, marines et en eau douce. Cette notion désigne aussi très souvent l'obtention de produits primaires dans des secteurs déterminés, généralement la culture de produits végétaux (avec la désignation de cultures spécialisées telles que l'horticulture, la floriculture et la viticulture), l'élevage, la sylviculture et l'aquaculture, ainsi que les produits directement issus de ces activités (tels que le lait, le miel et la soie). Dans nombre de pays, une approche analytique met l'accent sur la maîtrise d'un "cycle biologique", notion se référant à une ou plusieurs opérations menées en vue du développement biologique de produits végétaux et animaux.

7. Pour qualifier un producteur agricole au regard du droit interne, il est généralement spécifié qu'il réalise une activité de production à titre

professionnel et indépendant, indépendamment de sa taille et sa structure, de façon individuelle ou dans le cadre d'un groupement. Comme indiqué dans l'Introduction au para. 43, les employés ne relèvent pas de cette définition et les questions afférentes à un tel statut ne seront par conséquent pas abordées dans le Guide. L'objet professionnel de l'activité peut être défini de diverses manières. Ainsi, le producteur peut être défini comme un "entrepreneur" et son activité comme une "entreprise", ce qui suppose l'organisation d'une activité impliquant une prise de risque financier. Alternativement, il peut être fait référence à l'objet économique de l'activité comme incluant la vente de produits ou un échange de biens et de services. Enfin, les définitions peuvent exclure la production destinée uniquement à la consommation de la famille ou du ménage.

8. Une activité agricole a lieu généralement sur des terres ou des installations qui sont contrôlées ou gérées par le producteur. Ce contrôle peut résulter de droits de propriété ou de droits d'usage, y compris de droits connexes reconnus dans le droit interne. Le producteur peut également louer les terres à une entité publique ou privée. Dans nombre d'Etats, et particulièrement dans les pays en développement, les individus ou les communautés occupent souvent le sol en vertu de droits coutumiers ou traditionnels sans détenir de titre formel. Quelle que soit leur nature, le producteur doit pouvoir compter sur des droits certains sur les terres de façon à s'engager dans des activités de production sans risque et pouvoir contracter à cet effet sur des bases solides.

2. Le statut juridique

9. Les droits nationaux appliquent parfois des règles différentes aux producteurs agricoles selon la nature de leur activité ou leur statut juridique, et offrent généralement une plus grande protection aux producteurs dont les activités n'ont pas un caractère commercial. Le fondement de cette protection varie selon les systèmes juridiques et les pays.

10. De nombreux pays établissent une distinction entre les catégories juridiques "civile" et "commerciale", la plupart des aspects relatifs au statut et à l'activité des producteurs agricoles relevant du droit civil. Cependant, lorsque les producteurs agissent dans le cadre de certaines structures d'entreprise, les règles du droit commercial s'appliquent. Les producteurs agricoles soumis à un régime de droit civil sont autorisés à transformer ou à commercialiser leurs produits uniquement lorsqu'il s'agit d'une activité auxiliaire à la production. En dehors d'avantages sur le plan fiscal, un statut civil implique l'application de règles spéciales en ce qui concerne, par exemple, les baux agricoles, l'insolvabilité ou la compétence judiciaire. La

détermination du statut de commerçant ou de professionnel entraînera l'application des règles spéciales du droit commercial régissant les transactions entre commerçants, tandis que le statut civil sera soumis à la partie générale du droit des obligations.

11. Dans d'autres États, le statut du producteur agricole n'est pas subordonné à un corpus législatif distinct de celui applicable à d'autres activités. Une distinction sera plutôt établie entre: d'une part une personne faisant le commerce occasionnel de produits agricoles et n'ayant peu ou aucune expérience ni connaissance de la particularité du produit vendu ou du marché concerné; et d'autre part, un producteur agissant à titre commercial, ayant une connaissance ou des compétences relatives à certaines pratiques ou produits, ou encore un professionnel expérimenté menant des transactions dans le cadre ordinaire de ses activités. Si le producteur a la qualification de commerçant ou de société agricole, les règles applicables aux activités commerciales régiront la formation du contrat, son exécution et les moyens en cas d'inexécution. Par exemple, un commerçant sera généralement soumis à des règles supplétives pour ce qui est de la qualité des marchandises livrées dans le cadre d'une vente. En outre, et sous réserve de l'application d'un régime spécial, un commerçant pourrait ne pas être soumis à l'exigence de l'écrit pour la validité du contrat. Par ailleurs, les commerçants ne bénéficient pas toujours de la protection étendue octroyée aux parties non commerciales en vertu de règles spéciales sur les clauses et pratiques abusives, ou frauduleuses.

3. Formes d'exercice d'une activité de production agricole

12. Les producteurs peuvent exercer leur activité de façon individuelle ou collective. A mesure que les activités agricoles ont une finalité de plus en plus lucrative et génératrice de revenus, les formes d'organisation des producteurs tendent à se soumettre à une formalité juridique croissante. Les formes institutionnelles et les structures juridiques peuvent être les mêmes que pour d'autres secteurs d'activités, mais dans la plupart des pays, il existe aussi des formes juridiques spéciales pour les producteurs agricoles. Chaque forme entraîne des droits et obligations spécifiques, et, du point de vue économique, est susceptible d'exercer une influence déterminante sur la gestion et les capacités de développement de l'activité. Aux fins du présent chapitre, les formes juridiques habituelles que les producteurs peuvent adopter seront classées en deux grandes catégories, selon qu'elles se rapportent à l'exploitation d'une entreprise individuelle ou qu'elles concernent des groupements d'exploitants individuels.

a) Les producteurs individuels

13. De par le monde, le secteur agricole est largement constitué de petites et moyennes entreprises, pour la plupart des exploitations familiales. Par conséquent, tout en encourageant le développement de grandes exploitations afin de répondre à de plus grands besoins de production, de nombreux pays mettent également en œuvre des politiques publiques destinées à soutenir les petites et moyennes entreprises rurales. Une attention particulière est souvent accordée aux petites et microentreprises ainsi qu'au renforcement des capacités de certaines catégories de personnes, telles que les femmes et les jeunes entrepreneurs. A cet effet, sont mises en œuvre des mesures encourageant les producteurs à acquérir un statut formel soit en tant qu'entrepreneurs individuels, soit sous forme de société, par exemple en simplifiant les formalités et en réduisant les coûts de création et de gestion des exploitations.

i) Personnes physiques et partenariats

14. Les producteurs individuels exercent généralement leurs activités dans le cadre de petites structures de production, pour ce qui est du capital, du nombre de travailleurs ou du volume de production. Dans la plupart des régions du monde, les entreprises agricoles ne sont pas tenues de se constituer sous une forme juridique spécifique. Un enregistrement est cependant souvent exigé pour l'obtention d'autorisations, de licences ou de certifications publiques requises pour certains types de production. L'enregistrement comporte un certain nombre d'obligations, notamment sur les plans fiscal et comptable, mais confère également un certain niveau de protection, généralement en donnant accès à des prestations de sécurité sociale et à des programmes publics destinés au secteur formel. Des pays dans lesquels le secteur informel est prépondérant ont ainsi mis en place des procédures d'enregistrement simples accordant un certain niveau de reconnaissance juridique, ce qui ouvre l'accès au crédit d'établissements bancaires formels et à d'autres formes d'aides étatiques.

15. Dans une entreprise agricole détenue et exploitée par une personne physique, le statut personnel et professionnel forme un tout, y compris pour ce qui est des biens auxquels les créanciers peuvent accéder pour garantir le paiement de dettes contractées pour la production agricole. Le producteur, de même que sa famille, peuvent ainsi être exposés à des risques importants. Cependant, selon la loi applicable, certains biens du ménage ou la terre elle-même peuvent être protégés d'une saisie effectuée dans le cadre d'une procédure de recouvrement de créances. De surcroît, outre les risques inhérents à l'activité agricole (tels que les facteurs climatiques), une entreprise en nom personnel est exposée aux risques associés à la condition physique de l'exploitant.

16. Il est fréquent que deux ou plusieurs producteurs individuels mettent en commun leur capital et leurs compétences pour exercer une activité économique qui apparaît comme une entité unique, mais dépourvue de personnalité juridique propre. De nombreuses situations semblables peuvent se présenter dans la pratique (par exemple, au sein d'une famille ou d'un groupe de voisins). Ce type d'entreprise, reconnu comme un partenariat dans la plupart des systèmes juridiques, est considéré comme détenu conjointement par les partenaires. En l'absence d'accord spécifique, les partenaires partageront les bénéfices et les pertes de façon égale et chacun répondra de façon solidaire et illimitée pour les décisions, dettes et manquements des autres partenaires. Ce type de groupement peut comporter des risques, mais il encourage aussi le contrôle réciproque des membres au sein du groupe. Certaines formes peuvent permettre aux membres de participer avec une responsabilité limitée.

17. Même s'il n'est pas exigé par la loi, un accord écrit est généralement utile pour régir les relations entre les partenaires en ce qui concerne des questions telles que les contributions au capital, la répartition des bénéfices et des pertes et les obligations en matière de gestion. Un accord écrit présente un avantage de clarté supplémentaire pour le contractant, en particulier en ce qui concerne la qualité de la personne autorisée à conclure un contrat et à agir au nom du groupe.

ii) Les formes sociétales

18. Les structures de sociétés sont particulièrement adaptées à la détention collective de capitaux et sont largement utilisées pour les exploitations agricoles. De petits groupes de membres peuvent opter pour des structures d'entreprise simples (comme la société à responsabilité limitée). Dans de nombreux pays, les producteurs individuels peuvent aussi se constituer en société unipersonnelle. La forme sociétale permet de faciliter la continuité de l'activité par le transfert des parts sociales (par exemple, en cas de décès d'un membre). La constitution d'une société crée une entité juridique indépendante, ce qui sépare les biens personnels des détenteurs (généralement la terre) des biens de la société, et limite la responsabilité des membres si la société venait à contracter des dettes. Il convient toutefois de noter que la société à responsabilité limitée n'exempte pas toujours le producteur de toute responsabilité. Les créanciers demandent souvent une garantie personnelle pour les dettes et obligations contractuelles (par exemple, en obtenant une traite signée par le producteur ou une hypothèque sur les biens non agricoles), lorsqu'une telle pratique est autorisée par le droit interne.

19. De nombreux pays ont des formes d'organisations spéciales pour les petites entreprises composées d'un nombre limité de producteurs (par

exemple jusqu'à dix membres, généralement d'une même famille ou des voisins) qui participent personnellement et directement à la production en fournissant de la main-d'œuvre et du capital, et consentent parfois la participation d'autres personnes physiques ou de personnes qui ne sont pas impliquées dans la production. Ce type d'organisation de producteurs peut voir limitée sa capacité d'exercer des activités considérées de nature commerciale (comme le commerce ou la transformation des produits), en ce qu'elle doit respecter certaines limites. C'est notamment en raison de ce genre de restrictions que l'agriculture contractuelle est adaptée à la distribution de produits agricoles et à une meilleure intégration des producteurs dans les chaînes d'approvisionnement.

b) Les organisations de producteurs

20. Les producteurs agricoles peuvent également grouper les ressources de leurs unités de production respectives sans pour autant perdre leur autonomie individuelle, en créant des organisations de producteurs. Dans le contexte du Guide, la notion d'organisations de producteurs doit être comprise au sens large comme désignant toute structure où la production de producteurs individuels est gérée ou commercialisée collectivement. Parmi les formes possibles, les associations et les coopératives sont certainement les catégories les plus répandues d'organisations susceptibles d'être parties à une relation de production, bien que l'on puisse également trouver dans la pratique et dans le droit interne un grand nombre de dénominations et de formes différentes.

21. Lorsque les producteurs se rassemblent sous une forme juridique prévue par la loi, ils peuvent, en tant que groupement, obtenir des financements commerciaux, conclure des contrats d'assurance, embaucher de la main-d'œuvre, demander à bénéficier de subventions ou autres mesures mises en place par les pouvoirs publics, élaborer des systèmes de certification, détenir des parts dans d'autres entités juridiques et agir de différentes façons pour initier, consolider et accroître leurs capacités de production. Une organisation dotée de personnalité morale peut acquérir, détenir et vendre des biens meubles ou immeubles, être partie à un contrat et ester en justice.

22. Pour une organisation de producteurs, l'adoption d'une forme juridique requiert généralement un certain niveau de maturité du groupe sur le plan de la cohésion interne, des capacités techniques et financières, des capacités de gestion ainsi que la conscience des objectifs et des moyens à mettre en œuvre. Le groupe peut créer des liens forts entre les membres, et une pression sociale encourageant les bonnes pratiques. Cependant, la formation et le fonctionnement d'une personne morale comportent des coûts et des responsabilités. Certains pays ont adopté des formes juridiques simples destinées à des

groupes composés d'un nombre limité de producteurs leur permettant d'effectuer des transactions formelles avec des acheteurs. Des politiques et programmes spéciaux sont mis en place par des acteurs publics et des organisations non gouvernementales en vue d'encourager et de soutenir les petites organisations de producteurs. Certaines sociétés commerciales traitant avec ce type d'organisations, notamment dans le cadre de programmes de commerce équitable, s'attachent au renforcement des capacités de groupes de petits producteurs en prenant en charge des obligations spécifiques dans le cadre de leurs relations contractuelles (par exemple, en fournissant des services de vulgarisation et d'appui à la communauté).

23. Les membres de communautés traditionnelles ou de groupes autochtones peuvent produire collectivement et livrer des produits aux contractants avec lesquels ils ont conclu un contrat de production agricole. Certaines législations internes reconnaissent la personnalité juridique aux institutions établies en vertu du droit coutumier ou des communautés traditionnelles spécifiquement désignées. Une communauté peut fonctionner en tant qu'organisation de producteurs, ses membres détenant leurs propres actifs et le chef de la communauté étant autorisé à conclure des contrats pour la communauté, ou encore les membres peuvent détenir une propriété commune sur les biens de la communauté. Le plus souvent, il n'existe pas de documents écrits attestant des droits ou des liens au sein de la communauté, ceux-ci étant généralement connus par ses membres. Les personnes qui sont en relation avec la communauté (telles que des contractants) peuvent également connaître cet état des faits. Un accord d'association écrit serait toutefois préférable dans ce contexte.

24. Différents types d'organisations peuvent également jouer un rôle important pour la défense des droits de leurs membres. En vertu du principe généralement reconnu de la liberté d'association, les contractants ne devraient pas limiter le droit d'un producteur à participer à une association de producteurs ou à contracter avec une association. De même, les contractants ne devraient pas exercer de pratiques discriminatoires ou de rétorsion à l'égard de producteurs exerçant de tels droits. Ce type de conduite est souvent sanctionné par le droit interne et est expressément condamné en tant que pratique abusive en application de certaines législations spécifiques relatives aux contrats de production agricole. De telles lois renforcent la protection offerte aux producteurs à cet égard par l'interdiction d'insérer des clauses de confidentialité dans les contrats sous peine de nullité.

25. Les producteurs peuvent également être membres d'une association de façon informelle sans être enregistrés, sans respecter les exigences formelles prévues par la loi, et sans que soient formellement définies les relations entre

les membres et la manière dont ils seront représentés. Cette situation peut être source de grande incertitude lorsque l'opération avec le contractant est réalisée par une personne au nom du groupe de producteurs. Cela peut être le cas lorsqu'un producteur principal regroupe la production de ses voisins, leur remet les intrants fournis par le contractant et ensuite le paiement. Il faut dans ces cas préciser à l'avance si le producteur principal agit pour le compte du groupe en tant qu'entité unique ou bien pour le compte de chacun des producteurs pris individuellement, en ce qu'un manquement aux obligations mises à la charge de l'un des membres aura différentes implications. Dans certaines situations, la personne agissant pour le compte du groupe pourrait être tenue personnellement responsable des manquements des membres du groupe. Les usages au sein du groupe et le pouvoir qui lui est implicitement conféré seront pertinents à considérer dans ce contexte.

i) Les entités à but non lucratif

26. Les entités à but non lucratif du secteur agricole peuvent avoir un rôle important dans le renforcement des capacités de leurs membres sur le plan de l'information, de la gestion, de la formation et des services de vulgarisation, de la recherche, de la défense des droits. Elles peuvent également fournir des services pour l'organisation de la production en recevant et en distribuant les intrants, en effectuant des services de préparation de la terre et en assurant le suivi de l'exécution du contrat par des contrôles de qualité. Elles peuvent agir en tant que facilitateurs dans le cadre des relations entre les producteurs et le contractant et parfois également à l'égard d'autres parties (comme un établissement bancaire octroyant un crédit aux producteurs, ou une instance gouvernementale administrant un programme de développement public). Selon leur forme particulière, les entités qui relèvent de cette catégorie peuvent s'apparenter à une coopérative. Mais du fait de leur identité et de leur but non lucratif, les associations bénévoles, les groupes d'entraide et les entités similaires ne sont pas autorisés à distribuer leurs bénéfices aux membres. Il convient de noter que dans certains pays, les entités à but non lucratif sont autorisées à exercer des activités génératrices de revenus, tandis que dans d'autres cette capacité est limitée.

27. Les relations entre l'entité et ses membres, et les règles de fonctionnement sont définies par son statut, alors que la capacité juridique de l'association et l'étendue de sa responsabilité à l'égard des tiers sont déterminées par le droit interne. Le représentant légal tire de la volonté des membres son pouvoir de traiter avec les tiers et de contracter des obligations en leur nom, en vertu du statut. Ce pouvoir est parfois stipulé dans le contrat de production agricole lui-même. L'association peut être partie à un contrat de production agricole, contracter des obligations spécifiques en son nom propre

en tant que facilitateur, en plus d'agir en tant que représentant pour ce qui est des obligations des membres à l'égard du contractant.

ii) *Les coopératives*

28. Les coopératives sont des entités économiques qui, selon le système juridique concerné, combinent les caractéristiques d'entités commerciales et celles d'entités à but non lucratif, et jouent un rôle majeur dans le développement économique et rural de nombreux pays dans le monde. Dans certaines zones géographiques et pour certains produits, les coopératives agricoles peuvent rassembler un très grand nombre de producteurs et gérer l'essentiel de la production. Elles adoptent toutefois diverses formes selon la composition de leurs adhérents, leur objet et leurs activités. Les coopératives présentent parfois également des différences considérables pour ce qui est de leur taille et de leurs capacités économiques et techniques.

29. Une coopérative agricole peut avoir différentes fonctions. Elle peut commercialiser la production de ses membres ou même organiser le processus de production. En outre, les coopératives fournissent parfois des services (tels que la planification, l'assistance technique, l'accès à des machines, l'apport d'intrants et le contrôle de la qualité). Les activités et les services sont susceptibles de s'intensifier avec le développement financier et commercial de la coopérative, allant jusqu'à inclure, par exemple, la certification de groupe ou l'obtention de certification auprès de tiers, la production de produits spécialisés et l'élaboration de labels, ainsi que des activités en aval telles que le prétraitement, la transformation et le conditionnement des produits. Ces activités peuvent être réalisées par l'intermédiaire de filiales commerciales ou dans le cadre d'alliances et de réseaux, ce qui permet ainsi une intégration verticale ou horizontale. Les coopératives ne se limitent pas aux producteurs individuels et peuvent également regrouper des associations de producteurs.

30. Dans de nombreux pays, les coopératives relèvent d'un régime juridique spécial et des règles particulières peuvent s'appliquer à celles qui exercent des activités agricoles ou élaborent certains produits. Dans d'autres pays, les coopératives relèvent de règles générales régissant les entreprises qui sont parfois adaptées pour tenir compte des principes applicables aux coopératives. Les statuts de la coopérative régissent la relation entre la coopérative et ses membres qui repose sur leur participation à la fois en tant qu'actionnaires financiers, et comme bénéficiaires ou utilisateurs principaux (et parfois exclusifs). En raison de cette dualité, dans certains pays, la relation entre les membres et la coopérative est considérée comme étant de nature *sui generis* et les règles de la coopérative s'appliquent à des questions telles que

le transfert de la propriété du produit, son prix, la durée du contrat et les moyens à disposition en cas d'inexécution.

31. Les parties peuvent revêtir différentes fonctions, assumer différentes obligations et risques, selon l'objet et la composition des membres du statut de la coopérative et de la stratégie commerciale avec les acheteurs du produit. Lorsque les membres de la coopérative produisent ensemble – par exemple, sur des parcelles agricoles détenues ou contrôlées conjointement –, la coopérative conclura un contrat de production agricole en son nom. Dans ce cas, elle sera directement responsable des obligations à l'égard du contractant et tout manquement par l'un des membres sera traité de façon interne conformément aux règles de la coopérative.

32. Des membres produisant individuellement ou regroupés dans des associations peuvent devenir membres d'une coopérative pour commercialiser ou exporter leurs produits. Le rôle et les responsabilités de la coopérative dépendront de son statut et du droit applicable, mais aussi selon qu'elle acquière des droits sur les produits de ses membres ou agisse en tant que représentant. Dans ce dernier cas, les actes valablement conclus par la coopérative en tant que représentant lient directement les membres en vertu du contrat de production agricole, tandis que la coopérative répondra directement des actes effectués en son nom. En revanche, lorsque la coopérative acquiert un droit sur les produits fournis par ses membres en vue de les revendre ou de les transformer, les services fournis aux membres par celle-ci correspondent souvent à ceux généralement fournis par un contractant dans le cadre d'un contrat de production agricole. Il importe toutefois de noter qu'une société commerciale achetant le produit peut également fournir des services directs aux producteurs et contourner ainsi, en théorie, la coopérative. Dans de tels cas, les différents participants (producteurs, associations, coopératives ou acheteurs commerciaux) partagent des obligations et des responsabilités conformément aux stipulations des contrats concernés.

B. Le contractant

33. Aux fins du Guide, le contractant est la partie qui s'engage à acquérir la production du producteur en ayant un certain degré de participation dans celle-ci (par exemple par la fourniture d'intrants, de services et de financements ou par le contrôle du processus de production). Le contractant est généralement une entité qui conditionne ou transforme les produits pour les vendre soit au consommateur final (comme c'est de plus en plus souvent le cas des marques de supermarché) soit à d'autres participants de la chaîne qui procéderont à d'autres activités de transformation et de vente le long de la chaîne d'approvisionnement. Les opérations particulières par lesquelles le

consommateur final (soit individuellement soit collectivement par l'intermédiaire d'une coopérative par exemple) traite directement avec les producteurs agricoles ne sont pas abordées dans le Guide. Le contractant peut aussi être un grossiste ou un exportateur. Mis à part les entités commerciales, d'autres types de contractants peuvent être concernés, tels que des coopératives et, dans certains cas, des entités publiques. Dans les pays où certains produits sont réglementés par l'Etat et ne peuvent être négociés directement entre des parties privées, des exemptions spéciales peuvent autoriser les producteurs à conclure des contrats avec des acheteurs commerciaux.

34. La forme juridique du contractant sera pertinente à plusieurs égards. Elle peut déterminer les règles applicables à sa relation avec le producteur, et constituer un élément de la définition d'un type de contrat encadré par des lois nationales. Sa capacité aura généralement une influence sur les caractéristiques et l'équilibre des contrats qu'il conclut avec les producteurs agricoles.

1. Les structures d'entreprise privées

35. Le contractant sera souvent une entité commerciale exerçant ses activités sur une base commerciale. Certaines lois relatives aux contrats de production agricole définissent ce type de contrat en partie en se référant au statut commercial, et désignent le contractant par des termes tels que l'"entreprise de transformation", l'"industriel" ou l'"agro-industrie". De telles lois peuvent exiger que l'entité soit enregistrée sous une forme particulière qualifiée de "commerciale". Certaines lois prévoient qu'un contractant concluant un contrat de production agricole puisse être qualifié d'intégrateur, acheteur, financier ou selon un autre terme.

36. Les contractants peuvent varier selon la taille, la structure et leur propriété. Il peut s'agir de petites entreprises traitant avec un nombre limité de producteurs et approvisionnant des acheteurs sur le marché local. Mais souvent, il s'agit d'entités exerçant des activités à grande échelle pour les marchés nationaux ou l'exportation. En raison du niveau élevé de concentration des filières alimentaires et de l'internationalisation de leurs activités, le contractant fait souvent partie d'une société ou d'un groupe de dimension internationale. Les relations, les stratégies et les fondements de la coordination entre les diverses entités du groupe peuvent reposer sur diverses formes institutionnelles et structures contractuelles. Souvent, une société transnationale exercera des activités localement par l'intermédiaire d'une société détenue conjointement et composée de capitaux étrangers et locaux, constituée ou enregistrée dans le pays de production. Le contractant peut aussi

être une société étrangère agissant directement depuis son siège situé à l'étranger ou par l'intermédiaire d'une succursale locale. Dans ce dernier cas, les règles applicables à cette entité peuvent nécessiter une attention particulière du fait qu'elles sont susceptibles de différer d'un pays à l'autre.

37. En règle générale, une société est détenue et contrôlée par des investisseurs commerciaux. Certaines entités, cependant, allient finalités sociales et commerciales, formant des entreprises dites sociales. De telles entreprises sont souvent formées par des organisations de producteurs qui développent des activités en aval de la chaîne d'approvisionnement en coordination avec la production. Dans d'autres cas, des sociétés à participation multiple peuvent rassembler une organisation de producteurs, des investisseurs privés et des entités publiques. La structure du capital influera sur la stratégie de la société, sur son mode de fonctionnement et sur ses relations avec les producteurs.

38. Une coopérative peut également agir en tant que contractant dans le cadre d'un contrat de production agricole. Comme nous l'avons vu précédemment, dans bien des cas, les membres fournissent leurs produits et transfèrent leurs droits sur ces produits à la coopérative à titre exclusif en bénéficiant en contrepartie de plusieurs services. Selon le droit interne, les relations entre les membres et la coopérative sont régies par le régime spécial des coopératives ou le droit général des contrats, sous réserve de certaines adaptations afin de tenir compte des principes de la coopérative. Lorsqu'une coopérative traite avec des opérateurs non adhérents, elle le fait en tant que contractant sur la base du droit général des contrats ou de la législation spéciale applicable.

2. Les entités publiques

39. Il est rare que des entités publiques soient directement parties à un contrat de production agricole, mais elles peuvent intervenir d'une autre façon, par exemple durant la négociation du contrat, comme nous le verrons de façon détaillée ci-dessous à la sous-section 3, para. 87. Il se peut également, dans des cas particuliers, qu'une entité publique participe en tant que contractant à un contrat de production agricole. Les entités publiques sont des acheteurs institutionnels de produits agricoles pour l'approvisionnement des établissements scolaires, des hôpitaux, de l'armée ou d'autres besoins dans le cadre du service public. Les organismes humanitaires internationaux qui fournissent des denrées alimentaires dans le cadre de programmes d'aide d'urgence sont également des acheteurs importants de produits agricoles. Si la majorité de ces produits sont obtenus sur des marchés au comptant, une attention croissante est portée dans nombre de pays à la coordination avec la

phase de production. Elle tient d'une part à la préoccupation générale de vouloir contrôler plus étroitement la qualité des produits, accompagnée souvent de l'exigence de certification des producteurs ou des produits, et, dans certains contextes, qu'ils soient couverts par une assurance responsabilité du fait du produit. D'autre part, elle reflète des politiques ciblées visant à soutenir certaines catégories de producteurs, par exemple, en assurant des marchés stables et des conditions durables pour les petits producteurs locaux ou les exploitations agricoles familiales.

40. Dans bien des cas, l'organisme public conclura un contrat avec un partenaire privé choisi selon les procédures requises d'attribution des marchés publics sur la base d'un cahier des charges, prévoyant des conditions déterminées de services et d'approvisionnement. Dans ce cas, si l'entité publique définit les règles à respecter, elle n'intervient pas directement dans les contrats avec des producteurs individuels. Ces contrats seront conclus par un contractant privé – société commerciale ou entité à but non lucratif – dans la perspective de servir la communauté et non pas seulement pour répondre à des intérêts privés.

41. Dans d'autres situations, la relation peut être établie directement entre un organisme public et les producteurs, ce qui réduit potentiellement les coûts de transaction du fait de l'absence d'intermédiaire. Nombre de pays appliquent des règles spéciales pour l'attribution de marchés publics, avec des procédures d'appels d'offre et de mise en concurrence pour choisir la partie contractante. Des contrats directs informels peuvent cependant être prévus pour certaines catégories de produits ou des acquisitions inférieures à certains montants. Dans tous les cas, des règles spéciales peuvent s'appliquer et ces règles auront une incidence, notamment sur la formation du contrat et le prix. Le régime juridique applicable à de telles relations dépendra du pays. En règle générale, dans les systèmes de *common law*, le droit général des contrats restera applicable, sauf pour les dispositions spéciales prévues par les réglementations publiques pertinentes. Dans les systèmes de droit civil, l'entité publique pourra être considérée comme agissant avec une capacité privée, ses contrats étant de droit privé par nature et, partant, régis par le droit général des contrats, à moins que les contrats ne soient considérés comme des actes spéciaux entièrement régis par des réglementations publiques ou le droit administratif.

42. Pour encourager le recours à l'agriculture contractuelle, les pouvoirs publics peuvent adopter diverses méthodes pour soutenir la viabilité financière de la relation. Par exemple, les pouvoirs publics peuvent prévoir des exemptions fiscales ou des mesures incitatives pour les contractants qui concluent un contrat avec de petits agriculteurs; ou encore, faciliter l'accès à l'information et organiser des ateliers de formation pour renforcer les

capacités et les compétences des petits agriculteurs et leur permettre de mieux tirer avantage de l'agriculture contractuelle.

C. Autres parties

43. En dehors de la situation dans laquelle certaines entités agissent en représentation de l'une des parties (par exemple, une organisation de producteurs concluant un contrat pour le compte de producteurs individuels), de nombreuses parties autres que le producteur et le contractant peuvent participer au contrat de production agricole, avoir une influence sur le contrat ou être affectées par la relation de production. Ces parties peuvent être des participants de la chaîne d'approvisionnement ou des tiers intéressés.

1. Les participants de la chaîne d'approvisionnement

44. Les participants de la chaîne d'approvisionnement sont toutes les entités qui ajoutent de la valeur au produit le long de la filière, de sa conception à la consommation finale, en passant par la production, la transformation et la distribution (par exemple, par l'apport de produits, financements, services, informations et savoir-faire), contribuant ainsi au processus d'élaboration. Les participants peuvent être reliés par des relations institutionnelles ou contractuelles. Le contrat de production agricole contribue au fonctionnement de la filière au moyen de liens directs avec d'autres structures et participants, et il est soumis en retour à l'influence et aux tensions exercées par ceux-ci.

a) Les liens entre les participants

45. Les parties à un contrat de production agricole peuvent être liées à d'autres participants de la filière de nombreuses manières. Dans le cadre d'un contrat multipartite, l'autre ou les autres parties interviennent directement dans la production: le rôle et le niveau de responsabilité de chaque participant sont la plupart du temps indiqués dans le contrat, de même que les effets de tout manquement aux obligations par l'une des parties sur les relations contractuelles avec les autres parties.

46. Certaines parties peuvent être liées au producteur ou au contractant par des accords séparés servant à l'exécution des obligations nées du contrat de production agricole. Ce sera le cas, par exemple, pour les ouvriers recrutés par le producteur ou pour les fournisseurs de produits (par exemple, de semences) ou de services (comme le transport ou la récolte) auxquels le contractant a recours pour s'acquitter de ses obligations à l'égard du producteur. En tant

qu'employé, sous-traitant ou représentant, chacune de ces parties sera en principe liée uniquement à l'égard de son propre cocontractant.

47. Il se peut aussi que l'intervention d'une tierce partie particulière soit nécessaire ou prévue par le contrat de production agricole, ce qui rend les relations contractuelles interdépendantes. Cela peut être le cas lorsque le contrat exige que le producteur achète les intrants auprès d'un fournisseur désigné, ou lorsque le producteur doit fournir une garantie personnelle à un tiers pour assurer l'exécution de ses obligations contractuelles. Dans pareils cas, les relations contractuelles sont liées, ce qui signifie que l'inexécution ou l'exécution non conforme d'un contrat peut entraîner une inexécution du contrat connexe (voir le Chapitre 3).

48. Enfin, les filières créent des formes particulières de liens entre les parties. Les participants de la chaîne ont des intérêts communs et appliquent des mécanismes destinés à protéger ceux-ci. En cas de défaut d'exécution par l'une des parties, les moyens découleront du contrat lui-même ou bien des règles impératives du système juridique applicable. Or, des tensions peuvent naître entre le besoin d'assurer une cohésion structurelle de la chaîne d'une part, et les concepts juridiques et effets pratiques de l'autonomie de la volonté des parties ainsi que de la relativité du contrat d'autre part. Ces deux aspects sont étroitement liés: plus la chaîne sera structurée, moins il y aura de place pour l'autonomie des parties, et vice-versa. Toutefois, certains systèmes juridiques reconnaissent que des obligations entre les parties au contrat de production agricole peuvent produire des effets vis-à-vis de tiers, sur le fondement de la responsabilité extracontractuelle, du contrat lui-même, ou en vertu de certaines doctrines juridiques (par exemple, des tiers bénéficiaires du contrat).

b) Les types de participants

49. Plusieurs parties peuvent intervenir dans un contrat de production agricole, selon la situation particulière et les caractéristiques du marché. Dans des relations fortement intégrées, le contractant fournit la plupart des biens et services nécessaires à la production, tandis que dans d'autres cas, d'autres participants joueront un rôle plus actif. Les filières globales étant de plus en plus organisées en fonction du consommateur, les exigences présidant à la phase de consommation finale ont un effet important sur le contenu des obligations des divers participants le long de la chaîne. A l'échelle internationale, les normes de sécurité, de qualité, ou les exigences en matière de responsabilité sociale des entreprises dans les marchés développés sont souvent plus élevées que celles appliquées dans les pays où la production a

lieu. Ceci peut être un facteur limitant l'accès à des marchés alternatifs pour écouler les produits.

50. A part lorsque le contractant produit et fournit les intrants au producteur, les intrants matériels (tels que les semences et les plants, les jeunes animaux et les aliments et les produits phytosanitaires et vétérinaires) sont achetés auprès de fournisseurs tiers, généralement à crédit. Le contractant peut lui-même acheter des intrants pour les fournir au producteur, exiger du producteur qu'il les achète intrants auprès d'un fournisseur particulier, ou encore n'avoir aucune exigence à ce sujet. Dans certains cas, les intrants peuvent être soumis à des droits de propriété intellectuelle détenus par des tiers (voir Chapitre 3, paras. 95-104).

51. Des prestataires de services agissent souvent comme sous-traitants pour les parties. Par exemple, le producteur pourra sous-traiter les opérations de récolte ou bien le contractant pourra faire appel à un tiers pour la supervision du processus de production sur le lieu de production. Cela peut notamment être le cas lorsque la technologie utilisée pour un processus de production particulier est protégée par des droits de propriété intellectuelle détenus par des tiers.

52. Le contrat de production agricole sera souvent utilisé par les producteurs et les contractants en vue d'obtenir un crédit ou un financement auprès d'institutions de microfinance, de banques commerciales, d'organismes de prêt social ou d'organismes publics dans le cadre de dispositifs publics. La garantie de paiement peut être intégrée dans le contrat, par exemple si le producteur reçoit des avances de l'institution de crédit en contrepartie d'une garantie sur les revenus futurs générés par le contrat. Le contractant peut se porter garant auprès de la banque pour le producteur ou, si le producteur a cédé ses droits à la banque payer directement la banque pour rembourser la dette du producteur. Dans d'autres situations, le contractant peut financer la production du producteur lorsque ce dernier n'est pas en mesure d'obtenir un crédit ou un financement auprès d'institutions du fait qu'il ne remplit pas les conditions ou ne produit pas les documents requis. Certains contrats de production agricole organisent une surveillance étroite de l'exécution des parties, en liant l'octroi du crédit ou des prêts au producteur (par exemple pour l'achat d'intrants) à des avis de conformité établis par le contractant ou toute autre partie intervenant en tant que facilitateur. Ce type de situation se produit fréquemment lorsque le contrat de production agricole fait partie de programmes de développement soutenus par les pouvoirs publics, qui garantissent les apports financiers des établissements bancaires privés ou publics.

53. Les assureurs peuvent également être des parties intéressées dans les contrats de production agricole. L'assurance peut jouer un rôle important pour limiter de nombreux risques, couvrant des aléas tels que l'incendie, le vol, les maladies des animaux ou les catastrophes naturelles, les dommages matériels et les préjudices causés à des tiers sur les installations, ainsi que la vie et la santé des principaux acteurs exécutant le contrat. Toutefois, il n'est pas toujours possible d'accéder à des couvertures d'assurance, et même lorsqu'elles sont disponibles les primes peuvent être inabordables pour de nombreux producteurs, notamment les petits agriculteurs. Dans certains pays, les parties peuvent avoir l'obligation de souscrire une assurance couvrant des risques particuliers et les contrats de production peuvent également prévoir des obligations spécifiques à cet égard (voir ci-dessous, au Chapitre 3, paras. 165-168). Les couvertures d'assurance sont généralement fournies par des sociétés privées. Ils peuvent également être proposés par de grandes coopératives ou des mutuelles ou sous forme de micro-assurance, ces derniers étant plus abordables. Il existe également dans certains pays des dispositifs publics qui servent de garantie pour les assurances privées, ainsi que des mécanismes de subvention offrant des couvertures de risques minimales, généralement liées au crédit octroyé dans le cadre d'un programme public. Au-delà des régimes d'assurance, les catastrophes naturelles de grande ampleur peuvent être couvertes par des interventions publiques spéciales offrant un certain niveau d'indemnisation pour les pertes agricoles.

54. Les procédures de vérification par des tiers fournissent aux parties une évaluation par des experts indépendants de la conformité du produit au moment de la livraison (qui peut aussi s'appliquer aux intrants fournis par le contractant) et, le cas échéant, à certaines phases durant le processus de production. Le contrat peut prévoir ce type de vérification, qui peut être effectuée par un organisme technique offrant les garanties d'impartialité et de compétence requises. Elle peut aussi être assurée par des entités publiques (par exemple, compétentes pour des catégories de produits), des entités non gouvernementales ou des entités privées. Les parties peuvent également décider de recourir à la vérification par un tiers si un différend s'élève au sujet de la conformité du produit.

55. La vérification par un tiers peut se fonder sur des systèmes de certification et des ensembles de normes déterminés. Tandis que le respect des normes obligatoires est contrôlé par des dispositifs publics, le respect des normes volontaires privées repose sur un contrat de certification avec un organisme homologué. Il arrive parfois que le contractant prenne en charge les frais de certification du producteur, afin que sa production puisse porter le label de conformité à la norme. Cependant, les frais de certification sont souvent à la charge du producteur. La procédure de certification est déterminée par chaque

dispositif normatif et comporte plusieurs contrôles dans le temps (tels que des inspections sur le lieu de production, le prélèvement d'échantillons en vue de réaliser des essais biologiques ou chimiques, des vérifications et un examen des documents). Lorsque des irrégularités sont constatées et que les normes n'ont pas été respectées, elle prévoit généralement une série de mesures que l'organisme de certification est habilité à appliquer (allant d'instructions correctives à des sanctions pouvant entraîner un refus ou un retrait de la certification). Si le contractant met en œuvre des moyens en vertu du contrat de production agricole, un alignement ou une coordination avec les mécanismes de contrôle prévus par le dispositif de certification sera nécessaire.

56. Les services de vulgarisation visent généralement à renforcer les capacités des producteurs en soutenant la création et le fonctionnement d'organisations de producteurs, d'améliorer leurs capacités en matière de gestion et d'agronomie, ainsi que de leur permettre d'accéder à des informations sur les conditions du marché. Ces services de facilitation peuvent également porter sur les relations avec les contractants, en aidant les producteurs à identifier les contreparties potentielles, à négocier et rédiger le contrat. Ils peuvent aussi aider les parties durant l'exécution du contrat, dans la phase de production, et fournir une assistance en cas de désaccords entre les parties. Les services de vulgarisation sont généralement fournis par des organisations de producteurs, des organisations non gouvernementales ou des entités publiques dans le cadre de programmes de développement social et économique ciblant certaines zones rurales. Des programmes de développement spéciaux peuvent être principalement destinés à certaines catégories de producteurs, comme les femmes, les communautés autochtones et les producteurs pauvres et sans terre. Dans ces cas particuliers, les contractants peuvent également fournir des services de vulgarisation, notamment lorsqu'ils se sont engagés à respecter des normes de commerce équitable.

2. *Autres tiers intéressés*

57. D'autres parties peuvent avoir des intérêts susceptibles d'influer sur la capacité des parties à s'acquitter de leurs obligations résultant d'un contrat de production agricole. Les droits fonciers du producteur et son droit à exploiter la terre peuvent être incertains ou précaires. S'ils sont contestés, le producteur pourrait ne pas être en mesure d'exécuter le contrat. De même, lorsque le producteur loue la terre, le propriétaire devra généralement être informé de différents éléments ou les autoriser (comme le type de production végétale qui sera cultivée, les pratiques agricoles ou les installations construites pour la production). Dans certaines circonstances, selon le contrat ou la loi applicable, le propriétaire peut avoir des droits sur la récolte (comme un droit de rétention

en cas de loyers impayés). Les contrats de production agricole contiennent souvent une clause portant sur le droit foncier du producteur et il est prévu dans certains cas que le propriétaire signe le contrat. D'autres créanciers, généralement des établissements bancaires, peuvent faire valoir leurs prétentions sur les terres d'un producteur si ce dernier a manqué à ses obligations de remboursement et les a affectées en garantie en vue d'obtenir un financement.

58. De même, les droits détenus par des créanciers du contractant peuvent affecter les droits du producteur en vertu du contrat de production agricole. Cela peut se produire, par exemple, en cas d'insolvabilité du contractant lorsque les droits de tiers créanciers sur les revenus de la vente des produits priment le droit au paiement du créancier. Certaines législations prévoient toutefois une protection spéciale pour le producteur en lui reconnaissant un droit de priorité.

59. Les parties au contrat de production agricole ne peuvent généralement pas modifier, céder ou affecter autrement des droits détenus par des tiers. Il est toutefois dans l'intérêt à la fois du producteur et du contractant d'énoncer clairement leurs droits respectifs et, si nécessaire, de définir les questions de priorité entre les droits qui sont susceptibles de se poser. Des clauses spéciales peuvent être insérées dans le contrat de production agricole ou faire l'objet d'accords séparés, notamment des clauses de renonciation aux droits sur la récolte ou prévoyant une cession des droits au paiement. Il convient de noter que des stipulations se référant à des tiers désignés sont sans effet sur les droits dont pourraient se prévaloir d'autres tiers.

II. La formation du contrat

60. Un contrat consiste en un ensemble d'obligations par lesquelles les parties s'engagent légalement. Les notions d'offre et d'acceptation sont traditionnellement utilisées pour déterminer si les parties sont parvenues à un accord et à quel moment, le contrat étant formé lorsqu'une offre est acceptée. Il arrive aussi que le comportement des parties soit considéré suffisant pour que le contrat¹ soit conclu. Le processus de formation du contrat est très important pour fonder la relation contractuelle en ce qu'il définit les obligations qui lieront les parties pendant toute la durée de l'accord. Les caractéristiques des parties, leur position économique et leur pouvoir de

1 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 2.1.1 des Principes d'UNIDROIT.

négociation respectifs jouent un rôle déterminant dans l'équilibre du contrat (voir ci-dessus, sous-sections A et B).

61. La formation du contrat consiste en une série de phases, comprenant des négociations, des échanges préliminaires d'informations, la formulation d'une offre et son acceptation, ainsi que la préparation du contrat. Il est généralement recommandé de veiller à ce que l'ensemble du processus de formation du contrat se déroule de façon équitable, transparente et de bonne foi². La bonne foi (qui n'est toutefois pas acceptée universellement comme conditionnant la formation du contrat) peut consister à appliquer (ou à s'abstenir d'adopter) certains comportements, et peut également avoir des incidences sur le niveau d'information devant être communiqué pendant la phase de négociation. Pour une relation contractuelle transparente, des documents précontractuels peuvent être utiles (ainsi, une liste de producteurs participant à la même production, une liste d'anciens producteurs, des renseignements sur le contractant, les droits et obligations de celui-ci et du contractant, les investissements nécessaires pour la production, les coûts de production, les revenus attendus, le mode d'inspection et de contrôle, la responsabilité environnementale, etc.).

A. L'offre et l'acceptation

62. En ce qui concerne les contrats de production agricole, le contractant est en général à l'origine de l'offre reflétant les conditions proposées. Pour laisser au producteur la possibilité d'évaluer pleinement le contenu du futur accord, il est recommandé que l'offre lui soit présentée par écrit suffisamment de temps avant le moment de la signature pour qu'il puisse examiner les conditions proposées de façon approfondie et, au besoin, consulter des personnes ou des entités bien informées. Une offre écrite est parfois même rendue obligatoire par des dispositions législatives et, dans de tels cas, pour être valable, son contenu doit refléter celui de l'accord final.

63. Etant donné que la simple acceptation est suffisante pour former le contrat, l'offre doit être suffisamment précise et descriptive des conditions du contrat³. Les tribunaux ne donneront pas effet à des contrats dans lesquels les intentions des parties ne sont pas exprimées et ne peuvent être déterminées par l'offre et l'acceptation. Si l'une des clauses essentielles est vague,

2 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 2.1.15 des Principes d'UNIDROIT.

3 Pour les contrats commerciaux internationaux, voir l'exemple à l'art. 2.1.2, commentaire 1, des Principes d'UNIDROIT.

imprécise ou ambiguë, cela peut emporter la nullité de l'accord. La règle générale est que les clauses importantes (portant sur l'objet, le prix, les modalités de paiement, la quantité, la qualité et la durée) doivent être formulées de façon suffisamment précise pour que les engagements des parties et leurs obligations respectives soient raisonnablement certains. Dans les systèmes juridiques où les contrats de production agricole sont encadrés par des règles spéciales, ces clauses doivent souvent figurer dans le document écrit remis au producteur pour signature.

64. Tous les contrats comportent toutefois un certain degré d'imprécision en raison des incertitudes liées à la langue et aux communications, notamment dans le cadre d'opérations internationales où interviennent des langues différentes. Dans certains cas, et bien que cela ne soit pas recommandé comme bonnes pratiques en matière de contrats de production agricole, des clauses portant sur des éléments apparemment essentiels (avec l'indication précise des produits, du prix⁴, du moment⁵ et du lieu de l'exécution⁶) peuvent être absentes de l'offre sans la rendre insuffisamment précise. Un tribunal pourra déclarer le contrat valable si les parties avaient l'intention d'être liées par lui et que les clauses manquantes peuvent être déterminées par l'interprétation d'autres stipulations du contrat, en se référant aux pratiques établies entre les parties⁷ ou en appliquant les principes de bonne foi et de loyauté dans les transactions et du caractère raisonnable⁸.

65. Dans certains systèmes juridiques, les contrats à quantité non déterminée présentent des difficultés particulières. Par exemple, des contrats définissant la quantité de produits à livrer en se référant aux exigences du contractant ou à la production d'un producteur peuvent être subordonnés à des règles spécifiques. En particulier, l'exclusivité peut être considérée comme une condition exigée pour la validité de tels accords. Néanmoins, lorsqu'il existe des clauses relatives à la quantité, mais qui sont simplement imprécises, les tribunaux peuvent se fonder sur d'autres

4 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.7 des Principes d'UNIDROIT.

5 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 6.1.1 des Principes d'UNIDROIT.

6 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 6.1.6 des Principes d'UNIDROIT.

7 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 9 de la CVIM.

8 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 2.1.2 des Principes d'UNIDROIT; mais pour les contrats de vente internationaux, voir l'art. 14(1) de la CVIM.

éléments que ceux contenus dans l'accord pour apporter la précision requise. Il convient par conséquent de veiller à préciser la quantité et, s'il y a lieu, l'exclusivité.

66. On entend par négociations préliminaires les communications et autres échanges qui interviennent dans le cadre de négociations entre les parties avant l'acceptation d'une offre. Chaque offre fait par conséquent partie des négociations préliminaires jusqu'à ce qu'elle soit acceptée. En cas de litige portant sur la durée excessive des négociations, les tribunaux examineront chaque offre, contre-proposition et comportement des parties afin de déterminer si un accord complet et précis relatif aux conditions est susceptible d'être constaté par le tribunal.

67. La question de savoir si une communication préliminaire constitue une offre effective pouvant faire l'objet d'une acceptation ou simplement une phase des négociations préliminaires est à examiner de près dans le contexte de la production agricole, notamment lorsque les parties ont des pouvoirs de négociation inégaux. De simples déclarations d'intentions, estimations, avis ou lettres circulaires, devis et accords préliminaires (tels que des "ententes en vue de conclure un contrat" ou des "ententes en vue de négocier") risquent d'être compris par des non-spécialistes comme des offres fermes ou des engagements contraignants. Le droit interne se réfère à un ensemble de facteurs en vue d'établir l'effet juridique de telles communications (notamment, le sens ordinaire des termes utilisés et les pratiques établies entre les parties⁹, le degré de précision de la communication¹⁰, les usages locaux et les usages commerciaux, l'environnement social des relations des parties, l'exhaustivité objective des clauses de l'accord, l'objet de l'accord et la suite qui sera probablement donnée par le destinataire de l'information).

68. Les promesses de contrat lient deux parties qui s'engagent à négocier et à conclure un contrat. Alors que certains systèmes juridiques connaissent de tels accords et leur reconnaissent des effets juridiques, ils peuvent être privés d'effets dans d'autres systèmes en raison de l'imprécision des clauses et de l'intention des parties d'être juridiquement liées. Dans certains cas, les clauses peuvent avoir été finalisées, mais les parties n'ont pas l'intention d'être liées aussi longtemps qu'un document écrit final n'a pas été rédigé et signé. Dans d'autres cas, les parties peuvent avoir conclu des accords

9 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 9(1) de la CVIM.

10 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 14(1) de la CVIM.

séparés portant sur une série de conditions pendant les négociations, mais aucun contrat ne sera formé tant qu'une condition essentielle continue de faire l'objet de négociation. Les accords préliminaires peuvent alors être considérés comme faisant partie des négociations menant à ce qui pourra devenir ou non une offre ferme. Cependant, la pratique commerciale a développé différents types de documents précontractuels (tels que les lettres d'intention, les protocoles d'entente, etc.) dont certains peuvent avoir un caractère contraignant autonome.

69. Les négociations peuvent avoir lieu dans un contexte informel et inclure les communications non verbales, les pratiques établies entre les parties, les spécificités culturelles, les coutumes et autres circonstances. Les parties peuvent choisir que certaines conditions seront décidées ultérieurement du fait qu'elles ne les considèrent pas essentielles dans le contrat. Par conséquent, si l'intention des parties d'être liées est claire, la plupart des systèmes juridiques estimeront qu'elles ont formé un accord qui les engage. Par exemple, une exécution partielle par l'une ou l'autre partie pourra être vue comme constituant une preuve solide établissant une telle intention.

70. Des négociations supplémentaires peuvent également avoir lieu après la formation d'un contrat initial. Par ailleurs, les parties insèrent parfois des "clauses d'intégralité du contrat" qui spécifient que le document contractuel constitue l'intégralité de l'accord conclu entre les parties à l'exclusion de tout autre document ou accord séparé. Ce type de clause vise à renforcer la certitude des parties quant à leurs droits et obligations.

71. En vertu du droit général des contrats, la simple acceptation d'une offre par son destinataire est suffisante pour former le contrat. Une déclaration – ou, dans certains systèmes juridiques, un certain comportement – du destinataire de l'offre indiquant un accord constitue son acceptation¹¹. Même lorsqu'un début d'exécution pourrait constituer un mode d'acceptation raisonnable, le destinataire de l'offre devrait communiquer formellement son acceptation à l'auteur de l'offre dans un délai raisonnable. En général, l'offre peut être révoquée si la révocation parvient au destinataire de l'offre avant que celui-ci n'ait expédié son acceptation, même si les solutions diffèrent selon les systèmes juridiques. Pour les contrats internationaux auxquels s'applique la CVIM, la solution est qu'une offre ne peut être révoquée dans les cas suivants: si elle indique de façon expresse ou qu'il ressort

11 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 18(1) de la CVIM.

implicitement qu'elle est irrévocable, ou bien si le destinataire de l'offre était raisonnablement fondé à croire que l'offre était irrévocable et qu'il a agi en conséquence, même avant l'acceptation¹².

72. La loi applicable peut exiger que soient remplies d'autres conditions pour que le contrat ait pleine validité. C'est généralement le cas lorsque le contrat est soumis à l'approbation d'une autorité publique. Il arrive parfois que le consentement d'un tiers soit exigé, par exemple le propriétaire des terres où la production a lieu. Le consentement marital peut être également requis. En outre, le droit coutumier peut imposer des formalités spécifiques pour que le contrat soit valable: par exemple, le consentement du représentant de la communauté peut être exigé pour les actes de disposition.

73. Une réponse à une offre contenant des additions, des limitations ou d'autres modifications vaut généralement refus de l'offre initiale et constitue une contre-offre¹³. L'effet d'une réponse en acceptation de l'offre contenant des conditions n'altérant pas substantiellement¹⁴ les termes de l'offre est largement débattu. Dans certains systèmes juridiques, à moins que l'auteur de l'offre n'en relève les différences sans retard injustifié, le contrat est conclu avec les modifications contenues dans l'acceptation¹⁵. Cependant, si l'auteur de l'offre s'oppose aux modifications mais que les parties exécutent le contrat selon l'offre initiale, il est difficile de savoir quelles stipulations s'appliquent (celles contenues dans l'offre initiale ou celles reflétées dans l'acceptation de l'offre ou la contre-offre).

B. La capacité et le consentement

74. Pour qu'un contrat de production agricole soit valable et puisse être exécuté, les parties, qu'elles soient des personnes physiques ou morales, doivent avoir la capacité de contracter. Les dispositions du droit interne régissant la capacité juridique sont généralement impératives.

12 Voir l'art. 16 de la CVIM. Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 2.1.4 des Principes d'UNIDROIT.

13 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 19(1) de la CVIM.

14 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 19(3) de la CVIM.

15 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 19(2) de la CVIM.

75. Une autre exigence de validité du contrat veut que les parties aient exprimé un consentement valable au moment de sa formation. Les vices du consentement et les moyens afférents sont également régis par des dispositions impératives du droit interne.

76. Une question qui peut être sensible dans le contexte des contrats de production agricole conduit à s'interroger sur la compréhension suffisante des stipulations du contrat et de ses effets par le producteur, lors de la conclusion de l'accord. L'absence d'un consentement éclairé peut être considéré comme vice du consentement (par exemple, elle peut être interprétée comme une erreur, de fait ou de droit, ou encore un dol pouvant entraîner la résolution du contrat ou permettre d'autres moyens). Les circonstances des relations entre les parties et la situation particulière du producteur joueront un rôle déterminant pour apprécier si, en l'espèce, le consentement éclairé du producteur était effectivement absent, son fondement, ses effets sur le contrat ainsi que les moyens disponibles pouvant être invoqués en vertu du droit applicable.

77. Un aspect particulièrement pertinent dans ce contexte est l'aptitude du producteur à comprendre les termes du contrat, qui dépendra de son degré de compréhension de la langue écrite ou orale. Dans la pratique, l'illettrisme et les barrières linguistiques sont des obstacles courants au consentement éclairé des producteurs. A cet égard, il a été observé que des facilitateurs pouvaient avoir un rôle important dans le processus de négociation afin d'assurer que les clauses du contrat soient expliquées et rédigées dans des termes compréhensibles par les producteurs (voir ci-dessous, para. 86). Les parties doivent être informées que le contrat pourrait être dépourvu d'effets au cas où l'une d'entre elles n'aurait pas compris les conditions du contrat.

78. Dans cette perspective, un contrat ne devrait pas imposer au producteur une interdiction générale de révéler les conditions stipulées au contrat, le privant ainsi de la possibilité de consulter des tiers pouvant le conseiller sur l'équilibre du contrat et les risques matériels et juridiques qu'il comporte. C'est la raison pour laquelle les clauses de confidentialité générale sont expressément interdites dans certains systèmes juridiques. Lorsqu'elles ne sont pas expressément interdites, elles pourraient être déclarées abusives en vertu du droit général des contrats.

79. Un autre aspect à prendre en considération est l'accès effectif du producteur aux informations entourant le contrat et sa capacité à évaluer leur portée sur la relation en général et sur sa position particulière. La question de savoir si le contractant a une obligation de fournir de telles informations, et dans l'affirmative, dans quelle mesure, peut varier. Dans certains systèmes

juridiques, en vertu du principe général de la bonne foi¹⁶, le contractant serait effectivement dans l'obligation de communiquer certaines informations avant de formaliser l'accord. Cette obligation peut aussi être imposée par des législations spécifiques établissant des conditions de forme et de contenu à respecter. Les informations qu'une partie peut être dans l'obligation de communiquer seront mesurées en fonction de leur importance pour l'autre partie, et en fonction de ce que la première partie en avait ou aurait dû en avoir connaissance. Cet aspect est particulièrement important pour les contractants qui traitent avec des petits exploitants inexpérimentés et non qualifiés dans la négociation de contrats, n'ayant pas accès facilement à des informations pertinentes entourant le contrat.

80. Pour le producteur, les risques que comporte le contrat peuvent aller des effets directs à des conséquences plus complexes. La capacité et l'expérience personnelle du producteur seront essentielles face à la variété des questions susceptibles de se poser (notamment d'ordre agronomique, financier et juridiques): à cet égard, les facilitateurs sont susceptibles de jouer un rôle très important pour ce qui est du renforcement des capacités des producteurs. Là encore, la loi dans certains pays impose que le contrat fasse état des risques qui en découlent pour le producteur. La question de savoir si une méconnaissance, un malentendu ou une erreur au sujet de conséquences ou de risques particuliers (notamment en ce qui concerne la rentabilité) équivaut à une absence de consentement éclairé, sera par conséquent appréciée au cas par cas, sur le fondement du droit applicable et à la lumière des circonstances.

81. Certaines réglementations prévoient des mécanismes visant à offrir une plus grande protection aux producteurs pendant la formation du contrat, par exemple, en conférant aux producteurs le droit de rétractation dans un délai donné (trois jours dans certains systèmes juridiques, parfois davantage, par exemple une ou deux semaines) après la conclusion du contrat. Le producteur peut exercer ce droit après avoir pleinement examiné les implications du contrat, éventuellement après avoir été conseillé par un tiers. De telles réglementations exigent que le contrat énonce le droit du producteur de renoncer à celui-ci, les modalités de renonciation et les délais pour agir.

82. Pour établir des relations fructueuses et durables, il est recommandé comme bonne pratique que le contractant agisse de façon transparente et communique au producteur toute information pertinente, non seulement en ce

16 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 1.7 des Principes d'UNIDROIT.

qui concerne l'exécution du contrat lui-même, mais aussi en ce qui concerne les principales implications et les risques potentiels pour le producteur. La partie victime d'un dol, d'une erreur ou d'une menace peut demander l'annulation du contrat. S'agissant de l'erreur, la croyance erronée doit se rapporter à des faits ou au droit existant au moment de la formation du contrat, et non à une prédiction ou à un jugement d'une partie au sujet de l'avenir¹⁷. Par conséquent, un jugement incorrect concernant les prix futurs des récoltes, les rendements de production ou les conditions météorologiques ne donne pas lieu à une erreur pouvant être invoquée comme motif d'annulation du contrat. En outre, l'erreur doit être d'une gravité telle que l'exécution du contrat en l'état ne serait pas acceptable, à moins que l'autre partie ne mérite pas d'être protégée parce qu'elle est impliquée d'une façon ou d'une autre dans l'erreur¹⁸. De même, une indication ou représentation d'une partie peut être qualifiée de dolosive si elle est faite dans l'intention d'induire l'autre partie en erreur et d'obtenir ainsi un avantage au détriment de l'autre partie¹⁹.

83. Des pressions illicites exercées pendant le processus de négociation sous forme de contrainte ou d'abus d'influence peuvent constituer une cause d'annulation du contrat. Une contrainte ne laissant à la partie lésée aucune autre possibilité raisonnable que de manifester son consentement à la négociation peut émaner de l'autre partie ou bien d'une entité extérieure aux négociations. Dans certains cas, les pressions ou la contrainte économique peuvent être considérées comme des contraintes illicites. Cependant, si le cocontractant n'a pas eu connaissance des pressions indues et a agi en se prévalant des stipulations du contrat, la victime ne peut demander l'annulation du contrat. Il peut y avoir abus d'influence lorsqu'une partie est sous la domination d'une autre partie, ou bien lorsque l'on peut raisonnablement supposer que la partie, du fait même de la relation existante, contracte à l'encontre de ses propres intérêts. Dans le contexte agricole, un changement des conditions du marché pourrait, dans certaines circonstances, être invoqué dans le cadre d'une action fondée sur la contrainte économique, par exemple, en cas de menaces d'acculer le fournisseur à la faillite. La partie invoquant la contrainte doit généralement démontrer que son acceptation des stipulations du contrat était involontaire et qu'elle n'avait pas d'autre choix, eu égard aux

17 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.1 des Principes d'UNIDROIT.

18 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 3.2.2 et commentaires des Principes d'UNIDROIT.

19 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 3.2.5 et commentaires des Principes d'UNIDROIT.

circonstances qui résultaient d'actes illicites de l'autre partie. Ceux-ci peuvent constituer en des menaces d'acculer l'autre partie à la faillite, de la priver de moyens d'existence, ou encore d'exercer des actions pénales ou administratives, en vue d'en retirer un avantage personnel.

C. *Le rôle des entités intervenant ou apportant une assistance dans le cadre de la négociation du contrat*

84. Comme nous l'avons vu ci-dessus (voir paras. 43-59), différentes entités peuvent prendre directement part au contrat ou avoir un intérêt dans une activité d'agriculture contractuelle et y être impliquées différemment. Lorsque des entités autres que le contractant et le producteur sont parties à l'accord (telles qu'une entité publique ou un fournisseur de financement), les stipulations du contrat sont généralement subordonnées aux conditions imposées par cette entité ou soumises à son approbation.

1. *Les organisations de producteurs*

85. Dans nombre de dispositifs d'agriculture contractuelle, les contractants traitent avec des producteurs individuels. La plupart des transactions sont fondées sur des conditions prédéterminées qui sont fixées par le contractant dans des contrats types et laissent peu de possibilités de négociation aux producteurs, voire aucune. A l'inverse, une organisation de producteurs négociant un contrat portant sur la livraison d'importants volumes de produits est susceptible d'avoir un pouvoir de négociation plus important. En outre, les associations ou syndicats de producteurs, lorsqu'ils sont suffisamment représentatifs, peuvent avoir un rôle important de défense des droits et renforcer la position de leurs membres lorsqu'ils traitent avec les contractants. Dans certains contextes, les clauses contractuelles sont établies au niveau interprofessionnel entre les organisations de producteurs et les acheteurs d'un produit pour une durée et une zone déterminées, ces stipulations formant un accord type ou un accord modèle qui est ensuite repris dans des contrats individuels.

2. *Les facilitateurs*

86. Selon l'environnement, différentes entités peuvent agir comme facilitateurs, par exemple des entités publiques, des associations de producteurs et des organisations non gouvernementales, des agences de développement et des personnes physiques. Les facilitateurs peuvent avoir un rôle particulièrement important pour aider les parties à mettre en place des conditions mutuellement avantageuses, en particulier en fournissant un appui et des

conseils aux producteurs avant et lors de la conclusion du contrat, ainsi qu'en renforçant la confiance entre les contractants et les producteurs afin qu'ils comprennent pleinement les clauses de l'accord. Les facilitateurs ne doivent pas décider pour les parties, mais peuvent disposer d'un mandat en vertu duquel ils représentent l'une ou l'autre des parties pendant les négociations et au moment de la signature du contrat. Ils sont en outre susceptibles d'agir en tant que témoins lorsque des accords informels sont conclus.

3. Les autorités publiques

87. Lorsqu'il existe une législation spécifique, une entité publique peut être chargée de mettre en relation les parties au contrat de production, de superviser la conclusion du contrat et de vérifier que celui-ci respecte les conditions de forme et de contenu prescrites. Certains systèmes prévoient une homologation ou un enregistrement formel des contrats (avec le paiement des frais connexes), à différentes fins d'intérêt général. Un objectif possible est de rendre public le fait que tel producteur ait conclu un contrat d'exclusivité avec un certain contractant, notamment à l'égard de potentiels tiers acheteurs. Selon le système juridique, le contrôle par une autorité publique peut être exercé à la demande des parties, afin de garantir la conformité du contrat à des exigences de forme. Les autorités publiques ont également un rôle plus général de facilitation, comme indiqué ailleurs dans le Guide (voir ci-dessus, paras. 39-42).

4. Les intermédiaires

88. La plupart des accords d'agriculture contractuelle sont négociés ou conclus par une personne qui représente le producteur ou le contractant et agit pour son compte. Un contrat conclu par un représentant ou un agent engage la partie représentée. Les questions relatives à la forme du mandat et aux conséquences d'un abus de pouvoir de la part d'un intermédiaire sont régies par les règles du droit interne relatives à la représentation. Ces règles diffèrent considérablement d'un système juridique à l'autre et peuvent être différentes au sein de chaque système juridique.

89. Pour un producteur, il n'est pas toujours facile dans certaines circonstances de faire la différence entre un représentant, un employé d'une entreprise, et un entrepreneur indépendant agissant en tant que sous-traitant pour une autre entreprise. Cela a toutefois d'importantes conséquences juridiques sur le plan des responsabilités et des différents moyens auxquels les parties peuvent recourir en cas d'inexécution. Lorsqu'un entrepreneur agit de façon indépendante en tant que partie principale à un accord d'agriculture contractuelle, il assume les risques découlant de manquements du producteur

ou de son propre fait, et est lié à l'autre entreprise par un contrat de fourniture distinct. A l'inverse, un simple intermédiaire n'engage pas sa responsabilité personnelle pour ce qui est des obligations découlant du contrat de production agricole. Cela souligne l'importance d'établir avec certitude la qualité de la personne négociant et concluant le contrat. A moins que ces informations ne puissent être clairement déduites des circonstances, notamment du cadre particulier de la relation et des pratiques établies entre les parties, il est recommandé d'obtenir un document officiel concernant l'identité de la personne et son mandat effectif pour représenter l'autre partie.

90. Comme nous l'avons vu précédemment (voir paras. 85-89), les producteurs peuvent également être représentés dans certains cas, par exemple, par une organisation de producteurs ou un facilitateur agissant en leur nom. Le pouvoir de représentation doit dans ce cas également être clairement établi. Dans cette perspective, il serait conseillé, au moment de signer un contrat de production agricole, que l'employé ou le représentant précise en quelle qualité il le signe, et qu'il le signe en son nom, tout en ajoutant une mention telle que "pour le compte de", suivie du nom du représenté, ce qui lui évite d'engager sa responsabilité personnelle en vertu du contrat. Des précisions à ce sujet peuvent être insérées dans le contrat de production agricole lui-même.

III. La forme et le contenu du contrat

91. En règle générale, les contrats ne sont soumis à aucune exigence de forme ou de contenu²⁰. Cependant, dans certains systèmes juridiques, des règles peuvent être impérativement applicables. Il convient en outre de garder à l'esprit que la forme et le contenu des contrats peuvent être très différents selon de multiples facteurs, tels que les parties en présence, le produit, les usages etc. La présente section examinera des pratiques et des règles courantes quant à la forme et au contenu des contrats de production agricole.

A. La forme du contrat

92. Dans la plupart des cas, le contrat prendra la forme d'un accord écrit – soit un document unique et complet soit une série de courriels, factures et autres correspondances. Lorsqu'une partie a de faibles compétences en lecture

20 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 1.2 des Principes d'UNIDROIT.

et en écriture, une explication orale peut accompagner un tel accord²¹. Il arrive parfois, en raison des usages dans le secteur, de pratiques locales, de la volonté des parties ou d'autres circonstances, que le contrat de production résulte d'un accord verbal ou d'une simple poignée de main, sans qu'aucun document ne soit établi²².

93. Il est de bonne pratique contractuelle que les contrats soient écrits, avec des clauses simples et directes visant à la clarté, l'exhaustivité, la bonne exécution et l'efficacité de l'accord. Chaque fois que cela est possible, il convient de veiller à réduire la complexité et d'assurer que les parties contractantes ayant des compétences limitées en lecture et en écriture comprennent pleinement les stipulations (par exemple, en faisant lire à haute voix par un tiers le contrat écrit avant sa signature)²³. Promouvoir la transparence, une communication ouverte et une collaboration étroite entre le contractant et le producteur sont des éléments déterminants, non seulement pendant la phase de formation du contrat, mais aussi tout au long de la relation contractuelle. Dans les contextes où il est plutôt inhabituel d'avoir des contrats écrits exhaustifs, il sera d'autant plus important d'assurer la confiance dans les ententes verbales. Par exemple, lorsque les parties s'engagent verbalement, elles ont intérêt à le faire en présence d'un tiers n'ayant pas d'intérêt économique dans la relation. Une telle démarche peut contribuer à régler des difficultés éventuelles concernant l'exécution de contrats conclus verbalement, en permettant de prouver plus aisément les conditions arrêtées par les parties.

94. Conformément au principe fondamental de liberté contractuelle, les parties sont libres de conclure un contrat et d'en déterminer le contenu²⁴. Pour réduire les coûts de transaction, les contractants font souvent une offre standard de contrat de production agricole à de multiples producteurs, en utilisant des clauses types et en incorporant par référence des normes contenues dans d'autres documents. Pour leur part, les producteurs peuvent aussi bénéficier de ces contrats types, surtout s'ils savent que les autres producteurs de la communauté ont conclu le même accord, et qu'il est par conséquent adapté au contexte culturel.

21 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 1.2 des Principes d'UNIDROIT.

22 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 11 de la CVIM.

23 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7(1)(a) des Principes d'UNIDROIT.

24 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 1.1 des Principes d'UNIDROIT.

95. La liberté contractuelle reconnue en droit peut toutefois être mise en échec par l'absence de liberté économique de négocier des conditions particulières ou de refuser un contrat certes légal, mais déséquilibré sur le plan économique. Il existe le risque notamment que les contrats d'adhésion non négociables soient rédigés en faveur de la partie en position de force. C'est la raison pour laquelle les règles internes en matière d'interprétation des contrats peuvent prévoir que toute ambiguïté sera interprétée contre la partie qui a rédigé le contrat. A l'inverse, lorsqu'une lecture littérale d'une clause contractuelle donne à une partie plus qu'il n'est raisonnable au regard de l'ensemble du contrat, le droit applicable permet parfois une interprétation plus libérale. Si la loi applicable le reconnaît, la partie affectée par un avantage excessif peut demander l'annulation du contrat ou sa modification par un tribunal afin de le rendre conforme aux exigences de la bonne foi en matière commerciale²⁵. Il va de soi que l'efficacité économique et l'utilité pratique d'une protection du producteur *a posteriori* par la voie du contentieux sont extrêmement discutables au vu de l'accessibilité limitée aux tribunaux dans la pratique et, notamment pour les petits agriculteurs, du montant limité de la réparation dont ils pourraient bénéficier. Il faut souligner que l'annulation ou l'adaptation du contrat pour "avantage excessif" ne sont pas universellement acceptés.

96. Compte tenu de la disparité de niveau économique pouvant exister entre les parties, de l'asymétrie d'information et de pratiques anticoncurrentielles, et en vue d'améliorer le fonctionnement des filières agricoles, certains Etats ont adopté des règles spéciales applicables à la forme que doivent respecter les contrats de production agricole. Etant donné la diversité des traditions juridiques et des réglementations propres aux contrats de production agricole, selon les pays de telles règles peuvent être contenues dans le Code civil, le Code agraire, le droit général des contrats, des réglementations spéciales pour les contrats agricoles, ou encore des dispositions applicables à un secteur ou à un produit. Les conditions particulières à respecter vont des normes de lisibilité au fond de l'accord.

97. Afin de limiter les risques de malentendus, les contrats devraient être rédigés au moyen de termes compréhensibles pour les deux parties et éviter les formulations complexes ou dont le sens n'est pas clair, de façon à ce qu'un producteur ayant un niveau d'instruction et une expérience se situant dans la moyenne pour une région donnée, puisse les comprendre. Dans certains États, la dimension des caractères imprimés est réglementée, de même que

25 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7 des Principes d'UNIDROIT.

l'utilisation de sections, de rubriques et d'index afin de faciliter la compréhension de documents plus longs. L'emploi de termes techniques peut être interdit, à moins que ces termes ne soient couramment utilisés par les producteurs dans le cours normal des affaires.

98. Les contrats de production agricole indiquent parfois des normes applicables à la production et à la manipulation, ou incluent par référence des clauses techniques. Certains systèmes juridiques exigent dans de tels cas que le contrat fournisse une explication complète de ces dispositions spéciales dans le document écrit signé par les parties, et que tout autre document incorporé par référence soit joint au contrat. Le contractant peut également avoir l'obligation d'indiquer expressément les risques qui seraient importants pour le producteur. Là encore, ces règles impératives relatives à la forme du contrat vont bien au-delà du droit général des contrats afin d'éviter les malentendus et les pratiques anticoncurrentielles du fait d'une disparité de la position économique ou du niveau d'information entre les parties.

B. Le contenu du contrat

99. Hormis la désignation des parties et l'objet de l'accord, le droit général des contrats, dans la plupart des systèmes juridiques, ne pose pas d'exigences détaillées de contenu du contrat aux fins de la validité de celui-ci. En revanche, les règles spéciales encadrant les contrats de production agricole imposent généralement des exigences supplémentaires à des fins de transparence, et fournissent des indications aux parties concernant un certain nombre d'aspects essentiels. Ceux-ci ont trait au contenu et l'étendue des obligations essentielles des parties, et peuvent porter sur d'autres aspects déterminants pour l'équilibre global entre les avantages et les risques découlant de l'accord.

100. Certaines réglementations établissent de façon détaillée les questions devant être traitées dans le contrat, notamment lorsque des contrats types sont imposés aux parties. Dans de tels cas, la protection procédurale (c'est-à-dire l'obligation pour les parties d'inclure une clause relative à une question donnée) peut être combinée à la protection matérielle (c'est-à-dire l'obligation pour les parties d'inclure une clause avec un contenu donné). Plusieurs systèmes exigent également que les parties indiquent les mécanismes de règlement des différends auxquels elles pourront recourir, et imposent parfois le recours à la médiation avant de se tourner vers un mécanisme contraignant.

101. Sous réserve des dispositions de la loi applicable, il est dans l'intérêt des parties de traiter des éléments pertinents de leur relation contractuelle de façon complète et détaillée. Malgré la variété des formes que peuvent revêtir les contrats de production agricole, notamment selon les produits, la filière,

les systèmes juridiques et les normes sociales, la présence de certains éléments sera importante pour améliorer la transparence et assurer que le contrat contienne toutes les informations pertinentes. Dans la pratique, une tendance à la convergence des clauses et des conditions pour toutes les formes d'agriculture contractuelle a été observée, au-delà des spécificités propres aux différents produits et pays.

102. *Parties.* La plupart des contrats commencent par désigner les parties. Dans le contexte de l'agriculture, il s'agira généralement du nom et des coordonnées du producteur et du contractant. En outre, le contrat peut inclure une description des terres cultivées ou des animaux qui font l'objet de production sous contrat, en précisant par exemple le nombre d'hectares, la situation géographique ou les animaux concernés. Pour un examen plus approfondi des parties à un contrat de production, y compris les tiers, les associations de producteurs et les autorités publiques, voir ci-dessus à la section I.

103. *Objet.* Cette clause indique, souvent de façon très succincte, le but du contrat (par exemple "Contrat de production de tomates"). Elle peut indiquer le produit qui sera cultivé par le producteur et acheté par le contractant. Dans les systèmes juridiques qui subordonnent la validité des obligations contractuelles à l'existence d'une cause ou d'une "*consideration*", il peut être utile d'insérer une clause à cet effet dans cette section du contrat afin de résumer ou à tout le moins d'indiquer les obligations respectives des parties. Il est courant également que l'objet du contrat soit exprimé dans des considérants ou un préambule. Dans certains cas, le préambule sera utilisé pour interpréter le contenu du contrat et les intentions des parties ²⁶.

104. *Indication du lieu de production.* En règle générale, les contrats indiquent le lieu de production. En ce qui concerne la terre; le contenu et l'étendue des obligations des parties sont susceptibles d'être déterminées par la taille et l'emplacement de la superficie sous contrat (généralement indiquée par référence au cadastre) par exemple lorsque les obligations d'achat et de livraison concernent toute la production de la superficie indiquée.

105. *Obligations des parties.* Le contrat devrait énoncer les obligations du producteur et du contractant, qui constituent, de fait, l'essentiel des clauses des contrats de production agricole. Ces obligations peuvent figurer dans des sections distinctes au sein d'un document écrit. Les obligations du producteur peuvent concerner la production et la manipulation, l'utilisation et le paiement

26 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 4.4 des Principes d'UNIDROIT.

d'intrants particuliers pour répondre aux exigences du marché, le lieu et le moment de la livraison, les normes de qualité, ainsi que la question de savoir si le contrat porte sur un volume (c'est-à-dire la quantité) ou sur une superficie. Les obligations relatives à la production peuvent être l'obligation de respecter les droits de propriété intellectuelle du contractant (tels que des secrets commerciaux ou des semences protégées ou brevetées). Les obligations du contractant comprennent souvent la fourniture d'instructions techniques ou d'intrants destinés à la production (tels que des semences, des produits phytosanitaires, des terres, des services d'assistance technique, le contrôle de la production, la communication de normes de vérification de la qualité du produit et d'acceptation de la livraison. Pour un examen complet des obligations des parties, voir le Chapitre 3).

106. Le prix et les modalités de paiement touchent à des aspects essentiels de la relation des parties et méritent d'être mentionnés ici. Ainsi, un contrat précisera généralement le prix à payer ou contiendra une clause en vue de sa détermination ultérieure. A titre de bonne pratique, le contrat devrait prévoir des modalités de détermination du prix claires et transparentes. Faute d'accord précis entre les parties, le droit applicable peut habiliter un juge ou un arbitre à établir un prix raisonnable conformément aux règles supplétives prévues par la loi²⁷. D'autres clauses précisent à quel moment et sous quelle forme le contractant paiera le prix au producteur (pour de plus amples détails sur les prix et les modalités de paiement, voir Chapitre 3, paras. 145-163).

107. De même, l'apport des intrants est un aspect des obligations qui mérite une attention spéciale. L'accord devrait identifier les intrants matériels de manière raisonnable. En l'absence de règles en la matière, il est courant de se référer à ceux-ci en indiquant des spécifications techniques ou des marques commerciales. Quelle que soit la façon dont les intrants sont décrits dans l'accord, de même que pour toutes les clauses du contrat, les stipulations les concernant doivent être suffisamment précises pour pouvoir être exécutées. Une clause à leur sujet est essentielle si les intrants doivent être fournis par le contractant. A moins que le prix des intrants ne soit fixé ou réglementé par des entités publiques (par exemple, afin d'éviter des prix excessifs), les parties doivent s'entendre sur cette clause. Comme il s'agit d'une clause essentielle de l'accord, le fait que le prix des intrants ne soit pas fixé ou qu'aucune méthode ne soit prévue pour le déterminer peut entraîner un vice du consentement (voir Chapitre 3, paras. 67-68).

27 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.7 des Principes d'UNIDROIT.

108. La façon dont est déterminé le prix des intrants fournis par le contractant est un aspect important qui doit être expliqué clairement dans le contrat. Elle doit tenir compte des prix de marché correspondant, ainsi que des mécanismes de détermination des prix applicables aux paiements dus à l'acheteur par le contractant. Etant donné que leur coût est souvent lié au paiement des produits au producteur, un accord bien rédigé établira logiquement un lien entre la description, la fixation du prix des intrants et les conditions générales du paiement de façon à permettre de comparer aisément tous les aspects relatifs aux coûts et aux paiements. Faute de clause précise sur ce point, le contractant pourrait être soumis à un système de paiement prévu par les dispositions supplétives de la loi applicable, même si elles n'étaient pas envisagées par les parties.

109. *Exemptions de responsabilité en cas d'inexécution.* Les contrats de production agricole sont particulièrement vulnérables à la survenance d'événements qui rendent l'exécution impossible ou beaucoup plus difficile que prévu lors de la conclusion du contrat. Le contrat peut préciser les risques de perte en cas d'événements de force majeure ou de changement des circonstances et, le cas échéant, imposer des obligations d'assurance (voir le Chapitre 4 pour plus de détails sur les exemptions de responsabilité en cas d'inexécution).

110. *Moyens en cas d'inexécution.* Le contrat peut désigner les moyens dont disposent les parties au cas où une d'entre elles ne s'acquitterait pas de ses obligations. Les parties peuvent prévoir différents moyens selon la nature de l'inexécution, tout en tenant compte du fait que la loi applicable peut imposer certaines restrictions à l'utilisation des moyens contractuels (voir le Chapitre 5 sur les moyens en cas d'inexécution pour un examen plus approfondi de cette question)²⁸.

111. Dans les contrats de production agricole, d'autres clauses peuvent également être présentes, telles que celles prévoyant l'exclusion ou la limitation de responsabilité pour la non-conformité du produit qui accompagnent souvent l'apport des intrants par le contractant, des clauses limitant les dommages-intérêts et la responsabilité entre les parties découlant du contrat, des clauses d'imputation de la responsabilité pour l'enlèvement des déchets ou concernant d'éventuelles responsabilités environnementales, concernant l'obtention d'autorisations des pouvoirs publics et leur respect, relatives à la cession de droits ou du contrat, au renouvellement du contrat, ainsi que des

28 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7 des Principes d'UNIDROIT.

clauses d'intégralité stipulant que le contrat correspond à l'accord final entre les parties et interdisant toute modification verbale de l'accord²⁹.

112. *Durée.* La durée du contrat dépendra en général du cycle de production et du droit applicable. Pour les contrats ne précisant aucune durée, celle-ci découlera implicitement du type de production agricole. Par exemple, un contrat de culture de maïs – qui comporte une récolte par an – est limité implicitement à un an. Cependant, des contrats mettant à la charge d'une partie, généralement le producteur, une obligation importante, peuvent laisser supposer que la relation est durable, et laisser entendre au producteur qu'il peut s'attendre à ce que le contractant renouvelle le contrat ou continue de lui acheter ses produits (voir Chapitre 6, para. 4).

113. *Renouvellement.* Le renouvellement peut résulter: d'un accord exprès séparé visant à prolonger la durée du contrat en cours, de l'application automatique d'une clause insérée dans le contrat initial ou d'un accord tacite résultant du comportement des parties après l'expiration de la durée fixée. Dans certains systèmes juridiques, les contrats conclus verbalement déclenchent, au bout d'un an d'existence, l'obligation de forme écrite (voir Chapitre 6, section II, "Renouvellement des contrats").

114. *Fin du contrat.* La fin du contrat libère les parties de leurs obligations respectives en vertu de celui-ci. Elle peut avoir lieu de plein droit, par entente des parties, ou par application d'un droit engendré de l'inexécution par l'autre partie. Afin d'assurer clarté et certitude, les contrats de production devraient préciser les situations et les conditions de forme à respecter pour dénoncer le contrat (telles qu'un délai de notification)³⁰ (voir Chapitre 6, section III, "Résiliation des contrats"). Ils peuvent également prévoir différents moyens au cas où une partie ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles (voir Chapitre 5, paras. 23-27, 85-89 et 127-148)³¹.

115. *Règlement des différends.* Toute relation contractuelle est susceptible de donner lieu à des litiges du fait de situations d'inexécution dérivant de manquements des parties à leurs obligations, ou encore de facteurs extérieurs

29 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 29 de la CVIM.

30 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 5.1.8 et 7.3.2 des Principes d'UNIDROIT.

31 [NdT] Le Guide se référera généralement au concept de "résolution" lorsque la fin du contrat résulte d'une inexécution du contrat telle que traitée dans le cadre des Chapitres 4 ou 5 et au concept de "résiliation" pour les autres cas, traités au Chapitre 6. On notera que, selon les droits nationaux, ces termes peuvent désigner des concepts variables avec des portées différentes.

ne dépendant pas du comportement des parties. En conséquence, les contrats de production devraient prévoir des modalités de règlement des différends. Les formes courantes sont notamment les procédures judiciaires, l'arbitrage et les procédures amiables telles que la médiation ou la conciliation. Ces clauses apportent une certitude procédurale importante pour l'interprétation, l'exécution et la fin du contrat (voir le Chapitre 7 pour un examen plus approfondi des mécanismes de règlement des différends).

116. *Signature.* Les contrats écrits doivent comporter une section distincte qui, outre la signature des parties, indique la date et le lieu de conclusion du contrat. Une bonne pratique voudrait que les parties signent le contrat en présence d'un témoin qui apposera lui-même sa signature sur le document.

C. Conséquences d'un non-respect des conditions de forme ou de contenu

117. Chaque fois que le droit applicable exige qu'un contrat de production agricole soit conclu par écrit ou impose d'autres conditions de forme (par exemple, une lisibilité suffisante) ou de contenu (comme l'inclusion de clauses concernant les obligations des parties), les effets d'un non-respect de ces exigences seront généralement précisés.

118. Une forme écrite est exigée dans certains systèmes juridiques. Cela peut être une condition de validité du contrat, auquel cas le contrat sera déclaré nul si elle n'a pas été respectée. En revanche, lorsque l'écrit est exigé uniquement à des fins de preuve, un contrat oral sera généralement valable. Toutefois, en cas de contestation portant sur son existence ou son contenu, la preuve écrite devra en être rapportée (sous réserve d'exceptions), à défaut de quoi le contrat pourra être privé d'effets.

119. Si le droit applicable ne dit rien des conséquences d'un non-respect d'une exigence de forme, les méthodes d'interprétation dépendront du système juridique. La liberté de contracter est reconnue comme un principe fondamental, et il est fréquent d'interpréter strictement toute exception à celui-ci, telle que des exigences de forme: ceci entraîne parfois que l'écrit soit considéré comme servant uniquement à des fins de preuve ou de publicité.

120. Le non-respect d'autres exigences de forme peut donner lieu à plusieurs sanctions selon le droit applicable, qui vont de la nullité du contrat dans son ensemble à des sanctions civiles et administratives (des amendes, la perte de la licence du contractant ou du droit du contractant à bénéficier de prestations dans le cadre de programmes d'agriculture contractuelle soutenus par des fonds publics). La révision du contrat par le tribunal est prévue dans certains systèmes.

CHAPITRE 3

LES OBLIGATIONS DES PARTIES

1. Le présent chapitre examine les obligations à charge des parties en vertu d'un contrat de production agricole. La principale obligation du producteur est de produire et de livrer les produits au contractant, souvent en utilisant les intrants et les financements qu'il a reçus de celui-ci, conformément aux stipulations et conditions énoncées dans le contrat. Le contractant s'engage en contrepartie à acheter les produits ou, selon l'accord, à rémunérer le producteur pour les services rendus dans le cadre de la production. Les contrats de production agricole donnent souvent au contractant le droit d'exercer un contrôle sur le processus de production, notamment en fournissant des intrants, des instructions et des directives techniques.

2. Les obligations généralement assumées par les parties dans le cadre d'un contrat de production agricole peuvent être regroupées en deux catégories principales. Plusieurs obligations concernent directement les caractéristiques matérielles des produits (la qualité, la quantité, la date de livraison) ou la rémunération correspondante (le prix, le moment du paiement). Celles-ci peuvent être décrites comme des "obligations liées au produit". D'autres obligations concernent directement le processus par lequel les biens sont produits (le procédé de production, la technologie utilisée, les conditions de travail) et peuvent être assorties de mesures d'évaluation d'exécution détaillées. Certaines d'entre elles visent à obtenir les caractéristiques physiques souhaitées pour les produits (concernant le moment et la méthode de semaison, la quantité d'engrais et la façon de les employer, l'utilisation de pesticides, ou encore les conditions d'hygiène), tandis que d'autres sont susceptibles de se rapporter uniquement de façon éloignée à la qualité du produit au sens physique et être plus étroitement liées à des attributs immatériels du produit ou du processus (ainsi, le respect de normes environnementales et de développement durable, les droits de la communauté, les préoccupations concernant l'égalité hommes-femmes et les peuples autochtones). Ces dernières peuvent être décrites comme des "obligations liées au processus".

3. Il est important de comprendre que les obligations des producteurs et des contractants sont généralement liées, de sorte que l'exécution d'une des parties dépendra souvent de l'exécution de l'autre. A chaque obligation mise à la charge de l'une des parties est susceptible de correspondre une obligation associée ou réciproque pour l'autre. Ainsi, l'obligation faite au contractant de fournir des instructions techniques peut être liée à l'obligation du producteur de les suivre. Par conséquent, ce chapitre examine aussi bien les obligations mises à la charge du producteur que celles à charge du contractant relativement à chacun des objectifs du contrat et à chaque phase d'exécution. En premier lieu, la répartition des risques entre les parties sera sommairement présentée. Ensuite, les principales obligations des parties à un contrat de production agricole seront examinées. Un grand nombre d'obligations doivent être exécutées pendant une certaine durée ou à différents stades de l'exécution du contrat de production agricole et, chaque fois que cela sera pertinent dans le cadre de l'examen d'une obligation particulière, cette possibilité sera mise en exergue.

4. La dernière section du présent chapitre analyse plusieurs obligations et questions générales qui peuvent apparaître, quelle que soit la phase d'exécution du contrat de production agricole. Il est important que les deux parties soient au fait de ces obligations pendant toute la durée d'exécution du contrat. Enfin, ce chapitre porte plus particulièrement sur les contrats de production agricole conclus entre un producteur individuel et un contractant individuel. Comme nous l'avons vu au Chapitre 2, section I, "Les parties au contrat", les accords contractuels sont parfois plus complexes que l'entente entre deux parties.

5. Le présent chapitre met l'accent sur les obligations qui découlent des stipulations du contrat lui-même. Les parties ne doivent pas moins être toujours au fait des obligations pouvant découler d'autres sources (voir le cadre juridique dans le Chapitre 1). Par exemple, lorsque le producteur recrute du personnel, il doit se conformer aux dispositions du droit social et du travail applicables (concernant, par exemple, le temps de travail, les cotisations sociales, les conditions de sécurité sur le lieu de travail ainsi que l'interdiction du travail des enfants). Bien que ces dispositions soient impératives au titre de la réglementation publique applicable, il n'est toutefois pas rare que ces obligations soient stipulées clairement dans des contrats de production agricole.

I. La répartition des risques

6. Les obligations des parties nées du contrat reflètent la manière dont elles entendent répartir et pondérer les risques. Sur le plan conceptuel, lorsque

les parties rédigent un contrat dans lequel elles incluent des obligations mises à la charge de l'une d'entre elles ou des deux, elles répartissent des risques qui incombent à l'une ou à l'autre partie. Les principaux risques auxquels les parties sont exposées pendant la durée du contrat peuvent être classés en deux catégories: a) "les risques liés à la production", c'est-à-dire le risque de perte ou d'insuffisance de la production en raison de faits prévus ou imprévus survenant pendant la production et b) le "risque commercial", c'est-à-dire le risque que la valeur marchande effective du produit au moment de la livraison ou de la commercialisation soit inférieure ou supérieure au prix prévu par les parties au moment où elles en ont défini la formule de calcul.

A. La répartition des risques liés à la production

7. Certains événements se produisant durant la phase de production (comme les intempéries) peuvent entraîner une production insuffisante, voire une perte totale des produits (voir également l'examen des faits imprévus au Chapitre 4, paras. 2-4). Ces événements sont généralement désignés par l'expression "risques liés à la production". En principe, le contrat précisera quelle partie assume le risque de perte et quelle partie est tenue de garantir les quantités prévues. Ces stipulations ainsi que les obligations qui en découlent doivent être comprises à la lumière du mode de répartition des risques qui pourrait être prévu par les règles supplétives de la loi applicable.

8. Pour comprendre pleinement les différentes possibilités de répartition des risques dans un contrat de production agricole, il est important d'apprécier les conséquences juridiques dérivant de la détention et du transfert de droits sur des produits. Les droits portent généralement sur la propriété des biens, de sorte que le transfert d'un droit implique le transfert de la propriété. La partie qui détient un droit sur des biens peut légitimement, en tant que propriétaire, les vendre ou en disposer autrement. Une autre conséquence importante de la propriété est que le propriétaire pourrait devoir assumer les risques de détérioration, de perte ou de dommages subis par les biens. Pour savoir si le propriétaire des biens assume les risques liés à la production, il faut se référer aux stipulations du contrat et aux dispositions de la loi applicable. Selon une règle supplétive appliquée dans certains systèmes, c'est la partie qui détient le droit de propriété sur les biens qui assume ces risques.

9. Ainsi, les droits dont il est question dans les contrats de production agricole peuvent être regroupés en deux grandes catégories. La première regroupe les opérations, telles que la vente classique, où le producteur est le propriétaire des produits qu'il livrera au contractant. Dans la deuxième catégorie, le contractant est le propriétaire de la matière première et du produit transformé tout au long du processus de production. La situation du

producteur est semblable à celle d'un prestataire de services, dans ce dernier cas. Pour ces deux catégories, les obligations mises à la charge des deux parties varieront selon la détermination de la partie propriétaire des produits et des intrants au moment pertinent.

10. Dans certains systèmes juridiques, le transfert du droit de propriété sur les biens intervient lorsque l'acheteur en prend possession ou livraison, et c'est donc ce moment auquel a normalement lieu le transfert du risque de perte. Dans d'autres systèmes juridiques, la règle supplétive associe le risque de perte au contrôle physique sur les biens. Cette règle s'appuie sur le fait que la personne en possession des biens est généralement la mieux placée pour en prendre soin. Cette solution est généralement appliquée aux contrats de location, de prêt ou de dépôt, de sorte que les risques sont à la charge de la personne ayant l'usage ou la garde des biens, et non du propriétaire des biens. Les règles supplétives régissant le risque de perte peuvent généralement être modifiées par une clause contractuelle, sous réserve de l'obligation d'agir de bonne foi.

11. Deux autres questions intéressent tout particulièrement le contractant. Premièrement, il est important pour celui-ci que le producteur détienne des droits valables et suffisants sur la terre et les produits agricoles. Deuxièmement, le contractant doit savoir à quel moment ce droit prend fin. Or, la question du droit de propriété peut être complexe d'un point de vue factuel, en raison de la nature fongible des biens futurs (c'est-à-dire susceptibles d'être substitués par des produits de même nature). De même qu'en ce qui concerne les droits du producteur sur la terre et les produits, des règles impératives s'appliquent généralement pour protéger les droits des tiers. Pour ce qui est des relations entre les parties, il n'est pas rare que le producteur doive garantir au contractant qu'il a des droits légitimes sur la terre et qu'il détient l'intégralité des droits sur les produits agricoles et qu'aucune autre partie ne peut se prévaloir de droits sur la production, de droits fonciers, de sûretés ou d'autres créances.

12. Une situation particulièrement problématique pour les producteurs est celle qui peut se poser lorsque le contrat vise à établir le droit du contractant sur la récolte tout en faisant peser le risque de perte sur le producteur jusqu'à la livraison du produit. En effet, dans de nombreux contrats de production agricole, le producteur est dépourvu de tout droit sur les produits végétaux pendant leur culture, ceci afin de protéger les intérêts financiers du contractant sur la récolte contre toute réclamation émanant de créanciers du producteur et de préserver tout droit de propriété intellectuelle sur le matériel génétique (voir ci-dessous aux paras. 95-104 pour un examen plus approfondi de la question des droits de propriété intellectuelle). En outre, de nombreux contrats

mettent le risque de perte de la récolte (en raison de conditions météorologiques ou de maladies) à la charge du producteur. En d'autres termes, si la récolte est abondante, elle revient au contractant et, si elle est perdue, le producteur est responsable et n'a droit à aucune indemnisation. Ce type d'accord est un exemple classique d'inversion des risques du fait qu'il garantit le droit du contractant sur la récolte sans l'exposer aux risques liés à la production. Lorsqu'il est prévu que le transfert des risques interviendra après que le contractant ait pris possession des produits et en ait acquis la propriété, la situation est susceptible d'être problématique pour le producteur. Dans de tels cas, si des parties situées en aval de la chaîne d'approvisionnement rejettent le produit, les conséquences seront toujours à charge du producteur.

B. La répartition du risque commercial

13. Le "risque commercial" dans un contrat de production agricole se réfère au risque que la production ne génère pas les revenus escomptés en raison de changements du prix du marché ou de la demande de produits. Ces deux risques peuvent compromettre la capacité des parties à recouvrer leurs investissements et mettre en péril la viabilité financière du projet.

14. Le contractant est intéressé à recourir à l'agriculture contractuelle, principalement pour réussir à maîtriser le risque commercial: d'une part, en formant une entente sur un prix fixe ou du moins sur une formule de calcul du prix préétablie de façon à se protéger des fluctuations de prix défavorables; et, d'autre part, en exigeant le respect d'un volume déterminé et de normes de production, ce qui permet de réduire le risque de refus du produit par les clients auxquels il est destiné le long de la filière. Le marché et le produit, ainsi que la structure de l'entreprise du contractant, influenceront sur le niveau d'intégration créé par un contrat de production agricole. Des relations fortement intégrées sont courantes en ce qui concerne des productions destinées à être vendues sur des marchés oligopolistiques (c'est-à-dire contrôlés par un nombre restreint d'intervenants) ou lorsque les contractants ont élaboré des lignes de produits spécialisés exigeant des matières premières et des procédés de production spécifiques afin de conférer au produit final une identité bien définie sur le marché. Ce type de relations étroitement intégrées se traduit généralement par plusieurs obligations particulières, comme celle faite au producteur d'utiliser exclusivement les intrants et la technologie du contractant (voir ci-dessous, para. 66). Afin de garantir la qualité répondant aux besoins précis du contractant, le contrat exige souvent du producteur qu'il acquière des connaissances spécifiques pour la production sous contrat et

qu'il investisse dans des installations et des machines conformément au cahier des charges défini par le contractant (voir ci-dessous, paras. 75-77).

15. Le producteur est généralement soumis à une supervision et un contrôle étroits au cours des différentes phases du processus de production. Très souvent, le contractant se réserve un droit exclusif d'achat du produit et détient aussi parfois des droits (par exemple, la propriété, d'autres droits réels, ou des brevets) sur les intrants, la technologie et le produit tout au long du processus de production.

16. En plus de maîtriser, limiter et d'allouer le risque commercial afférent à l'approvisionnement, le contrat tient généralement compte des risques résultant de fluctuations des prix. Du point de vue du contractant, le fait que le prix fixé dans le contrat ou obtenu en appliquant la formule de prix indiquée dans le contrat (voir ci-dessous, paras. 149-158) soit supérieur au prix actuel du marché pour un produit de la même qualité, constitue le risque principal. Si la demande pour le produit final est élastique ou si la concurrence est élevée, le contractant pourrait ne pas réussir à répercuter ces prix élevés sur les consommateurs et ses bénéficiaires pourraient être inférieurs à ceux attendus. À l'inverse, du point de vue du producteur, un prix contractuel inférieur au prix du marché ou insuffisant pour protéger les revenus du producteur contre une augmentation des charges (par exemple, une hausse des salaires ou une augmentation du prix de l'énergie ou des carburants) rend le contrat non attractif, voire désavantageux. Dans l'un ou l'autre cas, cela peut inciter les parties à rompre leurs engagements contractuels. Le risque de manquement est plus important que pour des denrées simples pouvant être aisément obtenues auprès d'autres sources ou vendues à des acheteurs concurrents. Plus la production est complexe, plus l'interdépendance entre les parties est étroite.

17. Les risques commerciaux peuvent être largement contenus et maîtrisés par le mécanisme de détermination du prix établi au contrat. Des parties qui s'entendent sur un mécanisme préservant les gains mutuels en vertu du contrat, et ce indépendamment des fluctuations des prix, seront mieux en mesure d'établir une relation contractuelle durable. Il est important que les parties gardent à l'esprit que des prix mal définis et une mauvaise gestion des risques sont souvent le résultat d'un manque d'informations sur le marché, d'où la nécessité d'avoir un plan de développement commercial bien défini au moment de la négociation du contrat.

C. L'exclusivité

18. Pour maîtriser à la fois les risques liés à la production et le risque commercial, les parties renforcent souvent l'obligation de livraison et le

mécanisme de fixation du prix par une obligation d'exclusivité. L'exclusivité dans ce contexte signifie que le producteur s'engage à traiter uniquement avec un contractant déterminé. Le plus souvent, l'exclusivité porte non seulement sur la remise des produits au contractant, mais aussi sur la fourniture de l'ensemble ou de la plupart des intrants par le contractant. La notion d'exclusivité est étroitement liée à la quantité de produits à livrer au contractant (voir les développements relatifs à la quantité ci-dessous, paras. 24-41).

19. Les obligations d'exclusivité sont souvent une conséquence évidente du modèle économique sur lequel se fonde le contrat. Par exemple, si le contractant a conservé la propriété des biens, l'intégralité de la production devra lui être restituée (sous réserve d'exceptions mineures, qui consisteront, par exemple, à autoriser le producteur à conserver de petites quantités pour un usage personnel). Le résultat est différent lorsque le producteur est le propriétaire légal de la production. Cependant, même dans cette situation, il est fréquent que les contrats de production agricole soumettent le producteur à une obligation de livraison exclusive de la production au contractant. Cela peut être justifié par le fait que le contractant fournit une grande partie des intrants utilisés durant le processus de production (tels que des semences, des plants ou une assistance matérielle et technique). Cette obligation peut aussi naître de l'engagement du contractant d'acheter la totalité de la production.

20. Le producteur doit néanmoins être informé des risques pouvant être associés à l'octroi d'un droit exclusif sur la totalité de la production à un seul partenaire contractuel. Dans le cadre d'une relation exclusive, le producteur perd généralement une grande partie, voire la totalité de son indépendance économique, le contractant étant pour lui le seul accès au marché: en effet, celui-ci définit les conditions relatives au prix, aux intrants et au crédit. Du fait de cette dépendance économique, il se peut que le producteur, de crainte de perdre le contrat, n'ait pas les moyens suffisants pour s'opposer à d'éventuelles situations d'abus ou de comportement déloyal de la part du contractant. Des dispositions visant à protéger les producteurs de telles situations sont généralement prévues dans le droit interne.

21. Les clauses d'exclusivité ne suffisent pas à elles seules à assurer le respect du contrat, lorsque le mécanisme de détermination du prix ou les modalités de paiement ne garantissent pas un niveau de revenus suffisant, ou encore lorsqu'une rupture du contrat est économiquement plus intéressante que les dommages-intérêts dus en cas d'inexécution. La variation des prix du marché, ainsi que la possibilité d'une avance ou d'un paiement immédiat peuvent encourager un producteur opportuniste à ne pas s'acquitter de son obligation de livrer les produits au contractant pour les

vendre à un tiers. Le plus souvent, cette pratique de vente parallèle est observée lorsqu'il existe une obligation de livraison exclusive, mais aussi lorsqu'il est stipulé qu'une quantité fixe sera livrée. Si les produits sont la propriété du contractant ou si le contrat est souscrit pour la totalité de la production, la vente hors contrat est interdite. Il convient, toutefois, de distinguer les cas de vente hors contrat à proprement dit, des cas où la production est prévue pour une quantité déterminée et qu'il y a un excédent, auquel cas cet excédent peut être vendu à des tiers, éventuellement après l'exercice d'un droit de préemption par le contractant. Dans la pratique, il y a vente hors contrat lorsque la rupture de l'engagement contractuel semble plus avantageuse pour le producteur que son respect. Afin d'éviter les ventes parallèles, les contractants peuvent prévoir une certaine flexibilité d'exécution en autorisant les producteurs à réserver une petite quantité pour la vente parallèle. Le producteur n'en sera pas moins tenu de rembourser les intrants et services fournis par le contractant.

II. Les obligations essentielles des parties

22. Dans un contrat de production agricole, la principale obligation incombant au producteur est celle d'organiser la production conformément aux modalités et conditions fixées dans le contrat. Cette obligation peut donner lieu à un ensemble d'obligations secondaires ou accessoires. En contrepartie de l'obligation mise à la charge du producteur, le contractant doit acheter la production ou, s'il détient la propriété des produits, en prendre livraison. La principale obligation du contractant est par conséquent le paiement du prix. Le contractant peut également avoir des obligations relatives à la production, comme celles de la superviser ou de livrer les intrants indiqués.

A. Le produit

23. La quantité et la qualité des produits stipulées dans le contrat sont des éléments essentiels des obligations en ce qui concerne la production et la livraison. L'étendue des obligations liées au produit mises à la charge des parties peut être difficile à déterminer. Ainsi, la quantité n'est pas seulement proportionnelle à celle des intrants fournis, mais dépend souvent de leur qualité. La quantité et la qualité de la production dépendront également non seulement du niveau de vigilance dont fera preuve le producteur, mais aussi des procédés et des moyens de production appliqués, qui sont souvent établis par le contractant. L'étendue des obligations de chaque partie pour ce qui est de l'apport des intrants et des modes de production détermine les risques assumés par chaque partie en cas de perte, de quantité insuffisante ou de

mauvaise qualité. La présente section portera sur les questions relatives à la quantité et à la qualité.

1. La quantité

24. Il est fréquent que le contractant s'engage à acheter la totalité de la production du producteur. Certains contrats prévoient toutefois que le contractant achètera uniquement une partie de la future récolte ou une quantité déterminée, un minimum, un quota ou une quantité variable. Il est indiqué dans certains contrats que la quantité sera déterminée ultérieurement en fonction des résultats des essais en plein champ effectués sur le lieu d'exploitation pendant la période de culture. On peut trouver des conditions semblables dans les contrats de production portant sur l'élevage d'animaux.

a) Achat de la totalité de la production

25. Un accord dans lequel le contractant prévoit d'acheter la "totalité" de la production peut indiquer plusieurs mesures possibles et il conviendra de mentionner clairement ce qu'il faut entendre par ce terme. Si "la totalité de la production" désigne la production provenant d'une parcelle déterminée, alors le lieu exact de situation de la culture, ainsi que, si possible, sa superficie, devraient être précisés dans le contrat. Si "la totalité de la production" signifie les produits agricoles cultivés avec les intrants fournis par le contractant (tels que des semences ou des plants), cela doit être indiqué expressément dans le contrat. De même, dans les contrats d'élevage prévoyant l'apport d'animaux par le contractant, il peut être raisonnablement compris que la totalité de la production se réfère à l'ensemble des animaux. Cela doit, bien entendu, être indiqué clairement dans le contrat. Les parties peuvent également définir "la totalité de la production" comme étant simplement tout ce que le producteur produit.

26. La "récolte" est généralement la récolte d'une saison déterminée, mais peut aussi être celle de plusieurs saisons ou de plusieurs récoltes au cours d'une même saison. Le contrat devrait préciser ce qu'il faut entendre par le terme "récolte". Certains contrats prévoyant la livraison de toute la récolte comportent une estimation de la quantité à produire. Cette estimation tient normalement compte de l'incertitude propre à la production agricole. Les clauses relatives à la force majeure peuvent prévoir une adaptation des quantités si une partie de la récolte est perdue en raison d'événements météorologiques.

27. L'obligation incombant au producteur de livrer la totalité de la récolte au contractant implique que ce dernier détient des droits exclusifs sur la production, ce qui signifie que la vente à des tiers n'est pas autorisée (voir ci-

dessus aux paras. 18-21 la discussion sur l'exclusivité). En raison de l'obligation de livrer la totalité de sa production au contractant, le producteur doit écouler celle-ci exclusivement auprès du contractant. En revanche, il n'est pas possible de présumer que le contractant aura une relation exclusive avec le producteur. Bien que rien n'empêche juridiquement les deux parties d'opter pour une relation exclusive, les contractants entretiennent généralement des relations avec un grand nombre de producteurs, ce qui leur permet de disposer d'un volume de production plus important tout en limitant les risques d'inexécution par un producteur individuel.

28. Dans les contrats d'exclusivité (c'est-à-dire lorsqu'il est prévu que le producteur livre la totalité de sa production ou de sa production provenant d'une parcelle déterminée), tout type de vente hors contrat (ou de vente hors contrat de produits provenant de la parcelle déterminée) constitue une inexécution contractuelle (voir Chapitre 5, para. 89). En outre, il peut y avoir inexécution du producteur même s'il n'engage pas de transactions avec des tiers, lorsqu'il livre une quantité réduite de produits ou des produits de mauvaise qualité en raison d'un manque d'efforts et ce, indépendamment de l'existence d'un contrat d'exclusivité.

29. Du point de vue du contractant, la principale préoccupation en cas de vente parallèle par le producteur est l'impossibilité d'obtenir des produits de remplacement conformes aux spécifications du contrat auprès d'autres sources qui ne sont pas censées respecter les exigences du contractant. En outre, les produits peuvent contenir des intrants fournis par le contractant dont il pourrait souhaiter garder le contrôle. Le contractant a la possibilité de se prémunir de ce risque en stipulant que les produits pourront être vendus hors contrat par le producteur uniquement si la livraison est refusée en raison d'un défaut de conformité. Lorsque les produits contiennent des intrants sur lesquels le contractant détient des droits de propriété intellectuelle, il peut être prévu au contrat – afin d'empêcher toute vente parallèle – que les produits seront détruits en cas de non-conformité.

30. L'interdiction de vente à un tiers est susceptible d'être expressément stipulée dans le contrat, mais le contrat peut également parvenir implicitement au même résultat en liant l'obligation mise à la charge du producteur de réserver la totalité de sa production au contractant et l'engagement de ce dernier d'acheter la totalité de la production. Dans bien des contrats prévoyant la livraison de toute la production au contractant, cette interdiction n'est pas explicite, car elle semble aller de soi. La question de la vente hors contrat étant toutefois l'un des principaux motifs de préoccupation de nombreux contractants, une clause expresse est conseillée.

31. Les contrats de production agricole prévoient parfois des exceptions ponctuelles à une clause d'exclusivité par ailleurs contraignante. Par exemple, les ventes à des tiers peuvent être autorisées avec le consentement du contractant. Il n'est pas rare non plus que le contrat prévoit une exception dans le cas où le contractant informe le producteur de son incapacité à acheter les quantités prévues au contrat. En outre, des exceptions limitées sont parfois autorisées pour de petites quantités que le producteur pourra conserver pour un usage personnel ou pour la vente sur le marché local.

b) Achat d'une partie de la production

32. Afin d'assurer un approvisionnement prévisible et constant du contractant, le contrat prévoit souvent l'achat d'une quantité déterminée, qui peut représenter une partie seulement de la production. Cela permet aux deux parties de savoir à l'avance quelle quantité est prévue au contrat, bien que cela fasse peser le risque de sous-production sur le producteur. Toutefois, selon le système juridique, et sauf convention contraire des parties, le contractant peut être soumis à l'obligation implicite d'assurer que le producteur peut s'acquitter de son obligation (par exemple, en s'abstenant d'imposer certaines exigences dont il devrait raisonnablement savoir que le producteur ne sera pas en mesure de satisfaire). En principe, le producteur peut disposer librement des quantités produites excédant les montants contractuels.

33. Si l'obligation du producteur ne concerne pas la totalité de la récolte, le producteur est normalement libre de vendre les quantités excédentaires à des tiers. Ainsi, la plupart des contrats de ce type ne comportent aucune restriction à la vente à des tiers, mais il peut y avoir des exceptions. Par exemple, il est possible de stipuler qu'aucun contrat ne sera conclu avec un tiers (selon les stipulations du contrat, avec ou sans le consentement du contractant). Si le producteur est en droit de vendre le volume de production excédant la quantité stipulée – les parties pouvant s'entendre sur une quantité déterminée ou sur un pourcentage de la totalité de la production –, il n'est pas rare que le contractant dispose d'un droit de préemption, auquel cas il est conseillé de prévoir les modalités d'exercice de ce droit (délai, notification, etc.). Afin d'éviter toute détérioration de la récolte, le producteur devrait rapidement savoir s'il est autorisé à vendre l'excédent à des tiers.

34. Certains contrats prévoient l'obligation de livrer une certaine partie – en pourcentage – de la production totale. Cette part est généralement suffisamment importante au regard de la production pour justifier l'existence d'un contrat détaillé, contenant des obligations réciproques portant sur les méthodes de production, les exigences de qualité ou les intrants à fournir par le contractant.

35. Les contrats de production agricole peuvent également prévoir la livraison de quantités déterminées de produit, sans référence à la production totale. De même que dans le cas visé ci-dessus où seule une partie de la production est achetée par le contractant, les quantités prévues sont en général suffisamment importantes pour justifier l'existence d'un contrat établissant des obligations réciproques, caractéristiques des contrats de production agricole.

36. Certains contrats prévoient l'achat d'une quantité minimum de produits. Il est parfois fait référence à une "quantité initiale minimum", ce qui semble indiquer que les parties envisagent d'autres livraisons, mais l'absence d'obligations légales expresses à ce sujet génère une incertitude pouvant être évitée par des indications du contrat. S'il est prévu au contrat que le producteur cultivera une quantité minimum, la façon dont tout excédent sera géré devrait être clarifiée.

37. Les contrats de production agricole prévoient souvent que le producteur est tenu de respecter un certain quota, sur la base d'une répartition entre les producteurs. Cette répartition est généralement indiquée par le contractant lorsqu'il a conclu des accords semblables avec plusieurs autres producteurs. Le quota peut aussi résulter d'une réglementation publique. Lorsqu'il existe un quota, le contrat devrait préciser clairement s'il correspond à une quantité minimum, maximum, ou aux deux. La principale préoccupation du contractant est généralement d'éviter une production insuffisante, mais la surproduction peut aussi poser problème. Le producteur devrait savoir précisément ce qu'il faut entendre par "respecter le quota". Si le quota fixe une quantité minimum, le contrat devrait indiquer si le contractant achètera la totalité ou une partie seulement de l'excédent. Le contrat devrait également indiquer expressément si le producteur est libre de vendre la production une fois le quota atteint. Pour le producteur, se prévaloir de cette stipulation suppose qu'il existe un autre débouché, ce qui n'est pas nécessairement le cas. Le quota peut constituer en une quantité maximum à ne pas dépasser. Cela peut être le cas lorsque des seuils de production sont définis par la réglementation applicable. Le quota est également susceptible d'être à la fois une quantité minimum et maximum. Dans ce cas, le contrat peut prévoir que si le minimum n'est pas atteint, le producteur devra verser une pénalité, et que si le quota est dépassé, le prix sera réduit. Un choix explicite doit être fait entre ces différents systèmes afin d'éviter tout malentendu qui pourrait naître d'une simple référence au terme "quota".

38. Il peut être avantageux pour les parties de convenir que la quantité ne sera déterminée qu'à un moment postérieur à la conclusion du contrat. Par exemple, il peut être stipulé dans le contrat que les quantités soient

déterminées ultérieurement par le contractant en fonction des commandes reçues. Cela peut servir plusieurs objectifs, notamment celui de protection contre les incertitudes d'éléments futurs tels que la demande, le prix du marché ou les quantités de production. Ce mécanisme tient compte des aléas inhérents à la production agricole, mais il crée également des risques plus importants pour le producteur, étant donné que le prix à payer pourrait être moins élevé qu'au moment de la conclusion du contrat. Le producteur devrait également être conscient du risque que les quantités produites soient inférieures à celles prévues, sachant que les décisions de semer ou de planter doivent être prises plusieurs mois avant la récolte.

39. Un contrat prévoyant que la quantité sera déterminée ultérieurement doit fournir des critères de détermination à la fois de la quantité et du moment auquel cette détermination doit avoir lieu. Si tel n'est pas le cas, le contrat pourrait être considéré comme trop imprécis au regard des conditions de validité (voir Chapitre 2, paras. 63-65)¹. Dans de nombreux systèmes juridiques, l'absence de clause relative à la quantité, en soi, n'emporterait pas la nullité du contrat dès lors qu'il existe un moyen de déterminer un prix équitable². En revanche, étant donné que tout contrat impose des obligations minimales à chacune des parties, un accord prétendant laisser au contractant une totale discrétion en ce qui concerne la détermination de l'éventuelle quantité de production à acheter risque d'être considéré comme dépourvu d'effet dans de nombreux systèmes juridiques³. Les régimes spéciaux ou les codes de conduite régissant les contrats de production agricole, lorsqu'ils existent, contiennent généralement l'indication de la quantité dans la liste des clauses devant figurer dans l'accord. Il arrive parfois que seuls certains types de clauses soient autorisés pour déterminer la quantité. Certaines réglementations prévoient également des marges de tolérance.

40. Comme indiqué précédemment, il peut être avantageux pour les deux parties de laisser au contractant une certaine latitude quant au volume de production qu'il achètera. A cet effet, la loi prévoit généralement plusieurs obligations expresses ou implicites⁴ garantissant un certain niveau d'engagement de la part du contractant, lequel devrait faire preuve au

1 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite des art. 2.1.2 et 2.1.14 des Principes d'UNIDROIT.

2 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 5.1.7(1) des Principes d'UNIDROIT.

3 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 5.1.7(2) des Principes d'UNIDROIT.

4 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.7(1) des Principes d'UNIDROIT.

minimum de bonne foi. Les pratiques établies entre les parties ainsi que les usages dans le secteur et la branche commerciale peuvent également s'appliquer en vue de limiter le choix du contractant⁵. Il n'est pas rare non plus que les parties s'entendent sur l'estimation d'un volume minimum et maximum.

41. Quelle que soit la méthode utilisée pour déterminer les quantités à livrer, les contrats imposent souvent que les produits proviennent de la production du producteur. L'achat auprès de tiers en vue d'atteindre la quantité exigée n'est normalement pas autorisé, étant donné que les produits agricoles doivent avoir été produits sur le lieu convenu, en utilisant les intrants et les procédés de production prévus au contrat.

2. La qualité

42. Dans un contrat de production agricole, les producteurs ont l'obligation de respecter les normes de qualité prévues au contrat ainsi que toute réglementation publique applicable. Outre les clauses expresses du contrat, le droit peut imposer au producteur l'obligation de garantir que les produits sont de qualité marchande et propres à tout usage spécial qui lui est connu⁶. L'obligation de remplir les normes de qualité exigées peut être une obligation devant être respectée strictement selon les stipulations du contrat et la nature du défaut de conformité.

43. Le producteur doit satisfaire les exigences de qualité concernant aussi bien le produit que le processus, leur non-respect entraînant généralement la non-conformité des produits (voir de manière plus approfondie ci-dessous, aux paras. 109-117). La qualité dépendant de plus en plus de la qualité du processus, dans la pratique contractuelle, le contrôle de la qualité lors de la livraison est souvent précédé d'un contrôle de qualité pendant le processus de production. Des systèmes de gestion de la qualité (comprenant la détermination de la stratégie et des objectifs, la planification, le contrôle, l'assurance et l'amélioration de la qualité du produit) sont exigés par différentes normes techniques, et parfois par la loi applicable.

5 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 9(1) de la CIVM.

6 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 5.1.6 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, est énoncée à l'art. 35 de la CIVM.

a) *Détermination de la qualité*

44. Les conditions afférentes à la qualité sont souvent définies par les caractéristiques pouvant affecter les prix et même les marchés ainsi que les canaux de distribution. Par exemple, la distinction pour le même produit entre “qualité supérieure”, “première qualité” et “qualité standard” peut se traduire par des prix différents et (souvent) des marchés différents. Ces caractéristiques sont susceptibles d’être d’ordre physique (par exemple, de couleur, de taille, de forme), de contenu (par exemple, lait à faible teneur en matières grasses, raisins sans pépins), de conformité à un usage (semences résistantes à un certain virus, asperges exemptes de produits chimiques interdits sur le marché de destination), ou encore être en rapport avec toute exigence liée au processus de production. Elles peuvent dépendre du territoire de production et inclure la dénomination de l’origine géographique. Les caractéristiques de qualité sont à même d’être vérifiées avant le début du processus de production ou au moment de l’inspection finale, lorsque la qualité et le prix sont définis.

45. La non-conformité du produit peut être évaluée non seulement au regard des clauses expresses du contrat et des dispositions légales, mais aussi à la lumière de directives, notamment techniques, fournies par le contractant et ses représentants (concernant, par exemple, les intrants fournis par le contractant, les obligations liées au processus de production énoncées dans le contrat, les caractéristiques auxquelles doit satisfaire le produit final, ainsi que l’assistance technique, les activités de renforcement des capacités et la formation devant être fournies au producteur).

46. Certains systèmes juridiques imposent des restrictions quant à la limitation de la responsabilité, de sorte qu’une clause prévoyant que seul le producteur est responsable d’un défaut de conformité des produits ou que le contractant décline toute responsabilité à l’égard de tiers en cas de non-conformité pourrait ne pas toujours être valable (voir Chapitre 5, para. 6). En outre, dans certains systèmes juridiques, il peut être interdit de transférer le risque de défauts des produits au producteur lorsque ceux-ci sont liés aux instructions du contractant. Selon la loi applicable, la responsabilité du contractant pourrait être proportionnelle au niveau des instructions données.

b) *Les normes de qualité*

47. Les normes de qualité peuvent être visées dans le contrat par une formule générale ou sous forme de spécifications plus détaillées figurant dans une liste jointe en annexe ou incorporées par référence à des normes externes. Il est conseillé aux parties de consacrer suffisamment d’attention à cet aspect des obligations du producteur, mais le degré de précision et le choix des

critères utilisés dépendront du type de produit. La façon de définir la qualité exigée ne sera pas la même, par exemple, selon qu'il s'agit de pommes de terre, de sisal ou de lait de chèvre. Lorsque les spécifications sont très techniques, le contractant devrait s'assurer que le producteur les comprend. Si nécessaire, des explications devraient être fournies pendant la négociation du contrat.

48. En pratique, les contrats sont parfois imprécis quant à la qualité exigée. Dans certains contrats, par exemple, il est stipulé que les produits doivent être de "bonne qualité", de la "qualité la plus élevée" ou encore d'une "qualité acceptable". Il semble y avoir des différences de degré entre ces trois formules, mais leur imprécision peut être source de difficultés dans le cadre d'un différend. D'autres formules fréquentes se réfèrent à la "qualité marchande", à la "qualité exportable", à la conformité aux "exigences internationales de qualité" ou aux "exigences du pays importateur". Ces critères sont également sujets à différentes interprétations.

49. D'autres contrats énoncent des normes de qualité objectives et précises. Par exemple, les caractéristiques exigées pour le produit peuvent être indiquées en des termes plus précis, tels que "grain à identité préservée à faible teneur linoléique" ou "teneur maximale en humidité de 6,5 %". Un contrat de fourniture de produits apicoles, par exemple, peut contenir des descriptions précisant des normes de qualité respectivement pour le miel, la gelée royale et le pollen d'abeille. Par ailleurs, un contrat portant sur la fourniture d'animaux laitiers pourra préciser les types de races acceptées, le nombre maximal de lactations antérieures des vaches allaitantes, la production minimale de lait de certains animaux pendant leur dernière lactation ainsi que les défauts morphologiques qui ne seront pas acceptés. Le contrat peut également prévoir une liste de défauts justifiant un refus des produits.

50. Souvent, les parties joignent au contrat un appendice spécial, ce qui constitue un moyen commode pour indiquer les exigences de qualité lorsque celles-ci sont particulièrement élaborées. Une façon de souligner l'importance des normes de qualité exigées est d'indiquer clairement que l'appendice est une partie intégrante du contrat. Lorsque les normes de qualité sont reflétées dans des tableaux exprimant les niveaux et catégories en termes de chiffres ou pourcentages, il peut être plus pratique de les décrire dans un document distinct plutôt qu'au milieu d'une succession de clauses contractuelles.

51. La référence à des normes définies par une source externe constitue un autre moyen de décrire les qualités exigées. Ces normes sont souvent établies par une association professionnelle ou dans le cadre de réglementations nationales et internationales. Les contrats peuvent par exemple se référer, s'il y a lieu, à des classifications, niveaux ou autres exigences définies par

diverses institutions, ainsi qu'à des normes établies par des ministères ou autres autorités étatiques. Si le contractant participe à une filière dans laquelle des normes de qualité communes ont été définies, il doit s'assurer que le producteur est suffisamment informé de l'existence et de la teneur de celles-ci. Les normes privées dites de "bonnes pratiques agricoles" (BPA) sont définies comme "des pratiques permettant d'assurer que l'exploitation agricole soit durable au plan environnemental, économique et social, et produise des produits alimentaires et non alimentaires sains et de bonne qualité"⁷. L'incorporation de normes privées telles que les BPA permet une évaluation de la conformité tenant compte du niveau de diligence et de savoir-faire qui pourrait être attendu d'un producteur participant à une filière donnée.

52. Les régimes spéciaux ou les codes de conduite régissant les contrats de production agricole, lorsqu'ils existent, prévoient généralement dans le contrat une clause relative à la qualité. Certaines réglementations exigent que le contrat précise des éléments tels que la taille, le poids, le degré de maturité ou le contenu en jus, l'autorité compétente pour régler les différends concernant la qualité, les effets d'un défaut de conformité et que les contractants s'assurent que les producteurs comprennent pleinement les normes de qualité à respecter. Certaines réglementations exigent le respect des prescriptions légales, la protection du bien-être des animaux et de l'environnement, l'interdiction d'utiliser des organismes génétiquement modifiés ou la promotion de produits locaux ou biologiques. Il existe dans certains systèmes juridiques des dispositions détaillées régissant les procédures d'échantillonnage en plein champ. Outre les règles spéciales encadrant les contrats de production agricole, des réglementations plus générales, ainsi que des normes privées, sont souvent applicables pour établir les normes de qualité. Les exigences touchant à celle-ci devraient être exprimées de façon suffisamment précise de manière à éviter la survenance de différends par la suite.

53. Dans les contrats de production agricole, ce sont principalement des normes agricoles internationales impératives qui déterminent ce qu'est un produit adapté à un usage ordinaire, en particulier (mais pas seulement) si les produits sont destinés aux marchés internationaux. Il est préférable de se référer à de telles normes en les incorporant expressément dans le contrat, ce qui va dans le sens de la clarté et permettra de réduire les frais qui pourraient être liés aux contestations (voir Chapitre 1, paras. 45-48).

⁷ Définition d'un cadre régissant les bonnes pratiques agricoles, Comité de l'agriculture de la FAO, COAG/2003/6 (31 mars - 4 avril 2003).

54. Dans nombre de systèmes juridiques, le droit général des contrats prévoit des règles supplétives qui définissent les critères d'exécution requis en matière de qualité des produits agricoles. Dans certains systèmes juridiques, les produits doivent être conformes à l'"attente raisonnable" du contractant. A l'échelon international, par exemple, en l'absence de normes de qualité expresses, le principe général s'appliquant aux contrats de vente veut que le vendeur livre des marchandises propres aux usages auxquels serviraient habituellement des marchandises du même type⁸. Celles-ci doivent également être propres à tout usage spécial ayant été expressément ou tacitement porté à connaissance du vendeur au moment de la conclusion du contrat, sauf s'il résulte des circonstances que l'acheteur ne s'en est pas remis à la compétence ou à l'appréciation du vendeur ou qu'il n'était pas raisonnable de sa part de le faire⁹. En dehors de ces principes, lorsque la qualité de la prestation n'est pas définie par le contrat ou déterminable en vertu de celui-ci, une partie peut être tenue de fournir une prestation de qualité raisonnable et, eu égard aux circonstances, au moins égale à la moyenne¹⁰.

55. Si des règles supplétives sont susceptibles de combler des lacunes du contrat, il est dans l'intérêt des parties de prévoir des clauses établissant des critères de qualité clairement rédigés. En particulier, c'est le cas lorsque le contrat est international et que la compréhension des règles supplétives diffère selon les pays concernés. Par exemple, il peut exister une jurisprudence ou des sources doctrinales abondantes relatives au sens de l'expression "qualité marchande" dans le système juridique du contractant (que ce soit ou non la loi applicable au contrat), mais il se peut que ce terme ne soit pas clair pour le producteur. Des termes tels que "qualité marchande" pourraient être la source d'incertitudes et de malentendus préjudiciables (voir Chapitre 1, paras. 35 et 45 et Chapitre 5, para. 63).

56. Le producteur et le contractant peuvent définir l'étendue de la responsabilité en cas de défaut de conformité du produit en s'entendant sur les exclusions ou les limitations de responsabilité¹¹. Celles-ci peuvent avoir pour objet de limiter les conséquences juridiques découlant de la description des biens dans le contrat ou d'obligations en vertu de dispositions supplétives du

8 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 35(2)(a) de la CIVM.

9 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 35(2)(b) de la CIVM.

10 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.6 des Principes d'UNIDROIT.

11 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 6 de la CIVM.

droit applicable qui ne sont pas liées aux critères d'évaluation de la conformité des produits convenus. Par exemple, les fournisseurs d'intrants limitent parfois leur responsabilité en excluant les dommages dits indirects (c'est-à-dire les dommages qui ne découlent pas directement des actes du fournisseur, mais des conséquences de ceux-ci). La validité de ces clauses a souvent été contestée devant les tribunaux nationaux et les systèmes juridiques différents à ce sujet (voir Chapitre 5, para. 37).

c) La sécurité du produit

57. Selon la loi applicable, aussi bien les producteurs que les contractants peuvent avoir des obligations liées à la sécurité du produit visant à en assurer la traçabilité, à éviter ou limiter l'utilisation de certains pesticides, ou encore à assurer les conditions d'hygiène des animaux. La sécurité du produit est liée à la qualité et fait partie depuis longtemps des critères de non-conformité¹². Dans le cadre d'un contrat de production agricole, la sécurité du produit est susceptible d'être liée à la prévention de risques capables de se propager après la livraison, ou qui ne se matérialisent qu'à la fin de la chaîne, lorsque le produit est consommé ou utilisé pour un usage industriel. La sécurité du produit intéresse non seulement le contractant, mais aussi les tiers qui peuvent être exposés à des risques sans être liés par un contrat avec le producteur.

58. Le respect des normes de sécurité par les parties dépend en grande partie des mesures d'évaluation et de gestion des risques exigées par la loi applicable. L'obligation des parties de se conformer à des normes de sécurité peut porter sur l'ensemble du processus de production et de transformation. Les recours possibles sont susceptibles de différer selon le moment auquel le risque est décelé et les mesures de correction auxquelles les parties peuvent recourir (voir Chapitre 5, paras. 56-57, 65-66, 106-109).

59. L'emballage et l'étiquetage sont capables de jouer un rôle considérable en ce qui concerne la sécurité du produit agricole. Les informations fournies sur les denrées alimentaires assurent non seulement un niveau élevé de protection de la santé des consommateurs, mais leur permet également de choisir en connaissance de cause, et d'utiliser les denrées alimentaires sans danger. Cette fonction est d'autant plus importante en présence d'une certification, assurant que les produits soient conformes aux normes. Lorsque des droits d'information des consommateurs sont prévus par la loi, les obligations afférentes à ceux-ci s'étendent tout au long de la chaîne de

12 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 35 de la CIVM.

production, chaque fois que des renseignements pertinents doivent être enregistrés et mentionnés de façon adéquate sur l'emballage.

d) Le lien avec les exigences en matière de certification

60. Certains contrats de production agricole imposent au producteur l'obligation d'obtenir une certification dans le cadre d'un système spécifique, et de la conserver. Les systèmes de certification et d'assurance qualité permettent au contractant de contrôler la conformité de la prestation, et permettent de faciliter la détection rapide des défauts. Lorsque le producteur a l'obligation de se soumettre à une certification, un lien se crée entre le contrat de production et le contrat de certification, avec parfois un recoupement entre les obligations. L'assurance de conformité peut être apportée par le producteur ou contractant conjointement avec un tiers organisme de certification. Dans certains cas, il s'agit d'un double contrôle, l'assurance de conformité étant certifiée en interne par le producteur, et en externe par l'organisme de certification.

61. Lorsqu'une assurance de qualité est obtenue dans le cadre d'un système de certification, un certificat de conformité est normalement délivré à la partie qui remplit les critères de certification. Celle-ci peut se rapporter au lieu de production ainsi qu'aux procédés employés, aux produits ayant été examinés à cet effet, ou à la fois au lieu de production et aux produits. Le certificat s'accompagne souvent du droit d'utiliser un logo ou un label qui pourront être apposés sur le produit. Certains de ces labels sont uniquement destinés à être employés dans un cadre commercial, tandis que d'autres sont utilisés dans le cadre de relations dites "entreprises-consommateurs". L'obtention d'une certification peut constituer un atout précieux pour accéder aux marchés. Dans bien des cas, les contractants peuvent l'exiger comme condition d'acceptation des produits, alors que dans d'autres cas, il n'a d'incidence que sur le prix final sans donner au contractant un droit au refus.

B. Le processus de production

62. Les contrats de production agricole énoncent généralement les obligations relatives à la manière de conduire la production, en particulier pour le producteur, mais aussi pour le contractant. Les obligations liées au processus mises à la charge des parties sont très variées et peuvent avoir différents niveaux de corrélation avec la qualité et la sécurité du produit. Par exemple, la conformité à des normes environnementales est susceptible d'avoir un impact direct sur le produit, ou bien d'être liée à des préoccupations environnementales générales. Cet aspect sera particulièrement

pertinent lors de l'examen des moyens ouverts en cas d'inexécution (voir Chapitre 5, paras. 52-59, 86, 91-92). La présente section traite de ces obligations.

1. La fourniture et l'utilisation d'intrants

63. Les intrants comprennent tous les éléments matériels (tels que des semences, des plants ou des engrais) et immatériels (tels que l'assistance technique et la formation) incorporés lors de la production du produit final. Les obligations générales communes aux contrats de production agricole, quelle que soit la catégorie d'intrants, seront premièrement examinées, ensuite, différentes obligations propres à certaines catégories d'intrants seront présentées.

a) Obligations générales

64. La répartition des responsabilités entre les parties pour ce qui est des intrants diffère, en ce qu'elle dépend des stipulations du contrat, expresses ou implicites, ainsi que des règles supplétives de la loi applicable et des pratiques dans le secteur.

65. L'apport d'intrants par le contractant permet souvent au producteur de s'engager dans une activité de production sans avoir à en avancer le coût, ce que ce dernier n'est souvent pas en mesure de faire. En outre, le contractant est souvent placé dans une meilleure position pour garantir la disponibilité, la qualité et les coûts des intrants. C'est notamment le cas des grandes sociétés du secteur agro-industriel: l'achat de grandes quantités d'intrants permet de réaliser des économies d'échelle qui peuvent être répercutées lors de l'octroi de crédits aux producteurs, en réduisant ainsi les coûts de production. Le contractant peut également fournir des équipements techniques et de transport auxquels le producteur n'a pas accès. La combinaison de tous ces facteurs devrait, en principe, entraîner une amélioration de la productivité et des rendements plus élevés, justifiant la prise en charge par le contractant de ces obligations. Cependant, il arrive que le producteur soit contraint d'accepter le prix et la qualité des intrants fournis par le contractant même s'ils ne correspondent ni au meilleur prix, ni à la meilleure qualité disponibles. Une relation aussi déséquilibrée pourrait de fait brider les choix du producteur et mettre en cause la validité du contrat.

66. L'obligation d'utiliser les intrants du contractant entraîne parfois pour le producteur plusieurs obligations. Premièrement, il doit prendre réception des intrants, et ce faisant, il a le droit de s'assurer de leur conformité (par exemple, en conservant des échantillons, en tenant des registres) et d'en notifier les défauts apparents (qui peuvent donner lieu à l'exercice de

moyens). Deuxièmement, le producteur supporte souvent des obligations liées à la garde des intrants. Selon les cas et les stipulations des parties, il pourrait devoir assumer un certain nombre de conséquences, notamment le risque de perte, et pourrait être tenu de souscrire une assurance à cet effet. Troisièmement, le producteur peut avoir l'obligation d'utiliser les intrants conformément aux instructions du contractant, laquelle s'accompagne d'obligations connexes: par exemple, observer les précautions d'usage nécessaires, tenir des registres et s'acquitter des conditions administratives, utiliser les intrants exclusivement aux fins du contrat, restituer les intrants non utilisés pour lesquels un crédit pourrait avoir été octroyé, et ne pas détourner d'intrants en les vendant ou en les utilisant à des fins personnelles. En outre, l'utilisation d'intrants provenant d'autres sources que celle du contractant est normalement interdite au producteur.

67. Les producteurs ont en général l'obligation de financer les intrants. Sauf convention contraire, prévoyant par exemple une déduction du prix du produit final, tous les intrants que le producteur est tenu d'acheter au contractant, que ce soient des intrants matériels ou des services, sont à payer. Comme leur désignation et leur coût sont souvent liés aux caractéristiques et au prix du produit, un contrat bien rédigé mettra logiquement en rapport ces éléments, permettant ainsi une comparaison aisée de tous les aspects afférents aux prix et aux paiements. Faute de stipulation en ce sens, le contractant pourrait être soumis à un système de paiement fondé sur les règles supplétives prévues par la loi applicables à des situations que les parties n'auraient pas nécessairement envisagées.

68. Les parties ont intérêt à prévoir un mécanisme de prix des intrants clair, même si celui-ci est susceptible d'être déterminé en vertu de règles supplétives. Une clause de prix expresse a la possibilité d'être aussi souple que nécessaire: elle ne doit pas nécessairement fixer un prix préétabli, mais peut se référer aux prix du marché qui seront déterminés ultérieurement. En outre, les prix des intrants peuvent être stipulés pour chaque livraison ou faire l'objet d'un accord global. Faute de condition expresse, plusieurs mesures sont pertinentes pour déterminer le prix des intrants (telles que l'usage coutumier et commercial, les pratiques établies entre les parties et la détermination d'un prix raisonnable sur base des prix du marché appropriés). En ce qui concerne le paiement des intrants, il peut être organisé selon un calendrier convenu, bien qu'il soit le plus souvent déduit du prix dû au producteur pour la livraison finale du produit. La relation entre le coût des intrants et le paiement de la production devrait être clairement indiquée dans le contrat. A condition que ce soit indiqué dans l'accord, le coût de la livraison des intrants peut être assumé par l'une ou l'autre partie. Le prix des intrants est encadré dans certains pays afin d'éviter des prix abusifs ou une violation

du droit de la concurrence: ces réglementations constituent des prescriptions impératives auxquelles les parties ne peuvent déroger.

69. Bien que le contrat puisse exiger un paiement à bref délai des intrants fournis par le contractant, il prévoit rarement un règlement immédiat. Le producteur bénéficie généralement de crédit, le prix des intrants étant déduit du montant dû par le contractant pour le paiement des produits après la livraison. Cela équivaut à une avance en nature reçue par le producteur, remboursable par une réduction du prix final du produit. Les intrants fournis par des tiers sont normalement payés directement à ces fournisseurs.

70. Il convient de souligner que les intrants fournis par le contractant peuvent parfois constituer une source de problèmes pour le producteur. Ces intrants peuvent en effet s'avérer défectueux (plants de mauvaise qualité, semences infectées), le producteur étant alors dans l'impossibilité de remplir ses obligations contractuelles en ce qui concerne la qualité ou la quantité. La certification de la qualité des intrants par un organisme indépendant est parfois conseillée si elle est disponible. Les intrants du contractant peuvent également être plus onéreux que des intrants semblables que le producteur pourrait se procurer auprès d'une autre source. Des problèmes peuvent également survenir lorsque le contractant ne livre pas les intrants promis dans les délais prévus, ce qui risque d'altérer le processus de production et la capacité du producteur de s'acquitter de ses obligations.

71. Le contrat peut également obliger le producteur à se procurer certains intrants. Parfois, les intrants matériels doivent être recommandés ou approuvés par le contractant. En outre, lorsque la production a lieu sur la terre du producteur – ce qui est généralement le cas –, les contrats doivent comporter dans certains pays une clause selon laquelle le producteur déclare avoir des droits légitimes sur la terre et détenir la pleine propriété des produits, ou garantit qu'aucun tiers ne peut se prévaloir de droits sur la production en invoquant, par exemple, des droits fonciers, des sûretés ou autres droits sur la récolte pouvant porter atteinte aux droits du producteur d'en disposer. En souscrivant une telle clause, le producteur assume de façon tacite ou expresse la responsabilité de toutes les conséquences pouvant découler d'une fausse déclaration de sa part. Si le producteur loue les terres, il est conseillé de demander au propriétaire d'apposer sa signature sur le contrat de production, afin d'éviter que celui-ci ne puisse exercer ultérieurement une action contre le producteur au motif qu'il n'était pas autorisé à produire certaines cultures ou à élever des animaux sur les terres louées.

72. Par ailleurs, les intrants peuvent devoir être fournis par des tiers: si ces derniers ne les livrent pas ou fournissent des intrants défectueux, la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre peut être engagée en cas de

non-conformité de la production ou de manquement aux obligations lorsque le défaut de conformité affecte le processus de production¹³. Faute de stipulation à cet effet, la mesure de la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre en cas de manquement aux obligations liées à la production, ou de non-conformité du produit en raison d'intrants insuffisants ou inappropriés fournis par un tiers, dépendra de la question de savoir si la loi considère les conséquences du manquement du tiers comme un risque relevant de leur sphère d'influence ou de contrôle.

b) Obligations spécifiques liées à certains types d'intrants

i) La terre, les installations et les actifs immobilisés

73. Dans la plupart des contrats de production agricole, le contractant n'a aucun droit sur les terres utilisées pour la production, bien que, dans des circonstances limitées, il puisse fournir la terre ou avoir un droit sur celle-ci et les installations. Cependant, c'est le producteur qui fournit le plus souvent la terre, soit en tant que propriétaire, soit en tant que titulaire de droits lorsque les terres (ou le site d'aquaculture) sont détenues par un tiers. Il arrive parfois que l'Etat soit propriétaire, auquel cas, notamment dans le cadre de programmes publics de développement, l'agriculture contractuelle se fera dans le cadre de partenariats public-privé. Normalement, une partie des terres sera alors directement gérée par le contractant et contiendra les installations de transformation, le reste des terres étant attribué aux producteurs, qui pourront être des personnes physiques ou des communautés travaillant collectivement.

74. Si le producteur loue la terre, une question importante est celle de la durée du contrat de production par rapport à la durée du bail (pour un examen plus approfondi, voir Chapitre 6, para. 10). Si le bail prend fin pour toute raison pendant la durée du contrat de production, le producteur pourrait se voir empêché d'exécuter ses obligations. La sécurité des droits fonciers est importante pour les producteurs désireux d'établir des relations stables avec les contractants. A cet égard, le droit coutumier et traditionnel pourrait également devoir être pris en considération.

75. Nombre de contrats exigent que la production (ou les opérations de post-récolte) se fasse dans des installations déterminées. Le contrat peut ainsi comporter des exigences détaillées ou des plans pour les installations, notamment en ce qui concerne la production animale (voir ci-dessous

13 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 79(2) de la CIVM.

l'examen des procédés de production aux paras. 105-123). Le lieu de production peut en effet constituer l'un des attributs importants du produit (par exemple, en cas de dénomination d'origine), les denrées produites sur des terres autres que celles indiquées dans le contrat n'étant en général pas acceptées par le contractant.

76. Certains contrats exigent du producteur qu'il construise une nouvelle installation ou qu'il agrandisse ou améliore une structure existante. Le producteur accepte souvent ces obligations en contrepartie d'autres prestations du contractant, par exemple une indemnisation, ces différentes obligations devant être clairement définies dans le contrat. Une question très importante concerne l'amortissement des coûts de construction ou d'agrandissement, de tels investissements n'étant souvent économiquement supportables que lorsque le contrat porte sur plusieurs saisons. Le producteur doit en principe pouvoir compter sur une relation avec le contractant d'une durée suffisante pour rendre la construction ou l'agrandissement économiquement viable, et ce, quelles que soient les stipulations du contrat (voir Chapitre 6, paras. 4 et 35). Ces attentes, si elles ne sont pas expressément formulées, sont normalement implicites dans le contrat.

77. Le contractant est susceptible d'assumer d'autres obligations accessoires: fournir des garanties pour le financement des installations par des tiers, respecter les délais et verser des pénalités en cas de retard d'exécution s'il est responsable de la construction, se porter garant de l'adéquation de la conception et répondre des défauts s'il est chargé de la conception ou de la réalisation et de la fourniture de main-d'œuvre, garantir que les installations respectent les normes du secteur professionnel et prescrites par des réglementations publiques ainsi qu'obtenir les autorisations requises auprès des pouvoirs publics.

ii) Les intrants matériels

78. Le contractant a généralement un rôle important dans le choix des intrants et peut les fournir ou les contrôler de diverses manières. Ainsi, il peut remettre directement les intrants, donner au producteur des spécifications techniques ou indiquer des marques d'intrants que celui-ci peut acheter et utiliser. De même, le contrat peut exiger que le producteur obtienne certains intrants auprès d'un fournisseur tiers. Bien que le contractant puisse fournir un volume important d'intrants matériels, le producteur fournit en général les terres, les infrastructures, l'eau, l'énergie et la main-d'œuvre.

79. Le droit interne peut prévoir des règles supplétives en ce qui concerne la fourniture des intrants. Par exemple, sauf convention contraire des parties, le contractant peut avoir l'obligation de fournir des semences et l'assistance

technique nécessaire pour la production. Ces règles supplétives peuvent normalement être modifiées par les parties.

80. Lorsque le contractant a l'obligation de fournir des intrants, il doit livrer des intrants conformes aux spécifications contractuelles. Cette obligation englobe non seulement le respect des conditions expresses prévues au contrat, mais exige également, en général, que les intrants soient propres aux usages auxquels serviraient normalement des intrants du même type¹⁴. La loi peut également imposer l'obligation que les intrants soient propres à tout usage spécial si un tel usage est prévu au contrat¹⁵. La possibilité du contractant de modifier les obligations prévues par la loi applicable diffère selon le droit interne. Lorsque le contrat exige que le producteur obtienne les intrants auprès de tiers déterminés, le contractant garantit que ceux-ci sont appropriés.

81. Si le contrat précise la façon dont les intrants fournis par le contractant doivent être utilisés, celui-ci assume normalement les risques en cas de manquement dû à des instructions erronées¹⁶. A moins que le producteur, de par son expérience ou d'une autre manière, n'ait une connaissance spécifique de l'usage correct des intrants, le contractant a généralement l'obligation de fournir ces renseignements ou une autre forme d'assistance technique. Par exemple, les aliments étant essentiels dans la production animale, le contractant répond de l'adéquation de leur qualité et quantité, lorsqu'il est tenu de les fournir. Le contrat doit aussi préciser les obligations accessoires, par exemple en matière de stockage, de séchage, de transformation, de transport routier et autres frais de manutention. Comme pour de nombreuses obligations mises à la charge du contractant, cette obligation se situe à plusieurs niveaux. Le contractant doit non seulement s'acquitter de ses obligations directes à l'égard du producteur, mais également vérifier le caractère adéquat et acceptable des aliments des animaux au titre des obligations accessoires lui incombant à l'égard d'acheteurs se situant en aval de la chaîne, ainsi que des réglementations publiques et des normes de la profession. En outre, même si le contractant n'est pas directement responsable de la fourniture des aliments au producteur, il peut être tenu, de par ces obligations secondaires, de contrôler les aliments utilisés par le producteur

14 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 35(2)(a) de la CIVM.

15 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 35(2)(b) de la CIVM.

16 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 35(2)(b) de la CIVM.

afin d'assurer le respect des autres obligations qui lui incombent en vertu du contrat, des règles professionnelles et des dispositions réglementaires.

82. Outre les obligations qui lui incombent directement pour ce qui est des intrants, d'autres obligations accessoires peuvent être mises à la charge du contractant. Si le contractant précise les intrants à utiliser, en plus de l'obligation du respect des conditions expresses du contrat, il sera normalement tenu de satisfaire aux dispositions réglementaires applicables aux produits et à la sécurité des aliments. Par exemple, en ce qui concerne le bétail, le contractant aura normalement l'obligation de faire certifier la santé des animaux conformément aux réglementations publiques, et, si la loi l'exige, de se faire délivrer un certificat par les services publics compétents. Les exigences en matière de sécurité peuvent aussi être imposées par la filière (voir Chapitre 2, paras. 54-55). Le contractant peut également avoir l'obligation d'assurer le bétail. En outre, les animaux appartenant généralement au contractant, ce dernier peut également être tenu de fournir les médicaments et les services vétérinaires. Le contrat devrait indiquer la partie chargée de l'enlèvement des animaux morts, mais, de même que pour d'autres obligations, le contractant peut être chargé selon le droit applicable de s'assurer que l'enlèvement est effectué sans danger et conformément aux directives sanitaires. Là encore, les obligations du contractant peuvent s'appliquer tout au long de la chaîne de distribution. Les médicaments vétérinaires sont soumis à de très nombreuses réglementations publiques, normes professionnelles et exigences en matière d'étiquetage qui doivent être respectées dans toute la filière. Il est important de comprendre que le contractant peut par ailleurs devoir répondre de telles obligations, qu'il soit chargé ou non de fournir les intrants, de sorte que le contractant aura une obligation de contrôler tous les médicaments pour respecter ses propres obligations au regard des réglementations publiques et de la chaîne de distribution.

83. De plus, le contractant pourrait avoir d'autres responsabilités légales à l'égard du producteur et éventuellement des tiers. Premièrement, le contractant en sa qualité de propriétaire ou de fournisseur des intrants, pourrait voir sa responsabilité extracontractuelle engagée en cas de dommage imputable aux intrants causé au producteur et à des tiers prévisibles. Un tel dommage peut être occasionné, par exemple, par des semences ou d'autres intrants défectueux (tels que des engrais et des herbicides). Il est important de souligner que le contractant pourra rarement se libérer par une clause du contrat, d'une éventuelle responsabilité extracontractuelle. En outre, le contractant peut également faire l'objet de sanctions par les pouvoirs publics si les intrants ne respectent pas les réglementations en vigueur (par exemple, relatives à l'utilisation de cultures génétiquement modifiées). Cette

responsabilité, qui sort du cadre de la relation contractuelle entre le contractant et le producteur, ne peut faire l'objet d'aucune exclusion ou limitation au sein du contrat (voir Chapitre 5, para. 6).

84. Le moment de la livraison des intrants affecte généralement la capacité du producteur à respecter les exigences relatives à la production. Il est par conséquent conseillé de prévoir des conditions expresses dans l'accord en ce qui concerne le moment et le lieu de livraison des intrants, ainsi que les conséquences d'un défaut de livraison dans les délais prévus (par exemple, des ajustements du prix et de la production).

85. Une certaine souplesse quant à la date de livraison des intrants peut être souhaitable de façon à tenir compte de facteurs contingents, tels que les conditions météorologiques. Il peut être d'usage courant dans certains secteurs de prévoir une certaine marge. Ce sera souvent le cas en ce qui concerne les contrats d'élevage, lesquels accordent en général aux contractants une certaine souplesse (par exemple, pour effectuer la livraison de jeunes animaux après l'enlèvement des animaux qui les ont précédés, nettoyer les installations et assurer des conditions vétérinaires adéquates). Cela peut être indiqué de façon générale (comme exiger la "livraison dans les délais prévus"). Même lorsqu'elle n'est pas énoncée expressément, une telle condition peut être implicite dans le contrat.

86. Le contrat prévoit parfois que les intrants devront être soumis à une procédure de vérification au moment de la livraison (par exemple, en pesant les jeunes animaux), laquelle peut être effectuée en présence des deux parties ou d'un tiers. Cette obligation peut naître des clauses expresses du contrat, de l'usage et de la coutume, ou, dans certains systèmes juridiques, de l'obligation générale de bonne foi.

iii) Le financement

87. Certains contrats de production agricole prévoient un financement, soit directement par le contractant, soit par des tiers, selon différentes modalités. Par exemple, le contractant peut convenir de fournir des avances d'argent ou de consentir des prêts au producteur. Les intrants fournis par le contractants sont à payer par le producteur, mais bénéficient souvent de conditions de crédit, les parties convenant que le prix des intrants sera déduit des montants finaux dus par le contractant au producteur après la livraison des produits. De la même façon, d'autres types d'assistance financière sont souvent remboursés en déduction du paiement final.

88. Les avances de paiement sur le prix à payer pour la livraison du produit sont souvent essentielles pour le producteur afin de faire face aux coûts de production, le contractant pouvant exiger que les avances soient utilisées

spécialement à cet effet (et non à des fins personnelles ou pour le ménage). Des avances de paiement peuvent être accordées à différents moments. Elles sont souvent versées après la conclusion du contrat pour financer l'ensemble du processus de production, mais leur montant peut également être plus limité et versé peu avant la récolte pour couvrir des coûts afférents aux dernières opérations à effectuer avant la livraison. Ces avances sont normalement déduites du prix final à payer pour les produits livrés. Une autre forme d'assistance consiste à accorder un prêt pour l'achat des intrants.

89. Ces différentes formes de financement sont généralement assorties d'intérêts, dans les systèmes où ces derniers sont reconnus. Le paiement d'intérêts, lorsqu'il est applicable et qu'il est dû, constitue une autre obligation contractée par le producteur: le contractant déduit généralement les intérêts du prix final dû. Le contrat devrait indiquer clairement les taux d'intérêt et autres frais liés au financement. Un contractant peut demander au producteur de garantir son obligation de payer le montant total de sa dette par le biais d'une sûreté personnelle propre (ce qui pourrait être le cas lorsque le producteur exerce son activité dans le cadre d'une société à responsabilité limitée) par la garantie personnelle d'un tiers, ou par la constitution d'une sûreté constituée sur la terre.

90. Les avances peuvent représenter une partie importante du montant total payable au moment de la livraison. Toutefois, si elles ne sont pas contrôlées, l'endettement du producteur risque d'atteindre des niveaux insoutenables. Le contractant peut avoir l'obligation, en vertu du droit applicable, de s'assurer que le producteur pourra raisonnablement rembourser les prêts et les avances¹⁷. A cet égard, les parties à un contrat de production agricole devraient savoir que certaines formes de crédit sont réglementées par un grand nombre de systèmes juridiques en vue d'assurer la protection du bénéficiaire. Les réglementations ou les codes de conduite encadrant les contrats de production agricole, incluent parfois les accords financiers dans la liste des stipulations devant figurer au contrat. Celles-ci doivent alors contenir des renseignements essentiels, tels que la partie assurant le financement, le montant, la durée, le taux d'intérêt éventuel, les frais, les échéances des remboursements et les garanties fournies.

91. Les risques de défaut de remboursement du producteur seront d'autant plus élevés que les avances faites par le contractant seront importantes. Le contractant évaluera les risques en fonction de la nature de

17 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 5.1.3 et 5.1.4 des Principes d'UNIDROIT.

la relation et des pratiques établies entre les parties, de la solvabilité du producteur, des garanties prévues par le système juridique ainsi que de l'efficacité des mécanismes d'exécution. Quant aux opérations informelles avec de petits producteurs individuels, les contractants se fondent principalement sur les relations personnelles et la confiance. Cependant, dans le cadre d'opérations formelles, ils s'arrangent pour que les risques de non-remboursement soient couverts par une assurance ou une sûreté. Certains systèmes juridiques prévoient pour le fournisseur des intrants agricoles un droit de rétention général ou spécial sur la récolte, qui peut être soumis à diverses formalités.

iv) Les services

92. Le contractant peut fournir une large gamme de services au producteur, concernant quasiment tous les aspects de la production (tels que la préparation du sol, la mise en condition des installations ou l'assistance technique). De tels services peuvent également avoir pour objet d'aider le producteur à s'acquitter de son obligation d'exécution et à renforcer ses capacités. Il n'est pas toujours possible de distinguer clairement ces deux catégories, les services fournis étant souvent considérés comme faisant partie du contrôle exercé par le contractant dans la direction de la production.

93. L'assistance technique est l'un des services généralement fournis par le contractant. Elle peut consister en un appui spécialisé, comme une assistance agronomique ou vétérinaire, parfois fournie par un expert. Le contenu des services techniques peut être déterminé par les clauses du contrat, faire l'objet de réglementations publiques (notamment en ce qui concerne les questions de sécurité), mais également être prescrit par des normes de conduite professionnelles ou commerciales reconnues. Celles-ci peuvent être incorporées au contrat de façon expresse ou implicite. Lorsque le producteur n'a pas les connaissances requises pour utiliser certains intrants spécifiques requis, la loi applicable peut imposer au contractant l'obligation de fournir une assistance technique appropriée, par exemple, pour l'utilisation des aliments des animaux et des produits vétérinaires¹⁸.

94. Lorsqu'il exécute un service particulier pour le producteur, le contractant doit respecter les critères qui sont au besoin précisés dans le contrat. Pour déterminer la nature, la portée et les critères d'exécution du service, sont particulièrement pertinents: le prix et les autres stipulations du contrat reflétant la répartition des risques et l'équilibre des obligations, le

18 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite des art. 5.1.3. et 5.1.4 des Principes d'UNIDROIT.

degré de risque normalement encouru pour atteindre le résultat attendu, et la capacité de l'autre partie à exercer une influence sur l'exécution de l'obligation¹⁹. Le contractant, fournisseur de nombreux conseils techniques, peut en excluant sa responsabilité pour les conséquences des conseils fournis chercher à limiter les risques de production résultant de conseils inefficaces. Toutefois, une telle limitation de la responsabilité n'est pas permise dans tous les systèmes juridiques (voir Chapitre 5, para. 6).

c) Les obligations liées à des droits de propriété intellectuelle

95. Il est conseillé aux producteurs comme aux contractants d'examiner les éventuelles obligations liées aux droits de propriété intellectuelle (DPI) sur les intrants et le produit agricole final. Les DPI sont susceptibles d'être détenus par le contractant ou par des tiers. Les ressources génétiques sont présentes dans la nature et ne sont pas couvertes par des DPI; elles ne sont pas des créations de l'esprit humain et ne peuvent pas être directement protégées par la propriété intellectuelle. Les inventions mises au point en utilisant des ressources génétiques peuvent toutefois être protégées en droit. Ainsi, les contractants peuvent non seulement détenir des droits de propriété sur les semences ou autres intrants matériels fournis aux producteurs, mais peuvent aussi détenir des licences pour les DPI protégés par des brevets, des certificats d'obtention végétale, des marques commerciales déposées, des secrets commerciaux ou des indications géographiques. Ces droits imposent généralement aux vendeurs de produits l'obligation légale d'indemniser l'acheteur en cas de contravention aux DPI, et commandent que les produits vendus soient libres de tout DPI détenu par des tiers dans certains territoires et dans certaines limites.

96. En général, lorsque les intrants ou la technologie s'y rapportant sont brevetés, les producteurs ont l'obligation de s'abstenir de produire, d'utiliser, d'offrir à la vente, de vendre ou d'importer de tels intrants sans le consentement des titulaires des brevets pendant la durée de la protection. Si les intrants sont protégés par des droits portant sur les variétés végétales, sont interdites au producteur toute production, reproduction, multiplication, offre à la vente, vente ou toute autre forme de commercialisation, d'exportation, d'importation ou de détention à l'une des fins susmentionnées de la variété protégée sans le consentement des titulaires des brevets pendant la durée de

19 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.5 des Principes d'UNIDROIT.

protection²⁰. La plupart des pays ont des règles qui encadrent ou limitent les conditions dans lesquelles les producteurs peuvent conserver (pour les replanter) les semences protégées par des droits portant sur les variétés végétales.

97. Lorsque les intrants sont protégés par une marque commerciale déposée, les producteurs n'ont pas le droit de joindre à ceux-ci la marque qui les représente généralement. L'enregistrement d'une marque commerciale est en principe renouvelable, de sorte que la protection durera tant que le titulaire de la marque s'acquittera de la redevance annuelle. Dans le cas où les intrants contiennent des renseignements relevant du secret commercial, les producteurs auront une obligation d'en préserver la confidentialité et d'empêcher qu'ils soient divulgués, acquis ou utilisés par des tiers sans le consentement des titulaires des droits²¹.

98. La notion de concession de licence de DPI et la teneur des clauses qui s'y rapportent dans un contrat de production agricole sont très importantes pour déterminer les obligations des parties. Un contrat de licence constitue un "partenariat entre un détenteur de droits de propriété intellectuelle (le donneur de licence) et une personne autorisée à utiliser ces droits (le preneur de licence) en échange d'un paiement convenu (la rémunération ou la redevance)". Dans un contrat de production agricole, le contractant peut être le détenteur (le donneur de licence) des DPI ou le fournisseur d'intrants sous licence d'un tiers détenteur de DPI. Par conséquent, en présence de certains types d'intrants, les DPI du contractant peuvent imposer des obligations spéciales aux producteurs, ainsi que des obligations associées au contractant.

99. Le contrat de production agricole est susceptible de contenir une "clause de mise en garde", qui interdit généralement au producteur d'utiliser des semences pour des cultures autres que l'unique culture désignée, de réutiliser des semences pour être replantées, ou de révéler des renseignements confidentiels. Le contrat peut également imposer une redevance relative à la technologie, à la charge du producteur. Afin d'éviter tout mélange entre les cultures, le contrat exige parfois du producteur qu'il conserve les semences séparément, qu'il marque et identifie clairement les limites des champs où les semences ont été semées, ou s'abstienne d'autoriser des tiers à cultiver des produits identiques sur la même parcelle. Si des animaux sont fournis, le

20 Voir art. 14, Convention internationale pour la protection des obtentions végétales (1991).

21 Voir art. 39, Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (1994).

contrat peut exiger du producteur qu'il prenne les mesures appropriées, telles que l'installation de clôtures afin de prévenir l'intrusion d'autres animaux, ou qu'il s'abstienne d'élever d'autres animaux dans les mêmes lieux.

100. Certains contractants imposent aux producteurs d'acquérir des semences et des composants génétiques brevetés, ou ils les leur fournissent comme intrants. Cet aspect a des conséquences importantes, par exemple en ce qu'il affecte le droit du producteur d'utiliser la récolte comme garantie. Les producteurs ne comprenant pas les incidences de ces stipulations, ou les ignorant, pourraient devoir ensuite faire face à des difficultés imprévues ou s'acquitter de pénalités importantes.

101. Souvent, un tiers détiendra les DPI sur les intrants utilisés dans le cadre d'un contrat de production agricole. Il se peut par conséquent que le contractant prévoie des clauses de non-violation des DPI détenus par des tiers. Ce type de clause prévoit que le contractant dédommagera les pertes dues à l'atteinte à des DPI détenus par des tiers, même si ces pertes ont eu lieu sur le lieu de production du producteur. De même, le contrat peut préciser quelle partie sera amenée à intervenir si des tiers devaient saisir la justice pour atteinte à des DPI: de telles clauses permettent de réduire les risques d'atteinte à des DPI détenus par des tiers.

102. Lorsque les contractants fournissent des licences de DPI aux producteurs, différents types de clauses peuvent être insérées visant à protéger les droits du donneur de licence. Les contractants peuvent parfois insérer une clause indiquant que le producteur (preneur de licence) ne peut pas utiliser les DPI hors des limites géographiques de la licence. Certains contrats prévoient une clause par laquelle le contractant (donneur de licence) a la capacité de mettre fin au contrat si le producteur demande l'invalidation des DPI faisant l'objet de la licence. Les contractants en tant que donneurs de licence insèrent parfois une clause selon laquelle ils ne sont pas tenus de rembourser les droits de licence acquittés par les preneurs de licence, même si les DPI objet de la licence sont déclarés dépourvus d'effets. Par ailleurs, les DPI prévoient des recours spéciaux s'appliquant en cas de contravention par le contractant: par exemple, lorsque les producteurs en tant que preneurs de licence souhaitent vendre leurs produits alors que le contractant commet une infraction en les achetant. Il se peut aussi, en raison de clauses d'exclusivité et des DPI du contractant, que le producteur ne puisse pas vendre ces produits à des tiers.

103. En plus des obligations susmentionnées, les parties peuvent avoir des obligations à exécuter, y compris après la résolution du contrat. Par exemple, l'obligation de ne pas révéler les secrets commerciaux peut continuer de s'appliquer. Il est conseillé aux parties d'insérer une clause par laquelle elles

s'engagent à ne pas divulguer les secrets commerciaux, notamment lors des procédures de règlement des différends. Cette question est particulièrement sensible lorsqu'un tribunal étatique est saisi d'un différend, les parties devant parfois présenter des preuves susceptibles de contenir des secrets commerciaux ou d'autres renseignements confidentiels. Les législations nationales peuvent contenir des dispositions relatives à la confidentialité dans le cadre d'une procédure contentieuse, limitant le principe de transparence des procédures judiciaires.

104. En général, le DPI est un aspect de la relation contractuelle au sujet duquel le contractant est très au fait de ses droits, tandis que le producteur n'en comprend pas toujours pleinement les conséquences. Par exemple, lorsqu'un contractant est détenteur des DPI, il exigera parfois des producteurs auxquels il fournit des semences protégées en tant qu'intrants qu'ils acceptent des "licences sous emballage" ou "licences sous étiquette" imprimées ou jointes à un sac de semences, ou bien qu'ils signent un "accord de technologie" lorsqu'ils achètent les semences, qui leur interdit de les revendre ou de les fournir à quiconque pour les planter. Une telle situation peut dans certains cas imposer au contractant, soit de manière expresse dans l'accord soit de façon tacite, l'obligation de s'assurer que le producteur est pleinement informé de ses obligations.

2. Les procédés de production, la conformité et le contrôle de la production

105. En vue de se conformer aux obligations de qualité attendues lors de la livraison, le producteur devra appliquer certains procédés tout au long du processus de production. Les produits et la production de denrées alimentaires sont réglementés par des instruments contraignants reflétant les politiques publiques dans les domaines de la sécurité alimentaire, du contrôle des normes de qualité pour le consommateur, de la protection des travailleurs et de l'environnement. Des règles peuvent définir les conditions à respecter concernant les installations de production, les protocoles de production et les conditions de manipulation, afin de garantir la sécurité et l'intégrité des produits. Les intervenants dans la chaîne de distribution ont généralement l'obligation de consigner dans des registres des données sur l'état des produits et le respect des processus exigés lors des différentes phases de la production, de la transformation et de la distribution, ce qui permet d'assurer la traçabilité des produits tout au long de la filière et d'apporter la preuve de leur conformité lors de chacune des phases de la chaîne.

106. Les acteurs de l'industrie agroalimentaire ont élaboré de nombreuses normes privées portant sur les caractéristiques distinctives, les qualités ou l'origine géographique de produits ou de catégories de produits, les procédés ou les systèmes de gestion de la production. Le respect de ces normes implique généralement des contraintes et des coûts de production ainsi que de gestion beaucoup plus importants, mais permet souvent d'obtenir une valeur marchande plus élevée et des avantages concurrentiels. Quoiqu'il en soit, l'obtention d'une licence ou d'une certification de bonnes pratiques agricoles peut être une condition exigée pour vendre les produits sur certains marchés et peut être imposée par l'acheteur avant d'engager une relation contractuelle. Du point de vue du contractant, l'exigence de certification du producteur permet d'exercer un contrôle sur la production. Fréquemment, le contractant exige la certification du fait de sa participation à une chaîne d'approvisionnement identifiée par une certaine marque ou un certain label: elle portera sur le produit ou le processus de production sous contrat avec les producteurs. Dans une telle situation, le contractant assume généralement les frais de certification.

107. Les producteurs peuvent également être à l'initiative d'un programme de certification, à condition qu'ils puissent en assumer les incidences sur les plans organisationnel, technique et financier. Des dispositifs spéciaux bénéficiant du soutien d'organismes publics et d'institutions à but non lucratif telles que des universités ou des organisations non gouvernementales ont été mis en place pour faciliter l'accès à des services de certification, des aides publiques étant parfois versées aux agriculteurs pour la prise en charge des frais de certification, ou pour accéder à d'autres systèmes de certification pour les petits exploitants. Certains dispositifs autorisent les certifications de groupe, par lesquelles un groupe formé de divers participants (par exemple, plusieurs organisations de producteurs) appliquera en interne la procédure de contrôle exigée pour satisfaire aux normes et sera inspecté à son tour par l'organisme de certification (qui impliquera une responsabilité collective en cas de manquement par l'un des membres).

108. La certification joue un rôle important pour les contrats de production agricole et les parties au contrat à plusieurs titres. Elle apporte en effet des preuves et une sécurité juridique quant à l'exécution du contrat. Elle permet de contrôler les risques, d'améliorer l'exécution du contrat et d'assurer une juste répartition des responsabilités en cas d'inexécution, ce qui contribue à réduire les risques encourus par les parties. Lorsque des irrégularités et des violations sont constatées, l'organisme de certification peut être fondé à appliquer une série de mesures, allant d'instructions correctives à des sanctions pouvant entraîner un refus ou un retrait de la certification, ce qui influence les moyens ouverts au titre du contrat de production.

a) Les procédés de production prescrits

109. Dans la plupart des contrats de production agricole, le producteur est tenu d'appliquer les procédés de production prescrits par le contractant en plus des règles impératives que lui impose le droit applicable en matière de normes de sécurité, de normes environnementales ou de normes sociales. Le contrat peut imposer au producteur le respect de certaines normes de qualité (par exemple, des exigences plus strictes établies par le pays importateur), des principes de responsabilité sociale des entreprises (par exemple, les principes de l'OIT en ce qui concerne le respect des droits de l'Homme liés au travail, notamment les conditions de travail, la non-discrimination, la liberté d'association, le droit à la négociation collective) (voir Chapitre 1, paras. 58-61). Le producteur peut également être tenu d'effectuer certaines opérations pratiques liées à la culture des végétaux et à l'élevage des animaux, impliquant de prêter des services et de fournir des produits. Certaines opérations peuvent être accessoires à la production elle-même et concerner la période de post-récolte pour les cultures (par exemple, le tri, le calibrage, l'emballage, et le transport, avant ou lors de la livraison).

110. Ces obligations peuvent être expresses, contenues dans une prescription détaillée du contractant concernant le processus de production, ou encore implicites et résulter, lorsqu'elles sont reconnues par le droit applicable, de la nature et du but du contrat, des pratiques établies entre les parties ou des usages, de la bonne foi ou du caractère raisonnable²², tandis que des guides de bonnes pratiques et des codes de conduite peuvent également être applicables. Les obligations du producteur sont des obligations de résultat²³ ou de moyens, c'est-à-dire que le producteur applique ses compétences, sa diligence et ses meilleurs efforts à cet effet²⁴. Plusieurs éléments peuvent être particulièrement pertinents pour distinguer ces deux catégories d'obligations, tels que la manière dont l'obligation est exprimée dans le contrat, les stipulations du contrat – notamment le prix, le degré d'aléa normalement présent ou la capacité de l'autre partie à avoir une influence sur l'exécution de l'obligation²⁵.

22 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.2 des Principes d'UNIDROIT.

23 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.4(1) des Principes d'UNIDROIT.

24 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.4(2) des Principes d'UNIDROIT.

25 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.5 des Principes d'UNIDROIT.

111. Le contrat peut exiger du producteur qu'il coopère avec le contractant en vue d'assurer le respect du procédé de production et d'éviter les incidents. Par exemple, le producteur peut être tenu de demander au contractant des instructions, de l'informer de problèmes (tels que la maladie d'animaux ou les retards dans la production) ainsi que de lui fournir des rapports de suivi²⁶. Le droit applicable est également susceptibles d'imposer de telles obligations. Le contrat se limitant parfois à exprimer en termes généraux l'obligation de respecter les instructions du contractant, une formulation large n'est sans doute pas toujours souhaitable, en ce qu'elle pourrait exposer le producteur à des obligations qu'il n'a pas eu la possibilité d'examiner et de comprendre pleinement avant de conclure le contrat. Une rédaction plus précise énumèrera les aspects concernant lesquels les instructions du contractant doivent être suivies. Cependant, une liste attirera l'attention du producteur sur les différentes instructions qu'il devrait appliquer, mais ne suffirait pas à établir de certitude quant à leur contenu.

112. Le contrat indique souvent à quel moment les plantations ou les semis peuvent avoir lieu. Le cas échéant, une utilisation en rotation des terres cultivées pourra être exigée. L'irrigation et le drainage peuvent être nécessaires afin d'assurer le succès et la qualité de la récolte. Les contractants précisent fréquemment les techniques que le producteur doit appliquer. En outre, les contrats de production agricole contiennent souvent des prescriptions quant à l'utilisation d'engrais. Lorsque les engrais sont fournis par le contractant, le contrat précise parfois qu'ils ne peuvent pas être utilisés pour d'autres cultures. Si les engrais ne sont pas fournis par le contractant, le producteur est parfois tenu d'acheter les types d'intrants recommandés (par le contractant). L'utilisation d'engrais peut faire l'objet de prescriptions détaillées. Des instructions précises concernant leur application figurent dans certains contrats, souvent sous forme d'un appendice de plusieurs pages (reportant des analyses préliminaires du sol, les types et combinaisons d'engrais à utiliser, la fréquence d'application, les quantités, la préparation requise du sol). Parfois, des formules plus générales sont utilisées. Les directives concernant les procédés de production obligent souvent le producteur à prendre des mesures adéquates pour lutter contre les adventices et les parasites. Avant de conclure un contrat, il est conseillé aux producteurs d'être bien informés des avantages et des risques entraînés par l'utilisation de pesticides et d'autres produits phytosanitaires, étant donné les incidences que ces produits peuvent avoir sur

26 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'obligation générale de coopération énoncée à l'art. 5.1.3 des Principes d'UNIDROIT.

l'environnement. Les instructions concernant les procédés de production prescrits par le contractant incluent généralement des mesures de précaution. Le contrat peut interdire, par exemple, l'utilisation d'herbicides pour lutter contre les mauvaises herbes ou l'utilisation de produits phytosanitaires et de pesticides interdits par les réglementations en vigueur ou non autorisés par le contractant. Une liste des produits pour lutter contre les parasites figure parfois en annexe du contrat, avec les modes d'emploi.

113. La récolte étant un moment essentiel du processus de production, les contrats précisent généralement que le producteur est tenu de récolter conformément aux instructions fournies par le contractant, et souvent sous sa supervision. Une formation spéciale est parfois dispensée peu de temps avant la récolte. Bien que le moment de la récolte soit souvent fixé par le contractant, une coopération avec le producteur et un certain degré de souplesse sont toutefois conseillés, sachant que le moment approprié dépend dans une large mesure de l'état de maturité de la culture ainsi que des conditions météorologiques. La présence du contractant pendant la récolte est parfois prévue au contrat. Certains contrats contiennent également des directives concernant les opérations de post-récolte, par exemple celle de nettoyer les produits pour retirer la terre ainsi que d'éventuels polluants, ou d'effectuer certaines opérations sur la parcelle cultivée, en retirant les racines ou les tiges des plantes, par exemple.

114. Les contrats de production animale, par exemple de bétail ou de volaille, comportent des exigences spécifiques en ce qui concerne les procédés de production. Parmi les obligations que l'on trouve habituellement dans ce type de contrats figure celle d'installer les animaux, généralement fournis par le contractant, dans des bâtiments adaptés disposant des équipements nécessaires et conformes aux normes prescrites quant à la taille, à l'assainissement, à la température ou à la litière. L'eau doit être suffisante pour abreuver les animaux et pour le nettoyage. Des instructions pour la gestion des pâturages sont également souvent fournies. Les aliments et les produits vétérinaires peuvent être apportés par le contractant ou achetés par le producteur conformément au cahier des charges du contractant, et dans tous les cas, le producteur s'engage à appliquer les instructions données. Des règles particulières peuvent s'appliquer aux obligations du producteur lorsque des animaux naissent ou sont abattus pour la consommation, ainsi que pour l'élimination des animaux morts. La collecte de produits d'origine animale comme le lait ou le miel fait également souvent l'objet de stipulations contractuelles détaillées.

115. Dans le cadre de certains contrats de production agricole complexes, le producteur peut être tenu d'assurer la traçabilité des produits, qu'elle soit

imposée par la loi, par des normes privées (telles que l'ISO 22000²⁷) ou par le contrat lui-même. La traçabilité est définie comme étant la “capacité de suivre le parcours de denrées alimentaires tout au long des différentes étapes de la production, de la transformation et de la distribution”²⁸. La traçabilité des produits permet de suivre le respect des exigences de qualité et de sécurité tout au long de la chaîne de distribution. De plus, elle est essentielle à l'adoption de mesures de correction en cas d'aléas survenant lors des étapes de la production ou de la consommation, et permet d'éviter que les effets d'une inexécution s'étendent tout au long de la chaîne et entre différentes lignes de production.

116. Les contrats de production agricole peuvent contenir des clauses relatives aux conditions de travail et d'hygiène sur le lieu de production. Une clause du contrat peut indiquer qu'il incombe au producteur d'embaucher une “main-d'œuvre suffisante et efficace” ou de se conformer aux règles impératives du droit du travail. L'interdiction du travail des enfants est souvent exprimée de façon expresse. Certains contrats contiennent des clauses relatives aux conditions d'hygiène que le producteur est tenu de respecter tout au long du processus de production, par exemple, l'hygiène des personnes qui manipulent les produits, des animaux, des contenants, des lieux de stockage, des moyens de transport. Des règles d'ordre général (c'est-à-dire non spécifiques aux contrats de production agricole) peuvent également s'appliquer à certains aspects des obligations du producteur concernant les procédés de production. La plupart des produits agricoles, ainsi que les procédés de production, sont encadrés par des règles concernant la santé et la sécurité. Des réglementations environnementales peuvent également concerner les procédés de production.

117. Les codes de conduite sectoriels encouragent souvent les parties à préciser dans le contrat les procédés de production requis. Les réglementations sont parfois très détaillées (exigeant, par exemple lors de l'utilisation de pesticides, le respect des règles environnementales et du travail applicables, ou interdisant comme vu précédemment, l'achat d'intrants à des prix supérieurs aux valeurs marchandes raisonnables). Il est parfois

27 L'Organisation internationale de normalisation (ISO) a élaboré des normes relatives à un système de management de la sécurité des denrées alimentaires dont la conformité à la norme peut être certifiée (ISO 22000). Pour plus d'informations sur l'organisation et la norme ISO 22000, voir <http://www.iso.org/iso/home/standards/management-standards/iso22000.htm>

28 Définition adoptée par la Commission du Codex Alimentarius à sa 27^e session pour être incluse dans le Manuel de procédure du Codex.

expressément prévu que lorsque des méthodes de production ou d'élevage spéciales sont requises, elles doivent être expliquées clairement au producteur.

b) Le suivi et le contrôle du processus de production

118. Les contrats de production agricole prévoient souvent que des représentants du contractant ou des tiers autorisés, tels qu'un agent de certification, auront accès au lieu de production, pour dispenser des conseils et superviser la mise en œuvre des méthodes prescrites, qui sont parfois au nombre des obligations à charge du contractant. Tandis que le producteur doit autoriser ces visites, le contractant peut les utiliser pour intervenir au moyen de conseils. Lorsque le droit de se rendre sur le lieu de production n'est pas indiqué de façon expresse dans le contrat, il découlerait normalement de son droit de vérifier le processus de production.

119. Un accès raisonnable aux zones de cultures est nécessaire pour ces visites, et le droit de pénétrer dans les locaux est souvent expressément prévu. Les contrats contiennent souvent des stipulations détaillées prévoyant un libre accès aux installations (en indiquant, par exemple, que les droits d'inspection s'étendent non seulement aux cultures, mais aussi aux machines utilisées pour la récolte, aux véhicules de transport et aux installations de stockage, ou aux aliments et produits vétérinaires pour les animaux). Des conditions d'accessibilité aux chemins et aux parcelles peuvent également être imposées. Il est courant de prévoir les conditions de ces visites (telles que la fréquence, les heures, l'obligation d'en informer le producteur au préalable et la consignation des résultats des visites).

120. Si le contractant peut souhaiter se réserver le droit de se rendre sur le lieu de production à tout moment sans préavis, le producteur peut souhaiter en être informé, afin de prendre les dispositions nécessaires pour la visite et la coordonner avec son propre programme de travail. L'obligation d'aviser le producteur avant celle-ci est parfois stipulée. Les visites doivent avoir lieu, comme il est précisé dans de nombreux contrats, à des moments "raisonnables". Des stipulations contractuelles plus spécifiques sont également possibles, comme le fait de préciser la possibilité de visites lors d'opérations particulières (par exemple, la récolte) qui peuvent être plus fréquentes en fonction du stade de développement de la production.

121. Les stipulations prévoyant la supervision par le contractant sont le plus souvent des clauses-types tirées de contrats modèles et il est rare qu'elles soient négociées individuellement. Le contractant fournit souvent des directives, un manuel relatif à la production, ou fait référence à ces textes dans le contrat.

122. Lorsque le contractant exerce un contrôle important sur la production, les bonnes pratiques de l'agriculture contractuelle peuvent lui imposer, au titre des attentes générales des parties, un devoir d'aider le producteur à remplir ses obligations contractuelles et à éviter des risques inutiles. En outre, il peut y avoir une obligation générale de coopération implicite dans l'accord²⁹ imposant d'agir loyalement, de prendre en temps opportun des mesures diligentes en vue d'aider le producteur à exécuter ses obligations, de communiquer des renseignements pertinents et des conseils avisés. Toutefois, si le contrôle de la production par le contractant est tel qu'il empiète sur l'indépendance du producteur, celui-ci pourrait être considéré non pas comme une partie contractante indépendante, mais comme un salarié du contractant (voir Introduction, paras. 43-46).

123. Hormis les visites périodiques ou occasionnelles, il est parfois prévu au contrat qu'un représentant du contractant assistera à des opérations essentielles telles que la plantation et la récolte. Dans de tels cas, le contractant peut avoir l'obligation de s'assurer que son représentant soit présent en temps utile, en particulier si les opérations concernées ne peuvent être différées. Lorsque le contractant recourt à des tiers pour l'inspection, il est responsable de ses représentants et doit s'assurer que des résultats objectifs et vérifiables sont atteints. Lorsque le contractant possède une plus grande connaissance que le producteur, il peut avoir un devoir de signaler au producteur tout manquement à des obligations imposées par la loi (telles que la législation du travail ou de l'environnement). Cette obligation impose généralement un devoir au contractant d'aider le producteur à remédier aux défauts.

C. La livraison

124. La livraison constitue un moment essentiel de l'exécution du contrat. L'obligation du producteur de livrer les produits et l'obligation concomitante du contractant d'en prendre livraison sont fondamentales et mutuellement dépendantes dans un contrat de production agricole. La livraison peut également être source d'effets juridiques importants, tels que le transfert de propriété ou des risques. Le contractant peut également être déchu de son droit d'exercer un moyen en cas de défaut apparent s'il n'émet pas de réserves appropriées au moment de la livraison. Sauf convention contraire, la livraison par le producteur est nécessaire pour déclencher l'obligation du contractant de

29 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.3 des Principes d'UNIDROIT.

payer le prix³⁰. Lorsque le contrat prévoit le transfert de la propriété des produits, la livraison n'indique pas nécessairement qu'un tel transfert a eu lieu.

125. La prise de livraison comporte plusieurs moments pertinents pour apprécier non seulement la responsabilité du producteur, mais aussi celle du contractant, qui sont: la prise de possession, l'inspection des produits et l'acceptation ou le refus de ceux-ci. Ces activités peuvent être analysées à la lumière du devoir de coopération, en ce qu'elles permettent au producteur d'exécuter ses obligations. Le défaut de prise de livraison est susceptible d'exonérer ou de limiter la responsabilité du producteur. En outre, ce défaut peut avoir pour effet d'accroître les coûts d'exécution mis à charge du producteur.

126. Le droit des contrats prévoit généralement des règles supplétives relatives au moment et au lieu de livraison³¹. Il est toutefois inhabituel dans un contrat de production agricole que les parties ne se soient pas entendues sur ces conditions, expressément, en s'en remettant aux pratiques établies entre elles, ou à la coutume et aux usages du commerce³². Le fait d'organiser les différents aspects de la livraison par des stipulations appropriées du contrat de production agricole constitue une bonne pratique. Certains contrats ne le font pas ou traitent des questions de livraison de façon insuffisamment détaillée, ce qui peut poser problème. En effet, la clarté est essentielle dans cette phase d'exécution du contrat pour assurer une exécution adéquate des obligations mises à la charge des parties. Il est conseillé également d'éviter des clauses permettant à une partie de déterminer unilatéralement les conditions de livraison. Le producteur peut être tenu d'accomplir toutes les actions pouvant être raisonnablement attendues de sa part pour permettre au contractant de prendre livraison³³, il a également une obligation de vigilance à l'égard des produits dans l'attente de leur retrait effectif par le contractant.

127. La plupart des systèmes juridiques contiennent des règles supplétives concernant le risque de perte, qui s'appliquent généralement aux contrats de

30 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 53 de la CIVM.

31 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 6.1.1 et 6.1.6 des Principes d'UNIDROIT.

32 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 4.2 et 4.3 des Principes d'UNIDROIT, et pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 9(1) de la CIVM.

33 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 60 de la CIVM.

production agricole. Par exemple, si la livraison s'effectue sur le lieu de production ou à tout autre lieu convenu, le contractant doit normalement retirer les produits à ses risques et à ses frais. Étant donné les très nombreux aspects pouvant intervenir dans la livraison (impliquant des opérations comme l'inspection avant ou après la livraison, la certification de la qualité, le pesage, le calibrage, l'emballage etc.), il arrive souvent que les règles supplétives ne correspondent pas aux attentes des parties. Il est par conséquent conseillé de traiter spécifiquement ces aspects dans le contrat.

1. Le moment et le lieu de livraison

128. Déterminer le moment de la livraison peut consister en la fixation d'une date provisoire, une date butoir, un moment, une série de dates ou une période dans le contrat, en fonction du moment prévu pour la récolte ou le ramassage des produits. Si la livraison n'est pas effectuée au lieu et au moment convenus, cela peut entraîner la détérioration des produits ainsi que des pertes d'argent dans les cas où le contractant est pour cette raison dans l'impossibilité de s'acquitter de ses obligations contractuelles à l'égard d'un autre participant de la filière. Étant donné les incertitudes liées aux conditions météorologiques, il peut être difficile de prévoir des dates précises. Si aucune date de livraison précise n'est fixée, le contrat devrait prévoir une méthode pour la déterminer. Le contractant se réserve généralement le droit de fixer les dates, et bien que cela soit moins fréquent, il arrive parfois qu'il appartienne au producteur d'en décider. Une autre option consiste à stipuler que les dates de livraison seront convenues mutuellement. Il est également possible de fixer une date à l'avance, tout en indiquant que cette date pourra être modifiée, soit à l'initiative d'une partie, soit, de préférence, par convention mutuelle. Par ailleurs, le contrat peut être plus précis et indiquer les horaires de livraison.

129. Si le contractant peut tolérer de petits retards, un retard dans la livraison est normalement considéré comme une forme d'inexécution du contrat. Le respect d'un calendrier de livraison est très important dans le cas de denrées rapidement périssables, alors qu'il peut être moins important dans le contexte de certains types d'élevage ou de produits forestiers.

130. Le contrat devrait indiquer le lieu de la livraison. Il peut exiger que le producteur effectue la livraison dans les locaux du contractant, ou au lieu indiqué par celui-ci (par exemple, un silo-élévateur, un centre de collecte ou un entrepôt). Mais il arrive aussi que le contractant s'engage à prendre livraison dans les locaux du producteur, ce qui dans bien des cas (comme l'élevage) peut être une solution préférable pour ce dernier en ce que le risque de perte pendant le transport repose alors sur le contractant. Des dispositions

spéciales peuvent dans ce cas obliger le producteur à autoriser l'accès au lieu où se trouvent les produits, ou à assurer que l'endroit est adapté au chargement. Certains contrats visent à fournir des indications très précises quant au moment auquel la livraison s'effectue au lieu indiqué.

131. Les produits doivent être transportés au lieu de livraison depuis le lieu de leur récolte ou production, parfois avec un lieu de stockage intermédiaire. Le contrat précisera quelle partie est chargée de transporter les produits et d'en assumer les coûts. Le producteur doit parfois organiser le transport, alors que, dans certains cas, il est stipulé que le transport s'effectuera dans des véhicules mis à disposition par le contractant. Les parties peuvent également convenir que le contractant engagera des transporteurs pour le compte du producteur. Quant aux frais de transport, un contrat peut, par exemple, préciser que le transport de courte distance vers un lieu de stockage temporaire sera à charge du producteur, tandis que le transport au point de livraison sera pris en charge par le contractant. Une répartition différente des frais de transport est bien entendu possible, il est en effet fréquent que l'ensemble des frais jusqu'au lieu de livraison soit à charge du producteur. En outre, il peut être utile de préciser quelle partie sera chargée du chargement et du déchargement des produits.

132. La livraison peut impliquer différents types d'opérations de post-récolte, chacune d'entre elles pouvant comporter des obligations à charge de l'une ou l'autre partie, ou des deux. Par exemple, le contrôle de qualité exigera souvent que la qualité du produit soit évaluée selon le cahier des charges défini par le contractant ou selon les normes ou la réglementation applicables.

133. Avant la livraison, le produit doit être emballé ou conditionné de façon appropriée. Les contractants prévoient souvent des clauses à cet effet. Le contrat peut ainsi prévoir que les contenants seront étiquetés avec une marque distinctive spéciale, ne serait-ce que pour les différencier de ceux appartenant à une autre production. Les instructions devraient veiller à éviter la pratique du suremballage. Certains contrats exigent que l'emballage ou le conditionnement ait lieu en présence d'un représentant du contractant, lesquels doivent parfois satisfaire à certaines normes. Les contenants sont tantôt achetés par le producteur, tantôt fournis par le contractant. Le contrat devrait clarifier quelle partie assumera ce coût. Si les contenants doivent être fournis par le contractant, le contrat devrait prévoir leur livraison dans les délais prévus avant la récolte et en quantité suffisante.

134. Lorsqu'il faut stocker le produit avant la livraison, le contrat doit en préciser les conditions. Des exigences d'ordre général peuvent concerner les conditions sanitaires, la température, l'humidité, la protection contre les

éléments naturels (par exemple, le soleil, la pluie) ou la sécurité. Des instructions peuvent porter sur l'emplacement des lieux de stockage (par exemple, la présence d'abris à proximité des parcelles en culture). Il est courant que le tri, l'emballage et l'étiquetage des produits soient effectués dans des entrepôts ou entités similaires. S'il est convenu que l'obligation de conditionner les produits incombe au contractant, l'entrepôt aura la qualité de représentant du contractant, celui-ci conservant la responsabilité du conditionnement et du stockage.

2. L'acceptation

135. Le producteur a l'obligation de permettre au contractant d'inspecter les produits au moment de la livraison, le contrat pouvant également l'obliger à les inspecter rapidement, en particulier s'agissant de denrées très périssables (le sucre de canne, par exemple, perd sa teneur en saccharose dans les trois jours suivant la récolte). En outre, lorsque l'inspection est prévue après la prise de livraison (et non avant, par exemple, dans les locaux du producteur), un retard dans celle-ci peut entraîner un retard de l'inspection, et influencer sur son résultat, notamment en empêchant l'appréciation de la responsabilité du producteur. Selon la loi applicable, cela peut constituer un motif d'exonération ou de limitation de la responsabilité du producteur. Si le camion doit faire la queue pendant des heures devant la minoterie avant que la livraison ne puisse avoir lieu, le producteur risque de subir une perte sous forme d'une réduction du prix, voire d'un refus des produits. Il est dans son intérêt d'être informé sans retard indu que les produits ont été acceptés ou des problèmes constatés. Il est important également que les produits soient examinés dans l'état dans lequel ils ont été livrés, sans être altérés par les conditions ultérieures de manutention et de stockage par le contractant (ou par leur éventuelle détérioration naturelle du fait de l'écoulement du temps, comme une perte de poids).

136. La quantité est souvent déterminée par le pesage des produits livrés. Le producteur devrait être autorisé, dans la mesure du possible, à assister à celui-ci ainsi qu'à l'évaluation de la qualité. Il est parfois convenu que, peu de temps après la livraison, le contractant transmette par écrit au producteur les résultats de son évaluation de la qualité des produits, en fonction des critères pertinents (tels que le pourcentage de produits défectueux, l'humidité ou la teneur en sucre ou en acide). Des récépissés de pesage peuvent également être fournis, les pertes dues à l'altération pouvant être acceptées jusqu'à un certain pourcentage. Le résultat des procédures de vérification au moment de la livraison est extrêmement important pour le producteur, étant donné qu'il détermine le prix qui sera payé.

137. L'établissement de la qualité et de la quantité lors de l'inspection risque parfois de susciter d'importants problèmes logistiques. Les contractants à grande échelle peuvent acheter des produits à des centaines, voire à des milliers de producteurs en même temps. Plusieurs agents chargés de s'assurer du respect des normes peuvent devoir conduire les inspections. Des décisions justes et exactes doivent être prises rapidement, le temps consacré aux négociations portant sur la qualité étant souvent très limité. L'obligation d'inspection incombant généralement au contractant, c'est normalement lui qui s'assure qu'elle a été effectuée de manière correcte et en temps opportun, notamment lors de situations dans lesquelles un acheteur du contractant reçoit les produits directement du producteur. S'agissant de denrées périssables, l'obligation du respect des délais d'inspection et d'acceptation, si elle n'est pas exprimée de façon expresse, serait implicite dans le contrat. Les frais d'inspection sont généralement mis à charge du contractant.

138. Il est en principe conseillé de prévoir que le producteur et le contractant contrôleront ensemble l'inspection, ou qu'elle sera faite par un tiers de confiance. La possibilité de fraudes (telles que la manipulation du poids des produits) est une préoccupation récurrente. Sa probabilité est réduite lorsque les deux parties ou un tiers indépendant assistent à l'inspection, ou lorsque les parties prévoient une procédure de certification ou d'arbitrage. Le producteur devrait également pouvoir vérifier le processus par lequel la détermination est effectuée. Par exemple, si des cultures végétales ou des animaux doivent être pesés ou examinés, il est courant d'inclure des stipulations contractuelles prévoyant la possibilité pour le producteur d'être présent lors du pesage ou de l'examen, et l'utilisation d'une balance dont la précision ait été certifiée. Normalement, lorsque l'inspection est effectuée par un tiers, sa décision engage le producteur et le contractant.

139. L'inspection peut avoir lieu dans les locaux du producteur, dans les locaux du contractant ou dans un autre lieu. Souvent, il existe une règle supplétive précisant le lieu de l'inspection, de sorte que les parties doivent préciser dans le contrat si elles souhaitent que l'inspection ait lieu ailleurs. Le mode d'inspection diffère selon les produits, mais le but de l'examen est généralement le même, à savoir établir si les produits satisfont aux critères de quantité et de qualité. S'il peut y avoir dans l'accord des conditions que les parties pourraient souhaiter déterminer ou modifier lors de l'exécution du contrat, la qualité n'en fait normalement pas partie.

140. Il existe un risque d'abus de la part du contractant lorsque le contrat lui laisse une discrétion absolue en ce qui concerne l'examen et l'évaluation de la qualité des produits livrés. Les stipulations du contrat ne doivent pas exposer le producteur à des décisions arbitraires du contractant. Par exemple, le

contrat peut autoriser le producteur à suivre le processus de sélection et de classification des fruits, avec la possibilité de consigner son “désaccord”. Il sera souvent préférable de prévoir la présence d'un expert indépendant ou d'un représentant d'un organisme public. Le contractant doit par ailleurs être attentif à un éventuel comportement frauduleux du producteur (comme des tentatives visant à manipuler le poids des produits ou à verser des pots-de-vin aux personnes chargées d'évaluer la quantité et la qualité des produits). Afin de décourager de telles pratiques, le contrat peut prévoir des mesures sévères, telles que des dommages-intérêts ou la résolution du contrat. Cependant, ce sont principalement l'amélioration des procédures de contrôle et l'adoption de mesures propres à assurer l'intégrité des personnes responsables qui permettent d'empêcher de telles pratiques.

141. Lorsque le contractant est fondé à invoquer la non-conformité, un refus de prise de livraison n'équivaut pas à une violation du contrat dans la plupart des systèmes juridiques. A l'inverse, le refus de prendre livraison de produits estimés “non conformes” par le contractant est inacceptable si l'inspection est menée de façon déloyale ou frauduleuse, ou encore s'il n'a pas évalué correctement leur conformité, en utilisant par exemple de mauvais paramètres pour évaluer le niveau de sécurité du produit, ou en faisant appel à un inspecteur incompetent.

142. Un contractant refusant de prendre livraison des produits en invoquant leur non-conformité de façon injustifiée ou frauduleuse supporte les conséquences de son manquement intentionnel. Selon la loi applicable, celles-ci comprennent normalement la responsabilité pour les dommages imprévisibles et, en cas de manquement essentiel, la résolution du contrat lorsque le producteur n'exige pas l'exécution en nature de l'obligation du contractant de prendre livraison (voir Chapitre 5, paras. 142-143). Si des tiers (par exemple, des agents de certification) ont contribué à la fraude, leur responsabilité contractuelle ou extra-contractuelle pourra être engagée.

143. Un refus illicite non intentionnel peut résulter d'une erreur commise par un tiers (par exemple, un agent de certification) engagé par le contractant. En revanche, lorsque le contrat de certification est conclu directement par le producteur, comme c'est souvent le cas, il est plus difficile de déterminer qui assumera les conséquences d'une erreur de l'agent de certification, notamment si ce dernier a été imposé ou recommandé par le contractant (voir Chapitre 5, para. 144).

D. Le prix et le paiement

144. La principale obligation du contractant est de payer le prix convenu en contrepartie des produits ou des services fournis par le producteur. Les clauses

relatives au prix sont par conséquent parmi les plus importantes d'un contrat de production agricole. La pérennité du contrat dépend dans une large mesure de la capacité des parties à s'entendre sur un prix déterminé, une structure ou un mécanisme de calcul du prix protégeant suffisamment les deux parties contre les risques commerciaux inhérents à la production agricole en général et à certains produits en particulier (voir ci-dessus, paras. 13-17). Idéalement, le prix convenu devrait offrir aux parties un taux de rentabilité couvrant les coûts fixes ainsi que ceux de la saison, et être suffisamment intéressant pour rendre le contrat attractif.

1. La détermination du prix

145. Le prix est une clause essentielle et un contrat qui ne fixe pas de prix ni ne donne d'indications permettant de le déterminer pourrait être considéré comme nul (voir Chapitre 2, paras. 63-64)³⁴. Cependant, même lorsqu'une clause de prix est normalement exigée en vertu du droit interne, si un contrat cadre prévoit des accords individuels de mise en œuvre pour chaque saison ou cycle de production, ou si un accord à long terme prévoit la négociation du prix pendant l'exécution du contrat, une clause de prix initiale pourrait ne pas être nécessaire.

146. Le producteur devrait comprendre la clause de prix et être en mesure d'évaluer le montant auquel il peut s'attendre en vertu du contrat. Lorsqu'il rédige les stipulations du contrat, le contractant peut avoir l'obligation de fournir au producteur des informations complètes et compréhensibles sur le prix³⁵. Cette obligation peut également être exigée par des règles spéciales applicables aux contrats de production agricole. Quelles que soient les exigences légales en matière de conditions de prix, une clause de prix claire, transparente et comprise par les deux parties permet d'éviter les différends et les litiges à l'avenir. Il est de bonne pratique de permettre au producteur ou à un tiers d'assister au calcul ou de vérifier le mode de calcul de prix fourni par le contractant³⁶.

147. Des clauses de prix déloyales ou abusives peuvent être sanctionnées en vertu de régimes spéciaux applicables à la production agricole ainsi qu'au

34 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 14 de la CIVM.

35 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 5.1.3 des Principes d'UNIDROIT.

36 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 5.1.3 des Principes d'UNIDROIT.

droit général des contrats³⁷. Des dispositions spéciales peuvent ainsi s'appliquer à des pratiques déterminées. Par exemple, certains contrats prévoient que la rémunération de base d'un producteur varie en fonction des performances d'autres producteurs (dans le cadre des régimes de rémunération dits des "tournois"). De tels systèmes peuvent faire l'objet de manipulation et de favoritisme, le contractant ayant généralement la capacité d'influer sur l'exécution de certains participants par un apport d'intrants différencié. Si ce type d'accords peut sembler justifié par le fait qu'il offre des incitations aux producteurs, il est souvent perçu comme une pratique discriminatoire envers certains d'entre eux et ces clauses sont interdites par certaines lois relatives aux contrats de production agricole.

148. La contrainte et l'avantage excessif peuvent être invoqués pour invalider une clause de prix³⁸. Des règles du droit de la concurrence peuvent également s'appliquer en vue de corriger les déséquilibres du marché dans les contrats de production agricole et de prévenir les pratiques abusives en matière de détermination du prix. Les codes de pratique volontaires encouragent parfois des pratiques équitables en la matière (voir Chapitre 1, para. 31).

2. Mécanismes de prix

149. Le prix des produits dans un contrat de production agricole peut être fixé par des réglementations publiques prévoyant un prix minimum ou un prix maximum, ou en référence à un prix du marché. Si les prix ne sont pas encadrés, les parties sont libres de le déterminer. La clause de prix peut prévoir un montant fixe, un montant variable ou une combinaison des deux. Les prix fixes tiennent généralement compte des coûts de production et de l'exécution des prestations par le producteur, et, lorsqu'il existe des barèmes, des variations de quantité, de qualité et de classification des produits livrés. Ces barèmes peuvent constituer une mesure incitative pour le producteur, mais ils peuvent aussi renfermer des pénalités. Les incitations peuvent également tenir compte de l'application de normes de diligence dans le processus de production en ce qui concerne la qualité et la sécurité, ainsi que d'objectifs sociaux et environnementaux.

37 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7(1) des Principes d'UNIDROIT.

38 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux arts. 3.2.6 et 3.2.7 des Principes d'UNIDROIT.

a) Prix fixes

150. Un contrat de production agricole prévoit généralement un prix qui est fixé au moment de la conclusion du contrat pour une quantité déterminée de production végétale ou d'animaux, et correspond en général aux coûts de production et à un bénéfice raisonnable. Il est courant pour les contractants de se référer au prix du marché lors de la livraison, auquel cas il est essentiel que le marché soit indiqué de façon précise dans le contrat.

151. Un prix fixe n'a pas besoin d'être exprimé numériquement dans une unité monétaire déterminée dans le contrat. L'accord peut prévoir que le prix payé par le contractant variera en fonction de facteurs tels que les prix du marché local ou du marché mondial, les coûts de transformation supportés par le contractant, les recettes tirées de la vente du produit transformé par le contractant ou les taux de change entre le pays d'exportation et le pays d'importation. Cependant, en règle générale, lorsque des prix fixes sont définis sans utiliser ces facteurs, les variations du prix du marché entre le moment où le prix est convenu et le moment où le prix est effectivement dû n'affectent pas le montant à payer au producteur. Cela permet au producteur d'être certain du revenu auquel il peut prétendre, y compris en cas de chute du prix du marché. Toutefois, en cas de hausse de ce dernier, le producteur perd la possibilité de bénéficier de la valeur plus élevée. Une solution pourrait consister à partager les produits en deux lots, l'un à prix fixe et l'autre à un prix établi en fonction du prix du marché, permettant de profiter en partie des bénéfices issus de la variation de prix.

152. Le prix du marché offre l'avantage d'une certaine souplesse, faisant en sorte que le prix fixé au moment de l'accord correspond au prix que les parties auraient probablement négocié au moment de la livraison. Le choix du prix du marché a pour effet de limiter l'intérêt que pourraient avoir des ventes hors contrat du point de vue du producteur, qui ne lui procureraient pas un prix beaucoup plus élevé. La contrepartie de cette formule tient à la volatilité des prix, les revenus du producteur et du contractant étant tous deux tributaires des fluctuations du prix du marché.

b) Barèmes de prix

153. Pour certains produits, le prix varie en fonction de différentes mesures du rendement. Le prix peut également varier durant le contrat en fonction d'indicateurs de résultats clés. Pour les contrats prévoyant un prix fixe auquel s'ajoute une prime ou dont est défalquée une pénalité, il est courant d'ajuster le prix final en tenant compte d'un barème fondé sur des variations de quantité et de qualité et, dans certains cas, sur le rendement. Les barèmes de prix et autres modes d'ajustement peuvent être conçus comme des mesures

incitatives ou punitives pour le producteur. Les incitations peuvent aussi tenir compte de l'application de certaines normes de diligence dans le processus de production, de la qualité du produit et d'objectifs sociaux, environnementaux et de sécurité. Tandis que le producteur doit s'en remettre au contractant pour évaluer ces facteurs, le contractant est lui tenu de respecter des normes fixées par le secteur professionnel³⁹. Dans la pratique, de tels ajustements peuvent être utilisés pour compléter les moyens en cas d'inexécution, ou s'y substituer, lorsque le producteur n'a pas produit la qualité ou la quantité prévue au contrat.

154. Lorsque la clause de prix prévoit une rétribution pour des services fournis par le producteur, le paiement est généralement calculé selon un prix de base fixe avec des ajustements en fonction de différents facteurs de performance. Dans un contrat d'élevage, par exemple, il peut s'agir du taux de conversion des aliments, des pertes dues à la mortalité des animaux et du carburant utilisé. Lorsque le contractant fournit les aliments et les animaux, le prix ne sera pas fondé sur le coût des intrants, mais sur le poids des animaux au moment de leur livraison au contractant. Le prix peut être relié à des paramètres variables généralement liés aux revenus de la vente du produit par le contractant après sa livraison par le producteur. Ces paramètres pourront avoir trait aux cours sur le marché local ou mondial, aux coûts relatifs à la transformation supportés par le contractant, aux recettes tirées de la vente du produit transformé par le contractant et aux taux de change entre les pays exportateurs et importateurs. Le moment auquel ces facteurs sont mesurés, la façon dont ils tiennent compte de la volatilité des prix et des risques encourus ainsi que la part à laquelle le producteur a droit sont des clauses essentielles du contrat.

155. Les prix peuvent allier un montant fixe et une part variable en fonction d'un seul ou de plusieurs facteurs. Lors de la conclusion d'un contrat, il est conseillé aux contractants et particulièrement aux producteurs d'examiner les avantages et les risques propres au mécanisme de détermination des prix choisis. Les barèmes de prix ont notamment pour intérêt d'inciter le producteur à fournir des produits de qualité, ce qui est dans l'avantage de tous et générera des revenus plus élevés pour les deux parties. Les risques tiennent en revanche à la complexité des barèmes qui peuvent être source de confusion et de manipulation lorsque des parties opportunistes tentent d'utiliser le système à mauvais escient (par exemple, le contractant qui décline des

39 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 5.1.4 des Principes d'UNIDROIT.

produits pour les acheter moins cher ou le producteur qui mêle des produits de qualité inférieure à des produits de catégorie supérieure en vue de les vendre à un meilleur prix).

156. Il est recommandé également de prévoir des mécanismes pour contrôler la façon dont le contractant applique les barème de prix (par exemple, en ce qui concerne le tri et la classification du produit), soit en autorisant le producteur à être présent lors du calcul ou à vérifier le prix appliqué par le contractant, soit en prévoyant l'intervention d'un tiers.

157. Les clauses de prix doivent être claires et transparentes. Des clauses de prix mal rédigées peuvent être à l'origine de différends et de litiges occasionnant des retards et des frais. Elles peuvent également entraîner des violations du contrat, en raison d'équivoques ou de malentendus des producteurs quant au mode de calcul du prix. Dans certains cas, le manque de transparence peut favoriser des manipulations du contractant en vue de réduire le montant à payer. Quel que soit le mécanisme de détermination du prix, il devrait être compris par toutes les parties au moment de conclure l'accord.

158. Au fil du temps, la clause de prix convenue entre les parties peut devenir inadéquate en raison d'un changement des conditions du marché ou des taux de change. En prévision de tels événements, les parties pourraient utilement incorporer au contrat une clause d'ajustement du prix, basée sur un mécanisme de révision prédéterminé, par exemple, en se référant à un indice ou à un taux de change (voir Chapitre 4, para. 18). Toutefois, il est possible que de telles clauses ne soient pas appropriées si un changement fondamental de circonstances bouleverse l'équilibre du contrat. En pareils cas, la stipulation d'une clause de changement de circonstances pourrait permettre la renégociation des conditions initiales, y compris le prix⁴⁰ (voir Chapitre 4, paras. 32-33).

3. Les délais et les modalités de paiement

159. Le contrat devra préciser les délais et modalités de paiement, tant pour les produits à livrer que pour les intrants. Un paiement effectué tardivement ou selon des modalités différentes de celles convenues risque de compromettre la capacité du producteur à faire face aux dépenses nécessaires et à honorer des contrats souscrits pour financer les installations, les frais

40 Pour les contrats commerciaux internationaux, voir l'art. 6.2.2 des Principes d'UNIDROIT.

d'exploitation, etc. Ces conditions sont normalement énoncées de façon expresse dans le contrat. Les pratiques établies entre les parties et les usages commerciaux peuvent compléter les stipulations du contrat⁴¹. Bien que le moment et les modalités du paiement soient prévus par des règles supplétives, des termes exprès précisant par qui, à quel moment et comment le paiement doit être effectué renforcent la certitude et réduisent le risque de différends. Le paiement peut s'effectuer avant la livraison, au moment de la livraison ou un certain nombre de jours après celle-ci. Si le prix est déterminé sur base d'un prix du marché, il convient de préciser de quelle manière et à quel moment ce prix est déterminé. Il est important d'examiner également, le cas échéant, l'obligation du producteur de rembourser toute avance fournie par le contractant (voir ci-dessus, paras. 87-91).

160. Les clauses relatives au paiement sont très différentes selon les types de contrat et les accords des parties. Par exemple, certains contrats prévoient des paiements immédiats en espèces, tandis que d'autres prévoient des paiements échelonnés en fonction des livraisons, des inspections et des opérations de transformation à venir. Comme le paiement a souvent lieu après la livraison, le producteur est exposé au risque de ne pas être payé, par exemple si le contractant devient insolvable. Ce problème peut être exacerbé si la propriété des biens a déjà été transférée au contractant en vertu du contrat ou sur une autre base. Ce risque est limité par la loi dans certains systèmes juridiques, qui accordent au producteur un droit de rétention sur les produits. Dans d'autres systèmes, la loi prévoit des fonds de garantie fournis par des institutions bancaires publiques, des systèmes d'assurance ou des garanties de paiement visant à protéger les producteurs contre l'insolvabilité du contractant. De telles obligations sont impératives à l'égard du contractant et ne peuvent être exclues dans le contrat.

161. Un retard de paiement est susceptible d'exposer le producteur à des risques accrus: par exemple, il pourrait avoir des difficultés à obtenir un nouveau financement ou devoir supporter des hausses de coûts dues à l'inflation, qui est parfois considérable. Ce risque est limité dans certains systèmes juridiques par des délais légaux au-delà desquels le contractant peut se voir automatiquement appliqué un taux d'intérêt majoré par rapport au taux officiel. Le producteur peut également avoir droit à une indemnisation des frais de recouvrement. Dans le silence du contrat de production agricole, le

41 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 9(1) de la CIVM.

taux d'intérêt applicable sera prévu par les dispositions législatives nationales et, le cas échéant, internationales⁴².

162. Le paiement est souvent lié à d'autres obligations des parties, telles que l'inspection, le conditionnement et l'expédition. Il peut être subordonné à la réalisation de certaines conditions. Par exemple, pour être payé, le producteur pourrait avoir à demander le paiement, délivrer une facture, fournir des certifications ou attendre que l'inspection, le nettoyage ou d'autres vérifications de qualité aient été effectuées, notamment d'éventuels essais en laboratoire. De telles conditions ne doivent toutefois pas être commercialement déraisonnables.

163. Lorsque les produits sont destinés à l'exportation, le contrat peut exiger que le paiement soit effectué dans une autre monnaie que celle dans laquelle le prix est fixé. Si rien n'est dit dans l'accord, les règles applicables déterminent le taux de change et le moment auquel celui-ci est déterminé⁴³. Des dispositions législatives peuvent exiger dans certains pays que les contrats utilisent la monnaie locale. Le choix de la monnaie représente un aspect important de la rentabilité économique de l'opération, étant donné que les monnaies diffèrent en valeur sur le marché des changes et stabilité. Le choix de la monnaie, s'il est indiqué dans le contrat, peut alors jouer un rôle dans la répartition des risques entre les parties⁴⁴. C'est la raison pour laquelle l'utilisation d'une monnaie différente de celle fixée dans le contrat (ou dans la loi) peut être considérée comme une forme d'inexécution, à moins qu'il ne s'agisse d'un cas d'exonération en vertu de la loi applicable⁴⁵.

III. Obligations supplémentaires

164. Les parties, lorsqu'elles négocient des contrats de production agricole, s'entendent parfois sur d'autres obligations en plus des obligations essentielles que sont la production, la livraison et le paiement du prix. Les sections suivantes ne prétendent cependant pas à l'exhaustivité et d'autres obligations pourraient devoir être prises en considération.

42 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.9 des Principes d'UNIDROIT.

43 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 6.1.9 des Principes d'UNIDROIT.

44 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 6.1.9(1)(b) des Principes d'UNIDROIT.

45 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable peut être déduite de l'art. 6.1.9(2) des Principes d'UNIDROIT.

A. Les obligations d'assurance

165. Tandis que de nombreux contrats de production agricole ne contiennent aucune stipulation concernant les assurances du fait que celles-ci ne sont pas accessibles ou leur prix difficilement abordable, certains contrats peuvent prévoir des obligations d'assurance. Dans de tels cas, le contrat devrait commencer par préciser à quelle partie incombe l'obligation de souscrire une assurance, et indiquer quel type d'assurance est exigé (pour les installations, les cultures ou le bétail; pour couvrir la responsabilité en cas de dommages matériels ou corporels susceptibles d'être causés à des tiers dans les locaux; ou encore une assurance décès-invalidité, santé et vie pour les principales parties au contrat ...).

166. Les contrats d'assurance sont des instruments juridiques complexes. Le contrat devrait décrire de façon suffisamment détaillée les caractéristiques minimales des éléments à couvrir. Le simple fait d'obliger une partie à souscrire à une assurance sans plus de précision (comme le fait d'exiger l'acquisition d'une "assurance adéquate") pourrait ne pas garantir la couverture de risques nécessaire. Les clauses d'assurance devraient à tout le moins indiquer les principales exigences minimales de couverture, comme les risques à assurer (par exemple, l'incendie, le vol, la maladie ou la grêle) et les montants à couvrir. Pour l'assurance responsabilité civile, le contrat devrait préciser les limites de la garantie minimale, et, pour l'assurance vie, le montant à couvrir. Il conviendra de vérifier que la clause d'assurance est conforme aux prescriptions légales. Le droit de l'assurance est souvent régi par des principes contraignants et des règles impératives.

167. La cession du bénéfice de la couverture d'assurance au contractant au moment de la livraison peut également être prévue par une clause, à condition que la police d'assurance ou la loi applicable l'envisagent. Le cas échéant, une clause de désignation du bénéficiaire pourrait également être stipulée en faveur d'un tiers (comme une institution de financement).

168. Des formes d'assurance plus abordables sont susceptibles d'être fournies par des coopératives ou des mutuelles (voir Chapitre 2, para. 53). La micro-assurance se développe dans de nombreuses régions du monde et offre des formes de couverture plus accessibles en cas de risques agricoles. Les dérivés climatiques, lorsqu'ils existent, peuvent également offrir des formes de protection relativement abordables en raison de leur simplicité de mise en œuvre. Le risque se matérialise dès lors qu'un facteur (comme la sécheresse ou la pluie) dépasse un certain seuil, auquel cas l'assuré reçoit un montant déterminé à l'avance.

B. La tenue de registres et la gestion des informations

169. Certaines obligations administratives sont souvent imposées au producteur. Par exemple, le producteur peut avoir l'obligation de disposer d'un compte bancaire spécial pour recevoir les paiements effectués par le contractant au titre du contrat. Dans un contrat de fourniture d'animaux laitiers, il peut être stipulé que tous les animaux doivent figurer aux registres appropriés. Le contractant peut exiger la communication de divers types d'informations concernant les produits. Dans certains contrats, le producteur est tenu de fournir des rapports périodiques, parfois dans le cadre d'obligations du contractant à l'égard de tiers (organismes publics, autorités d'inspection, clients, organismes financiers, etc.). Ce devoir d'information doit parfois être rempli au moment de la livraison, ou à intervalles plus fréquents. Des obligations de gestion plus générales sont imposées par certains contrats, par exemple l'obligation pour le producteur de tenir les registres appropriés (afin de justifier qu'il s'est acquitté de ses différentes obligations) et d'appliquer les conseils fournis par le contractant concernant la gestion de son activité. La préparation d'un programme de travail peut être exigée du producteur, notamment lorsqu'il a besoin d'obtenir un financement.

170. De nombreux contrats prévoient que le producteur devra participer à des sessions de formation organisées par le contractant et qu'il fera part à celui-ci de la survenance de faits imprévus affectant les produits. Par exemple, la responsabilité du producteur peut être engagée s'il n'informe pas le contractant d'une infestation des cultures ayant pour effet de réduire leur qualité ou leur quantité, pouvant entraîner une modification du programme d'achat du contractant, une perte de débouchés commerciaux ou une incapacité à prendre des mesures de précaution ou de correction.

171. Certains contrats prévoient des clauses relatives au traitement des informations confidentielles échangées entre les parties. Quels que soient les moyens prévus au contrat (par exemple, des dommages-intérêts ou la résolution du contrat), la divulgation d'informations confidentielles peut sérieusement entamer la confiance entre les parties, voire entraîner la rupture définitive de leur relation. Des clauses aux termes desquelles l'ensemble du contrat doit rester confidentiel ne sont cependant pas toujours valables. Dans certains systèmes juridiques, les clauses interdisant au producteur de révéler les conditions et les prix contenus dans le contrat sont dépourvues d'effets. L'objectif est de permettre l'examen des termes du contrat de production par des tiers (tels que des membres de la famille, des conseillers juridiques, le propriétaire de la terre, des institutions financières ou des organismes publics) afin de permettre un consentement éclairé et de favoriser la concurrence (voir également Chapitre 2, paras. 84-90).

C. Intérêt général

172. Lorsqu'il loue ses terres à une entité publique, le producteur devra respecter toute prescription légale applicable à la protection de l'intérêt général. Cette obligation peut également s'étendre au contractant, lorsque la loi l'exige ou lorsqu'il a souscrit à des codes de conduite, à des pratiques ou à des principes directeurs qui l'imposent. Dans la mesure où ces obligations concernent le processus de production (par exemple, l'utilisation de pesticides, le recours à des techniques de production respectueuses de l'environnement, etc.), une action pourrait être exercée dans le cas où le contractant ne contrôlerait pas suffisamment le comportement du producteur.

IV. Cession d'obligations

173. En règle générale, une partie contractante peut céder ses créances en vertu du contrat, mais elle ne peut céder ses obligations⁴⁶ sans le consentement de l'autre partie⁴⁷. Pour le contractant, les créances sont généralement les droits sur la production du producteur (le débiteur). Il est possible pour le contractant (le cédant) de céder ces droits à un tiers (le cessionnaire), simplement par une entente avec celui-ci, ce droit n'étant pas considéré comme étant par nature personnel⁴⁸. Le contractant devra s'assurer qu'aucune stipulation du contrat ne l'empêche de céder son droit sur la production ou tout autre droit à un tiers⁴⁹. Comme les contrats sont généralement rédigés par et pour le contractant, il est peu probable qu'une telle clause figure dans un contrat. La faculté du contractant de céder l'une quelconque de ses obligations (comme la fourniture des intrants, des services techniques ou le transport) est normalement prévue de façon expresse dans le contrat. Faute d'une clause expresse, le contractant ne peut généralement céder ses obligations qu'avec le consentement du producteur⁵⁰.

46 Pour les contrats commerciaux internationaux, voir les arts. 9.1.1 et 9.2.1 des Principes d'UNIDROIT.

47 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 9.2.3 des Principes d'UNIDROIT.

48 Pour les contrats commerciaux internationaux, voir l'art. 9.1.7 des Principes d'UNIDROIT.

49 Pour les contrats commerciaux internationaux, voir l'art. 9.1.9 des Principes d'UNIDROIT.

50 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 9.2.3 des Principes d'UNIDROIT.

CHAPITRE 4

L'EXONERATION DE LA RESPONSABILITE EN CAS D'INEXECUTION

1. Après la conclusion d'un contrat de production agricole, l'exécution peut être affectée par des faits imprévus. Certains d'entre eux méritent une attention particulière dans la mesure où ils peuvent constituer des causes d'exonération de responsabilité en cas d'inexécution ou déclencher d'autres effets juridiques. Si cela peut être le cas pour tous les types de contrats, on peut s'attendre à ce que certaines situations aient un rôle plus important dans le cadre de la production agricole. Nous aborderons dans la section I du présent chapitre les questions juridiques essentielles soulevées par ces situations. Nous verrons ensuite dans la section II la manière dont les différents faits imprévus peuvent être qualifiés par le contrat et par la loi applicable. Enfin, nous examinerons dans la section III les effets de la reconnaissance juridique des faits imprévus, de façon à permettre aux parties de mieux envisager et traiter ces événements lorsqu'elles s'engagent dans une relation contractuelle.

I. Force majeure et changement de circonstances dans les contrats de production agricole

A. *Faits imprévus affectant l'exécution des parties*

2. Les contrats de production agricole sont particulièrement vulnérables à certains facteurs externes affectant la capacité du producteur de s'acquitter de ses obligations. Des phénomènes naturels tels que des inondations ou des sécheresses, des changements climatiques extrêmes ou des températures exceptionnellement basses ou élevées sont parmi les événements les plus courants capables de détruire, en totalité ou en partie, la production agricole. A cet égard, le changement climatique et des conditions météorologiques de plus en plus imprévisibles pourraient donner lieu à des cas de force majeure plus souvent qu'auparavant. Les phénomènes naturels peuvent également comprendre les insectes ou d'autres calamités susceptibles d'atteindre les cultures ou des épidémies qui peuvent s'abattre sur le bétail.

3. D'autres facteurs imprévus, bien qu'ils ne soient pas spécifiques à la production agricole, peuvent influencer la capacité de l'une ou l'autre partie d'exécuter le contrat. Il peut s'agir de changements de la législation ou des politiques publiques dans le domaine de l'agriculture ou bien à un niveau plus général qui sont décidés au plan national ou international; de troubles sociaux, allant d'émeutes à des révolutions ou à des conflits armés; ou encore de mouvements tels que des grèves pouvant affecter le processus de production ou les moyens de transport ou d'autres services. Comme exemples, on peut citer une décision du gouvernement d'interdire l'exportation de certains produits agricoles qui empêchera l'exécution intégrale des obligations prévues au contrat; de nouvelles règles sanitaires et environnementales réduisant la valeur d'une production donnée; des embargos décrétés contre un pays qui pourraient constituer un obstacle majeur à l'exécution; une grève dans le secteur des télécommunications ou des transports altérant la capacité des parties d'exécuter le contrat; ou encore, une dépréciation brutale de la monnaie ou un gel des transferts de fonds affectant l'exécution de l'obligation de payer le prix. D'autres facteurs sont susceptibles de modifier considérablement l'équilibre initial du contrat: ainsi, des fluctuations des conditions du marché ayant des incidences sur les prix ou sur l'offre.

4. En outre, la possibilité que des faits imprévus surviennent est d'autant plus élevée que la durée du contrat, généralement établi à moyen ou long terme, (voir Chapitre 6, paras. 4-10) et que les parties s'engagent généralement à des exécutions périodiques ou différées (voir Chapitre 3, para. 3). En outre, le contrat de production agricole défini dans le champ d'application du Guide entraîne généralement un certain niveau d'interdépendance des prestations du producteur et du contractant, l'une des obligations du contractant étant généralement de fournir les intrants (par exemple, des biens, des services ou des financements). Lorsqu'un événement de force majeure empêche la livraison des produits, il arrive que le contractant se soit déjà acquitté de ses obligations relatives aux intrants. Dans pareil cas, le contractant aurait perdu la valeur de cette prestation, en plus de ne pas avoir reçu le produit final attendu. Pour résumer, le plus souvent, les événements affectant la capacité de l'une ou l'autre partie de s'acquitter de ses obligations auront nécessairement des incidences sur celle de l'autre partie de s'acquitter de ses propres obligations en vertu du contrat.

B. Force majeure et changement de circonstances

5. Pour autant que des faits imprévus tels que décrits ci-dessus pourront d'une manière ou d'une autre affecter l'exécution par les parties de leurs obligations, la question de savoir dans quelle mesure ces événements seront estimés pertinents d'un point de vue juridique dépendra de la loi applicable, de même que leurs effets sur les obligations des parties et sur le contrat dans son ensemble.

6. En général, les dispositions du droit interne prévoient une exonération uniquement à titre exceptionnel en cas de survenance, après la conclusion d'un contrat, d'événements qui sont imprévisibles, inévitables et échappent au contrôle raisonnable des parties, et empêchent objectivement l'une ou l'autre partie de s'acquitter de ses obligations. On pourrait penser, par exemple, qu'il sera possible d'invoquer une inondation exceptionnelle détruisant toutes les cultures dans le cadre d'un contrat portant sur une superficie cultivée déterminée. Un tel événement, lorsqu'il est reconnu, aura généralement pour effet d'exonérer de l'exécution. Mais comme nous le verrons ci-dessous, la situation peut différer selon le droit interne.

7. Bien que chaque système juridique puisse employer sa propre terminologie, le terme "force majeure" est devenu un terme technique non seulement dans les contrats internationaux, notamment lorsqu'une clause spécifique est rédigée pour couvrir ces situations, mais également dans des instruments de droit uniforme, dans la doctrine et dans des décisions judiciaires ou des sentences arbitrales¹. Ce terme est également couramment employé dans les contrats de production agricole et sera utilisé dans le présent chapitre pour se référer aux stipulations expresses du contrat et aux règles supplétives applicables en l'absence de telles stipulations.

8. Même si aucun fait imprévu ne rend l'exécution impossible, un changement de circonstances pendant la durée du contrat peut néanmoins entraîner des risques plus importants que ceux envisagés au moment de sa conclusion. Un changement de circonstances n'empêche pas nécessairement l'exécution, mais constitue un motif d'inexécution fréquent dès lors qu'il altère fondamentalement l'équilibre des prestations. Certains systèmes juridiques n'ont adopté aucune disposition spécifique ni prévu de solutions judiciaires *ad hoc* pour de telles situations, en tout cas dans le cadre du droit général des contrats. Mais lorsque des règles existent, leurs effets peuvent être très différents, allant d'une exonération de l'exécution découlant du même

1 Voir, par exemple, l'emploi de ce terme à l'art. 7.1.7 des Principes d'UNIDROIT.

régime juridique que celui applicable aux événements de force majeure, à la reconnaissance à l'une des parties – ou aux deux – du droit de mettre fin au contrat avant son terme, au rétablissement de l'équilibre contractuel par l'imposition d'une obligation ou l'attribution du droit de renégocier les modalités de l'accord, ou encore, plus rarement, la reconnaissance d'un droit d'adapter le contrat à la nouvelle situation.

9. Plusieurs expressions et notions sont employées dans les droits internes. Le terme de “hardship” est courant dans les contrats internationaux et dans la doctrine pour décrire un changement exceptionnel de circonstances pouvant donner lieu à un moyen contractuel ou judiciaire, ou se référant à des clauses régissant de telles situations². Ce terme ne semble toutefois pas très courant dans le cadre de l'agriculture contractuelle et c'est la raison pour laquelle l'expression plus neutre de “changement de circonstances” est utilisée dans le Guide. Cette expression doit être comprise comme se référant à des situations équivalentes au “hardship”, à savoir un changement exceptionnel de circonstances qui peut être considéré pertinent par les parties ou en vertu des règles d'un système juridique.

10. Les deux cas de figure sont examinés dans ce chapitre. Les parties devraient toutefois être informées que la différence entre la force majeure et un “changement de circonstances” pourrait être une question d'interprétation des circonstances de l'espèce ou de la loi applicable. Les stipulations du contrat peuvent résoudre cette question en prévoyant de leur appliquer une mesure analogue, par exemple une révision périodique ou occasionnelle des stipulations du contrat.

C. Répartition contractuelle des risques par les clauses de force majeure

11. Les parties à un contrat de production sont généralement libres de convenir d'une clause de force majeure, quel que soit son libellé, plutôt que de s'en remettre aux principes généraux posés par la loi applicable. De telles clauses sont courantes dans la pratique commerciale internationale et peuvent servir de nombreux objectifs, qu'il s'agisse de limiter ou au contraire d'étendre les règles supplétives de la loi applicable définissant les faits imprévus et leurs caractéristiques, d'en modifier les effets ou de prévoir des situations particulières. Dans le cadre de la production agricole, comme nous le verrons de façon plus détaillée ci-dessous, certains contrats contiennent au

² Voir, par exemple, l'emploi de ce terme aux arts. 6.2.1 et 6.2.2 des Principes d'UNIDROIT.

moins une référence minimum à des situations de force majeure et il n'est pas rare d'avoir une ou plusieurs clauses adaptées aux spécificités de l'opération. Cette question semble toutefois être l'objet de moins d'attention que l'on aurait pu attendre au regard des effets considérables que sont susceptibles d'avoir les événements imprévus, et il ne semble pas qu'elle ait donné lieu à des négociations intenses et dispositions complexes comme on en peut trouver dans d'autres secteurs d'activités.

12. Les parties doivent savoir qu'une clause relative à la répartition des risques ou à la force majeure dans le contrat ne rend pas nécessairement la loi applicable non pertinente. Premièrement, des clauses générales se référant à la force majeure sans plus de précision seront interprétées conformément à la loi applicable, ce qui peut donner lieu à des résultats différents selon l'Etat concerné. Deuxièmement, des énumérations contractuelles de faits imprévus pertinents pourraient être interprétées de diverses manières selon l'autorité judiciaire ou arbitrale et selon le système juridique. De telles énumérations pourraient être considérées comme non exclusives, de sorte que d'autres situations pourraient être couvertes par la loi applicable. Les parties peuvent au besoin indiquer clairement que la liste n'est pas exhaustive en utilisant des expressions comme "tels/telles que", "entre autres", "notamment, mais de façon non limitative", en insérant simplement des points de suspension ou "etc.", ou en ajoutant une formulation générale susceptible d'englober tous les cas fortuits. En revanche, des énumérations détaillées – même suivies d'une clause de portée générale – pourraient être interprétées de façon restrictive comme devant s'appliquer uniquement à des événements d'un type analogue à ceux indiqués dans cette clause, à l'exclusion d'autres situations pouvant être une cause d'exonération en vertu de la loi applicable. Dans d'autres cas, l'énumération pourra être exhaustive, par exemple lorsqu'elle se réfère uniquement à des calamités naturelles, lorsque des événements déterminés sont expressément exclus d'une liste fournissant des exemples, ou lorsque différentes conséquences sont attachées à la survenance d'événements différents. Il est conseillé aux parties qui souhaitent inclure des énumérations dans leur contrat de clarifier expressément ces points.

13. Il peut être difficile également d'opérer une distinction entre des clauses de force majeure expresses rédigées plus particulièrement en faveur d'une partie, d'une part, et une exclusion ou une limitation contractuelle de responsabilité, d'autre part. En théorie, la différence est claire, étant donné que, par définition, les clauses de force majeure traitent d'événements exceptionnels qui ne sont pas imputables aux parties, alors que les clauses d'exclusion ou de limitation de responsabilité s'appliquent généralement à l'inexécution. Les parties peuvent toutefois décider de modifier les caractéristiques générales de l'événement déclenchant une exonération et

ainsi exonérer la partie en défaut, alors même que l'empêchement était évitable et prévisible. La frontière entre une clause de force majeure étendue et une exclusion de la responsabilité pourrait alors s'estomper. Les parties doivent par conséquent réaliser qu'une exclusion ou une limitation de responsabilité peut se trouver dissimulée dans des clauses de force majeure rédigées de façon imprécise. Par ailleurs, de nombreux systèmes juridiques imposent des restrictions aux exclusions de responsabilité, par exemple en les invalidant si elles correspondent à des négligences graves ou intentionnelles du débiteur, ou en limitant la possibilité d'insérer de telles clauses dans les contrats types.

14. Enfin, il arrive qu'un texte de loi impose des règles impératives d'une autre nature, auxquelles les parties ne peuvent déroger dans leur contrat. Si de telles dispositions législatives se référant aux cas de force majeure sont plutôt rares, on peut les rencontrer dans le contexte de la production agricole. Elles peuvent en particulier imposer un contenu minimal pour le contrat, exigeant l'insertion d'une clause de force majeure ou de prévoir d'autres mécanismes de répartition des risques pour couvrir ce type de situation.

D. Répartition des risques et transfert de la propriété

15. Lorsque l'obligation de livraison est affectée par un cas de force majeure, la répartition des risques peut dépendre de la question de savoir si le contrat associe la livraison et le transfert de la propriété des biens, comme le font souvent les contrats de vente. Selon le droit interne d'un grand nombre de pays, le risque de perte fortuite de marchandises déterminées est à la charge du propriétaire. Il s'ensuit que si la propriété a été transférée à l'acheteur, la récolte a déjà été vendue en vertu du contrat que la livraison ait lieu ou non, et le vendeur, tout en étant exonéré de son obligation d'exécution, a toujours droit au paiement du prix. Cette question, qui relève davantage de la question du transfert du risque de détérioration des produits d'une partie à l'autre, est traitée de façon plus approfondie dans le chapitre sur les obligations des parties (voir Chapitre 3, paras. 7-12).

E. Assurance et autres mécanismes de limitation et de répartition des risques

16. Il est essentiel d'anticiper les risques associés à la production pour assurer la pérennité de l'exploitation agricole. Les parties, en particulier les producteurs, peuvent répondre à ce besoin en souscrivant une assurance contre la survenance d'événements défavorables, pour autant qu'une couverture appropriée pour de tels événements soit disponible. On notera à cet égard que les assureurs ont commencé à mettre en place des stratégies visant à

exclure certains phénomènes climatiques extrêmes des faits couverts, afin de protéger leur modèle économique contre des phénomènes météorologiques hautement imprévisibles et de plus en plus fréquents sous l'effet du changement climatique global. Par ailleurs, les assureurs ont également introduit de nouveaux produits tels que les dérivés climatiques, qui permettent une gestion des risques plus innovante. Il est parfois indiqué de façon expresse dans le contrat qu'une assurance devra être obtenue, soit dans des termes généraux, soit contre des risques spécifiques (voir Chapitre 3, paras. 165-168).

17. La législation nationale peut prévoir l'obligation de souscrire certains types d'assurance agricole, comme une assurance des récoltes en cas de force majeure. Le coût de ces assurances peut être rendu plus abordable par l'existence de coopératives ou d'entités mutuelles, par l'accès à la micro-assurance ainsi que par l'existence de régimes d'assurance spéciaux au niveau national (voir Chapitre 2, para. 53).

18. Les parties peuvent aussi adopter des mécanismes de limitation des risques plus simples en insérant une clause d'adaptation ou de révision périodique dans leur contrat. Par exemple, une clause de révision du prix peut être utilisée pour limiter le risque de fluctuations monétaires. Ces clauses prévoient souvent un ajustement automatique du prix selon un système déterminé à l'avance, qui est déclenché par une dépréciation ou une appréciation de la monnaie au-delà d'un seuil préétabli – généralement exprimé en pourcentage du prix unitaire. D'autres mécanismes d'ajustement des prix peuvent être utilisés pour limiter les risques associés aux fluctuations des marchés. Lors de l'examen de l'équilibre global et du caractère équitable des stipulations du contrat, notamment en ce qui concerne les causes relatives à la force majeure, il convient de ne pas sous-estimer le recours à de tels mécanismes de limitation des risques.

II. Événements constitutifs de la force majeure et d'un changement de circonstances

A. La notion générale de force majeure dans la pratique contractuelle

19. Les contrats de production agricole peuvent se référer de façon générale à la "force majeure" comme cas d'exonération de la responsabilité des parties, ce terme étant parfois associé à un autre terme, tel que "cas fortuit". Si la clause n'est pas plus précise, elle sera interprétée à la lumière du droit interne applicable. Dans les systèmes juridiques où la notion de force majeure est traitée par le droit général des obligations et le droit des contrats,

les parties se référeront à l'interprétation habituelle donnée par les tribunaux nationaux et seront moins contraintes de préciser sa portée exacte et ses effets, à moins qu'elles n'entendent s'écarter de cette compréhension générale. Lorsque, en revanche, la loi applicable ne définit pas la notion de force majeure, ses contours seront délimités par l'ensemble du contrat et par la pratique contractuelle au niveau national et international en appliquant des clauses analogues. Dans une telle situation, il est courant et probablement judicieux de prévoir une clause contractuelle détaillée. Comme nous l'avons vu précédemment, l'inclusion d'une liste d'exemples, exhaustive ou non, est une méthode largement utilisée pour préciser les intentions des parties.

20. Certains contrats peuvent également utiliser des termes tels que "facteurs défavorables" ou "événements défavorables" – associés ou non à d'autres termes, tels que "indépendants de la volonté des parties" ou "échappant au contrôle des parties". Dans certains cas, ces termes peuvent être utilisés sans préciser s'ils comprennent seulement des empêchements ou également de simples difficultés. En outre, les contrats n'indiquent généralement pas les effets d'un tel événement sur l'exécution des parties ou, s'ils le font, ils prévoient que le contrat soit renégocié. Ces termes conviennent donc mieux à une clause relative à des changements de circonstances.

21. Un événement de force majeure est généralement considéré comme un événement imprévisible, inévitable et indépendant de la volonté des parties. Ces trois conditions sont parfois expressément mentionnées dans le contrat, mais il arrive aussi que seulement l'une de ces conditions ou deux de ces conditions soient indiquées expressément. Des clauses relatives à la force majeure longues et complexes peuvent cependant soulever la question de savoir si les parties avaient ou non l'intention d'exclure la ou les conditions omises. Le contrat devra alors être interprété à la lumière du droit applicable. Lorsqu'une clause de force majeure contient une liste d'événements qui servent d'exemples du type de circonstances visées, cette liste servira également à interpréter le sens de conditions plus générales.

22. Les clauses générales de force majeure s'appliquent le plus souvent à l'exécution des deux parties, sauf si elles sont expressément destinées à s'appliquer à l'une d'elles seulement. Un autre élément important est de savoir dans quelle mesure un événement de force majeure affecte l'exécution par les parties avant que cette clause ne s'applique. Certains contrats exigent expressément que le cas de force majeure rende l'obligation impossible à exécuter. Il existe d'autres expressions dont le sens est identique (par exemple, "empêcher les parties de l'exécution exacte de leurs obligations" ou "événements qui rendent impossible l'exécution du présent accord"). Les contrats peuvent également préciser si l'empêchement est définitif ou

temporaire, une distinction qui a également des effets sur la survenance de l'empêchement et sera abordée ci-dessous à la section III.

23. La nature imparable ou inévitable de l'événement est parfois limitée lorsque les parties se réfèrent à un critère raisonnable. Le contrat peut également inclure des stipulations relatives au lien de causalité entre l'événement et l'inexécution, en indiquant par exemple qu'aussi bien les effets directs que les effets indirects d'un événement de force majeure sur l'exécution des obligations des parties seront pertinents, ou que seuls les effets directs seront pris en considération (par exemple, tout événement de nature imprévisible et inévitable empêchant directement les parties d'exécuter pleinement leurs obligations).

24. Lorsque le contrat ne contient aucune stipulation concernant l'étendue de la responsabilité des parties, la question sera laissée à la loi applicable. A cet égard, une analyse comparative des systèmes juridiques existants montre que les différents modèles ont des dénominateurs communs. Ainsi, un facteur déterminant sera souvent de savoir si, dans la pratique, le fait imprévu est considéré comme relevant de la "sphère de risque" de la partie (c'est-à-dire s'il est lié à sa prestation en vertu du contrat). En outre, les tribunaux tendent généralement à interpréter les cas d'exonération de façon étroite, de sorte qu'en l'absence de clause contractuelle expresse, la reconnaissance de tels cas est assez rare dans le cadre des contrats commerciaux.

1. Catastrophes naturelles

25. Un exemple typique d'un événement susceptible d'affecter l'exécution par le producteur est une catastrophe naturelle qui, en totalité ou partie, détruit les cultures qu'il s'est engagé à produire et à livrer, ou décime le cheptel d'animaux qu'il doit élever. Les contrats contenant une clause de force majeure dans laquelle sont énumérés, à titre d'exemples, les cas constitutifs de force majeure comprennent presque toujours des phénomènes naturels tels que les inondations, les gelées, les sécheresses, les tempêtes, les incendies et les tremblements de terre. Les cas énumérés doivent satisfaire aux conditions énoncées dans la clause générale. A l'inverse, d'autres contrats peuvent indiquer expressément que ces facteurs font partie des risques assumés par le producteur. Une telle clause devrait être lue conjointement avec tout mécanisme de limitation des risques prévu par le contrat lui-même (par exemple, une indemnisation pour certains types de catastrophes naturelles) (voir ci-dessous, para. 45) ou mis en place par le producteur (par exemple, par une couverture d'assurance).

26. Si le contrat est muet sur cette question ou se réfère seulement de manière générale à la force majeure, la pertinence de certains phénomènes

naturels détruisant la production devra être évaluée conformément au droit interne applicable. Il peut s'avérer difficile pour le producteur de prouver que l'événement était extérieur à la sphère normale de contrôle de son activité, notamment lorsque la destruction d'une partie de la production sous contrat était due à de mauvaises (ou même exceptionnellement mauvaises) conditions météorologiques.

27. La question des épidémies et les ravages d'animaux nuisibles est à considérer avec attention car la plupart des contrats exigent du producteur qu'il adopte des mesures de prévention, et précisément qu'il respecte les instructions du contractant à cet égard. Il sera difficile pour un producteur d'apporter la preuve que de tels événements ne font pas partie de sa sphère de risque. En outre, ces événements ne sont généralement pas mentionnés dans les listes de cas constitutifs de force majeure. Certains contrats prévoient même le droit, pour le contractant, de refuser de récolter des cultures attaquées par des mouches ou des mites ou de rejeter le produit de la récolte sans avoir à dédommager le producteur. Il est par conséquent essentiel que les producteurs soient conscients de leurs obligations contractuelles et des risques afférents aux maladies et animaux nuisibles.

2. *Fait du prince*

28. Les mesures prises par le législateur ou relevant de prérogatives de puissance publique peuvent être une autre source typique de perturbation de l'exécution par les parties. Une autorité publique exerçant des pouvoirs souverains, par exemple qui met en œuvre des résolutions ou des décisions internationales, est à distinguer d'un organisme public intervenant en tant qu'acteur privé sur le marché. Si ce sont les catastrophes naturelles qui affectent le plus souvent les capacités du producteur d'exécuter le contrat, l'action des pouvoirs publics peut également empêcher l'une des parties ou les deux de s'acquitter de leurs obligations. Les clauses contractuelles peuvent se référer de manière générale à des "actes d'une autorité publique" ou plus précisément à "tout acte ou omission d'une autorité locale ou nationale".

3. *Autres perturbations: grèves, guerres, troubles sociaux et perturbations du marché*

29. Parmi les événements non naturels affectant l'exécution des parties, les grèves ou autres actions ou décisions des syndicats sont souvent expressément mentionnées, et comprennent parfois même des actions illégales ou interdites. Les mouvements sociaux, les émeutes et autres troubles sociaux sont des événements que l'on trouve souvent cités dans des clauses de force majeure, ainsi que les guerres, les insurrections et les révolutions. De manière générale,

il est extrêmement rare qu'une grève du personnel employé par les parties puisse être qualifiée d'événement excusant l'inexécution ou le défaut d'exécution, car elle serait considérée comme relevant de la sphère de risques de l'employeur, sauf stipulation contractuelle contraire. Une interruption des services, par exemple dans le domaine des transports ou des télécommunications, relèvera plus couramment d'une clause générale de force majeure ou sera reconnue par les législations nationales comme exonérant ou suspendant l'obligation d'exécution. Certains contrats excluent néanmoins expressément les grèves, ou alors même que le contrat met à la charge du contractant l'obligation de prendre livraison dans les locaux du producteur, imposent au producteur l'obligation d'assurer que les produits parviennent au contractant (aux frais de celui-ci) en cas de grève des transports.

30. En règle générale, plusieurs types d'événements ne sont pas considérés comme pertinents. Des perturbations au sein des marchés ne sont généralement pas considérées comme des événements de force majeure ou des événements défavorables dans le contexte de la production agricole, et ne sont généralement pas mentionnés dans la liste des cas constitutifs de force majeure. Les parties peuvent cependant tenir compte des changements susceptibles d'intervenir sur les marchés en introduisant dans leur contrat une clause d'ajustement ou d'indexation du prix ou tout autre mécanisme de calcul du prix indexé sur des éléments externes (voir Chapitre 3, paras. 150-158).

31. Enfin, il se peut que l'une des parties (en particulier le producteur) se trouve dans l'impossibilité d'exécuter ses obligations en raison d'un empêchement personnel. En général, l'incapacité d'une partie d'exécution en raison d'une maladie, par exemple, ne peut être invoquée comme cause d'exonération ou de suspension de ses obligations, à moins que la prestation ne soit elle-même considérée comme étant à caractère personnel. Pour de telles situations, le producteur a la possibilité de souscrire une assurance couvrant les risques correspondants.

B. Changement de circonstances pertinent dans la pratique contractuelle

32. D'une manière générale, les clauses particulières de type de "hardship" sont plutôt rares dans les contrats de production agricole. Elles diffèrent des clauses de force majeure en ce sens qu'elles se réfèrent à un changement de circonstances qui n'empêche pas l'exécution, mais la rend simplement plus onéreuse pour l'une des parties. Cependant, comme nous l'avons vu précédemment, les contrats contiennent souvent des clauses d'ajustement du prix qui peuvent se référer à la valeur relative de certaines monnaies, à l'inflation ou à d'autres paramètres afin de limiter l'effet de facteurs

imprévus. En outre, les termes “facteurs défavorables” ou “circonstances défavorables” sont parfois utilisés sans préciser s'ils comprennent uniquement les empêchements ou s'ils englobent également de simples difficultés d'exécution.

33. Lorsque le contrat ne contient aucune clause traitant du changement de circonstances, la solution traditionnelle dans de nombreux systèmes juridiques serait de refuser l'exercice d'un moyen, à moins que la situation n'entraîne une impossibilité d'exécution. Cependant, récemment, un certain nombre de systèmes juridiques ont développé des atténuations législatives ou judiciaires à cette solution. Généralement, pour que s'appliquent des règles relatives à un changement de circonstances, l'événement doit être exceptionnel, imprévisible, inévitable et échapper au contrôle des parties³. La difficulté créée par de tels événements doit entraîner une charge ou une aubaine excessive pour l'une des parties. Les effets de la reconnaissance d'un changement de circonstances pertinent peuvent être très différents d'un système juridique à l'autre, comme nous le verrons ci-dessous à la section III.

C. Charge de la preuve

34. Les questions de preuve sont souvent sous-estimées par les parties contractantes, alors pourtant qu'elles déterminent souvent l'issue d'un différend dans de nombreuses situations. En général, c'est à la partie qui invoque que son exécution a été affectée par l'événement de force majeure (ou par le changement de circonstances) d'apporter la preuve de la survenance de l'événement, de prouver que les critères définis par le contrat ou la loi applicable sont remplis et de démontrer le lien de causalité entre l'événement et l'inexécution. Les clauses contractuelles peuvent néanmoins être rédigées de façon à ce que la charge de la preuve incombe à l'autre partie.

35. Les contrats prévoient parfois des procédures complexes, telles que la présentation d'un rapport formel soumis à l'examen et à l'acceptation de l'autre partie (souvent le contractant lorsque l'événement est une catastrophe naturelle empêchant la production) ou une décision d'une autorité locale si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur la preuve.

36. Il peut être difficile dans la pratique d'apporter la preuve du lien de causalité entre l'impossibilité d'exécution et un événement extérieur inévitable. Ce n'est parfois qu'après la naissance d'un différend qu'apparaît le besoin de fournir une preuve solide et indéniable pour démontrer la causalité:

³ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 6.2.2 des Principes d'UNIDROIT.

ainsi le fait que des représentants des pouvoirs publics se sont déplacés sur les lieux et ont attesté de la situation, ou encore en constituant une documentation de photographies et de notes détaillées décrivant l'étendue du préjudice et des dommages dus à la force majeure, en rassemblant des articles de presse, etc. La partie invoquant la force majeure devrait garder cette difficulté à l'esprit et faire en sorte d'obtenir ces preuves tant que cela est matériellement possible. Le caractère exceptionnel et inévitable d'un événement naturel peut effectivement faire l'objet d'un différend. Pour ce qui est des tempêtes ou autres phénomènes climatiques exceptionnels, le contrat peut se référer aux relevés d'une station météorologique. Les données d'autorités de marché compétentes ou d'autres institutions comparables peuvent également être utilisées pour apporter la preuve d'une perturbation exceptionnelle des marchés. De même, en cas d'infestation par animaux parasites, la preuve de l'existence et de la gravité de l'événement pourra résulter de la certification d'une autorité publique compétente.

37. La question de la preuve est liée à l'obligation de notifier à l'autre partie la survenance de circonstances imprévues. Cette obligation de notification peut constituer une obligation supplémentaire incombant à la partie touchée et sera abordée ci-dessous aux paras. 46-51.

III. Conséquences de la reconnaissance de la force majeure et d'un changement de circonstances

A. Effets sur les obligations des parties

1. Exonération de responsabilité en cas d'inexécution

38. Dans la plupart des systèmes juridiques, la reconnaissance d'un événement de force majeure dispense traditionnellement la partie d'exécuter l'obligation affectée par l'événement. Cette conséquence se fonde sur l'hypothèse selon laquelle il ne serait pas juste que la responsabilité d'une partie soit engagée pour une exécution qui est devenue impossible ou, si cela est prévu par la loi applicable, qui est devenue plus onéreuse. Dans pareils cas, la loi applicable peut considérer que le contrat est privé de son fondement, ce qui exonère les deux parties, ou simplement empêche la partie non affectée de demander des dommages-intérêts⁴. Il est ainsi indiqué dans

4 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.1.7(4) des Principes d'UNIDROIT et, pour les ventes commerciales internationales, à l'art. 79(5) de la CIVM.

certaines contrats contenant une clause de force majeure, de façon expresse ou implicite, que la partie touchée est exonérée de l'exécution et qu'il ne pourra lui être demandé de verser des dommages-intérêts ou les pénalités convenues en cas de retard d'exécution.

39. La question de savoir si le producteur sera toujours tenu de payer les intrants reçus ou de restituer les prêts au contractant si l'obligation du producteur de livrer est exonérée ou suspendue a toute son importance et peut se poser dans le cadre de l'agriculture contractuelle. On trouve dans certains contrats une stipulation expresse sur cette question précisant que le producteur reste tenu d'exécuter ces obligations. Cette condition peut être formulée en termes plus généraux se référant au "règlement de l'ensemble des prestations et autres comptes en suspens" ou à "l'ensemble des paiements restant dus", qui doivent être réglés indépendamment de la survenance d'un événement de force majeure.

40. En revanche, en règle générale, ni les contrats ni le droit applicable n'envisagent qu'un événement qualifié de changement de circonstances ait pour effet de donner lieu à une exemption de responsabilité en cas d'inexécution⁵.

2. Suspension de l'exécution

41. La théorie classique de l'exonération a été élaborée pour des contrats simples à exécution instantanée, et dont l'impossibilité d'exécution rend sans objet tout comportement ultérieur utile de la partie lésée. La tendance récente est toutefois de préférer, au moins initialement, une démarche moins radicale et de traiter l'obligation d'exécution comme étant simplement suspendue pendant la durée de l'empêchement⁶. La suspension est également souvent prévue de façon expresse dans les contrats de production agricole.

42. La suspension de l'exécution peut prendre diverses formes. Dans la plupart des contrats connus, aucun effet sur la durée contractuelle n'est expressément stipulé. La suspension entraîne parfois une prolongation de la durée du contrat pendant une durée provisoire égale à la durée de l'empêchement. Si les parties choisissent la suspension de l'exécution comme conséquence d'un événement de force majeure, elles peuvent préciser si cela

⁵ Pour les contrats commerciaux internationaux, voir l'art. 6.2.3, commentaire 4, des Principes d'UNIDROIT.

⁶ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.1.7(2) des Principes d'UNIDROIT et, pour les ventes commerciales internationales, à l'art. 79(3) de la CIVM.

entraîne une prolongation automatique de la durée du contrat afin d'éviter des incertitudes dans l'interprétation du contrat.

43. On ne peut s'attendre à ce qu'une suspension de l'exécution due à un cas de force majeure dure indéfiniment. La suspension qui se prolongerait indéfiniment serait considérée comme une résolution. Une solution possible est de considérer que les parties sont exonérées de l'obligation d'exécution passé un certain délai. Donner le droit à l'autre partie de mettre fin au contrat, toujours passé un certain délai, est une autre solution. Une autre possibilité encore consiste à obliger les parties à renégocier les conditions de leur accord (pour la résolution et la renégociation, voir ci-dessous aux paras. 52-58). Il peut être conseillé également d'indiquer à partir de quand ce délai commence à courir: au moment où l'empêchement est survenu, lorsque la partie en a pris connaissance, ou – en cas d'obligation de notification – lorsque l'autre partie en a été avisée.

44. Lorsque l'exécution de l'obligation de livraison qui incombe au producteur est simplement suspendue, la question peut se poser de savoir si l'autre partie peut acheter la quantité de produit manquante auprès d'autres fournisseurs pendant la durée de la suspension. La réponse dépendra de plusieurs facteurs, notamment de l'existence d'une clause d'exclusivité qui engagerait le contractant.

3. *Dédommagement et indemnités*

45. A des fins d'équité, les contrats peuvent prévoir des mécanismes destinés à répartir les risques afférents à un événement de force majeure qui toucherait uniquement le producteur en prévoyant un dédommagement partiel de la perte par l'autre partie. Ce mécanisme peut être limité à un type particulier d'événements, comme la grêle, limité dans le temps et s'appliquer uniquement à des types particuliers d'accords. Il peut également consister à redistribuer les indemnités d'assurance perçues par le contractant. En revanche, on trouve aussi des clauses qui excluent expressément toute indemnisation du producteur en cas de pertes dues à un cas de force majeure.

4. *Autres obligations: obligation de notification et d'atténuation du dommage*

46. Seuls quelques systèmes juridiques exigent que la partie concernée avise l'autre partie de l'événement qui constitue selon elle un événement de

force majeure, alors que les instruments internationaux⁷ et la pratique contractuelle internationale semblent favoriser une telle obligation. Plusieurs contrats de production agricole prévoient expressément une obligation de notification et il est conseillé aux parties d'insérer une telle obligation dans leur accord au cas où elles estimeraient opportun d'incorporer une clause de force majeure. Une obligation de notification pourrait être utile également lorsque les parties souhaitent insérer dans leur contrat une clause régissant les effets d'un changement exceptionnel de circonstances.

47. Les parties peuvent souhaiter traiter expressément dans leur contrat des questions relatives à l'obligation de notifier la survenance d'un fait imprévu. L'une d'elles est la forme requise pour la notification, certains contrats exigeant par exemple qu'elle soit effectuée par écrit. En l'absence de stipulation dans le contrat, ce sont les règles générales de la loi applicable relatives aux communications contractuelles qui s'appliquent. En outre, même lorsque le droit positif permet les communications informelles, le droit de la preuve peut, selon le système juridique, imposer d'autres obligations.

48. Le moment auquel la notification doit être effectuée a également son importance. La pratique contractuelle va de l'indication d'une période ou d'une date à des termes généraux (tels que "dès que possible", "immédiatement" ou des termes semblables). Les parties pourraient par ailleurs tenir compte du fait que l'événement de force majeure (ou donnant lieu à un) peut rendre la notification – ou la capacité de joindre le destinataire – impossible ou difficile, et prévoir ce cas de figure. Le lieu où la notification doit être adressée, lorsque l'autre partie possède plusieurs établissements, ou à qui (par exemple, des employés ou des membres de la famille) sont des éléments connexes qui peuvent être prévus au contrat. Enfin, les parties peuvent également prévoir une obligation de notifier la fin de l'empêchement, lorsqu'il est provisoire et donne lieu à une simple suspension des obligations de la partie.

49. La survenance d'un cas de force majeure peut donner lieu à d'autres obligations pour les parties ou la partie affectée, qui découlent de la nature relationnelle du contrat et de l'intérêt des parties à maintenir la relation en dépit de circonstances imprévues. Certains contrats, par exemple, imposent

7 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.1.7(3) des Principes d'UNIDROIT et, pour les ventes commerciales internationales, une règle semblable est énoncée à l'art. 79(4) de la CIVM.

expressément de faire preuve de la diligence voulue afin de limiter l'étendue de l'empêchement ou du retard dans l'exécution du contrat ⁸.

50. Les obligations de notification et d'atténuation du dommage peuvent être regroupées dans une clause contractuelle plus complète. Il pourra être indiqué, par exemple, qu'après la survenance de l'événement pertinent, la partie affectée communique d'autres renseignements à l'autre partie, notamment une description complète de l'événement et de sa cause, des informations, éventuellement mises à jour, sur les efforts faits en vue d'éviter ou d'atténuer ses effets, et une estimation, dans la mesure du possible, du temps pendant lequel la partie affectée s'estime dans l'impossibilité d'exécuter les obligations concernées. Des stipulations contractuelles très détaillées de ce type, lorsqu'elles s'appliquent aux deux parties, peuvent se référer au devoir général de coopération qui naît de la nature relationnelle du contrat. Un cas de force majeure est ainsi considéré comme une situation continue qui peut être affectée par le comportement ultérieur de l'ensemble des parties.

51. Il est rare que des contrats prévoient expressément des sanctions pour le défaut de notification. Si cette question peut être réglée comme toute autre question par le biais de l'interprétation et des règles supplétives, il est raisonnable de supposer que dans un tel cas, la partie ne pourra pas se prévaloir de la force majeure. Par ailleurs, le manquement à l'obligation de notification ou à l'obligation de faire preuve de la diligence voulue en vue d'atténuer le dommage peut donner lieu à l'exercice distinct d'un droit à des dommages-intérêts.

B. Effets sur le contrat dans son ensemble

1. Résolution du contrat

52. Les contrats, et plus rarement les législations nationales, peuvent conférer à l'une des parties ou aux deux un droit de mettre fin au contrat en cas de force majeure. Ce droit peut être ouvert immédiatement ou n'être exercé par les parties qu'au terme de la période pendant laquelle l'exécution a été suspendue. La résolution peut également intervenir automatiquement après une durée déterminée, notamment lorsque le contrat contient une liste d'événements pouvant donner lieu à une résolution automatique incluant expressément l'impossibilité d'exécution en raison d'événements de force

⁸ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.8 des Principes d'UNIDROIT et, pour les ventes commerciales internationales, une règle semblable est énoncée à l'art. 77 de la CIVM.

majeure. Le droit de mettre fin au contrat peut également être subordonné à la notification de l'autre partie. En outre, le contrat peut déterminer expressément les effets de la résolution, par exemple en la limitant à des exécutions futures (voir Chapitre 5, para. 26 et Chapitre 6, para. 38).

53. La résolution est souvent prévue comme moyen à l'exclusion d'autres moyens, et aussi – mais seulement dans des cas très particuliers – dans des clauses relatives à un changement exceptionnel de circonstances qui rendent l'exécution plus onéreuse pour l'une des parties, par exemple, en cas d'échec d'une renégociation (voir ci-dessous à la sous-section 2).

2. Droit ou obligation de renégocier

54. Le fait que les parties puissent souhaiter poursuivre leur relation alors même que des circonstances imprévues empêchent ou limitent fortement l'exécution est l'un des aspects les plus intéressants des relations contractuelles de longue durée. Afin de favoriser la poursuite des relations, une clause du contrat peut prévoir un droit ou une obligation d'en renégocier les conditions dès lors qu'un événement donné se produit. C'est typiquement le cas lorsque les contrats contiennent des clauses concernant des circonstances exceptionnelles qui ne rendent pas l'exécution impossible. Parfois, ce moyen est prévu dans les clauses de force majeure, ce qui introduit un élément nouveau par rapport à la compréhension traditionnelle des conséquences de la force majeure.

55. La renégociation est souvent la seule conséquence prévue par les parties lorsqu'elles se réfèrent à des "facteurs défavorables" sans plus de précision.

56. Les clauses relatives à la renégociation sont particulièrement utiles dans les contrats à long terme afin d'insister sur l'importance d'une coopération continue. Lorsque les parties souhaitent inclure un tel moyen, il est conseillé qu'elles précisent également les conséquences d'un manquement à leur obligation de renégocier le contrat de bonne foi ou d'atteindre un accord. L'intervention d'une commission de médiation ou d'une institution analogue peut faciliter la tâche des parties à cet égard, comme nous le verrons au Chapitre 7 sur le règlement des différends, paras. 20-29.

57. Les parties peuvent souhaiter prévoir une révision périodique de leur contrat, indépendamment de la survenance de tout fait imprévu. Ce type de clause, qui constitue un mécanisme de limitation des risques très utile, est traité de façon plus détaillée ci-dessus au para. 18.

58. Même lorsque le contrat ne contient pas de clause de renégociation, les parties peuvent toujours décider de modifier leur accord initial ou conclure un

autre accord par consentement mutuel. Cependant, les dispositions du droit interne des contrats ne prévoient généralement pas de droit ou d'obligation d'engager un processus de renégociation lorsqu'un cas de force majeure s'est produit. Certains systèmes juridiques reconnaissent en revanche que les changements intervenus par rapport aux circonstances qui prévalaient au moment de la conclusion du contrat peuvent exceptionnellement donner lieu à un tel droit ou à une telle obligation.⁹ Cette position peut découler d'une disposition législative expresse ou des principes généraux relatifs à la bonne foi, la solidarité ou la coopération.

3. Adaptation judiciaire

59. Enfin, la possibilité pour un tribunal d'intervenir et d'adapter le contrat en fonction de nouvelles circonstances doit être mentionnée. En général, les droits internes des contrats n'encouragent pas cette issue. Les dispositions législatives en matière de force majeure ne prévoient généralement pas d'intervention judiciaire aux fins de procéder à une nouvelle répartition des risques entre les parties.

60. Certains systèmes juridiques donnent toutefois à l'une des parties ou aux deux, le droit de saisir un tribunal à cet effet en cas de changement de circonstances imprévisible et indépendant de leur volonté. Il est important de noter que, dans la pratique, une telle issue est la moins susceptible de se produire lorsque le tribunal peut opter pour d'autres solutions, par exemple encourager les parties à renégocier le contrat ou y mettre fin.

9 Pour les contrats commerciaux internationaux, voir la différence entre l'art. 7.1.7 (Force majeure) et l'art. 6.2.3 (Effets [du *hardship*]).

CHAPITRE 5

MOYENS EN CAS D'INEXÉCUTION

I. Vue d'ensemble des moyens

1. Le terme “moyen” tel qu'utilisé dans le Guide se réfère à toute mesure juridique prévue par la loi ou le contrat visant à protéger l'intérêt d'une partie lésée des conséquences de l'inexécution de l'autre partie. Une inexécution due à un acte ou à un événement indépendant de la volonté du débiteur (la partie tenue de s'acquitter d'une obligation) peut donner lieu à l'exonération de sa responsabilité (voir Chapitre 4, para. 6). Mais lorsque l'inexécution ne relève pas d'un cas d'exonération de responsabilité, parce qu'elle résulte d'un acte intentionnel du débiteur (par exemple, en cas de vente hors contrat) ou d'un événement pouvant être maîtrisé par le débiteur (par exemple, une faillite), l'inexécution équivaut à une contravention au contrat. La loi considère que la partie en défaut est responsable de l'inexécution et prévoit des moyens pouvant être exercés par la partie lésée.

2. Le présent chapitre porte sur les moyens en cas de contravention au contrat (c'est-à-dire lorsque l'inexécution ne relève pas d'un cas d'exonération de responsabilité). Selon une règle générale appliquée au niveau tant international que national, lorsque l'inexécution est due à la survenance d'empêchements indépendants de la volonté de la partie en défaut, chaque partie peut recourir à des moyens autres que des dommages-intérêts¹. Tandis que certains moyens (à savoir des dommages-intérêts pécuniaires) sont exclusivement prévus en cas de manquement à l'exécution, de nombreux autres moyens peuvent être exercés dans tous les cas d'inexécution, même en cas d'exonération de responsabilité, pour autant que les circonstances le permettent. Par exemple, la force majeure pourra exclure ou non l'exécution en nature selon que l'impossibilité d'exécution est définitive ou provisoire. Les moyens peuvent exiger la coopération de la partie lésée dès lors que l'objectif est de maintenir la relation et de rétablir l'exécution. La coopération

¹ Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 79(5) de la CIVM.

n'est pas exigée lorsque la partie lésée souhaite se tourner vers d'autres marchés et mettre fin au contrat.

3. Dans de nombreux systèmes juridiques, mais pas dans tous, les moyens pouvant être exercés par la partie lésée doivent être proportionnels à la gravité de l'inexécution. Certains systèmes juridiques limitent les moyens plus radicaux (comme la fin du contrat) aux cas où l'inexécution prive substantiellement la partie lésée de ce qu'elle était en droit d'attendre du contrat (dans les limites de la prévisibilité), est intentionnelle ou téméraire, ou donne à croire à la partie lésée qu'elle ne peut désormais plus compter sur l'exécution du contrat². Le Guide désignera sous les termes de "manquement essentiel" ces situations d'inexécution particulièrement graves qui peuvent aussi être qualifiées dans le droit interne de manquement "substantiel" ou "fondamental".

4. Le présent chapitre examine les moyens subordonnés à une intervention judiciaire, les moyens extrajudiciaires qui peuvent être appliqués par des organismes d'exécution privés (par exemple, des arbitres, des mécanismes de règlement des différends, des organismes de certification, etc.) et les moyens mis en œuvre par les parties elles-mêmes. Les moyens extrajudiciaires sont généralement administrés par des institutions privées de règlement des différends auxquelles les parties se sont référées directement dans le contrat, ou indirectement en incorporant par référence des codes de conduite ou des normes techniques associés à des organismes de règlement des différends déterminés (voir le Chapitre 7 pour un examen des modes de règlement des différends). Ces moyens complètent les moyens traditionnellement prévus par les parties dans le contrat et étendent leur champ d'application et leurs fonctions. Ils peuvent également être conjugués à des sanctions non juridiques (par exemple, concernant la réputation), ce qui accroît leur efficacité. L'exercice d'un moyen n'implique pas nécessairement une action contentieuse ou la saisine d'un tribunal ou d'un organisme d'exécution indépendant, et certains systèmes juridiques autorisent la partie lésée à exercer les moyens directement. En outre, les parties peuvent s'entendre *a posteriori* sur les mesures à prendre en cas d'inexécution, notamment si une solution amiable permet de corriger les défauts, d'éviter de futurs défauts ou de limiter les conséquences négatives d'une inexécution. Lorsque les parties ne s'accordent pas sur une solution, elles peuvent prendre d'autres types de

2 Pour les contrats commerciaux internationaux, les Principes d'UNIDROIT réservent le moyen de la résolution aux cas d'inexécution essentielle (voir art. 7.3.1 des Principes d'UNIDROIT). Pour les contrats de vente internationaux, la CIVM suit la même démarche (voir également art. 25 de la CIVM).

décisions. Certaines mènent à une action contentieuse ou à la saisine d'un tribunal avec l'ouverture d'une procédure arbitrale ou judiciaire, d'autres non (par exemple, lorsque les parties recourent à la médiation ou mettent fin à la relation contractuelle).

5. Les sources juridiques des dispositions concernant les moyens se trouvent principalement dans le contrat lui-même, dans des contrats cadres ainsi que dans la loi applicable, laquelle peut restreindre ou renforcer la liberté contractuelle. Les parties peuvent également incorporer des normes par référence (voir Chapitre 1, paras. 26-30), le non-respect de ces normes pouvant entraîner l'application de moyens spécifiques. La loi applicable peut prévoir des restrictions particulières susceptibles de limiter les moyens disponibles (par exemple, la possibilité de mettre fin au contrat lorsque des investissements spécifiques ont été exigés par le contractant) ou étendre l'éventail des moyens (par exemple, des pénalités applicables aux inexécutions contractuelles).

6. Dans les limites prévues par la loi applicable, les parties sont libres de décider des moyens, de définir leur hiérarchie et leur séquence et de les limiter de diverses manières. Les parties peuvent décider de préciser dans le contrat les conditions dans lesquelles chaque moyen peut être exercé ou laisser ce choix à la partie lésée. Elles peuvent a) limiter le nombre de moyens ouverts (par exemple, par des clauses d'exonération de responsabilité interdisant certains types de demandes de réparation); b) modifier le contenu et la portée du moyen prévu par la loi, et c) prévoir un moyen dont seule une partie pourra se prévaloir. La liberté de définir et de limiter les moyens peut toutefois être restreinte. De telles restrictions, qui sont impératives, peuvent viser à protéger les parties faibles, et s'appliquent en vertu du droit des contrats applicable (par exemple, en matière de clauses abusives), du droit de la concurrence, de droits sectoriels (par exemple, le droit agraire), ou, plus récemment, de la législation sur les pratiques commerciales déloyales lorsqu'il existe une forte asymétrie de pouvoir dans la relation entre les parties.

7. En outre, le principal objectif des moyens n'est pas toujours d'apporter une réparation au créancier. Idéalement, un système de moyens bien conçu devrait assurer l'exécution des prestations, non seulement en décourageant les contraventions au contrat (par la menace de la mise en jeu de la responsabilité, de la résolution du contrat ou d'autres effets négatifs), mais aussi en encourageant l'exécution par la détection et la correction préventive des erreurs. Les moyens peuvent être exercés à la fois en cas de manquement aux normes de produits et de manquement aux normes de processus, bien que leur contenu et leur portée diffèrent. Les normes de produits ont trait à la

qualité et à la sécurité du produit final. Les normes de processus peuvent englober les normes sociales et environnementales auxquelles les producteurs doivent se conformer pendant le processus de production. Selon le degré d'interdépendance entre les normes de produits et les normes de processus, les moyens dont les parties pourront se prévaloir en cas de non-respect de ces deux types de normes peuvent être plus ou moins liés. Les normes de processus s'appliquent souvent à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et requièrent par conséquent une coordination plus importante entre les participants de la chaîne en cas de manquement. La traçabilité du produit, qui exige des parties qu'elles identifient les lots et communiquent des données relatives à la transformation et à la distribution via un portail ou une plateforme électronique unique (voir Chapitre 3, para. 115), en est une bonne illustration. Dans le cadre de nombreux contrats, les manquements à des obligations de traçabilité nécessitent des efforts de collaboration entre les parties qui vont au-delà de la production pour inclure la transformation et la distribution.

8. De même, dans le cadre de programmes de certification et d'assurance qualité, les producteurs peuvent devoir mettre en place un système complet de suivi et de contrôle visant à assurer la conformité de la production, notamment des activités exécutées par des sous-traitants (voir Chapitre 3, paras. 105-108). Le manquement à ces obligations peut être invoqué pour contraindre le producteur à mettre en place le système de suivi ou à redéfinir sa structure de mise en œuvre des normes de processus. Ces moyens servent avant tout à assurer la conformité et non à justifier l'indemnisation du créancier de l'obligation.

9. Enfin, un moyen peut avoir pour simple objectif d'exercer une pression en vue d'une exécution future. C'est le cas lorsqu'une partie est en droit de suspendre sa propre exécution à raison du manquement de l'autre partie (par exemple, lorsque le producteur suspend la livraison tant que le contractant n'a pas versé le premier acompte, si cet acompte est dû avant ou au moment de la livraison). Selon les circonstances, la suspension de l'exécution incitera l'autre partie à exécuter son obligation ou bien sera un simple prélude à la résolution (voir ci-dessous, paras. 18-20).

A. Différents types de moyens

10. Les moyens peuvent être classés en trois grandes catégories selon leur contenu et leur capacité à assurer le respect des engagements contractuels. La première catégorie est celle des moyens en nature, qui visent à fournir à la partie lésée une prestation identique ou équivalente à celle qu'il attendait de l'exécution du contrat. Ces moyens comprennent: l'exécution en nature

(c'est-à-dire l'exécution de l'obligation spécifiquement prévue par la loi ou le contrat, par exemple l'injonction de prendre des mesures immédiates pour planter les semences dans un délai déterminé); la suppression des défauts par la réparation ou des mesures de correction; et le remplacement de produits non conformes. Lorsque ces moyens sont exercés, la relation contractuelle est maintenue et, normalement, tout préjudice résultant du manquement malgré l'application de la mesure de correction (par exemple, la perte due à un retard d'exécution) est couvert par des dommages-intérêts versés au créancier. Les moyens en nature peuvent être particulièrement appropriés dans les situations suivantes: lorsque les parties ont effectué des investissements spécifiques qui seront difficiles à réutiliser dans d'autres relations; lorsqu'il existe une forte interdépendance entre les prestations le long de la chaîne d'approvisionnement; lorsque la partie lésée pourrait raisonnablement ne pas trouver d'autre solution satisfaisante dans le cadre d'opérations de remplacement; et lorsque le manquement occasionne non seulement des préjudices pécuniaires, mais aussi des préjudices non pécuniaires (par exemple, des atteintes à la réputation).

11. La deuxième catégorie comprend les moyens qui ne remplacent pas l'avantage attendu par la partie lésée par le même type de prestation mais par sa valeur pécuniaire. C'est, par exemple, la logique qui préside à une demande de dommages-intérêts en tant que moyen unique, ou à une réduction de prix en cas d'exécution défectueuse ou partielle. Les moyens pécuniaires peuvent être particulièrement appropriés lorsque la partie lésée peut s'engager aisément dans des opérations de remplacement en accédant au marché pour vendre des produits qui, bien que non conformes, peuvent tout de même être vendus, ou pour acheter des intrants ou des produits disponibles sur le marché.

12. Enfin, une troisième catégorie comprend les situations dans lesquelles les conséquences de l'inexécution sont si graves (par exemple, en cas de manquement essentiel) qu'il n'y a probablement plus lieu de poursuivre la relation contractuelle. Dans pareil cas, selon la loi applicable, la partie lésée peut demander à ce qu'il soit mis fin au contrat et obtenir une réparation pécuniaire. La résolution a pour conséquence la dissolution de la relation contractuelle, qui met fin aux obligations initialement mises à la charge des parties. En cas d'exécution totale ou partielle par la partie lésée, celle-ci peut demander la restitution de la valeur conférée par une telle exécution. Selon le droit applicable, le fait de mettre fin au contrat ne met pas forcément fin à toutes les obligations incombant aux parties, la responsabilité des parties pouvant rester engagée en cas de manquement à ces obligations, y compris après la fin du contrat (voir Chapitre 6, paras. 38-39).

13. Selon les systèmes juridiques et les marchés, les moyens mis à la disposition des parties diffèrent et ne sont pas classés selon le même ordre de priorité ni selon les mêmes séquences. Les paramètres variables se rapportent à la taille du producteur, au type de produit et aux marchés nationaux ou internationaux. Le droit interne introduit une différenciation qui, de plus en plus, s'attache à la taille des producteurs (des régimes spéciaux ont été mis en place pour les petits agriculteurs et les microentreprises), au type de produit (son cycle de vie, la possibilité de l'écouler sur un marché secondaire) et à la structure du marché. Les moyens diffèrent également en ce qui concerne la charge de la preuve. Pour obtenir des dommages-intérêts, il faut généralement apporter la preuve de l'inexécution, du préjudice et du lien de causalité. Les autres moyens n'exigent généralement que la preuve de l'inexécution (voir ci-dessous aux paras. 33 et suiv. pour l'examen de cette question).

14. Le choix et le contenu des moyens peuvent dépendre de l'existence d'un lien de causalité entre l'inexécution et le préjudice, et du comportement de la partie lésée. Les définitions et l'applicabilité de concepts tels que la "négligence concurrente" ou la "négligence comparative" ainsi que l'obligation d'atténuer le préjudice diffèrent d'un système juridique à l'autre. Dans certains systèmes juridiques, la faute de la partie lésée exclut certaines catégories de moyens (par exemple, l'exécution en nature) tandis que dans d'autres systèmes, elle modifie le montant des dommages-intérêts en cas d'inexécution (voir ci-dessous aux paras. 41-43 pour l'examen de cette question).

1. Moyens en nature

15. Les moyens en nature comprennent le droit à l'exécution, la réparation, le remplacement et les mesures de correction concernant le processus de production et le produit final. Ces moyens visent à atteindre les résultats que les parties avaient envisagés, ou à tout le moins une autre solution fondée sur la coopération si les conditions initiales de l'échange ne sont pas réunies. Dans le cadre des contrats de production agricole, si le recours à la réparation peut être d'un usage limité pour les productions végétales et animales, d'autres types de mesures de correction peuvent s'avérer utiles et assurer le respect des normes contraignantes. En particulier, les moyens en nature liés au processus sont souvent prévus par les programmes de certification ou d'assurance qualité lorsque le producteur certifié n'exécute pas ses obligations contractuelles (voir Chapitre 3, para. 108). Une fois en place, de tels moyens ont la double fonction d'assurer le respect des exigences de certification et d'empêcher un manquement futur du producteur du fait de la non-conformité du produit. Ils peuvent comprendre des mises en garde, des

mesures ou actions de correction, et la suspension et l'annulation de la certification.

16. La loi applicable peut écarter le recours à un moyen en nature lorsqu'il n'est matériellement pas possible (par exemple, lorsque les produits à livrer ont été détruits), lorsqu'il entraîne des efforts déraisonnables (par exemple, lorsque des tonnes de semences spéciales qui auraient dû être séparées des semences ordinaires ont été mélangées), ou lorsqu'il n'est pas applicable en raison de son caractère exclusivement personnel (par exemple, une assistance technique concernant un nouveau procédé agricole qui n'est connu que d'un seul fournisseur), ou encore, parce que la partie lésée n'a pas demandé l'exécution dans un délai raisonnable³. La survenance d'un préjudice n'est pas une condition exigée pour obtenir l'exécution en nature et il n'est pas nécessaire que le manquement soit essentiel. Toutefois, selon la loi applicable, la possibilité de demander le remplacement des produits peut être limitée au cas où le manquement a été essentiel⁴.

17. La demande d'exécution en nature, de réparation ou de remplacement peut être effectuée directement entre les parties (sans l'intervention d'un juge ou d'un arbitre) ou par l'intermédiaire d'un tribunal ou d'un mécanisme extrajudiciaire de règlement des différends, tel que l'arbitrage. L'exécution d'une décision de justice ou d'une sentence arbitrale ordonnant l'exécution en nature dépendra de la loi applicable. Une décision de justice, par exemple, peut s'accompagner de pénalités en cas d'inexécution ou de retard dans l'exécution.

2. Suspension de l'exécution des obligations

18. Selon la loi applicable, le moyen consistant à suspendre l'exécution des obligations peut être utilisé soit lorsqu'une partie contrevient au contrat avant que la partie lésée ne soit tenue d'exécuter ses obligations contractuelles, soit en cas d'inexécution anticipée, lorsqu'il est évident, eu égard aux circonstances, qu'il y aura un manquement essentiel⁵. Les effets d'une suspension de l'exécution sur la manière dont se développera la relation contractuelle peuvent dépendre de la nature de la prestation concernée.

3 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.2.1 des Principes d'UNIDROIT.

4 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 46(2) de la CIVM.

5 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.4 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 71 de la CIVM.

19. Ainsi, lorsque le contractant qui s'y est engagé manque à son obligation de payer la totalité ou une partie du prix à l'avance (voir Chapitre 3, paras. 87-91), le producteur peut suspendre la contre-prestation (par exemple, s'abstenir d'effectuer les investissements demandés auxquels les paiements anticipés étaient destinés). De même, le paiement du prix peut être suspendu lorsque le producteur manque à son obligation de livrer des produits ou livre des produits qui ne sont pas conformes (voir Chapitre 3, paras. 124-143). Dans de tels cas, la suspension de l'exécution représente un instrument pour exécuter l'échange ou inciter à l'échange.

20. La suspension de l'exécution peut toutefois avoir une fonction différente pour des prestations indispensables à l'exécution de l'autre partie (par exemple, la fourniture par le contractant d'une assistance technique qui permet au producteur d'installer de nouvelles machines de récolte) (voir Chapitre 3, paras. 92-94). Cette corrélation joue un rôle important lorsque le producteur et le contractant s'engagent dans un projet d'intérêt commun dans le cadre d'une relation à long terme, comme réaliser des investissements spécifiques (par exemple, l'expérimentation d'une nouvelle technique agricole requérant l'achat ou l'utilisation de nouvelles technologies) (voir Chapitre 3, paras. 75-76). Dans de pareils cas, les parties peuvent décider de suspendre des exécutions interdépendantes afin de prévenir des pertes et des erreurs dans la réalisation du projet commun (par exemple, décider que la machine ne sera pas installée sans assistance technique), alors qu'elles ne suspendront pas les prestations si cela risque de faire obstacle au projet (par exemple, le producteur a des connaissances suffisantes pour installer la machine même s'il ne bénéficie pas de l'assistance technique du contractant, alors qu'un retard dans la production pourrait compromettre le résultat du projet).

3. Réduction du prix

21. La réduction du prix se situe à mi-chemin entre l'ajustement du contrat et l'exercice d'un moyen. Une réduction de prix peut intervenir lorsque la qualité et la quantité sont insuffisantes à la livraison, ou en réponse à une inexécution. En fait, les parties se réservent assez souvent la possibilité de déterminer ou d'ajuster le prix en fonction de la qualité réelle des produits lorsqu'elle peut être plus clairement vérifiée (c'est-à-dire après la production). De telles adaptations ne présupposent pas une inexécution. A cet effet, des systèmes d'évaluation de la qualité peuvent être prévus dans le cadre du contrat ou par la chaîne d'approvisionnement, ou être incorporés par référence à des sources externes qui sont généralement applicables à un marché ou à une filière (voir Chapitre 3, paras. 47-56). La présente section traite de la

réduction du prix en tant que moyen dans le cas d'une inexécution contractuelle.

22. La réduction du prix est un moyen typique en cas de non-conformité ou de livraison partielle⁶. Cette fonction vise en effet à préserver la relation contractuelle et à rééquilibrer les valeurs des prestations échangées. Elle est utilisée lorsque l'une des deux prestations est défectueuse ou incomplète et que la partie lésée ne souhaite pas une exécution en nature ou mettre fin au contrat (ou pourrait ne pas les obtenir). Dans les contrats de production agricole, selon la loi applicable, ce moyen peut être appliqué lorsque les intrants livrés par le contractant ne sont pas conformes, lorsque le contractant doit payer le prix des intrants en dépit des accords initiaux, ou lorsque les produits agricoles livrés par le producteur ne sont pas conformes mais peuvent tout de même être utilisés par le contractant (par exemple, en les écoulant sur les marchés secondaires et tertiaires). Le caractère essentiel de l'inexécution et l'existence d'un préjudice ne sont normalement pas des conditions exigées pour demander une réduction du prix. Mais, lorsque la loi applicable reconnaît au débiteur le droit de remédier aux défauts, la réduction du prix pourrait se trouver exclue en vertu de cette loi⁷ (voir ci-dessous, paras. 44-45).

4. Résolution

23. La fin du contrat peut être conçue comme un choix ou comme un moyen. Cette section envisage la résolution en tant que moyen ouvert en cas d'inexécution (voir également le Chapitre 6 qui traite de la résiliation). La résolution du contrat peut être considérée comme le moyen le plus sévère en cas d'inexécution par une partie en ce sens qu'elle reflète définitivement l'échec de la relation contractuelle. La partie lésée admet qu'il n'y a plus de place pour la coopération dans cette relation et choisit d'autres options sur le marché (le cas échéant). La menace de mettre fin au contrat peut toutefois constituer une incitation forte à négocier en cas d'inexécution ou de risque d'inexécution. Les parties prévoient souvent des clauses résolutoires qui confèrent un droit unilatéral de mettre fin au contrat en cas d'inexécution. La résolution peut avoir des effets au-delà de la relation contractuelle en question (comme la fin de la participation à une chaîne d'approvisionnement et l'interdiction de contracter avec d'autres parties participant à cette chaîne,

6 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 50 et 51 de la CIVM.

7 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 50 de la CIVM.

voire des conséquences plus sévères lorsque la résolution s'accompagne de l'inscription sur une liste noire qui interdit de contracter avec l'ensemble des acteurs du marché).

24. La résolution du contrat peut être totale ou partielle. Nombre de systèmes juridiques exigent que l'inexécution soit essentielle pour qu'une partie lésée puisse mettre fin au contrat. Dans les relations à long terme, notamment lorsqu'il y a plusieurs parties au contrat, les parties peuvent même convenir à l'avance qu'elles ne pourront mettre fin au contrat avant un certain délai, pendant lequel elles sont tenues de coopérer. Plus leur relation implique une coopération stratégique, plus les parties préféreront subordonner la résolution du contrat à un manquement exceptionnellement grave. Le droit interne limite souvent la faculté des parties à mettre fin à leur contrat lorsque des investissements importants ont été effectués. Hors les cas admis d'exonération de la responsabilité, lorsque la résolution du contrat est fondée, elle s'accompagne presque systématiquement de dommages-intérêts. En effet, en mettant fin au contrat, la partie lésée n'obtient aucune satisfaction substantielle, si ce n'est qu'elle est libérée de ses obligations contractuelles et peut ainsi se tourner vers d'autres transactions.

25. Les systèmes juridiques diffèrent quant à la procédure à respecter pour mettre fin à un contrat. Selon le droit applicable, le producteur devra saisir un tribunal, à moins qu'il puisse se contenter d'adresser un avis écrit à l'autre partie. Le droit applicable peut autoriser les parties à suivre une procédure extrajudiciaire si des clauses résolutoires (permettant de mettre fin au contrat moyennant notification) sont incluses dans le contrat ou, si un avis est adressé formellement à la partie défaillante, en indiquant un délai pour que cette partie s'acquitte de son obligation. De plus, les systèmes juridiques ne prévoient pas toujours les mêmes délais pour notifier la résolution à la partie défaillante. Au niveau international, la partie lésée doit faire parvenir à l'autre partie une notification dans un délai raisonnable à partir du moment où elle a eu connaissance du manquement⁸. L'utilisation d'une notification est importante lorsqu'elle est associée à une période de grâce. Pendant cette période, le contractant peut exécuter son obligation, ce qui empêche de mettre fin au contrat. Ce moyen de dernier ressort peut jouer une fonction importante dans les contrats de production agricole à long terme ou dans les contrats ayant demandé à l'une des parties des investissements importants.

8 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.2(2) des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 64(2)(b) de la CIVM.

26. Lorsqu'il est mis fin au contrat, les parties se trouvent généralement libérées de leurs obligations nées du contrat (l'obligation de fournir des intrants, de transformer, de livrer, etc.), mais non pas de leurs obligations post-contractuelles, qui peuvent persister même après la résolution (par exemple, l'obligation de préserver la confidentialité ou de s'abstenir d'utiliser certains droits de propriété intellectuelle) (voir Chapitre 6, paras. 38-39). S'il est mis fin au contrat et qu'une obligation n'a pas été exécutée, elle n'est plus due. Si elle a été exécutée ou partiellement exécutée, la restitution est due à la partie qui a exécuté, éventuellement en nature ou sous forme d'une somme d'argent. Lorsque la résolution fait suite à un manquement, elle n'exclut pas, normalement, une demande de dommages-intérêts. Elle n'a pas d'effets sur les clauses du contrat relatives au règlement des différends ou régissant les droits et les obligations des parties après la résolution ou l'inexécution (par exemple, l'obligation de verser des pénalités pour avoir dénoncé le contrat ou l'obligation d'atténuer le préjudice dû à l'inexécution)⁹.

27. La résolution peut être totale ou partielle. Lorsque le contrat consiste en une série d'obligations (par exemple, des livraisons successives) et qu'une partie ne s'acquitte pas de l'une de ces obligations, selon la loi applicable, la partie lésée peut ne pas être fondée à mettre fin à l'ensemble du contrat. Dans le cadre des contrats à livraisons successives, par exemple, si l'une des livraisons due est nettement non conforme, alors que toutes les autres sont conformes aux spécifications du contrat, la résolution peut concerner uniquement la livraison non conforme. Selon que la résolution est totale ou partielle, toutes les obligations ou seulement certaines seront affectées par la résolution. Seules les exécutions concernées par la résolution doivent être restituées. En effet, comme la résolution totale libère les parties de toutes leurs obligations, toutes celles qui ont éventuellement déjà été exécutées doivent être restituées (voir ci-dessous, paras. 28-32). En cas de résolution partielle, les obligations non modifiées par la résolution (par exemple, des livraisons de bananes déjà effectuées) sont maintenues sans qu'il soit nécessaire de les restituer¹⁰.

⁹ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.5 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 81(2) de la CIVM.

¹⁰ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.5 et suiv. des Principes d'UNIDROIT.

5. Restitution

28. La restitution signifie qu'une partie qui n'est autorisée ni par la loi ni par le contrat à conserver des biens ou des sommes d'argent en sa possession, doit les restituer au propriétaire. Dans le présent chapitre, les moyens de restitution ne sont examinés que dans la mesure où ils servent à rétablir l'équilibre de la relation économique entre les parties qui a été modifié du fait de l'inexécution et de la résolution consécutive du contrat. L'étendue des moyens de restitution dépend de la nature de la prestation effectuée, selon qu'elle porte sur une somme d'argent, des produits agricoles ou des services.

29. Lorsque l'exécution consiste à fournir des biens ou des services (prestations non pécuniaires), au moment de la résolution totale ou partielle, ces biens ou ces services doivent être restitués en nature. Si la restitution en nature n'est matériellement pas possible, les systèmes juridiques peuvent prévoir que la restitution sera effectuée en valeur, à moins que: a) la restitution en nature soit impossible pour des raisons qui dépendent de la partie demandant la restitution, auquel cas la restitution en valeur est due¹¹ (par exemple, une machine de récolte a été louée au producteur par le contractant, mais a ensuite été utilisée par un des employés du contractant et a été endommagée); ou b) la prestation exécutée n'a apporté aucun avantage au destinataire¹² (par exemple, la machine de récolte n'a jamais fonctionné depuis sa livraison et a été détruite peu de temps après par un ouragan).

30. Toutefois, dans un contrat de production agricole, la possibilité réelle de procéder à une restitution en nature peut être assez limitée selon que l'objet de l'exécution porte sur des biens ou des services. S'agissant de biens, deux principaux objets doivent être examinés: les intrants fournis par le contractant (voir Chapitre 3, paras. 73-77) et les produits agricoles (voir Chapitre 3, section II, sous-section A. "Le produit"). Les intrants matériels, en principe, doivent être restitués au contractant s'ils ont été fournis par celui-ci. Or, selon la phase de la production, ils peuvent déjà avoir été incorporés dans le produit (par exemple, les semences ont déjà été plantées, les pesticides ont déjà été utilisés, ou les aliments pour les animaux ont déjà été consommés, etc.), ce qui rend la restitution en nature impossible. Dans ce cas, si le producteur conserve la propriété des produits agricoles, le producteur pourrait devoir payer au contractant la valeur des intrants utilisés, à moins qu'une réduction

11 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.6(3) des Principes d'UNIDROIT.

12 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.6(2) des Principes d'UNIDROIT.

ou une exemption puisse être demandée en raison de leur non-conformité. A l'inverse, lorsque l'incorporation n'a pas encore eu lieu, le producteur peut être en mesure de restituer en nature les intrants matériels qui ont été reçus mais pas encore utilisés, ainsi que tout équipement, machine ou matériel qui peut être enlevé de la propriété du producteur sans entraîner d'efforts et de coûts déraisonnables. Si le contrat prévoyait l'utilisation des terres du contractant, selon la loi applicable, l'avantage tiré de l'utilisation de ces terres devra être restitué au contractant.

31. En règle générale, le contractant n'a droit aux produits agricoles qu'au stade final de l'exécution du contrat, le producteur conservant jusque-là la propriété et la possession des produits. Dans ce cas, selon la loi applicable, s'il est mis fin au contrat, le producteur propriétaire et possesseur pourra retenir les produits agricoles tels que les cultures et les animaux sans être tenu de procéder à une quelconque restitution. Mais lorsque le contractant a conservé la propriété des terres, des semences ou des animaux, ces biens et les avantages tirés de ces biens doivent être restitués au contractant s'il est mis fin au contrat avant la date d'expiration normale. Dans la pratique, si le contractant a mis fin au contrat en refusant des produits non conformes, il peut préférer ne pas demander la restitution. Dans d'autres cas, pour des raisons liées aux droits de propriété sur les semences (voir Chapitre 3, paras. 95-104), il pourrait demander la restitution ou la destruction des produits, même si elles ne sont pas conformes. La restitution peut également être empêchée par un éventuel droit de gage ou droit de rétention conféré au producteur sur ces biens par le contrat ou par la loi afin de garantir des obligations contractuelles (par exemple, l'obligation du contractant de payer le prix).

32. Lorsque l'exécution consiste en des services (par exemple, agronomiques ou de formation), la restitution en nature n'est bien entendu pas possible. Selon la loi applicable, la restitution en valeur devrait être considérée comme raisonnable, à condition que les services aient effectivement apporté une certaine valeur au destinataire malgré la résolution ultérieure et qu'ils n'aient pas été fournis uniquement pour servir à la production particulière affectée par la résolution (par exemple, un programme de formation offert gratuitement par le contractant à ses producteurs). En effet, ce type de service représente souvent un simple investissement pris en charge par une partie aux fins de l'exécution optimale du contrat, et non une prestation fournie à l'autre partie moyennant contrepartie. En outre, lorsque l'assistance technique fait partie des obligations du contractant (voir Chapitre 3, paras. 92-94), le plus souvent dans le cadre de contrats à long terme, il se peut que la résolution ne puisse pas s'appliquer à des prestations autres que celles affectées par le manquement contractuel ou un autre

événement ayant entraîné la résolution (par exemple, un cas de force majeure). Par conséquent, dès lors qu'une partie du contrat affectée par un tel événement (par exemple, une livraison unique) a été résolue, le contrat de production agricole dans son ensemble reste en vigueur et le producteur peut bénéficier de l'assistance technique sans avoir à effectuer de restitution en valeur.

6. Dommages-intérêts

33. Des dommages-intérêts peuvent être demandés à titre exclusif ou en combinaison avec d'autres moyens¹³, et leur fonction diffère en conséquence. Dans la plupart des systèmes juridiques, une partie lésée à un contrat de production agricole peut toujours demander des dommages-intérêts si l'inexécution n'est pas due à un cas d'exonération. Lorsque des dommages-intérêts sont demandés à titre exclusif, l'objectif est normalement de placer la partie lésée dans la position qu'elle aurait eue si le contrat avait été exécuté. Par exemple, si les dommages-intérêts constituent le seul moyen exercé, ils comprennent généralement les frais engagés et la perte de bénéfices.

34. C'est en général à la partie lésée de prouver les dommages. Elle doit généralement prouver l'inexécution, le préjudice et le lien de causalité – contrairement à d'autres moyens pour lesquels l'existence d'une inexécution est suffisante pour que la partie soit fondée à demander réparation. Certains systèmes juridiques renversent toutefois la charge de la preuve, en ce sens qu'il suffit à la partie lésée de prouver l'inexécution, tandis que la partie en défaut devra prouver qu'aucun préjudice n'a été causé ou que le préjudice n'est pas imputable à l'inexécution. Afin d'évaluer si une inexécution a occasionné des dommages, les systèmes juridiques se réfèrent à plusieurs critères, dont les plus courants sont:

35. *La réparation intégrale*: La réparation intégrale signifie que les dommages-intérêts qu'il est possible d'obtenir couvrent l'ensemble du préjudice subi (par exemple, les dépenses raisonnablement engagées par le producteur pour entreposer les produits en cas de défaut de prise de livraison par le contractant) et les bénéfices dont la partie lésée a été privée (par exemple, les bénéfices dont il a été privé par suite de la vente des produits agricoles par le contractant)¹⁴.

13 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.1 des Principes d'UNIDROIT.

14 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.2 des Principes d'UNIDROIT.

36. *La prévisibilité*: La responsabilité du débiteur est engagée au regard des seuls préjudices résultant de l'inexécution qui étaient prévisibles ou auraient pu raisonnablement être prévus au moment de la conclusion du contrat ¹⁵. Si, par exemple, le contractant manque à son obligation de prendre livraison dans les délais prévus, les frais de conservation des produits assumés par le producteur constituent une conséquence prévisible du manquement du contractant; en revanche, le producteur pourrait ne pas obtenir d'indemnisation pour une perte de bénéfices qu'il invoque pour ne pas avoir pu poursuivre la négociation d'un contrat avec un tiers du fait de l'inexécution, si cette négociation n'était pas connue du contractant ou prévisible par ce dernier. Les producteurs doivent être conscients que certains contrats peuvent contenir des clauses qui permettent au contractant d'être indemnisé pour les préjudices imprévisibles causés par l'inexécution du producteur.

37. *La certitude*: La réparation est due uniquement en cas de préjudice établi avec un degré raisonnable de certitude ¹⁶. Par exemple, la simple possibilité que le contractant puisse être privé de gains en raison d'un retard de livraison par le producteur pourrait ne pas remplir le critère de certitude, à moins qu'il existe des négociations concrètes, voire un contrat d'achat contraignant avec un tiers.

38. Si des dommages-intérêts sont dus, tous les dommages doivent en général être indemnisés, comprenant le préjudice effectif subi (par exemple, les dépenses engagées par le producteur pour remplacer les intrants non conformes fournis par le contractant) et le bénéfice dont il a été privé (par exemple, une réduction du prix qui lui a été imposée dans des transactions connexes en raison d'intrants non conformes fournis par le contractant que le producteur a utilisés) ¹⁷. En règle générale, l'indemnisation correspond à la perte de valeur de l'exécution attendue (déduction faite cependant de l'économie résultant de l'absence de contre-prestation). Cette perte ne peut toutefois pas être indemnisée si elle a donné lieu à une réduction du prix pour le même montant. Lorsque la partie lésée opte pour une opération de remplacement, selon la loi applicable, l'indemnisation équivaut

15 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.4 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 74 de la CIVM.

16 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.3 des Principes d'UNIDROIT.

17 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.2(1) des Principes d'UNIDROIT.

normalement à la différence entre le prix fixé dans le contrat et le prix de remplacement (le prix obtenu dans l'opération de remplacement).

39. Dans certains systèmes juridiques, l'indemnisation à laquelle peut prétendre la partie lésée est calculée de façon à rétablir celle-ci dans la position qui était la sienne avant la conclusion du contrat. Cette méthode prend en compte les dépenses engagées en vue ou dans le cadre de l'exécution, auxquelles elle retranche les pertes que la partie lésée aurait encourues si le contrat avait été exécuté et dont la partie défaillante peut apporter la preuve avec une certitude raisonnable. Pour autant que la loi le permette, cette méthode pourrait convenir, en particulier pour protéger un producteur en cas d'inexécution par le contractant, comme nous le verrons plus en avant (voir ci-dessous, paras. 139-144).

40. Les parties à un contrat peuvent normalement, en vertu de la loi applicable, déterminer le type de dommages-intérêts qu'il est possible d'obtenir ainsi que leur montant, par le biais des stipulations contractuelles. Les parties peuvent limiter le montant des dommages-intérêts qu'il est possible d'obtenir et modifier le principe de réparation intégrale, par exemple en excluant ou en limitant les dommages-intérêts pour préjudice indirect.

41. Les parties peuvent également fixer à l'avance le montant des dommages-intérêts versés en cas de manquement. Ces clauses peuvent contribuer à réduire les frais de contentieux liés à la nécessité d'apporter la preuve du préjudice et de déterminer le montant de la réparation. En même temps, en particulier lorsque les clauses prennent en compte des valeurs et des frais que les tribunaux ne seront pas en mesure d'évaluer (par exemple, des préjudices immatériels, le coût des investissements effectués en se fondant sur une exécution correcte du contrat, etc.), ces clauses tendent à inciter à l'exécution.

42. Dans certains cas, si la loi applicable le permet, la fonction de pénalité prévaut et les parties se réservent le droit de demander des dommages-intérêts, et en sus, une pénalité. La liberté de fixer des pénalités pécuniaires en raison de l'inexécution peut cependant, dans certains systèmes juridiques, faire l'objet d'interdiction, de limitation ou être susceptible de révision. Selon la loi applicable, la liberté contractuelle peut se trouver limitée selon l'étendue des exclusions de responsabilité, selon que le manquement est essentiel ou non et que le comportement de la partie défaillante est intentionnel ou téméraire.

7. Intérêts et retards de paiement

43. Dans certains systèmes juridiques, les obligations de paiement d'une somme d'argent, correspondant notamment au prix des intrants, à celui des produits ou à l'indemnisation, sont combinées à l'obligation de payer des intérêts. Les intérêts sont souvent (mais pas toujours) prévus par le droit des contrats au niveau national et international en cas de retard de paiement d'obligations de sommes d'argent, notamment du prix¹⁸. Par conséquent, des intérêts sont dus dès lors qu'une partie exerce son droit à demander à faire un paiement différé, si cela est permis. Si l'autre partie choisit de mettre fin au contrat, les intérêts dus peuvent être déterminés en tenant compte du délai de retard de paiement et du temps nécessaire pour effectuer une opération de remplacement. Le paiement d'intérêts n'exige généralement pas d'apporter la preuve effective du préjudice subi par la partie lésée. Cependant, il ne limite en rien le droit de la partie lésée à demander une réparation pour le préjudice supplémentaire qu'elle aurait subi (par exemple, une indemnisation plus élevée du producteur au profit d'une institution de financement en vertu de clauses d'un contrat de financement qui étaient connues du contractant). Dans ce dernier cas, le producteur devra fournir des preuves spécifiques et le préjudice devra satisfaire aux critères habituels de prévisibilité et de certitude¹⁹. Aussi bien sur le plan national qu'international, la question se posera du taux d'intérêt qui devrait être applicable à des obligations de somme d'argent en cas d'inexécution.

B. Le rôle du comportement de la partie lésée

44. Les moyens sont exercés contre la partie défaillante. Mais, selon le droit applicable, le comportement de la partie lésée pourrait influencer sur l'accès à certains moyens, ne pas autoriser l'exercice de certains moyens, ou encore, réduire la portée des moyens. La partie lésée peut avoir contribué à l'inexécution (ce qu'on appelle dans certains systèmes juridiques la "négligence comparative" ou la "négligence concurrente")²⁰ ou ne rien avoir fait pour atténuer les effets négatifs de l'inexécution (dans de nombreux

18 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.9 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats commerciaux internationaux, à l'art. 78 de la CIVM.

19 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 7.4.3 et 7.4.4 des Principes d'UNIDROIT.

20 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.7 des Principes d'UNIDROIT.

systèmes juridiques, on parle de l'obligation d'atténuer le préjudice)²¹. Par exemple, si la partie lésée a contribué à l'inexécution, elle pourrait ne pas être fondée à demander la résolution ou l'exécution en nature, ou elle pourrait devoir assumer une partie des frais supplémentaires qui seront supportés par la partie défaillante pour exécuter son obligation. Cela peut entraîner une réduction du prix.

45. Le comportement de la partie lésée peut contribuer à l'inexécution de l'autre partie. C'est le cas, par exemple, lorsque la partie lésée ne s'acquitte pas d'obligations qui pourraient permettre d'atteindre le résultat escompté. Par exemple, la non-conformité du produit peut avoir été causée par de mauvaises pratiques agricoles et par une assistance insuffisante de la part du contractant, lequel avait pour obligation contractuelle de fournir des services techniques mais ne l'a pas fait. Lorsque la partie lésée exerce ultérieurement une action en indemnisation, sa propre contribution à l'inexécution peut réduire les dommages-intérêts qu'elle pourrait obtenir selon le degré de faute de chaque partie et le lien de causalité entre des actes ou omissions et une exécution défectueuse²². Afin de promouvoir la coopération et d'éviter un comportement opportuniste, certains systèmes peuvent limiter l'exercice des moyens lorsque la partie lésée a contribué à l'inexécution.

46. L'obligation de la partie lésée d'atténuer les conséquences de l'inexécution est largement consacrée tant dans les systèmes de droit interne que dans le droit international, bien qu'il existe des divergences. L'exécution de cette obligation implique normalement le droit de recouvrer les dépenses raisonnables engagées afin d'atténuer le préjudice dû à l'inexécution. Un manquement à une telle obligation, lorsqu'elle est reconnue par la loi, ne permet pas à la partie lésée d'avoir droit à la réparation intégrale de son préjudice ou de prétendre à la réparation du préjudice résultant de son propre manquement. Une attention spéciale est accordée aux opérations de remplacement effectuées en temps utile en vue de limiter le préjudice et d'empêcher qu'il ne s'aggrave avec la fluctuation des prix. L'obligation d'atténuer le préjudice se retrouve dans les contrats bilatéraux, mais aussi dans les contrats multipartites et connexes. Il est évident que pour les contrats multipartites et connexes, la portée et les objectifs de l'obligation d'atténuer le préjudice pourront varier, étant donné qu'un nombre plus important de parties pourraient être susceptibles d'adopter des mesures d'atténuation du préjudice.

21 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.8 des Principes d'UNIDROIT.

22 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.7 des Principes d'UNIDROIT.

C. Le droit à la correction de la partie défaillante

47. Les systèmes juridiques permettent souvent à la partie défaillante de tenter de remédier à l'inexécution avant qu'un moyen ne soit mis en œuvre. C'est généralement le cas lorsque l'exécution ou la correction de la défaillance interviennent après le délai prévu pour l'exécution, tandis que la correction, ou des prestations de remplacement, intervenant avant le délai prévu pour l'exécution sont permises encore plus largement par les systèmes juridiques internes et le droit international des contrats²³. Par exemple, le producteur est en général autorisé à remédier aux défauts si l'inspection des produits et la détection du défaut de conformité ont lieu avant la date fixée pour la livraison (voir Chapitre 3, paras. 135-143). Une fois expiré le délai prévu pour l'exécution, le droit à procéder à une dernière tentative d'exécution est reconnu par certains systèmes juridiques, mais non par tous. Lorsque ce droit est reconnu, il peut être conçu comme une condition pour demander à ce qu'il soit mis fin au contrat, et plus rarement pour exercer d'autres moyens. Il peut également être défini comme une garantie procédurale pour la partie défaillante, à qui une notification doit être adressée pour lui laisser une possibilité d'exécuter avant que la résolution ne soit déclarée. Lorsqu'il est admis par le droit applicable, le droit à une dernière tentative d'exécution pourrait prendre la forme d'un droit à réparer ou d'un droit à remplacer la prestation défectueuse lorsqu'une tentative antérieure de correction a échoué.

48. Lorsqu'il est reconnu, le droit à corriger par la partie défaillante suspend normalement le droit de la partie lésée de recourir à d'autres moyens que la suspension de l'exécution et la demande de dommages-intérêts pour le préjudice qu'elle a subi en dépit de la correction²⁴. La résolution ainsi que la réduction du prix peuvent donc être exclues. En outre, et sous réserve qu'il existe un droit à correction dans les limites décrites ci-dessus, le choix entre la réparation et le remplacement pourrait appartenir à la partie défaillante et non à la partie lésée, dans l'exercice de son droit à procéder à la correction.

23 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.1.4 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 37 de la CIVM.

24 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.1.4 des Principes d'UNIDROIT.

D. La renégociation

49. Alors même que les clauses du contrat allouent les risques et les responsabilités en cas d'une inexécution spécifique, les moyens prévus pourraient ne plus être adaptés aux intérêts des parties en raison de la survenance de circonstances et de faits nouveaux. La coopération après une inexécution est essentielle pour préserver les investissements matériels et immatériels. Par exemple, un contrat de production agricole pourrait établir que le manquement à une obligation donnée (par exemple, la non-obtention d'une certification pour un intrant, un procédé ou une production) entraînera la fin immédiate du contrat. En fait, les parties pourraient convenir ultérieurement que ce manquement est seulement provisoire étant donné que les frais engagés et les investissements réalisés seraient perdus s'il est mis fin au contrat. En même temps, le défaut d'obtention de la certification pourrait exiger une adaptation correspondante du contrat, les parties s'accordant sur la livraison de produits non conformes pour un marché autre que celui initialement indiqué. Elles pourraient aussi s'entendre sur l'adoption d'un plan de correction afin de permettre la certification pour de futures livraisons (voir Chapitre 2, para. 55). Dans ces circonstances, la renégociation peut être une occasion de protéger des investissements et d'assurer le maintien de la relation contractuelle.

II. Moyens pouvant être exercés par le contractant en cas de manquement du producteur

50. Les producteurs ont des obligations liées au respect de normes de produits et des obligations liées au respect de normes de processus. Concernant les produits, plusieurs obligations concernent directement leurs caractéristiques matérielles (la qualité, la quantité, la date de livraison) ou la rémunération correspondante (le prix, le moment du paiement) (voir Chapitre 3, para. 2). Les normes de produits se réfèrent à la fois aux produits et aux services, du fait que pour un grand nombre de produits (pour l'élevage et l'aquaculture), les contrats de production impliquent la fourniture de services plutôt que de produits (voir Introduction, paras. 8-12).

51. L'une des principales tâches qui incombe au producteur est d'assurer que la production respecte les normes de processus prescrites par le contrat ainsi que les bonnes pratiques agricoles (voir Chapitre 3, paras. 105-117). Les obligations liées au processus sont celles qui concernent le processus par lequel les biens sont produits (le procédé de production, la technologie utilisée, les conditions de travail). Certaines de ces obligations peuvent viser à faire en sorte que les produits aient les caractéristiques physiques souhaitées

(la quantité d'engrais et la façon de les employer, l'utilisation de pesticides, les conditions d'hygiène), tandis que d'autres obligations peuvent n'avoir qu'un rapport lointain avec la qualité du produit au sens physique et être plus étroitement liées à des attributs immatériels du produit ou du processus (le respect de normes environnementales et de développement durable, les bénéfices pour la communauté, les préoccupations concernant l'égalité hommes-femmes et les peuples autochtones) (voir Chapitre 3, para. 2). Des moyens autres que ceux liés à la non-conformité des produits peuvent être invoqués en cas de manquement à ces obligations.

52. Si les moyens pour inexécution d'une obligation liée au produit et les moyens pour inexécution d'une obligation liée au processus sont fondés sur des principes communs, la séquence des moyens peut être différente et certains moyens peuvent être exclus. Par exemple, alors que la résolution est normalement subordonnée au critère d'un manquement essentiel pour les obligations liées au produit, elle est généralement exclue pour les obligations liées au processus, les moyens visant dans ce cas plutôt à rétablir la conformité tout en maintenant la relation.

53. Dans la plupart des systèmes juridiques, le producteur est responsable des événements qui relèvent de son contrôle et il est exonéré dans le cas contraire. Le contrôle suppose le caractère prévisible ou évitable des empêchements (voir Chapitre 4, paras. 21-24). Si le producteur peut prévoir le risque qu'un événement puisse rendre l'exécution plus onéreuse, ou commercialement impraticable, le producteur en assumera le risque, à moins que le contrat ne prévoie expressément qu'il en est exempté en se référant à la force majeure ou à un autre cas d'exonération. En règle générale, les événements inévitables, quoique parfois prévisibles, comprennent certains phénomènes naturels (tels que les inondations, les gelées, les sécheresses et les tremblements de terre), les changements de réglementation au niveau national ou international, et les changements de prix et de structure du marché. De même, un événement rendant l'exécution plus onéreuse sera considéré comme relevant du contrôle du producteur s'il peut être évité en prenant des mesures, même si elles ont pour effet d'augmenter sensiblement le coût de l'exécution. Les événements pouvant être évités comprennent ceux qui exigent des mesures de précaution et des mesures de correction supplémentaires à partir du moment où l'empêchement est survenu. Lorsque la responsabilité du producteur est exonérée, il existe plusieurs options contractuelles: la résolution du contrat, des moyens fondés sur l'exécution (notamment le paiement du prix des intrants), la restitution (voir Chapitre 4 sur l'exonération de responsabilité en cas d'inexécution). En particulier, dans les contrats à long terme, où l'exemption peut être limitée à une seule

prestation, le recours à d'autres moyens (par exemple, au droit à l'exécution) pour les obligations liées au processus peut être particulièrement important.

54. Les moyens que le contractant peut mettre en œuvre vont du droit à l'exécution à la résolution, leur étendue et leurs modalités pouvant varier selon leur base juridique, selon qu'il s'agit de la loi applicable, de codes de conduite incorporés dans le contrat par les parties, de réglementations sectorielles lorsque les produits sont commercialisés dans le cadre de marchés réglementés ou de systèmes de certification. Les programmes privés prévoient souvent d'autres formes de sanctions fondées sur la réputation et la participation, allant de mises en garde à la perte de la qualité de membre, et l'inscription sur des listes noires ou des listes grises. Il est souvent possible de combiner différents moyens. Des dommages-intérêts, par exemple, peuvent être combinés à d'autres moyens ou utilisés à titre exclusif. La charge de la preuve sera fonction du moyen invoqué (voir ci-dessus, para. 34). Les sections suivantes présentent les principaux moyens dont le contractant pourra se prévaloir si un producteur n'exécute pas les obligations mises à sa charge dans un contrat de production agricole

A. Exécution en nature

1. Manquement à des obligations liées au processus

55. Les obligations liées au processus peuvent être plus ou moins étroitement liées à la conformité des produits et leur contenu différera selon le fournisseur (voir ci-dessus, para. 49). En ce qui concerne l'apport des intrants, ces obligations sont clairement liées à la conformité du produit, alors que pour les obligations liées à l'intérêt général ou à des normes sociales, le lien est plus lointain ou inexistant. Dans certains cas, l'inexécution peut compromettre la capacité de livrer des produits conformes, tandis que dans d'autres cas, le manquement peut ne pas avoir une influence importante sur l'exécution principale du producteur. Les moyens en cas de manquement à des obligations liées au processus tendent à maintenir la relation et nécessitent souvent la coopération de la partie lésée.

56. Lorsqu'il identifie des manquements quant à la fourniture des intrants par le producteur ou par des tiers (voir Chapitre 3, paras. 71-72), le contractant peut prendre des mesures sans avoir à attendre la livraison. Des moyens peuvent souvent être exercés avant que le défaut de conformité du produit ne se matérialise. Ils peuvent viser à obtenir réparation ou remplacement des intrants ou à modifier le processus de production afin d'assurer la conformité du produit malgré les intrants défectueux. Un manquement aux obligations liées au processus peut intervenir avant la

livraison du produit final, mais également après la livraison, par exemple, lorsque les informations exigées à des fins de traçabilité ne sont pas bien consignées et mises à la disposition du contractant ou de tiers (tels que des agents de certification) (voir Chapitre 3, para. 115). Le manquement peut également se produire après l'expiration du contrat, lorsque certaines obligations liées au processus survivent au contrat.

a) Droit à l'exécution

57. Les obligations liées au processus peuvent exiger du producteur qu'il procède à une série d'activités suivant une succession d'étapes jusqu'à l'achèvement du processus. Le contractant peut être fondé à exiger l'exécution afin d'assurer la conformité aux normes de processus. Il peut demander au producteur de respecter les bonnes pratiques agricoles, de se conformer aux instructions techniques figurant dans les manuels et de limiter les effets négatifs sur l'environnement. Faute de respect de ces obligations, le producteur pourrait ne pas obtenir la certification, ce qui compromettrait la valeur du produit final et sa qualité marchande. Dans le cadre du processus de production, le rôle important du contractant qui exerce le suivi, fournit des conseils et exerce un certain contrôle, exige la coopération et la communication entre les parties (voir Chapitre 3, paras. 118-123). Le droit à l'exécution peut concerner des activités particulières ou simplement transmettre des informations sur le processus ou le produit, notamment en ce qui concerne leur sécurité et leur qualité (voir Chapitre 3, paras. 42-59).

b) Mesures de correction

58. Des mesures de correction sont souvent demandées dès lors qu'une norme technique comportant des obligations liées au processus n'a pas été respectée. Des mesures de correction peuvent être exigées en vue de limiter les risques causés par le manquement, en plus de l'exécution ou de l'exécution de remplacement si l'émergence de risques fait apparaître que le comportement initialement convenu ne permet pas d'assurer la conformité. La demande de mesures de correction n'implique pas nécessairement que les manquements donneront lieu à un défaut de conformité de la production, puisqu'elle s'applique non seulement aux obligations liées au processus qui sont essentielles pour assurer la conformité du produit, mais aussi aux obligations qui sont sans rapport avec la non-conformité ou à la traçabilité du produit.

59. Lorsque des obligations liées au processus et se rapportant à la qualité ou à la sécurité ne sont pas respectées, le contractant peut être fondé à demander des mesures de correction. Des mesures de correction peuvent avoir des implications plus profondes et concerner la structure du processus de

production. Dès lors qu'un manquement a été décelé, le contractant peut demander au producteur d'apporter des modifications au processus de production afin de corriger les problèmes de qualité ou de sécurité. Ce moyen est souvent mentionné dans les conditions générales des grands distributeurs, et peut s'appliquer à l'ensemble des contrats concernés tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Les mesures de correction peuvent prendre la forme de plans d'action qui modifient le processus de production, l'utilisation des intrants ou le type de pratiques agricoles. L'adaptation du processus de production par un plan d'action peut permettre la livraison de produits conformes malgré le manquement. Pour autant qu'il soit possible de prévenir ou réduire le défaut de conformité, l'efficacité des actions de correction dépendra d'une intervention et d'une capacité de détection des risques ou des problèmes de qualité en temps utile. Ce moyen évite, à un stade précoce, le défaut de conformité des produits.

60. Pour ce qui est des obligations liées à la sécurité (voir Chapitre 3, paras. 57-59), les mesures de correction peuvent s'appliquer aux défaillances dans l'évaluation et dans la gestion des risques. Ces mesures visent à remédier aux problèmes constatés au niveau du processus de production lorsque la détection des risques a été inadéquate. Elles peuvent porter sur un défaut affectant la surveillance des risques et l'évaluation correcte de l'émergence de risques lorsque, par exemple, certains risques qui avaient été décelés par le producteur ne deviennent apparents qu'après que le contractant a procédé à une inspection dans le cadre d'un programme de gestion de la sécurité. De même, pour les obligations liées à la qualité (voir Chapitre 3, paras. 42-56), des mesures de correction peuvent servir à assurer le respect des normes de dénomination d'origine, d'indications géographiques portant sur d'autres aspects de la qualité.

61. Le contenu précis de la mesure de correction à apporter par le producteur est souvent déterminé en accord avec le contractant et, lorsqu'une certification est en jeu, avec l'agent de certification. Le producteur peut ainsi avoir à présenter un plan d'action en vue de modifier le processus à un point de contrôle essentiel, afin de traiter les causes d'un défaut de conformité potentiel. La coopération est nécessaire pour rendre la correction effective.

62. La mesure de correction la plus radicale est le remplacement de la personne dans le processus de production. Dans certaines circonstances, et après l'échec des tentatives du producteur pour remédier au problème, certains contrats permettent au contractant ou à des tiers désignés par celui-ci de remplacer le producteur à ses frais s'il devient clair que ce dernier ne pourra pas exécuter ses obligations contractuelles. En particulier dans le cadre des contrats d'élevage (et de façon limitée dans les contrats portant sur des

produits végétaux), ce moyen permet au contractant ou à un tiers de remplacer temporairement le producteur et de mener à bien l'activité en produisant directement dans les locaux du producteur.

2. Défaut de conformité du produit

63. L'une des principales obligations du producteur est de livrer des produits conformes (voir Chapitre 3, paras. 124-143). La conformité se réfère à la sécurité, à la qualité et à l'origine. La plupart des systèmes juridiques prévoient des règles subsidiaires pour ce qui est des moyens contractuels en cas de non-conformité. Le plus souvent, la partie lésée a le choix entre plusieurs mesures. Selon la loi applicable, le choix du moyen pour non-conformité pouvant être exercé par le contractant pourra dépendre d'un certain nombre de facteurs, notamment le moment auquel le défaut de conformité a été décelé, l'existence de marchés secondaires ou tertiaires et les effets négatifs vis-à-vis de tiers (tels que les consommateurs) qui pourraient exiger de différencier la sécurité de la qualité. En outre, la durée du contrat et la nature du cycle biologique du produit pourront affecter le choix du moyen et le degré de coopération qu'il implique.

64. Le défaut de conformité des produits et les risques associés à la production végétale ou animale peuvent survenir non seulement avant et au moment de la livraison, mais aussi après, pendant le processus de transformation à chacune des étapes de la chaîne ou au moment de la consommation. Les moyens pouvant être exercés en cas de défaut de conformité peuvent varier selon le moment auquel le défaut de conformité est décelé, la possibilité de corriger des défauts pouvant diminuer avec le temps. Une détection précoce lors d'une inspection peut permettre des corrections plus importantes, alors que la détection au moment de la livraison peut rendre les mesures de correction difficiles à appliquer, notamment pour les denrées périssables. Lorsque le défaut de conformité apparaît uniquement à un stade ultérieur, mais avant la livraison, le remplacement, plutôt que la réparation, peut être le moyen le plus approprié.

65. Des différences importantes concernant le choix des moyens peuvent émerger au moment de la détection. Sauf en cas d'inexécution anticipée, une détection à un stade précoce n'entraîne pas nécessairement le rejet des produits et les parties peuvent souhaiter conférer au producteur le droit de corriger les manquements. A l'inverse, lorsque le défaut de conformité est décelé au moment de la livraison, le contractant pourrait souhaiter se réserver le droit de refuser le produit et se prévaloir d'autres moyens selon la gravité du défaut de conformité, qui vont de la réparation à la résolution, en passant par le remplacement, la réduction du prix ou un déclassement de la qualité du

produit. Le refus en tant que tel ne représente pas strictement un moyen: c'est un droit dont le contractant peut se prévaloir pour accéder à d'autres moyens et suspendre le paiement du prix chaque fois qu'un paiement est subordonné à l'approbation des produits. Après le refus, le choix du moyen devrait prendre en compte la nature du contrat et les intérêts des parties. Sauf stipulation contraire au contrat, afin de préserver les investissements et la relation, notamment si elle est à long terme, la loi applicable pourrait exiger du contractant de demander d'abord la réparation et, uniquement si celle-ci n'est pas satisfaisante, de demander le remplacement du produit.

66. Il peut être conseillé aux parties de structurer les moyens en fonction du comportement du producteur après le manquement. Par exemple, un délai précis peut être imparti au producteur pour prendre des mesures de correction ou de réparation. Si, une fois le délai passé, le manquement persiste, le contractant devrait avoir le choix: soit accepter les produits non conformes et demander une réduction du prix; soit les refuser et se prévaloir d'autres moyens, à savoir le remplacement ou la résolution. Le paiement sera dû dans le premier cas (le remplacement) mais pas dans le second (la résolution).

67. En déterminant les moyens pour défaut de conformité du produit, il est conseillé d'examiner la disponibilité de marchés secondaires ou tertiaires sur lesquels des produits de remplacement pourront être achetés et des produits non conformes vendus. Cette possibilité affecte particulièrement l'exercice d'un moyen de remplacement et l'évaluation des dommages-intérêts correspondants. Elle peut également amener le contractant à déclasser les produits et à appliquer une réduction du prix en raison de la qualité inférieure des produits vendus sur un marché secondaire.

68. La non-conformité afférente à la qualité et celle concernant la sécurité peuvent être abordées différemment. La sécurité des denrées alimentaires et des aliments pour animaux est réglementée par la loi et par des normes privées, essentiellement d'application impérative (voir Chapitre 1, para. 45). Les normes de sécurité empêchent les producteurs de mettre sur le marché des produits dangereux et présentant des risques, y compris sur les marchés intermédiaires. Les contrats de production agricole ne peuvent déroger aux dispositions réglementaires qui rendent le producteur responsable du non-respect des normes de sécurité. Un contractant agissant contre le producteur du fait de produits dangereux ou présentant des risques devrait lui aussi se conformer aux dispositions réglementaires lorsqu'il vend les produits à des acheteurs en aval de la chaîne (voir Chapitre 3, paras. 57-59). Le choix des moyens est par conséquent conditionné par l'objectif de limiter les risques de préjudice envers des tiers en cas de défaut de conformité résultant d'un manquement aux normes de sécurité. Un délit ou une mise en jeu de la

responsabilité peuvent être évités par des mesures préventives. Par exemple, lorsqu'il a été constaté que des produits non conformes présentaient des risques, le contractant devrait pouvoir exiger que les produits soient traités pour réduire le risque à un niveau compatible avec les exigences de sécurité. Le recours à des marchés secondaires ou tertiaires peut être permis en cas de non-conformité à des normes de qualité, mais peut être exclu en cas de non-conformité à des normes de sécurité. Les dispositions réglementaires sont généralement moins rigoureuses en ce qui concerne la qualité, bien que les objectifs de protection des consommateurs en la matière puissent influencer sur le choix des moyens par le contractant. Lorsque la sécurité n'est pas en jeu, des mesures consistant à déclasser le produit et à fournir des informations claires aux consommateurs sont normalement suffisantes.

a) Mesures de correction

69. En cas de défaut de conformité des produits, le contractant peut estimer opportun de demander l'adoption de mesures de correction. Les mesures de correction peuvent se référer à la sécurité, à la qualité ou à la quantité. Elles concernent à la fois les causes, et les effets de la non-conformité. Bien que la correction pour manquement aux obligations liées au processus puisse être plus efficace si elle est demandée pendant le processus de production, il se peut que le manquement ne devienne apparent qu'au moment de l'inspection des produits finaux (non conformes), ou que le défaut de conformité soit dû à des facteurs externes indépendants du processus de production (par exemple, une infestation des produits après la production et juste avant l'inspection). Lorsqu'il identifie des risques graves de non-conformité des produits au moment de la livraison, le contractant peut souhaiter se réserver le droit de refuser les produits. Tout un éventail de mesures peut être prévu en cas de refus. Si les produits présentent un risque, le contractant peut être fondé en application du contrat à demander au producteur de supprimer ou de réduire les risques. Le traitement des risques des produits peut nécessiter de limiter les risques de sécurité alimentaire à des niveaux acceptables ou de détruire les produits conformément à des procédures respectueuses de l'environnement. L'éventail des mesures de correction est beaucoup plus étendu que les mesures de réparation.

70. Parmi les mesures de correction, l'information et l'étiquetage peuvent jouer un rôle important (voir Chapitre 3, para. 59). Par exemple, si un produit sans gluten ne respecte pas les normes applicables, en l'occurrence aux produits alimentaires sans gluten, le producteur pourrait devoir isoler les produits non conformes et apposer une étiquette de mise en garde contre le risque de présence de gluten dans le produit. Le contractant peut demander des compléments d'informations ou demander à modifier les renseignements

ou les étiquettes conformément aux mesures de correction prises en vue de limiter les risques.

71. Les mesures de correction peuvent comprendre plusieurs actions, comme examiner et déterminer les causes de défaut de conformité, recenser les mesures propres à empêcher des cas récurrents de défaut de conformité et modifier le processus de production en conséquence. Même au moment de la livraison, lorsque le défaut de conformité est dû à des manquements liés au processus, la partie lésée peut demander des mesures de correction concernant la conformité du produit et, en vue des livraisons futures prévues dans le cadre de relations à long terme, elle pourrait demander d'appliquer des mesures corrigeant les manquements liés au processus qui ont occasionné le défaut de conformité et pourraient se reproduire.

72. La définition par le contrat des mesures de correction devrait idéalement tenir compte du moment où le défaut de conformité est décelé. Lorsque des normes visent à la protection de tiers, notamment la protection des consommateurs, le but de la correction est d'éviter non seulement des préjudices économiques, mais aussi des dommages corporels pouvant être causés par l'introduction sur le marché de produits présentant un risque. Même au moment de la livraison, la correction est importante. De toute évidence, plus la détection intervient à un stade précoce, plus la correction peut être efficace. Lorsque la correction des produits n'est pas une solution viable, le producteur peut se voir demander de retirer ou de rappeler les produits (voir ci-dessous, paras. 77-80).

b) Réparation

73. Les cas où s'appliquent les mesures de réparation sont moins nombreux que pour les mesures de correction. La réparation porte sur le produit lui-même et ses défauts qui rendent le produit impropre à son usage ou présentant un risque. Elle ne porte pas sur les causes du défaut de conformité et n'est pas un moyen pour obtenir de la partie défaillante qu'elle apporte des changements à la gestion du processus de production. Lorsqu'il est décelé au moment de la livraison, le défaut de conformité peut dans certains cas être corrigé par la réparation. Par exemple, si le niveau de sécheresse ou d'humidité s'écarte des paramètres prescrits par la norme technique, le contractant peut se réserver le droit d'exiger que le produit soit soumis à un nouveau processus de séchage, aux frais du producteur. Ce moyen n'est cependant pas approprié lorsque le contractant a contribué à l'inexécution (par exemple, en ne fournissant pas l'assistance nécessaire pendant le processus de production). En outre, les parties peuvent s'entendre sur le partage des coûts de réparation.

c) *Remplacement*

74. Selon la loi applicable, lorsque la réparation n'est pas possible ou exige des efforts déraisonnables, le contractant peut souhaiter se réserver le droit de demander l'exécution en nature avec le remplacement des produits. Mais dans de nombreux contrats agricoles, le remplacement pourrait n'être pas une solution viable lorsque le producteur ne peut accéder de façon autonome au marché pour se procurer des produits de remplacement. La nature même des contrats de production agricole, qui implique la participation du contractant par des directives et un suivi durant le processus de production (voir Chapitre 3, paras. 118-123), semble effectivement difficile à concilier avec la substitution des produits par d'autres obtenus sur le marché. Le producteur pourrait, en revanche, devoir remettre au contractant d'autres lots de produits que lui-même a produits conformément aux exigences contractuelles et sous la supervision du contractant. Cela peut être le cas lorsque la production excède les quantités prévues au contrat et comprend à la fois des produits conformes et des produits non conformes, ce qui permet de remplacer les derniers par les premiers. Cela peut se produire, par exemple, lorsque le producteur est une coopérative ou un groupe de producteurs. Le contrat peut également prévoir la possibilité pour le contractant d'opter pour une transaction de remplacement et de demander des dommages-intérêts si le prix des produits obtenus est plus élevé ou s'ils sont de qualité inférieure.

75. Il peut y avoir une situation particulière lorsque le contractant conserve la propriété des animaux (ou, plus rarement, des cultures), et que le producteur a élevé les animaux du contractant et ses propres animaux en suivant les instructions du contractant. Dans ces circonstances, le contrat pourrait prévoir un remplacement croisé, à savoir le remplacement des animaux non conformes du contractant par des animaux conformes du producteur.

3. *Manquement à l'obligation de livrer le produit*

76. La livraison de produits non conformes diffère d'un défaut de livraison (voir Chapitre 3, paras. 124-143), le contenu du moyen (et de l'éventuelle séquence de moyens) pouvant différer de fait. Le défaut affectant la livraison du produit englobe l'absence totale de livraison, un retard de livraison, une livraison à une mauvaise adresse et une livraison partielle (incomplète). Dans

tous ces cas, le contractant peut avoir intérêt à demander l'exécution²⁵. L'exécution en nature n'est cependant pas possible dans certaines circonstances, eu égard à la nature périssable des denrées lorsque le retard de livraison réduit la valeur des produits à zéro, aux frais de conservation, selon la durée du retard et la nature des produits, et aux frais de transport, particulièrement en cas de livraison à une mauvaise adresse. Si ces éléments n'empêchent pas le droit à l'exécution²⁶, ce moyen pourrait revêtir une importance toute particulière lorsque les biens ont été produits en suivant des instructions précises ou en utilisant des intrants d'une qualité particulière qui les rend uniques ou difficiles à remplacer par d'autres produits.

77. La question de savoir s'il est opportun que le contrat confère au contractant le droit de refuser la livraison partielle et d'exiger la livraison complète, et dans quelle mesure ce droit peut être exercé, peut dépendre dans certains systèmes juridiques du caractère essentiel que peut accorder le contrat à l'intégrité de la livraison (par exemple, lorsqu'il était stipulé clairement dans le contrat que le contractant devait réexpédier la totalité de la cargaison à un client important à une date précise et essentielle).

B. Retrait du produit et rappel du produit

78. Les producteurs sont parfois tenus de participer à l'identification des produits dangereux ou présentant un risque, ou à la gestion des risques causés par ces produits, le contrat ou la loi applicable pouvant exiger qu'ils retirent ou rappellent leurs produits du marché. Les retraits concernent des produits qui ne sont pas encore arrivés sur le marché. Les rappels concernent des produits qui sont arrivés sur le marché et dont on estime qu'ils présentent un risque. L'évaluation des risques et la gestion de produits présentant un risque peuvent intervenir à différentes phases de l'exécution contractuelle. En général, quatre phases peuvent être distinguées: avant la livraison, au moment de la livraison, après la livraison mais avant l'expiration du contrat, et après l'expiration du contrat. Le retrait ou le rappel peuvent se révéler nécessaires à chaque phase. La décision peut être prise conjointement par le contractant et le producteur ou unilatéralement par ce dernier. Si le retrait ou le rappel du produit intervient après l'expiration du contrat de production agricole, la coopération des producteurs et des contractants avec d'autres participants de

25 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.2.2 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 46 de la CIVM.

26 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 50 de la CIVM.

la chaîne d'approvisionnement pourra être nécessaire pour procéder au retrait des produits dangereux du marché.

79. Les producteurs peuvent également avoir un rôle à jouer dans une procédure de rappel, non pas en tant qu'acteurs principaux en règle générale, mais en tant que co-participants si la procédure comporte des enquêtes de traçabilité concernant la phase de production. Un rappel des produits peut affecter les contrats de production agricole de diverses manières, et déclencher des mesures *ad hoc*:

- la procédure de rappel peut concerner un composant utilisé dans la chaîne agricole (par exemple, des semences présentant un risque). Dans ce cas, le contractant a pu se réserver le droit de demander au producteur de détruire des semences achetées, mais qui n'ont pas encore été utilisées ou encore, des produits cultivés à partir des semences;
- la procédure de rappel peut concerner des produits d'une chaîne de production en activité. Le rappel doit porter non seulement sur les produits mis à la disposition des consommateurs, mais aussi sur les produits qui n'ont pas encore été remis au contractant (retrait). Dans ce cas, le retrait et les rappels peuvent être associés;
- il peut être demandé au producteur de retirer des produits remis à un sous-traitant pour des opérations liées au processus (par exemple, lorsque le produit subit un processus de séchage dans les locaux du sous-traitant).

80. Le retrait et le rappel de produits peuvent être effectués volontairement par le producteur ou exigé par les autorités étatiques. Les contrats de production agricole peuvent traiter du retrait et du rappel dans les deux cas. Lorsqu'ils sont volontaires, ils peuvent être le résultat d'une décision indépendante du producteur ou d'une mesure demandée par le contractant par suite d'une inexécution, dans le cadre d'une procédure de rappel du produit. Le contractant peut demander un retrait et un rappel du produit dans le cadre des différents moyens expressément prévus au contrat en cas de défaut de conformité des produits. En général, le retrait et le rappel des produits ne présupposent pas une mise en jeu de la responsabilité, mais simplement que le produit pourrait présenter un risque. Il s'agit généralement de mesures fondées sur la coopération pouvant exiger l'intervention de nombreuses parties pour atteindre l'objectif recherché.

81. Lorsque le risque est décelé à une phase ultérieure de la production, alors que sa cause n'est connue qu'une fois que le produit ne relève plus du

contrôle du producteur, les stipulations du contrat ou les dispositions de la loi applicable peuvent prévoir que le producteur coopère à la procédure de retrait ou de rappel. Le retrait ou le rappel du produit peuvent concerner un composant ou un ingrédient (la tomate), les biens produites par un transformateur (des conserves de tomates) ou le produit final à la fin du processus de production (la sauce tomate). La pratique contractuelle suggère que les producteurs et leurs fournisseurs assument une obligation de coopérer avec les transformateurs et les distributeurs aux mesures visant à retirer ou rappeler des produits dangereux. Les bénéficiaires de ces obligations vont au-delà du contractant et comprennent tous les participants des chaînes d'approvisionnement.

C. Suspension de l'exécution

82. Dans la plupart des contrats de production agricole, le paiement du prix intervient après la livraison et l'inspection des produits (voir Chapitre 3, para. 124). Dès lors, la suspension du paiement est une mesure naturelle lorsque le producteur ne s'est pas acquitté pleinement de son obligation de livraison (en temps, lieu et quantité requis) ou de livrer des produits conformes. Dans ces cas, une mesure courante est de ne pas en prendre livraison, et donc de refuser les produits. Ne pas prendre livraison et suspendre le paiement sont des mesures qui vont de pair et se renforcent mutuellement. En effet, à partir du moment où le contractant accepte les produits et en prend livraison, le paiement ne peut plus être suspendu.

83. Lorsque des paiements anticipés sont prévus, leur suspension peut avoir pour effet d'inciter le producteur à s'acquitter de plusieurs obligations le long de la chaîne de production (notamment les obligations liées au processus), alors que la suspension du paiement du solde peut constituer une incitation suffisante pour une livraison conforme dans les délais prévus à la fin de la production.

84. La suspension par le contractant d'autres types de prestations, comme la livraison d'intrants matériels (par exemple, des semences ou des machines) ou immatériels (par exemple, une assistance technique) peut être plus difficile à mettre en œuvre dans la pratique (voir Chapitre 3, paras. 78-94). Le recours à ce moyen pourrait effectivement compromettre le processus de production et la réalisation des objectifs communs poursuivis par les parties. Néanmoins, particulièrement lorsque le degré d'interdépendance entre la fourniture des intrants et le processus de production est élevé et que les investissements sont onéreux et spécifiques à la relation entre les parties, le contractant peut préférer suspendre la fourniture des intrants (tels que l'assistance technique ou l'apport de semences spéciales) afin d'éviter des coûts irrécupérables et

limiter les conséquences de l'inexécution du producteur (par exemple, lorsque le producteur n'a pas respecté les prescriptions concernant la préparation du sol avant de planter les semences). Comme les obligations des parties sont interdépendantes (voir Chapitre 3, para. 3), la suspension de l'exécution peut être invoquée comme constituant l'inexécution initiale imputable à l'autre partie. Il est par conséquent recommandé d'établir clairement un calendrier d'exécution des prestations par les parties.

D. Réduction du prix

85. Selon la loi applicable, une diminution de prix pourra en principe être demandée en cas de non-conformité ou de livraison partielle du produit²⁷. Dans un cas comme dans l'autre, la loi applicable peut conférer au producteur le droit d'exécuter avant que le contractant ne soit fondé à réduire le prix. Les clauses contractuelles concernant la livraison partielle exigent parfois du contractant qu'il propose différentes solutions: ainsi, un délai supplémentaire, l'achat de produits sur le marché ou la réduction du prix.

86. Les critères pour la réduction du prix peuvent être définis contractuellement et incluent souvent une dimension de pénalité avec un ajustement progressif du prix selon la gravité de l'inexécution. Ces critères peuvent s'appliquer tant aux cas de livraison non conforme qu'en cas de livraison partielle. Le contractant est parfois autorisé par le contrat à réduire le prix sans aucune intervention du producteur ou de tiers. Cette procédure peut s'avérer particulièrement avantageuse pour le contractant lorsque le défaut de conformité des produits n'est pas apparent ou lorsque la présence du producteur n'est pas autorisée pendant l'évaluation du produit. Le droit interne de certains pays et les contrats-cadres établis par des organisations professionnelles exigent ou à tout le moins encouragent les bonnes pratiques en rendant obligatoire ou en recommandant la participation du producteur ou de tiers de confiance à l'évaluation du produit (voir Chapitre 3, para. 138).

87. La réduction du prix en cas de défaut de conformité des produits peut être combinée au déclassement du produit et à des dommages-intérêts. Dans ce cas, les dommages-intérêts ne couvriront pas la perte de valeur des biens (déjà incluse dans la réduction du prix) mais, selon la loi applicable, la perte du revenu que le contractant aurait tiré de la vente ultérieure (par exemple, lorsque le contractant s'était engagé à vendre des denrées alimentaires

27 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 50 et 51 de la CIVM.

certifiées à un détaillant et qu'il n'est plus en mesure de le faire en raison de l'inexécution du producteur). Selon les circonstances, ces dommages-intérêts peuvent également être demandés si le prix est réduit pour livraison partielle du producteur lorsque du fait de celle-ci, le contractant n'obtient pas le volume exigé par son client.

E. Résolution

88. Selon la loi applicable, la résolution peut dépendre du caractère essentiel de l'inexécution. Ce moyen peut être ouvert au contractant en réponse à un manquement à des obligations liées au processus, à un défaut de conformité et à un défaut de livraison. Selon le type d'obligation, le montant des investissements effectués par les parties avant qu'il ne puisse être mis fin au contrat et la possibilité effective pour la partie lésée de trouver d'autres solutions satisfaisantes sur le marché (qu'on appelle également des options de sortie), la résolution peut constituer une menace qui incitera à la conformité et encouragera les parties à respecter le contrat. Par exemple, dans le cadre d'une relation à long terme dans laquelle le producteur a réalisé des investissements importants (par exemple, pour une exploitation de production animale), alors que le contractant est l'un des seuls susceptibles d'acheter la totalité de la production, on peut supposer que le producteur fera tous les efforts nécessaires pour se conformer aux normes imposées de façon à ne pas "perdre le contrat". Cela peut aussi s'appliquer au contractant, par exemple si le producteur a atteint une capacité de production unique grâce à l'assistance technique apportée par le contractant et aux investissements dans de nouvelles technologies de production. Les paragraphes suivants traitent de la fin du contrat en lien avec différentes obligations mises à la charge du producteur.

1. Manquement à des obligations liées au processus

89. Les parties peuvent définir à l'avance ce qui constituera une inexécution, qu'elle soit liée au processus ou à d'autres aspects. Les moyens en cas de manquement à des obligations liées au processus visent généralement à assurer l'exécution et non à mettre fin à la relation. C'est la raison pour laquelle, dans la pratique, il est rare de mettre fin au contrat pour manquement à des obligations liées au processus, les parties pouvant toutefois incorporer des stipulations relatives à ce moyen, notamment lorsque l'inexécution risque d'entraîner la résolution du contrat de certification.

2. Défaut de conformité du produit

90. La livraison de produits non conformes (voir Chapitre 3, paras. 135-143) peut résulter d'un manquement essentiel lorsque le produit est impropre à un usage ordinaire et ne peut être utilisé à d'autres fins par le contractant. Dans pareil cas, selon la loi applicable, le contractant peut chercher à mettre fin au contrat tout en demandant des dommages-intérêts et la restitution. Lorsque la loi permet de mettre fin au contrat pour manquement essentiel, ce moyen peut être mis en œuvre immédiatement après le refus des produits ou l'échec des mesures de correction visant à remédier au défaut de conformité. Dans les clauses contractuelles, ce moyen arrive souvent à la fin de la séquence, après l'échec d'autres moyens. Afin d'éviter un recours opportuniste à des menaces de résolution, il est souhaitable que les parties définissent dans le contrat les situations dans lesquelles la résolution sera autorisée. Dans une autre perspective, les parties pourraient concevoir la séquence de moyens de façon incitative en vue de maintenir la relation et ne mettre fin au contrat qu'en ultime moyen.

3. Manquement à l'obligation de livrer le produit

91. Lorsque, en vertu de la loi applicable, il ne peut être mis fin au contrat qu'en cas de manquement essentiel, une simple livraison partielle pourrait être insuffisante. Conformément aux règles s'appliquant de façon générale aux ventes internationales, le contractant, par exemple, pourrait être fondé à mettre fin au contrat dans son ensemble uniquement si le manquement à l'obligation d'une livraison intégrale équivaut à un manquement essentiel²⁸. Le même principe pourrait s'appliquer à des retards de livraison ou à des livraisons à une mauvaise adresse, pour lesquels le refus de l'exécution pourrait être déraisonnable, à moins que les parties n'aient attaché une importance particulière à la date de livraison en raison des effets de tout retard éventuel sur l'activité économique du contractant, ou indiqué expressément dans des clauses contractuelles qu'un retard de livraison constitue un manquement essentiel. Selon la loi applicable, des dommages-intérêts pourraient être demandés par le contractant.

92. A l'inverse, une absence de livraison complète et définitive (notamment s'il y a eu des ventes hors contrat par le producteur) est

28 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 51(2) de la CIVM.

d'avantage susceptible d'être qualifiée par la loi applicable de manquement essentiel. Les contrats peuvent prévoir des moyens spécifiques en cas de vente parallèle d'intrants ou de produits finaux. La vente hors contrat est généralement (bien que pas toujours) considérée comme un manquement essentiel et de nature à entraîner la résolution du contrat (voir Chapitre 3, paras. 28-29). Les ventes hors contrat étant une source de préoccupation pour les contractants, elles font souvent l'objet de clauses pénales qui prévoient souvent la possibilité de mettre fin au contrat de ce chef.

F. Dommages-intérêts

93. Les dommages-intérêts sont déterminés par la loi applicable, à moins que les parties ne définissent leurs propres critères conformément aux principes posés par le droit des contrats. Il est relativement rare que les contrats de production agricole contiennent des clauses de dommages-intérêts pour l'inexécution du producteur et elles sont souvent associées au moyen de résolution. Elles tendent à être formulées dans des termes généraux et sans critères spécifiques pour en effectuer le calcul. On trouve des références à de tels critères dans les règles applicables aux bourses de produits agricoles. Les dommages-intérêts peuvent être un montant fixe, se rapprochant en cela d'une clause de dommages-intérêts libératoires. Ils prennent parfois la forme d'un acompte ou d'un dépôt versé par le producteur à la signature, et dans d'autres contrats, ils consistent en une indemnisation qui est déduite du prix (ou de toute autre somme due au producteur).

1. Manquement à des obligations liées au processus

94. Si les moyens en nature sont particulièrement importants s'agissant des obligations de processus mises à la charge du producteur (voir Chapitre 3, paras. 105-117), les dommages-intérêts peuvent avoir une fonction complémentaire. Par exemple, en cas de non-conformité aux normes de tests de sécurité des cultures, une correction pourrait être effectuée et le niveau adéquat de sécurité vérifié par un nouveau test du produit. La perte de valeur du produit étant évitée par la correction, il ne sera pas possible de demander des dommages-intérêts. Si toutefois il ressort du nouveau test que le risque de danger est réduit à un niveau qui permet la vente du produit, mais à l'exclusion de certains marchés ou de certains utilisateurs, des dommages-intérêts pourraient compléter des mesures de correction spécifiques afin de couvrir la perte de valeur marchande. En outre, si le contractant devait engager des frais pour exercer des mesures de correction, il pourrait demander à être remboursé au titre de dommages-intérêts accessoires au producteur responsable de l'inexécution.

95. Le manquement à des obligations liées au processus peut donner lieu à des produits non conformes dont la valeur marchande sera inférieure à celle prévue. Dans pareils cas, il est probable qu'un juge ou un arbitre statuant sur une demande de dommages-intérêts accorde réparation de cette perte de valeur. Même lorsqu'un manquement lié au processus n'altère pas la conformité du produit (par exemple, le fait de ne pas avoir respecté des normes sociales), le contractant peut être fondé en vertu du contrat ou autrement par la loi applicable à demander des dommages-intérêts pour atteinte à sa réputation (qui pourrait être justifiée, par exemple, par une perte de bénéfices lors de transactions ultérieures) au regard de la politique de respect des normes de processus établies par l'entreprise. Dans de tels cas toutefois, cette demande d'indemnisation pourrait être contestée par le producteur du fait que le lien entre le manquement et l'atteinte portée à la réputation est souvent incertain ²⁹.

2. Déficit de conformité du produit

96. Des dommages-intérêts peuvent être demandés en cas de défaut de conformité du produit (voir Chapitre 3, paras. 42-61), que ce soit à titre exclusif ou combinés à d'autres moyens. Chaque fois que la valeur résiduelle n'est pas nulle (par exemple, lorsqu'il existe un marché sur lequel les produits peuvent être vendus ou lorsque le contractant peut les utiliser autrement, par exemple comme aliments pour les animaux), les dommages-intérêts peuvent jouer un rôle semblable à la réduction du prix et ne peuvent dès lors pas être combinés à celle-ci. Si la valeur résiduelle est très faible, le contractant peut souhaiter ne pas payer le prix et résoudre le contrat. Ou encore, le contractant peut vouloir opter pour un achat de remplacement sans chercher à mettre fin au contrat. Selon la loi applicable, le contractant peut être fondé à demander la différence entre le prix prévu au contrat et le prix de remplacement (s'il est supérieur). Il se peut également, dans certains systèmes juridiques, que le prix du marché soit déterminant, quel que soit le prix de l'opération de remplacement. Dans le contexte spécifique des contrats de production agricole, selon la loi applicable, le prix du marché peut tenir compte des caractéristiques propres à la relation contractuelle, notamment sa dimension nationale ou internationale.

97. Les dommages-intérêts combinés à d'autres moyens diffèrent selon que le contractant demande l'exécution en nature (telles que des mesures de

29 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.3 des Principes d'UNIDROIT.

correction, la réparation ou le remplacement) ou cherche à mettre fin au contrat. Si des mesures de correction ou la réparation ont été mises en œuvre, mais que les produits livrés ne sont toujours pas conformes aux normes de qualité et de sécurité exigées par le contrat, le contractant peut être fondé à demander des dommages-intérêts en réparation de la perte de valeur (voir ci-dessous, para. 87). Une indemnisation pour les pertes de volume et de bénéfices de revente peut également être demandée. Les systèmes juridiques diffèrent toutefois quant à la possibilité de quantifier ces pertes et aux critères à appliquer à cet effet. Si le contractant n'a pas demandé la correction, la réparation ou le remplacement des produits défectueux, mais qu'il a demandé à ce qu'il soit mis fin au contrat et conclu une transaction de remplacement, alors les dommages-intérêts seront généralement évalués au regard de l'achat de remplacement de produits conformes. En effet, selon la loi applicable, le contractant a normalement droit à la différence entre le prix prévu dans le contrat de production agricole et le prix prévu dans le contrat de remplacement s'il est supérieur. Cette forme d'évaluation des dommages-intérêts est couramment utilisée sur le marché des denrées alimentaires. Le contractant peut effectuer des achats de remplacement sur un marché secondaire ou dans le cadre de relations en cours avec d'autres producteurs. En effet, les contractants établissent souvent une relation contractuelle analogue avec plusieurs producteurs pour des produits identiques. Dans d'autres cas, le contractant signe le contrat de production agricole avec un groupe de producteurs ou une coopérative et cette inexécution unique est couverte par une vente compensatoire par d'autres participants du groupe.

98. La loi applicable peut exiger qu'une transaction de remplacement ait lieu de manière raisonnable et sans retard injustifié³⁰. Si le prix fixé dans le contrat de remplacement est supérieur uniquement en raison d'un retard excessif voire intentionnel, il pourrait ne pas pouvoir servir de référence pour évaluer les dommages-intérêts. Dans ces circonstances, les tribunaux pourraient se référer aux prix du marché en vigueur, s'ils peuvent être obtenus. La règle serait la même que celle applicable en l'absence de transaction de remplacement.

99. Lorsque le contractant n'opte pas pour une transaction de remplacement, si les règles relatives aux ventes internationales sont applicables, le contractant peut être indemnisé du préjudice subi pour défaut de conformité du produit en fonction de la différence entre le contrat et le prix du marché (par exemple, la valeur marchande des produits au lieu de livraison). Un

30 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 75 de la CIVM.

contractant peut en outre préférer ne pas révéler l'existence et la valeur de la transaction de remplacement. Par exemple, il peut décider de ne pas révéler le nom de ses fournisseurs de remplacement. Dans ces circonstances, les contractants pourront préférer se référer au prix du marché, même si cela peut parfois donner lieu à une réparation incomplète. La référence aux prix du marché (parfois combinée à des transactions de remplacement) est assez courante dans le cadre des règles applicables aux bourses de produits agricoles.

100. Mais il se peut, dans certains cas, que la référence aux prix du marché ne soit guère utile, par exemple, lorsque la production est relativement spécialisée et qu'il n'existe pas de marchés secondaires ou tertiaires. Cet aspect peut être pour les parties une incitation supplémentaire à s'entendre sur des clauses pénales contractuelles (voir ci-dessous, paras. 102-104).

101. Outre les mesures décrites ci-dessus, le contractant peut être fondé à demander des dommages-intérêts accessoires (par exemple, liés aux dépenses engagées pour conserver des produits non conformes jusqu'à ce qu'ils soient détruits ou restitués au producteur). Selon la loi applicable, les parties peuvent convenir que le contractant pourra également être indemnisé pour le préjudice indirect, à savoir la perte des bénéfices attendus de la revente des produits sur le marché. Dans certains cas, les parties peuvent convenir d'exclure la possibilité d'obtenir des dommages-intérêts pour le préjudice indirect.

3. Manquement à l'obligation de livrer le produit

102. Les dommages-intérêts pour les manquements affectant l'obligation de livraison (voir Chapitre 3, paras. 124-143) peuvent suivre une autre voie si le contractant demande (et obtient) une exécution en nature. En cas de retard de livraison, les dommages-intérêts ne couvriront normalement que le retard, notamment d'éventuelles pertes de bénéfices liées à de meilleures possibilités de revente au moment où la livraison était due. La même règle s'applique généralement lorsque la livraison dans les délais est seulement partielle (c'est-à-dire lorsque les produits restants sont livrés ultérieurement), ou lorsque la livraison dans les délais est effectuée à une mauvaise adresse et que les produits sont remis ultérieurement à l'adresse prévue. Lorsqu'il est mis fin au contrat et que le contractant est libéré de son obligation de paiement, le contractant peut normalement recouvrer la différence entre le prix indiqué dans le contrat et le prix du marché des produits au moment de la résolution (s'il est supérieur). Cette situation est assez semblable à celle examinée dans le cadre de la résolution en cas de défaut de conformité des produits (voir ci-dessus, paras. 85-87).

G. Pénalités, amendes et listes noires

103. Les systèmes juridiques nationaux diffèrent quant à l'admissibilité d'amendes et de pénalités dans le droit des contrats. En raison de leur fonction de sanction, les pénalités sont à distinguer des clauses de dommages-intérêts libératoires (voir ci-dessus, para. 37). Sans qu'il existe nécessairement une corrélation avec les dommages survenus, les pénalités sont souvent définies comme une somme à payer par le débiteur (pénalité pécuniaire), soit un montant fixe, soit un pourcentage de la valeur totale de la production, soit, parfois, un pourcentage à déduire du prix final. Dans ce derniers cas, la clause pénale prévoit une règle spéciale pour la réduction du prix, comme nous l'avons vu plus haut (voir paras. 82-84). Les pénalités peuvent également être de nature non pécuniaire lorsqu'elles nuisent à la réputation de la partie défaillante.

104. Lorsqu'elles sont admises par la loi, des pénalités pécuniaires peuvent être prévues en cas de manquement lié au processus, de défaut de conformité des produits, d'absence de livraison ou de plusieurs de ces raisons. Notamment pour ce qui est des manquements aux obligations liées au processus, les pénalités visent à inciter le producteur à respecter les exigences lorsque le défaut de conformité peut accroître le risque de conséquences plus graves dues au manquement (par exemple, le fait de ne pas bien entretenir les installations ou de ne pas suivre de bonnes pratiques agricoles, ce qui peut compromettre la qualité du produit). Dans d'autres cas, les contrats peuvent prévoir des sanctions non pécuniaires (par exemple, des clauses interdisant au débiteur de conclure de nouveaux contrats avec le contractant). Ces sanctions sont normalement liées à des formes de manquements particulièrement graves. Elles suivent souvent une "période de grâce" au cours de laquelle le producteur conserve la possibilité de réparer son manquement et le contractant conserve parfois le pouvoir de décider de la durée de l'interdiction de renouveler le contrat. Les interdictions contractuelles de renouvellement du contrat peuvent être considérées comme des outils permettant de garder le contrôle sur l'accès des producteurs à une chaîne d'approvisionnement, notamment lorsque les contractants visent à en limiter l'accès aux producteurs capables de respecter certaines normes de production. Cette pratique montre comment les moyens prévus au contrat peuvent avoir des incidences bien au-delà de la relation contractuelle.

105. Les pénalités peuvent être de nature non pécuniaire. Dans certains cas, les contractants peuvent décider d'établir une "liste noire" de producteurs défaillants et de diffuser cette information sur le marché concerné. Dans ce cas, c'est l'accès au marché dans son ensemble, et pas seulement à une chaîne d'approvisionnement donnée, qui est en jeu. Du fait de son impact

significatif sur l'activité du producteur, ce mécanisme constitue souvent un moyen de dissuasion très efficace.

H. Comportement du contractant et demandes de réparation

106. Le comportement négligent du contractant en cas de manquement du producteur peut restreindre les moyens ouverts et leur contenu. Selon la loi applicable, l'obligation de donner des instructions peut imposer au contractant un devoir de coopérer afin de résoudre des problèmes communs et de prévenir les conséquences négatives d'un manquement du producteur (voir Chapitre 3, paras. 118-123). La loi applicable peut exclure certains moyens ou réduire le montant des dommages-intérêts qu'il est possible d'obtenir, en tenant compte du moment où le manquement a eu lieu et de ses conséquences. Le contractant, en fournissant des conseils et des instructions au producteur tout au long de la durée du contrat de production agricole (voir Introduction, paras. 38-39), peut influencer sur le choix du moyen lorsque des problèmes surviennent au moment de la fourniture des intrants ou ultérieurement, lorsque des intrants sont utilisés pour la production.

107. Le contractant peut être tenu de coopérer avec le producteur non seulement pendant la phase de production, mais aussi au moment de la livraison, lors de la vérification de la conformité (voir Chapitre 3, para. 125). Par exemple, si des règles relatives aux ventes internationales sont applicables, le contractant qui n'a pas inspecté les marchandises et dénoncé en temps utile tout défaut de conformité pourrait ne pas pouvoir se prévaloir d'un quelconque moyen (notamment l'exécution en nature, la réduction du prix et des dommages-intérêts)³¹. En outre, s'il a une excuse raisonnable pour ne pas avoir respecté son obligation de dénoncer le défaut de conformité, le contractant pourra réduire le prix et demander des dommages-intérêts, sauf pour le gain manqué, sans toutefois être fondé à demander l'exécution en nature (telle que la réparation et le remplacement des marchandises)³². Le contractant peut être tenu de collaborer avec le producteur même après l'expiration du contrat dans le cadre de procédures de rappel des produits ou d'autres obligations liées à la traçabilité.

108. Selon la loi applicable, le contractant peut être tenu de coopérer avec le producteur pendant le processus de production afin d'assurer la conformité du

31 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 38 et 39(1) de la CIVM.

32 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 44 de la CIVM.

produit final. L'obligation de coopérer avec le producteur qui incombe au contractant revêt une importance toute particulière lorsque les intrants sont directement fournis par le contractant ou par un tiers agissant sous le contrôle du contractant (il se peut, par exemple, que le contractant ait fait preuve de négligence en choisissant le fournisseur des intrants) (voir Chapitre 3, paras. 64-72). Le contractant qui livre des intrants non conformes peut être déchu du droit de demander des mesures telles que la résolution ou des opérations de remplacement, selon la loi applicable. L'obligation de coopérer du contractant, lorsqu'elle s'applique, devient encore plus importante au moment où survient un défaut d'exécution par le producteur et que les parties doivent trouver une solution fondée sur la coopération. Selon la loi applicable, le manquement à l'obligation de coopérer peut empêcher le contractant de demander à ce qu'il soit mis fin au contrat ou de recourir à un moyen dont il disposerait autrement. Le manquement à l'obligation de fournir des instructions ou le fait de fournir des instructions contribuant à la non-conformité des produits peut réduire le montant des dommages-intérêts auxquels le contractant peut prétendre³³. Comme nous l'avons vu plus haut dans le présent chapitre (voir ci-dessus, paras. 41-43), plusieurs systèmes juridiques, mais pas tous, imposent au contractant une obligation d'atténuer les conséquences du manquement du producteur. Lorsqu'une obligation d'atténuer le préjudice n'est pas reconnue, plusieurs formes de coopération par la partie lésée peuvent se fonder sur les principes généraux du droit des contrats, comme l'obligation de coopérer de bonne foi. Lorsqu'elle est reconnue, l'atténuation peut donner lieu à l'adoption de mesures de correction par le contractant ou par un tiers aux frais du producteur.

109. L'atténuation vise souvent à résoudre des problèmes durant le processus de production, qui sont susceptibles de compromettre la conformité du produit final. Le contractant pourrait devoir intervenir, éventuellement avec l'aide d'un tiers, pour remédier aux défaillances apparaissant lors du programme de gestion de la qualité ou de la sécurité afin de ne pas compromettre la certification du produit final (voir Chapitre 3, paras. 60-61). Le contractant peut également intervenir en cas d'intrants défectueux fournis par le producteur ou par un tiers auquel il est lié contractuellement (voir Chapitre 3, paras. 71-72). Dans la plupart des cas, le contractant s'acquittera de son obligation en exerçant des efforts raisonnables pour atténuer les conséquences de l'inexécution. Toutefois, les objectifs de sécurité, les tiers, et la nécessité de se conformer aux réglementations publiques sont autant

33 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.7 des Principes d'UNIDROIT.

d'aspects pouvant exiger un engagement accru du contractant aux efforts d'atténuation des risques de sécurité créés par l'inexécution, ou n'ayant pas été empêchés en raison de celle-ci. Il est recommandé aux parties de préciser dans le contrat le contenu et la portée d'une telle coopération par le contractant, ainsi que les contributions de tiers.

110. En cas de livraison de produits non conformes, le contenu de l'obligation d'atténuer peut dépendre du type de défaut. Lorsque ce dernier est lié à la sécurité, le contractant peut être tenu de prendre des mesures raisonnables en vue de réduire ou de supprimer les risques suscités par le défaut de conformité et de coopérer pour corriger les causes du défaut. Mais lorsque celui-ci ne peut être corrigé, l'atténuation peut nécessiter la coopération des parties en vue de la substitution du produit ou d'opérations de remplacement. L'acceptation de produits non conformes peut être subordonnée au remboursement des frais encourus pour atténuer les risques (par exemple, en les déduisant du prix final).

111. L'atténuation peut également concerner des problèmes de qualité. Dans ce cas, il pourra être nécessaire de se tourner vers des marchés secondaires ou tertiaires pour écouler des produits qui ne répondent pas aux attentes, mais peuvent tout de même être vendus. L'atténuation doit être raisonnable et prendre en compte l'éventuelle influence exercée par la livraison d'intrants non conformes par le contractant sur le manquement du producteur. Les différences selon que l'atténuation porte sur des manquements liés à la sécurité ou sur des manquements liés à la qualité peuvent également être définies contractuellement par les parties.

III. Moyens pouvant être exercés par le producteur en cas de manquement du contractant

112. De même que pour les moyens pouvant être exercés par le contractant, les moyens dont un producteur peut se prévaloir en cas de manquement du contractant peuvent servir deux objectifs principaux: corriger ou ajuster les effets résultant de l'inexécution du contractant afin de permettre la réalisation de l'objectif du contrat ("mesures fondées sur la coopération"); ou indemniser la partie lésée ou supprimer les conséquences du manquement ("mesures compensatoires"). Le rôle des mesures fondées sur la coopération est particulièrement pertinent pour les manquements concernant des obligations non pécuniaires et, dans tous les cas, pour les obligations présentant un degré élevé d'interdépendance (notamment les obligations de somme d'argent). Les mesures fondées sur la coopération sont particulièrement importantes pour assurer le respect des prescriptions réglementaires. En outre, les contrats à long terme ayant nécessité des investissements spécifiques considérables et

prévoyant la participation à des programmes de gestion de la qualité et de la sécurité exigent une coopération importante, notamment en cas de défaut de conformité qui requiert la résolution conjointe des problèmes.

A. Droit à l'exécution

1. Retard dans le paiement du prix

113. Le droit au paiement du prix (voir Chapitre 3, paras. 144-163) n'est pas soumis aux restrictions de faisabilité ou de coûts qui s'appliquent à l'exécution en nature d'obligations non pécuniaires³⁴. Une demande formelle de paiement suffira normalement à faire exécuter le droit du producteur à recevoir le prix. Selon la loi applicable, la demande formelle peut être faite directement par la partie lésée, par l'intermédiaire d'une procédure judiciaire ou arbitrale ou d'un autre mécanisme de règlement des différends. Si la demande demeure non satisfaite, selon les circonstances et la loi applicable, le producteur pourra obtenir l'exécution forcée du jugement ou de la sentence et demander la saisie des biens du contractant.

114. Une autre solution (ou une solution complémentaire) peut consister à recourir à des mécanismes de garantie. La loi peut accorder davantage de protection au droit au paiement du producteur lorsque le contractant conserve la propriété des produits agricoles (comme, les animaux), par exemple, en conférant au producteur une sûreté de premier rang sur les produits appartenant au contractant (lait, cultures, animaux, etc.) ou sur les revenus issus de leur vente à des tiers, si le contractant les a déjà vendues. L'émission d'une lettre de crédit par une banque en faveur du producteur et dans l'intérêt du contractant est un autre moyen de protéger le droit au paiement du producteur. Les garanties bancaires peuvent toutefois être onéreuses et ne sont pas courantes dans ce contexte.

2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)

115. Lorsque le contractant s'engage à livrer des intrants (voir Chapitre 3, paras. 63-72), le manquement à cette obligation peut constituer un défaut de livraison ou une livraison d'intrants non conformes. Trois situations sont à distinguer selon le moment de l'inexécution du contractant en ce qui concerne l'apport des intrants et la détection de leur non-conformité.

34 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 7.2.1 et 7.2.2 des Principes d'UNIDROIT.

116. La première situation concerne la détection du défaut de conformité au moment de la livraison des intrants. Le producteur peut être dans une meilleure position pour inspecter les intrants et signaler rapidement tout défaut de conformité (et il en a normalement l'obligation contractuelle). Si le manquement est une livraison incomplète, une livraison tardive ou une absence de livraison et que cela a des répercussions sur le processus de production, le producteur peut avoir l'obligation d'en informer le contractant dans les meilleurs délais. Cette notification peut également s'accompagner d'une demande d'instructions adressée au contractant au sujet des mesures à adopter en vue d'atténuer les conséquences d'un manquement. Selon la possibilité réelle d'obtenir des intrants équivalents sur le marché, le producteur peut insister sur l'exécution en nature ou le remplacement par le contractant, ou opter pour une transaction de remplacement avec un tiers. Certains contrats demandent expressément au producteur de prendre des mesures pour ces transactions de remplacement.

117. La seconde situation concerne les cas de défaut de conformité des intrants qui ne peuvent être constatés qu'après la livraison des intrants, mais avant la livraison de la production par le producteur. Il arrive parfois que le caractère inadéquat d'une semence, la nocivité d'un engrais et les risques que présente un aliment pour les animaux, par exemple, ne deviennent apparents qu'après la livraison, pendant le processus de production. Dans ce cas, le fait de prévenir rapidement le contractant, de lui demander des instructions et, enfin, de prendre les mesures qui s'imposent pourrait corriger le processus de production touché par les intrants défectueux. Dans les contrats d'élevage, lorsque des animaux sont livrés au producteur, le contractant en conserve généralement la propriété tout au long de la durée du contrat. Selon la loi applicable et les circonstances, le producteur a la possession du bétail en tant que gardien ou dépositaire des animaux, chargé de prodiguer des soins aux animaux. C'est la raison pour laquelle plusieurs contrats d'élevage stipulent que le producteur informera immédiatement le contractant "de tout écart constaté par rapport aux normes acceptables". En outre, si le taux de mortalité dépasse le taux établi dans le contrat, le producteur devra généralement en aviser immédiatement le contractant et présenter les carcasses à des fins d'inspection dans les meilleurs délais convenus entre eux (par exemple, dans les 24 heures suivant une inspection rapide par le contractant). En cas de dépassement des seuils du taux de mortalité, la valeur des animaux morts peut être déduite du prochain paiement dû au producteur.

118. Enfin, il se peut que le manquement du contractant concernant les intrants n'apparaisse qu'après l'achèvement du processus de production, lorsque le producteur livre le produit final et que le contractant ou ses

représentants l'inspectent afin d'en évaluer la conformité. Remédier à un défaut de conformité à un stade aussi tardif peut être plus difficile. Comme il est probable que le défaut de conformité des intrants se traduise par un défaut de conformité du produit, la principale question est la coordination des moyens pouvant être exercés par le producteur en cas de manquement du contractant, avec les moyens dont dispose le contractant en cas de manquement du producteur. Quel que soit l'équilibre trouvé, il convient, au moment de décider du moyen, de préserver les investissements et la relation à long terme.

119. Dans le cadre des différents moyens prévus par la loi, le producteur peut avoir intérêt à demander l'exécution en nature (telle que la réparation et le remplacement) lorsqu'il existe une forte interdépendance entre la fourniture des intrants et la production et que le marché offre des débouchés limités. Mais lorsque les intrants sont facilement remplaçables et qu'il n'existe pas une telle interdépendance, le producteur peut préférer à la place une transaction de remplacement combinée à des dommages-intérêts.

120. Les intrants peuvent être fournis par un tiers sur la base d'un contrat connexe conclu avec le contractant (voir Chapitre 3, para. 72). Un fournisseur livre les intrants au producteur (bénéficiaire) en vertu d'un accord avec le contractant (stipulant). Le tiers peut être une entreprise privée, une organisation non gouvernementale ou une institution publique, notamment une agence du Gouvernement. Le contractant peut ensuite revendre les intrants au producteur, ou encore le producteur peut avoir la qualité de "tiers bénéficiaire" du contrat entre le contractant et le tiers. Les conditions afférentes à la qualité de tiers bénéficiaire et les droits et les moyens dont le producteur peut se prévaloir à ce titre seront fonction de la loi applicable, et peuvent inclure un droit à l'exécution directement opposable au fournisseur des intrants.

121. Indépendamment des droits du producteur, le cas échéant en tant que tiers bénéficiaire, le contractant sera fondé à surveiller la façon dont le fournisseur des intrants exécute ses obligations, à fournir des instructions et à utiliser les moyens contractuels pour prévenir toute inexécution ou y remédier. Les moyens pouvant être exercés contre le fournisseur des intrants comprennent l'exécution en nature, la réparation et le remplacement, ou des mesures de correction. L'exercice de ces moyens par le contractant peut être nécessaire à l'exécution par le producteur, tandis que le défaut de les exercer alors qu'il y serait tenu pourrait, selon la loi applicable, être une cause d'exonération pour le manquement du producteur. La question de savoir si le producteur a droit à une indemnisation non seulement du contractant, mais également du tiers pour les frais encourus en raison du manquement de ce dernier, reste ouverte.

122. La situation est différente lorsque le contractant, le producteur et le fournisseur des intrants ont signé un contrat multipartite. Dans ces cas, selon la loi applicable, aussi bien le contractant que le producteur devraient pouvoir demander l'exécution en nature au fournisseur des intrants.

3. Manquement à l'obligation de prendre livraison de produits conformes

123. L'exécution en nature de l'obligation de prendre livraison est particulièrement importante lorsque les produits sont sujets à une détérioration rapide (par exemple, des denrées hautement périssables), lorsqu'ils présentent un risque élevé de contamination (par exemple, une production animale particulière) ou comportent des frais de stockage (par exemple, des produits forestiers) (voir Chapitre 3, para. 135).

124. Lorsque le défaut de prise de livraison constitue un manquement du contractant et non une mesure en réponse au manquement du producteur (par exemple, en cas de produits non conformes), le producteur a normalement le droit d'exiger que le contractant prenne livraison des produits, à moins que la prise de livraison ne soit impossible ou qu'elle exige des efforts déraisonnables³⁵. Ce résultat peut être obtenu, par exemple, en stockant les produits dans l'entrepôt d'un tiers indépendant en présence d'une autorité publique, pour le compte et aux frais du contractant.

125. Lorsque les frais de conservation sont élevés ou que les produits sont sujets à une détérioration rapide, la loi applicable peut exiger du producteur qu'il prenne des mesures raisonnables pour vendre les produits, et qu'il conserve (en partie) les revenus issus de la vente pour couvrir les dépenses engagées à cet effet³⁶. Certaines lois confèrent au producteur le droit de garder un montant égal au prix non payé et aux dommages-intérêts. La possibilité pour le producteur de revendre les produits en temps utile peut influencer sur la détermination des dommages-intérêts (voir ci-dessous l'obligation d'atténuer le préjudice aux paras. 147-150).

35 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.2.1 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 62 de la CIVM.

36 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 88(2) de la CIVM.

B. Suspension de l'exécution

126. Le producteur peut également tenter d'inciter le contractant à une exécution spontanée en suspendant sa propre exécution. L'efficacité d'un tel moyen dépend des circonstances et du type d'exécution suspendue. Selon l'importance de la prestation concernée du producteur dans l'organisation de l'activité de production (par exemple, lorsque les investissements sont indispensables pour la production), la suspension par le producteur pourrait représenter une menace très efficace. Par exemple, si les intrants fournis par le contractant ne sont pas conformes, l'interruption de la production par le producteur aurait des effets plus importants qu'une suspension du paiement des intrants car le lien entre les intrants et le processus de production est beaucoup plus fort qu'entre les intrants et le paiement du prix des intrants.

127. Dans la pratique toutefois, les effets d'une suspension de l'exécution peuvent être limités. Le producteur n'a souvent pas le pouvoir économique de menacer d'exercer un moyen ou pourrait ne pas y recourir, parce qu'une interruption de la production ou des investissements correspondants serait incompatible avec le calendrier de production. Les parties pourraient également convenir de limiter le droit du producteur de suspendre l'exécution en cas de manquement du contractant. En effet, selon le contrat et la loi applicable, le droit du producteur de suspendre l'exécution pourrait être limité à des situations précises, par exemple: lorsque des intrants non conformes sont susceptibles de donner lieu à des productions non conformes; lorsque la production dépend fortement d'un type spécifique d'intrants fournis par le contractant; ou encore lorsque le producteur n'est pas en mesure d'obtenir raisonnablement des intrants de substitution ou de prendre d'autres mesures raisonnables visant à réduire les conséquences de tout défaut de conformité. Dans tous les cas, la coopération nécessite le partage d'informations avec le contractant afin d'encourager des mesures de correction par la partie la mieux placée pour les adopter.

128. Une fois la production réalisée, la suspension de la livraison par le producteur peut représenter un outil efficace au vu des conséquences que pourrait avoir un retard de livraison, que ce soit la détérioration des produits ou des frais de conservation. En outre, si, comme c'est souvent le cas, l'exécution principale par le contractant (le paiement du prix) est due bien après l'exécution par le producteur, les principes juridiques relatifs à la contravention anticipée (si elle est reconnue par la loi applicable) limiteront le

recours à la suspension de l'exécution uniquement aux cas de contravention essentielle (anticipée)³⁷.

129. Les avances de paiements contractuels pour financer ou cofinancer la production peuvent représenter un cas spécial (voir Chapitre 3, paras. 87-91). Si le producteur n'a pas d'autres sources de financement ou si les coûts qu'il doit assumer pour accéder à d'autres financements sont déraisonnables, la suspension de la production peut représenter un moyen utile en cas de retard du contractant pour financer la production. Le contrat pourrait permettre au producteur de suspendre l'exécution lorsque celle-ci dépend strictement d'un financement attendu sans empêcher (dans la mesure du possible) l'accomplissement du programme de production (par exemple, le producteur pourrait être autorisé à ne pas réaliser les investissements spécifiques qui étaient prévus tout en poursuivant l'activité de production ordinaire).

C. Résolution

130. Lorsque, en vertu de la loi, il ne peut être mis fin au contrat qu'en cas de manquement essentiel (voir ci-dessus, para. 24), les parties peuvent préciser le type de manquement qui leur permettra de se prévaloir de ce moyen ultime. Dans les contrats de production agricole, le choix des manquements pour lesquels il est normalement possible de mettre fin au contrat dépend: a) du rôle de la conformité à des normes particulières pour l'accomplissement du programme de production et d'une éventuelle certification (qui peut, le cas échéant, concerner les intrants fournis par le contractant); b) des conséquences prévisibles de l'inexécution et de la possibilité de les corriger ou de les limiter (par exemple, la possibilité d'obtenir un autre financement si le contractant ne le fournit pas); et c) de la mesure dans laquelle le contractant s'écarte du comportement demandé (par exemple, l'étendue du retard de paiement ou le degré de non-conformité des intrants fournis).

131. Dans certains cas, le droit du producteur de dénoncer le contrat en cas de manquement du contractant est traité par une clause résolutoire globale, couvrant tous les manquements des parties à leurs obligations contractuelles. D'autres contrats de production agricole établissent une distinction entre les clauses résolutoires concernant les manquements du contractant et celles concernant les manquements du producteur. La pertinence de la résolution

37 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.4 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 71 de la CIVM.

dépend principalement du type d'inexécution en cause. Les sous-sections suivantes examinent la résolution par le producteur résultant de différents types d'inexécution du contractant.

1. Défaut de paiement

132. Lorsque la loi restreint la résolution aux cas de manquement essentiel, le caractère essentiel ou non du défaut de paiement dépend principalement du moment auquel le paiement est dû et de la durée du retard.

133. Pour le producteur, le facteur temps influe sur la fonction et l'utilité de la résolution. Si le paiement est intégralement dû avant ou pendant la production (voir Chapitre 3, paras. 159-163) et que l'inexécution devient essentielle avant que le producteur ait procédé à (tous) ses investissements, la résolution du contrat permettra au producteur de ne pas mener à bien des investissements qui seront difficiles à réutiliser dans d'autres transactions de remplacement ou de réduire au minimum des dépenses irrécupérables. Toutefois, si le paiement est dû après la production mais avant la livraison, et que le manquement devient essentiel alors que le produit peut être utilisé pour d'autres transactions sur le marché, la résolution permettra au producteur de chercher d'autres débouchés, mais n'empêchera pas les investissements. Enfin, si le paiement du prix est dû après la livraison, comme c'est souvent le cas, le producteur n'aura généralement aucun intérêt à la résolution du contrat, n'ayant pas d'obligations en suspens dont il pourrait être libéré. Dès lors, le producteur pourrait préférer demander le paiement du prix, des intérêts et d'éventuels dommages-intérêts avant la résolution, ou à la place de celle-ci (voir ci-dessous, paras. 135-140).

134. Une contravention anticipée crée une situation légèrement différente. Même lorsque le paiement n'est pas dû durant la production, des circonstances concrètes pourraient suggérer que le contractant ne s'acquittera probablement pas du prix (ou d'une partie importante de celui-ci), soit parce qu'il l'a affirmé, soit par exemple, parce qu'il est devenu insolvable sans apporter les assurances adéquates d'un futur paiement³⁸. Si des assurances ne sont pas données dans un délai raisonnable, eu égard également à la nature (périssable ou non) des produits, le producteur peut demander à ce qu'il soit mis fin au contrat afin d'être libéré de ses obligations contractuelles, et soit

38 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.4 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 71 de la CIVM.

suspendre ou modifier autrement le processus de production, soit le poursuivre et vendre les produits sur le marché.

135. Pour les contrats à livraisons successives et, de façon plus générale, pour les contrats à long terme couvrant plusieurs récoltes, saisons ou cycles de vie de produits agricoles ainsi que pour les productions animales, la loi applicable peut prévoir que la résolution n'est possible que si l'inexécution d'une livraison permet raisonnablement de penser qu'une inexécution essentielle des autres livraisons interviendra³⁹. Cela peut être le cas, par exemple, si le contractant connaît d'importantes difficultés financières qui pourraient le mener à la faillite. La nature exceptionnelle de la résolution est cohérente dans ce cas avec la nature du contrat et le degré de coopération envisagé par les parties, alors que de plus grandes facilités pour mettre fin au contrat pourraient inciter à un comportement opportuniste (par exemple, face à la résolution par le producteur, le contractant pourrait tenter de mettre à la charge de ce dernier l'ensemble du coût des investissements et des intrants).

136. Lorsque le démarrage de la production dépend d'avances de paiements (par exemple, le contractant ayant imposé des investissements spécifiques financés par lui) (voir Chapitre 3, paras. 87-91), un retard de paiement peut entraver fortement la capacité du producteur à exécuter le contrat et compromettre l'ensemble de l'opération. Si le producteur dispose d'autres sources de financement, la loi applicable peut exiger qu'il les utilise tout en lui donnant la possibilité de demander des dommages-intérêts accessoires pour les dépenses engagées. S'il ne dispose pas d'autres sources de financement, le producteur peut souhaiter renégocier l'accord initial, cette mesure pouvant être préférable à la résolution du contrat si les parties souhaitent maintenir la relation. Par exemple, si l'absence de financement empêche de réaliser certains investissements destinés à obtenir une nouvelle certification en matière d'agriculture durable, le producteur pourrait avoir un intérêt légitime à pouvoir rendre sa production non certifiée, et à être indemnisé pour le préjudice subi. Lorsque toutes les mesures fondées sur la coopération ont échoué, la résolution du contrat peut être le moyen de dernier ressort.

39 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 73(2) de la CIVM.

2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants conformes

137. Il est rare que les parties mettent fin au contrat pour manquement à l'obligation de fournir des intrants conformes. En raison de leur intérêt mutuel à maintenir le contrat, elles donneront la priorité dans la plupart des cas à des mesures de correction sans chercher à résoudre le contrat, moyen qui est généralement utilisé lorsque la fourniture d'intrants conformes devient impossible.

3. Manquement à l'obligation de prendre livraison de produits conformes

138. En cas de manquement du contractant à son obligation de prendre livraison, la résolution du contrat peut jouer un rôle important en ce sens qu'elle libère le producteur de son obligation de livraison (voir Chapitre 3, paras. 124-143), ce qui lui permet de revendre les produits sur le marché. Lorsque la loi exige que cette possibilité soit subordonnée à un manquement essentiel, il doit y avoir soit un refus exprès d'exécution (équivalent à un manquement intentionnel), soit un retard important à prendre livraison entraînant un risque de détérioration rapide des produits et des frais de conservation (voir ci-dessus, paras. 23-27). Le producteur évaluera très probablement la possibilité de dénoncer le contrat, en tenant compte de l'existence de marchés secondaires et de la possibilité d'y accéder en temps utile.

139. Dans le cas de contrats à long terme, lorsqu'un manquement essentiel à l'obligation de prendre livraison concerne une seule livraison (d'une production végétale ou d'un groupe d'animaux) ou la livraison d'une seule saison dans le cadre d'un contrat conclu pour plusieurs saisons, la possibilité de mettre fin au contrat pourrait être limitée par la loi aux cas où le manquement est tel qu'il laisse raisonnablement penser qu'il y aura un manquement essentiel lors d'une future exécution⁴⁰. Sinon, la résolution partielle peut être possible, de manière à n'affecter que la livraison en question et le paiement correspondant.

40 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 73 de la CIVM.

4. Manquement à l'obligation d'acheter la totalité de la production (ou un pourcentage de la production)

140. L'intérêt que peut avoir le producteur à mettre fin au contrat en cas de manquement du contractant à son obligation d'acheter la production (en totalité ou un pourcentage fixe) (voir Chapitre 3, paras. 24-41) dépend de la possibilité pour le producteur d'accéder à d'autres débouchés sur le marché et de maintenir sa position dans la même chaîne d'approvisionnement après la résolution. En effet, à moins que la loi applicable et le système judiciaire ne privilégient de façon effective l'exécution en nature des obligations (tant de prendre livraison que de payer le prix), l'objectif du producteur sera de réduire les conséquences du défaut du contractant en vendant les produits qui n'ont pas été pris dans le cadre d'une opération de remplacement, avec la possibilité, si elle est admise, de demander des dommages-intérêts pour le manque à gagner et autres préjudices indirects. Face à un tel choix, le contractant peut, de son côté, être tenté de recourir à des mesures de rétorsion et empêcher le producteur d'accéder à la chaîne d'approvisionnement en contractant avec d'autres opérateurs. Les incitations à obtenir une situation plus avantageuse dans le cadre d'une relation bilatérale sont à mettre en regard des avantages à assurer une position stable dans la chaîne d'approvisionnement globale.

141. Une situation particulière peut se produire si l'inexécution survient à la fin d'une récolte ou d'une saison dans le cadre d'un contrat à long terme. Dans ce cas, la résolution du contrat par le producteur peut être lourde de conséquences du fait qu'elle le privera de la possibilité de fournir des produits pendant plusieurs années ou plusieurs saisons. La suspension de l'exécution (voir ci-dessus, paras. 125-128) et la résolution partielle peuvent alors représenter des moyens plus adéquats. Le producteur peut cependant souhaiter dénoncer l'intégralité du contrat s'il ne peut plus raisonnablement espérer de futurs achats par le contractant et que lui-même a d'autres (ou de meilleures) possibilités sur le marché.

D. Dommages-intérêts

142. Bien que toute inexécution qui n'est pas due à un cas d'exonération puisse donner lieu à une demande de dommages-intérêts, aussi bien les conditions que les conséquences juridiques de l'inexécution du contractant peuvent varier. Les sous-sections suivantes examineront cette question en tenant compte de la manière dont la résolution, la restitution et les dommages-intérêts peuvent être combinés.

1. Retard de paiement

143. Le défaut de paiement du prix (voir Chapitre 3, paras. 159-163) donne la possibilité au producteur de demander des dommages-intérêts. Les retards de paiement qui représentent une contravention au contrat peuvent constituer une pratique commerciale déloyale, et être sanctionnés en conséquence. La plupart des systèmes juridiques prévoient l'allocation d'intérêts comme mesure systématique en cas de paiement tardif d'une somme d'argent, et les parties peuvent habituellement définir plus précisément les taux d'intérêts et autres pénalités possibles. Dans la pratique toutefois, il est très rare de trouver de telles clauses dans les contrats de production agricole. De longs délais de paiement et l'absence de pénalités pour retard de paiement peuvent être considérés comme des pratiques abusives ou déloyales qui exacerbent la dépendance du producteur à l'égard du contractant. Certains systèmes juridiques ont introduit des règles impératives pour les contrats agricoles, portant sur des délais maximums, la charge de la preuve et les sanctions (telles que l'application de taux d'intérêts plus élevés). Des règles semblables existent dans des codes de conduite et des guides de bonnes pratiques, afin de décourager les retards excessifs. Ces règles visent à protéger la partie faible au contrat.

2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)

144. Lorsque le contractant n'exécute pas son obligation de fournir des intrants conformes (voir Chapitre 3, paras. 63-94), le producteur est fondé à demander des dommages-intérêts. Dans des relations de coopération stables et à long terme, les dommages-intérêts n'ont pas une place prépondérante. Les parties cherchent à trouver une solution à leurs problèmes plutôt qu'à obtenir une réparation. Il est rare que des dommages-intérêts soient demandés pour remplacer l'exécution de la fourniture des intrants, à moins que le producteur ne soit contraint de trouver des intrants sur le marché et ne réclame la différence entre le prix convenu et le prix payé dans le cadre de l'opération de remplacement. En règle générale, les dommages-intérêts seront combinés à d'autres moyens, notamment des mesures de correction, la réparation et le remplacement. L'objectif est de mettre le producteur dans une position équivalente à celle dans laquelle il se serait trouvé si des intrants conformes avaient été livrés. Selon la loi applicable, lorsque le manquement est essentiel (par exemple, le défaut de livraison par le contractant des intrants convenus empêche matériellement le producteur d'exécuter ses obligations), le producteur pourra dénoncer le contrat et demander des dommages-intérêts. La

règle générale pour cumuler résolution du contrat et dommages-intérêts s'appliquera (voir ci-dessus, paras. 94-96).

3. Manquement à l'obligation de prendre livraison de produits conformes

145. Le défaut de prise de livraison par le contractant (voir Chapitre 3, paras. 135-143) recouvre plusieurs situations qui diffèrent quant au choix du moyen – demander l'exécution ou dénoncer le contrat – et quant au préjudice occasionné. En particulier, une prise de livraison tardive ou une prise de livraison à la mauvaise adresse sont normalement compatibles avec le maintien du contrat. Dans de tels cas, le producteur pourrait demander à être remboursé des frais éventuels de stockage, de conservation et de transport des produits qui auront été engagés pour permettre la prise de livraison tardive ou à la bonne adresse, et ainsi que tous autres frais afférents à ces opérations (par exemple, des frais d'assurance supplémentaires). Le retard de paiement du prix ainsi que le retard de prise de livraison peuvent donner lieu au paiement d'intérêts, lorsque ce moyen est disponible (voir ci-dessus, para. 40).

146. Outre les frais susmentionnés, le préjudice subi par le producteur pourrait inclure d'autres pertes accessoires ou indirectes découlant du manquement et, en particulier, les frais engagés pour la conservation et la revente des produits. Outre les gains manqués, le producteur pourrait être fondé à demander un dédommagement pour d'autres dommages (par exemple, résultant d'un paiement tardif intervenu après la vente compensatoire), lesquels, si la loi applicable ou le contrat le permettent, pourront représenter une juste estimation de l'indemnisation au titre du préjudice indirect. Lorsque le producteur demande l'exécution en nature de l'obligation du contractant de prendre livraison, les dommages-intérêts pourraient comprendre tous les frais engagés pour conserver les produits dans cette attente. Toutefois, une cause d'action spécifique peut être requise pour demander le paiement du prix et les intérêts courus lorsque le paiement n'est pas affecté par la demande de prise de livraison. Si le contractant ne prend pas livraison et dénonce illicitement un contrat à long terme, le producteur pourrait souhaiter recouvrer le montant des investissements spécifiques qu'il a réalisés (par exemple, en biens d'équipement ou pour adapter les installations) lorsque ceux-ci ne pourront pas être réutilisés dans le cadre d'opérations futures.

147. En outre, si le contractant refuse de prendre livraison en invoquant de façon infondée ou frauduleuse le défaut de conformité des produits (voir Chapitre 3, para. 142), ce sera à lui d'assumer les conséquences du manquement intentionnel. Selon la loi applicable, ces conséquences incluront

habituellement les préjudices imprévisibles, et, en cas de manquement essentiel, la résolution, si elle est préférée à l'exécution en nature de l'obligation de prendre livraison. Il se peut que des tiers (par exemple, des agents de certification) aient contribué à la fraude, auquel cas les tiers deviennent responsables des préjudices occasionnés au titre de la responsabilité contractuelle ou délictuelle. Il peut y avoir un refus illicite non intentionnel (voir Chapitre 3, para. 143), par exemple, en cas d'erreur commise par un tiers chargé de la certification, si un tiers est engagé par le contractant. Lorsque le contrat de certification est signé directement par le producteur, comme c'est souvent le cas, il est important de décider qui doit assumer les conséquences d'une erreur de l'agent de certification, notamment si l'agent de certification a été imposé ou recommandé par le contractant.

4. Dommages-intérêts libératoires et clauses pénales

148. Dans les contrats de production agricole, les clauses de dommages-intérêts libératoires pourraient utilement s'appliquer aux manquements par le contractant. Les petits exploitants peuvent pâtir lourdement des retards de paiements des contractants, et il arrive que ces derniers profitent indûment de la dépendance des producteurs. C'est la raison pour laquelle des amendes ou d'autres pénalités sont parfois prévues par le droit interne en cas de retards de paiement injustifiés.

E. Comportement du producteur et demandes de réparation

149. Dans certains systèmes juridiques, lorsque le manquement du contractant n'est pas intentionnel, un devoir de coopération de la part du producteur peut aider à maintenir la relation et préserver les investissements réalisés. Lorsqu'elle est reconnue, l'obligation de coopérer peut influencer sur la qualification de l'inexécution, son étendue et ses conséquences. Par exemple, dans le cas de l'obligation faite au contractant de choisir et de fournir les intrants (voir Chapitre 3, paras. 63-94), le producteur peut être tenu par le contrat ou par la loi applicable de communiquer au contractant toute information pertinente (par exemple, la maladie d'animaux se trouvant dans les locaux du producteur où le contractant doit faire une nouvelle livraison d'animaux). Selon la loi applicable, le fait que le producteur n'ait pas communiqué ces informations pourrait réduire ou exclure la responsabilité du contractant.

150. Comme on l'a vu, la loi applicable peut conférer au producteur une obligation d'atténuer le préjudice en cas de manquement du contractant. L'obligation d'atténuer le préjudice est particulièrement pertinente lorsque le contractant ne fournit pas les intrants, fournit des intrants non conformes,

n'accepte pas les produits ou les refuse à tort. Les systèmes juridiques ne prévoient pas tous une obligation d'atténuer le préjudice, mais ils imposent en général à la partie lésée d'agir de façon à limiter les conséquences négatives d'une inexécution⁴¹.

151. Lorsque le contractant manque à son obligation de fournir les intrants, il se peut que le producteur, afin d'atténuer le préjudice, soit contraint de recourir à des transactions de remplacement pour se procurer des intrants sur les marchés. En cas de livraison d'intrants non conformes, le producteur peut se voir demander d'adopter des mesures de correction en vue de traiter le défaut de conformité, par exemple, adapter le processus de production aux intrants non conformes. En général, lorsque le contractant n'accepte pas le produit final, le producteur devrait vendre les denrées périssables. Les systèmes juridiques diffèrent quant à la qualification de cette revente. Dans certains systèmes juridiques, le producteur a la possibilité de revendre ces produits, sans y être contraint. Dans d'autres systèmes juridiques, la revente est considérée nécessaire pour atténuer le préjudice, mais uniquement dans la mesure où elle est commercialement raisonnable. L'opération de remplacement effectuée par le producteur peut, par conséquent, influencer sur le calcul des dommages-intérêts ou être considérée comme une atténuation.

152. Dans certaines situations, le producteur devrait procéder à une vente compensatoire, sans réclamer paiement du prix. Ce serait certainement le cas lorsqu'un délai d'attente pourrait compromettre sa capacité de délivrer, par exemple, en cas de denrées périssables⁴². Exiger le paiement du prix pourrait alors être inapproprié alors que le producteur pourrait ne pas pouvoir prétendre à un dédommagement intégral des coûts de conservation si ceux-ci avaient pu être évités⁴³. Le producteur pourrait avoir l'obligation de prendre toutes les mesures raisonnables pour vendre les produits et de tenir le contractant informé de ces mesures⁴⁴. Selon les circonstances, notamment dans le cas d'une structure de marché particulière (par exemple, une demande très concentrée), la taille du producteur et sa capacité commerciale, ces

41 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.8 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 77 de la CIVM.

42 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 88 de la CIVM.

43 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.8 des Principes d'UNIDROIT et, pour les contrats de vente internationaux, à l'art. 77 de la CIVM.

44 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 88 de la CIVM.

mesures pourraient ne pas permettre une vente compensatoire, ou bien seulement une vente permettant de dégager un faible bénéfice. Comme le producteur peut avoir besoin d'assistance pour accéder à un marché pour effectuer une vente compensatoire, certains contrats multipartites prévoient à cet effet une collaboration avec des organismes spécialisés. Afin de savoir si une transaction de remplacement est possible, il faudra tenir compte de toutes les stipulations éventuelles du contrat interdisant la cession des produits par le producteur, même si elles ont été refusées par le contractant ou si ce dernier n'en a pas pris livraison. De telles stipulations sont relativement habituelles lorsque la production comporte l'utilisation d'intrants d'une qualité particulière ou de droits de propriété intellectuelle détenus par le contractant (voir Chapitre 3, paras. 95-104). À l'inverse, le simple fait que le contractant soit le propriétaire des produits agricoles (productions végétales ou animales) n'empêche pas une vente à l'initiative du producteur si elle vise à atténuer des pertes irréversibles. Chaque fois que le producteur doit prendre des mesures raisonnables pour vendre les produits, selon les circonstances, il peut être porté à retirer sa demande de paiement et à mettre fin au contrat. Comme nous l'avons vu ci-dessus, ce choix affecte l'évaluation du préjudice.

153. La possibilité pour le producteur de recourir à une vente compensatoire peut également affecter le choix des moyens et l'évaluation du préjudice dans d'autres circonstances, lorsque les frais de conservation ne sont pas déraisonnables ou que les produits ne sont pas sujets à détérioration rapide. Dans ce cas, à condition que le manquement du contractant soit essentiel (par exemple, en cas de retard déraisonnable affectant la prise de livraison et le paiement), le producteur peut décider de mettre fin au contrat et tenter de vendre le produit sur le marché secondaire. Il est vivement recommandé de définir dans le contrat ce qui constitue une atténuation raisonnable en cas de manquement du contractant.

CHAPITRE 6

DUREE, RENOUVELLEMENT ET RESILIATION

1. Les questions relatives à la durée, au renouvellement et à la résiliation du contrat sont de la plus grande importance pour les contrats de production agricole, étant donné que ces contrats supposent par leur nature même qu'au moins l'une des parties sera amenée à exercer une activité continue ou périodique. Il est, par conséquent, essentiel pour les parties de savoir dès le début à quel moment leur relation contractuelle commence et à quel moment elle prend fin. Une autre question tout aussi importante est de savoir comment mettre un terme à la relation contractuelle avant sa date d'expiration ou comment la renouveler lorsqu'elle prend fin.

2. Il est conseillé aux parties de traiter expressément de ces questions dans leur accord. En effet, pour ce qui est de la durée, du renouvellement et de la résiliation du contrat, le droit interne se limite habituellement à quelques règles de base, comme imposer des durées minimum ou maximum ou exiger un préavis écrit en cas de résiliation. Tout autre aspect devra être convenu entre les parties selon le cas d'espèce.

3. Lorsqu'elles définissent la durée de leur contrat, les conditions de sa résiliation et de son éventuel renouvellement, les parties devraient prendre en compte le fait que ces questions sont dans une large mesure liées les unes aux autres. Par exemple, plus la durée du contrat est courte, plus il est nécessaire de prévoir dans le contrat son éventuel renouvellement à la date d'expiration. A l'inverse, plus la durée est longue, plus il est nécessaire de prévoir le droit de l'une ou l'autre partie de résilier le contrat de façon anticipée.

I. La durée des contrats

4. Les contrats de production agricole contiennent couramment des dispositions expresses relatives à la durée du contrat et celles-ci peuvent même être imposées par la loi. Lorsqu'elles déterminent la durée de leur contrat, les parties doivent tenir compte du cycle de production des produits concernés, ainsi que de leurs obligations financières. Ces dernières sont

particulièrement pertinentes lorsque le producteur, pour exécuter ses obligations, doit effectuer des investissements à long terme, comme l'achat de machines spéciales ou la construction de nouvelles installations. Pour être économiquement viables, de tels investissements nécessitent que la relation contractuelle entre le producteur et le contractant soit suffisamment longue (voir Chapitre 2, para. 112 et Chapitre 3, para. 76).

5. Les clauses relatives à la durée peuvent être rédigées de diverses manières, par exemple en fixant un nombre de jours calendaires, de mois ou d'années à compter d'une date donnée, ou une période précise entre une date donnée et un événement ou même entre deux événements donnés. Les parties peuvent également fixer une durée du contrat qui dépendra de l'exécution de leurs obligations.

A. Contrats à “court terme” ou contrats à “long terme”

6. De manière générale, les contrats de production agricole peuvent être de courte durée, celle-ci étant généralement exprimée en nombre de mois ou en référence à une saison culturale, ou structurés comme un contrat à long terme, que ce soit en indiquant une période de plusieurs années ou simplement en ne précisant aucune date de fin.

7. Les parties choisissent une option en particulier en fonction de la nature des produits agricoles concernés et de leur volonté d'être liées pendant une courte période ou une période plus longue. Les contrats à court terme pour des productions telles que les légumes et les grandes cultures sont généralement conclus sur une base annuelle ou saisonnière, alors que des produits tels que le thé, le café, la canne à sucre et le cacao peuvent nécessiter des contrats de plus longue durée. De même, les contrats d'élevage et de commercialisation de productions animales sont généralement prévus pour durer pendant une certaine période. Plus généralement, les parties préféreront un contrat de plus longue durée lorsqu'elles souhaitent établir une relation solide et durable, particulièrement au vu de la nécessité pour le producteur de réaliser des investissements à long terme.

8. Les contrats de production agricole à long terme donnent lieu, par leur nature même, à une relation fondée sur la confiance entre les parties et à une obligation continue de coopérer de façon à permettre à chacune des parties de s'acquitter dûment de ses obligations. Les conséquences en sont importantes, par exemple au regard du droit du contractant de résilier unilatéralement le contrat (voir ci-dessous, paras. 32-35), du droit éventuel de l'une ou l'autre partie de mettre fin au contrat pour perte de confiance (voir ci-dessous,

paras. 36-37), et des moyens spéciaux auxquels les parties peuvent recourir en cas de changement de circonstances (voir Chapitre 4, paras. 32-33).

B. Durée minimum et durée maximum imposées par la loi

9. Dans certains systèmes juridiques, les contrats de production agricole doivent avoir une durée minimum, qui sera souvent liée au cycle de production. La durée maximum du contrat peut aussi être limitée. Dans pareil cas, la durée de tout contrat conclu pour un nombre d'années supérieur au seuil fixé sera automatiquement réduite à la durée prescrite par la loi applicable. D'où l'importance pour les parties, lorsqu'elles négocient un contrat de production agricole, de vérifier si le droit applicable prévoit des limitations de durée.

10. Lorsque la production doit se faire sur des terres louées, la relation entre le contrat de production agricole lui-même et le contrat de bail des terres est un autre aspect à prendre en considération (voir Chapitre 3, para. 74). Cette question peut être traitée expressément par le droit interne, qui disposera par exemple que le contrat de production ne peut être conclu pendant une durée supérieure à celle prévue dans le contrat de bail ou que, si les parties n'ont pas stipulé de durée pour le contrat de bail des terres, elle est présumée fixée à un nombre d'années donné.

II. Le renouvellement des contrats

11. A l'expiration d'un contrat à durée déterminée, les parties peuvent souhaiter que le contrat se poursuive. Il leur est par conséquent conseillé – à moins que la loi ne les y oblige – de stipuler expressément dans leur contrat si le contrat peut être renouvelé et, dans l'affirmative, selon quelles modalités. Les clauses de renouvellement peuvent prévoir différentes modalités: par convention expresse, par reconduction tacite, et à la demande d'une partie.

A. Renouvellement par convention expresse

12. Les parties peuvent stipuler que leur contrat peut être renouvelé uniquement par convention écrite. Une telle stipulation peut être contenue dans une clause prévoyant une durée précise, et accordant aux parties la faculté de renouveler le contrat avant la fin de cette période. Mais si les parties renouvellent le contrat verbalement ou par leur simple comportement nonobstant une telle clause, elles pourraient ne pas pouvoir, dans certains

ordres juridiques, se prévaloir de la clause ultérieurement à raison du principe général relatif à l'interdiction de se contredire ¹.

13. Si le contrat est normalement renouvelé aux mêmes conditions que l'«ancien» contrat, les parties peuvent parfois prévoir qu'elles entameront des négociations dans un certain délai avant la date d'expiration, dans le but de renouveler le contrat et éventuellement de réviser certaines de ses clauses de façon à tenir compte des changements (par exemple, en ce qui concerne les prix) qui auraient pu intervenir après la conclusion de l'«ancien» contrat. Le contrat peut mentionner explicitement que les parties agiront de bonne foi pendant de telles négociations en vue de conclure un nouvel accord écrit, mais que si les parties ne parviennent pas à un nouvel accord, l'accord existant expirera. Le contrat peut indiquer qu'aucune partie n'est tenue de renouveler l'accord, mais que si les deux parties sont satisfaites de l'exécution du contrat en cours, elles peuvent le notifier à l'autre partie dans un certain délai avant l'expiration du contrat.

B. Renouvellement automatique et reconduction tacite

14. Un contrat de production agricole peut également être reconduit de façon tacite. Cela peut même être le cas en l'absence de toute stipulation du contrat à cet effet, par exemple lorsque les parties continuent de se comporter comme si le contrat continuait de s'appliquer après la date d'expiration. Cependant, dans la plupart des cas, le contrat prévoit expressément qu'il sera reconduit tacitement à moins que l'une ou l'autre partie ne s'y oppose expressément dans un délai donné.

15. Dans les contrats à court terme, il est courant que les parties stipulent que le contrat sera reconduit tacitement pour des durées identiques ou différentes, à moins que l'une des parties n'y mette fin par préavis écrit dans un certain délai avant la date d'expiration. La reconduction automatique peut être limitée à un certain nombre de fois.

16. Un contrat qui a été conclu initialement pour une courte durée, même s'il est renouvelé périodiquement pour d'autres durées aussi courtes, peut de fait créer une relation à long terme pendant des années. C'est un cas de figure assez courant pour les contrats de production agricole qui sont soumis à des facteurs saisonniers ou périodiques comme le cycle de croissance, la récolte et le processus de production. Dans ce contexte, il arrive parfois que même après une série de renouvellements annuels ou périodiques, le contractant mette fin

¹ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 1.8 des Principes d'UNIDROIT.

au contrat unilatéralement en adressant un préavis très peu de temps avant le terme annoncé. Le contractant considère dans ce cas que les contrats renouvelés, tout comme le contrat initial, sont autant de contrats à durée déterminée de courte durée qui peuvent être résiliés à brève échéance. Le renouvellement continu de l'“ancien” contrat pendant des années a toutefois amené le producteur à penser raisonnablement que sa relation contractuelle avec le contractant était de fait devenue une relation à long terme. C'est pourquoi, dans certains systèmes juridiques, en application des principes généraux relatifs à la bonne foi et à l'interdiction de se contredire², le contractant ne pourra pas résilier le contrat à brève échéance et devra donner un préavis de résiliation dans des délais suffisants avant la date de renouvellement.

17. Pour déterminer le caractère raisonnable du délai de notification, les tribunaux peuvent prendre en compte la durée effective de la relation, la nature particulière de la production agricole en question – notamment le cycle biologique et le cycle de production de la culture – et les investissements substantiels effectués par le producteur.

18. Afin d'éviter toute incertitude à cet égard, le droit interne limite parfois la possibilité de reconduction tacite des contrats de production agricole. Par exemple, la législation peut autoriser le renouvellement uniquement pendant une durée maximale d'un an, sauf convention contraire par écrit des parties, ou interdire simplement la reconduction et prévoir qu'en cas de poursuite de l'exécution par les parties, le contrat sera tacitement considéré comme un contrat permanent sans durée définie.

C. Renouvellement à la demande d'une partie

19. Exceptionnellement, le contrat peut limiter la possibilité de prolonger le contrat à l'initiative d'une seule des parties, dans la plupart des cas le contractant qui est généralement la partie en position de force, et prévoir que, si le contractant décide de le faire, le producteur est tenu d'accepter le renouvellement à moins de verser une indemnité. De telles clauses sont parfois incluses lorsque le contractant fournit des avances ou des intrants au producteur; dans ce cas, les parties pourraient prévoir dans le contrat une clause autorisant le contractant à renouveler l'accord jusqu'à ce qu'il ait récupéré ses avances. De telles clauses de renouvellement unilatérales peuvent être invalidées dans certains systèmes juridiques au motif qu'elles

2 Pour les contrats commerciaux internationaux, des règles semblables sont énoncées à l'art. 1.7(1) et à l'art. 1.8 des Principes d'UNIDROIT.

confèrent au contractant un avantage excessif sur l'autre partie de façon injustifiée³. Un producteur qui doit réaliser d'importants investissements en capitaux pour exécuter ses obligations nées du contrat pourrait souhaiter obtenir pour lui-même un droit similaire (voir ci-dessous, para. 35).

III. La résiliation

A. Portée

20. On entend par "résiliation", ou des termes équivalents utilisés dans la pratique contractuelle, des situations diverses allant de la résiliation automatique du contrat à la date d'expiration ou lorsque les parties se sont acquittées de toutes leurs obligations, à la résiliation (ou "résolution") par l'une ou l'autre des parties au titre d'un droit conféré par le contrat ou par la loi. Aux fins du présent chapitre, le terme "résiliation" doit être compris au sens large de façon à englober pratiquement tous les cas où le contrat prend fin soit automatiquement soit à l'initiative de l'une des parties, les exceptions étant la résolution pour inexécution ou les cas de force majeure et de changements de circonstances, ces situations étant examinées spécifiquement au Chapitre 5 sur les moyens en cas d'inexécution et au Chapitre 4 sur les exonérations de responsabilité en cas d'inexécution, respectivement.

B. Clauses résolutoires

21. Certains pays recommandent dans leur droit interne que les parties incluent des clauses dites résolutoires dans leur contrat, c'est-à-dire des dispositions précisant à quel moment et de quelle manière le contrat est résilié automatiquement ou à l'initiative des parties. En effet, plus les parties définissent de façon précise les différents cas possibles de résiliation de leur contrat, plus leurs relations seront stables et prévisibles.

C. Exigences en matière de notification pour la résiliation

22. Lorsque le contrat est à durée indéterminée, ou lorsqu'il est possible de résilier le contrat avant son expiration, une partie ayant l'intention de mettre fin au contrat a souvent pour obligation de notifier son intention à l'autre partie. La notification ne prend effet que si elle respecte des conditions de forme.

3 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7(1) des Principes d'UNIDROIT.

23. En règle générale, la notification doit être faite par écrit, et parfois même sous forme d'une lettre recommandée ou d'un acte judiciaire. En ce qui concerne les délais, un préavis est généralement requis, sa durée dépendant des circonstances. L'éventail des solutions va de délais variables selon le cycle de production et de commercialisation ou du montant des investissements, à des délais très précis, fixant un certain nombre de jours. De manière générale, on peut dire que plus la durée du contrat est longue, plus la durée du délai de préavis sera longue, et inversement. En tout état de cause, il est préférable de stipuler des délais précis.

24. Les conséquences d'un non-respect des conditions de forme ou des délais prescrits dépendront des circonstances. Ainsi, le destinataire de la notification qui ne soulève pas d'objection au motif que la notification n'a pas été adressée selon la forme ou dans les délais prévus au contrat, peut voir son silence interprété comme un consentement tacite à déroger aux stipulations correspondantes du contrat. Même si le destinataire refuse une notification au motif qu'elle ne respecte pas les conditions prévues, la partie désirant mettre un terme à la relation contractuelle peut toujours adresser une nouvelle notification dans la forme prescrite ou accepter que la résiliation soit différée jusqu'à la fin du délai de notification prescrit.

D. Motifs de la résiliation

25. La résiliation de contrats de production agricole peut intervenir pour différents motifs et sous des formes variées. En dehors de la résolution pour inexécution (expliquée de façon plus détaillée au Chapitre 5), les principaux motifs sont: la résiliation automatique à l'expiration de la durée fixée ou à compter de l'exécution des obligations contractuelles, la résiliation par consentement mutuel, et la résiliation par l'une des parties conformément à des clauses résolutoires spéciales.

1. Résiliation automatique

26. Les contrats à durée déterminée prennent fin automatiquement et sans préavis à la date d'expiration fixée ou après la durée légale maximale. Les parties peuvent également prévoir la résiliation automatique du contrat à partir du moment où elles se sont acquittées de leurs obligations contractuelles.

2. Résiliation consensuelle

27. Un accord entre les parties les libérant de leurs obligations réciproques est une autre façon de mettre fin à la relation contractuelle. Bien que cette possibilité puisse être expressément mentionnée dans le droit interne à des

fins d'exhaustivité, elle est plutôt rare dans la pratique contractuelle, les parties considérant comme allant de soi qu'elles puissent s'entendre pour mettre fin à leur relation, même s'il n'existe aucune disposition spécifique à cet effet dans leur contrat.

3. Résiliation par l'une des parties conformément à des clauses résolutoires spéciales

28. La plupart des contrats de production agricole contiennent des clauses permettant aux parties de résilier unilatéralement le contrat. Lorsque les deux parties peuvent résilier le contrat, on parle de clauses résolutoires bilatérales, et lorsqu'une seule partie peut résilier le contrat, de clauses résolutoires unilatérales.

a) Clauses prévoyant la résiliation par l'une ou l'autre partie

29. Conformément à un principe généralement consacré, un contrat ne peut obliger les parties éternellement, et si elles n'ont pas défini sa durée, elles peuvent y mettre fin à condition de donner un préavis d'une durée raisonnable⁴. Des dispositions expresses à cet effet sont assez courantes dans les contrats de production agricole d'une durée indéterminée, mais on en trouve également dans des contrats à durée déterminée de longue durée. Dans les deux cas, il est d'usage que les parties précisent le délai de notification du préavis.

30. Si les parties sont normalement libres de dénoncer le contrat à tout moment, elles stipulent parfois dans une clause que la résiliation ne peut intervenir que passé un certain délai après la conclusion du contrat. Ce délai peut tenir compte des investissements réalisés par l'une des parties ou par les deux parties.

31. Dans la plupart des cas, les parties peuvent résilier le contrat sans explication, mais la partie qui désire mettre fin à la relation contractuelle pourrait parfois avoir à en indiquer les raisons. Lorsqu'elle indique les raisons de la résiliation, la partie souhaitant mettre fin à la relation contractuelle peut être tenue de respecter les obligations de notification quant à la forme et au délai.

4 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.8 des Principes d'UNIDROIT.

b) Clauses prévoyant la résiliation par une partie

32. Il peut être indiqué dans un contrat de production agricole que seule une des parties, souvent le contractant, peut résilier unilatéralement le contrat. On trouvera généralement de telles clauses résolutoires dans des contrats à durée indéterminée, mais aussi, exceptionnellement, dans des contrats à durée déterminée d'une durée relativement courte permettant une résiliation unilatérale avant l'expiration de la durée prévue.

33. Le droit unilatéral de résilier le contrat peut être sujet à des limitations. Par exemple, le contractant peut devoir notifier le préavis au producteur dans les délais stipulés. De façon à mieux protéger le producteur, la résiliation peut être permise uniquement après un certain délai à compter de la conclusion du contrat. Or, dans la pratique contractuelle, le contractant a souvent le droit de résilier unilatéralement le contrat à tout moment, sans avoir à préciser pour quel motif et à respecter un préavis, sur la base d'une clause de résiliation discrétionnaire.

34. Les clauses résolutoires conférant à une seule partie le droit de résilier le contrat de façon discrétionnaire peuvent être dépourvues d'effets en vertu du droit applicable, car elles donnent à cette partie un avantage déloyal sur l'autre partie qui est privée de ce droit⁵. En effet, en permettant une résiliation à tout moment, le contractant peut dénoncer le contrat avec effet immédiat même peu de temps après sa conclusion, ce qui peut causer un préjudice substantiel au producteur si ce dernier ne parvient plus à faire face aux coûts des investissements en capitaux qu'il a réalisés en se fondant sur une relation contractuelle plus longue. En outre, le contractant qui a la possibilité de résilier le contrat pour n'importe quelle raison ou sans raison aucune pourrait faire une utilisation abusive du droit de mettre fin au contrat à la seule fin d'exercer des pressions sur le producteur.

35. Afin d'éviter ou à tout le moins de limiter ces éventuels risques et abus, le droit interne peut prévoir une protection spéciale pour le producteur. Notamment dans les cas où le producteur a dû réaliser de très gros investissements en capitaux en vertu du contrat, le contractant peut être tenu de notifier au producteur son intention de dénoncer le contrat dans des délais suffisants avant la date de résiliation effective. En outre, le contractant peut avoir l'obligation de rembourser au producteur tout préjudice occasionné par une résiliation anticipée. Ce type de législation visant à protéger le producteur étant toutefois l'exception, il est vivement conseillé aux parties de prévoir

⁵ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7(1) des Principes d'UNIDROIT.

expressément dans leur contrat des limitations à une résiliation avant l'échéance par le contractant, comme l'obligation de notifier son intention de dénoncer le contrat suffisamment à l'avance et l'obligation de rembourser au producteur au moins une partie du préjudice occasionné par la résiliation anticipée.

c) Résiliation pour perte de confiance

36. Les contrats de production agricole, en particulier ceux conclus pour une longue durée, peuvent être exposés non seulement aux risques habituels d'une inexécution de l'une des parties ou de la survenance d'événements imprévus rendant l'exécution impossible ou excessivement plus onéreuse, mais aussi au risque d'une perte totale de confiance entre les parties, au point qu'il n'est plus possible, au moins pour l'une d'elles, de poursuivre la relation. Dans certains systèmes juridiques, les parties peuvent invoquer cette raison pour résilier le contrat.

37. Les parties peuvent souhaiter prévoir dans leur contrat la possibilité de mettre fin à leur relation en raison de la perte de confiance. Dans ce cas, plusieurs possibilités s'offrent à elles: elles peuvent soit rédiger la clause résolutoire ou les conditions générales de résiliation en termes suffisamment généraux (par exemple, "[...] à tout moment, pour quelque raison que ce soit, sans raison spéciale [...]") de façon à inclure le droit de résilier le contrat en cas de perte de confiance, ou prévoir une clause spéciale à cet effet. Elles peuvent également traiter de la question de la résiliation pour perte de confiance dans une clause distincte, rédigée soit en termes généraux soit en précisant le ou les faits justifiant une résiliation anticipée. Cette liste d'événements pourrait comprendre les cas où l'une des parties fait l'objet de procédures judiciaires ou d'une procédure de faillite. Cette dernière approche permet aux parties non seulement de mieux définir dans quels cas le contrat pourrait être résilié pour perte de confiance, mais aussi de préciser de quelle manière un tel droit peut être exercé (par simple notification à l'autre partie ou uniquement avec un préavis), à quel moment la résiliation anticipée prend effet (immédiatement ou uniquement après un certain délai) et si la partie qui désire mettre fin à la relation contractuelle ou l'autre partie peuvent prétendre à des dommages-intérêts.

E. Effets et conséquences de la résiliation

38. Les parties sont en règle générale libérées pour l'avenir de leurs obligations d'exécution et de recevoir exécution à partir de la fin du contrat,

mais les obligations et les droits acquis, tels que le droit de demander des dommages-intérêts en cas d'inexécution, survivent⁶. Les parties à un contrat de production agricole peuvent inclure dans leur contrat une stipulation expresse à cet effet. En outre, la résiliation est sans effet sur les clauses du contrat relatives au règlement des différends ou sur toute autre clause destinée à s'appliquer après la résiliation⁷. Enfin, lorsqu'un producteur a résilié le contrat avant l'échéance et bénéficié d'un financement apporté par le contractant, les obligations relatives au remboursement restent dues après la fin du contrat.

39. Les parties peuvent estimer opportun d'inclure dans leur contrat des stipulations qui survivront et continueront d'engager les parties même après que le contrat a pris fin. Dans le cadre des contrats de production agricole, de telles obligations post-contractuelles peuvent concerner la restitution de semences et de plantes, ainsi que de documents ou de matériel technique nécessaires au processus de production. Il arrive parfois que des clauses dites de confidentialité ou de non-divulgateur interdisent au producteur de révéler des informations sur les technologies ou les procédés de production même après la fin de la relation contractuelle avec le contractant. De même, des clauses dites de non-concurrence peuvent interdire au producteur d'exercer une activité qui ferait concurrence au contractant pendant un certain délai après la fin de leur relation. Dans la plupart des systèmes juridiques, de telles clauses de non-concurrence pourront toutefois être invalidées ou limitées dans leur application par les tribunaux si elles contiennent des limitations excessives quant à la zone géographique, à la durée ou à la nature de l'activité au regard desquelles le producteur ne doit pas être en concurrence.

6 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.5(1-2) des Principes d'UNIDROIT.

7 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.5(3) des Principes d'UNIDROIT.

CHAPITRE 7

LE REGLEMENT DES DIFFERENDS

1. Le présent chapitre traite du règlement des différends dans le cadre des contrats de production agricole et présente dans les grandes lignes trois catégories de mécanismes de règlements des différends: la médiation¹, l'arbitrage et les procédures judiciaires. Bien qu'il soit principalement axé sur le règlement des différends dans un contexte national, il examine également la situation particulière des contrats internationaux. Il convient de noter que ce chapitre porte uniquement sur le règlement des différends entre les parties découlant directement d'un contrat de production agricole tel que défini dans le Guide.

2. Dans certains systèmes juridiques, des mécanismes de règlements des différends peuvent cependant également être prévus dans le cadre du droit de la concurrence ou d'une loi sur les pratiques déloyales. Comme indiqué dans le Chapitre 1 aux paras. 56-57, les règles du droit de la concurrence peuvent s'appliquer à la relation entre le producteur et le contractant, dans la mesure où cette relation peut produire des effets anticoncurrentiels. Les actions fondées sur le droit de la concurrence sont généralement du ressort des autorités de la concurrence. De tels mécanismes et leur mise en œuvre dépendront du champ d'application des dispositions correspondantes. Par exemple, certaines lois prévoient la possibilité pour la partie ayant subi un préjudice de déposer une plainte anonyme, afin d'éviter que l'autre partie exerce des mesures de représailles (comme le non-renouvellement du contrat). En outre, dans un certain nombre de pays, une autorité publique est habilitée à infliger des amendes ou des sanctions de nature administrative ou civile, et même, dans certains cas, de nature pénale. Laissant de côté ces types de règlements des différends, les sections suivantes sont centrées sur les différends entre les parties résultant directement du contrat de production agricole.

1 Ainsi qu'on le verra plus bas dans le présent chapitre au para. 20, le terme "médiation" est employé ici pour désigner tous les modes de règlement des différends, qui peuvent également comprendre la conciliation, mais d'autres termes peuvent ainsi s'appliquer.

I. Les différends et le règlement des différends dans les contrats de production agricole

A. Les différends dans les contrats de production agricole

1. L'importance de traiter du règlement des différends dans le contrat

3. Lorsqu'elles concluent un contrat de production agricole, les parties devraient envisager la possibilité que des divergences de vues puissent survenir qu'elles ne seront peut-être pas en mesure de régler elles-mêmes. Certains aspects des contrats de production agricole sont particulièrement susceptibles de faire l'objet de désaccords: ainsi, la qualité ou la quantité des intrants livrés ou du produit final, le respect par le producteur des procédés de production, la survenance d'événements de nature à exonérer les parties de leurs obligations, l'application du mécanisme de détermination du prix, ou encore les motifs permettant de dénoncer le contrat. En outre, un grand nombre d'obligations à la charge des parties – notamment du producteur – sont des obligations de moyen, requérant diligence et emploi des meilleurs efforts, ce critère étant plus susceptible d'engendrer des conflits d'interprétation que lorsqu'un résultat objectif doit être atteint. C'est la raison pour laquelle il est vivement recommandé aux parties, lorsqu'elles négocient et rédigent le contrat, de prévoir un mécanisme pour régler les différends qu'elles ne parviendraient pas à régler directement et qui exigeraient donc l'intervention d'un tiers.

4. L'existence de mécanismes de règlement des différends efficaces et accessibles est essentielle pour assurer la justice contractuelle et encourager de manière générale le respect du contrat. L'accès à un système équitable est d'autant plus important en présence d'une forte asymétrie de pouvoir économique des parties. Le contractant sera généralement dans une meilleure position pour se prévaloir des moyens prévus au contrat. A l'inverse, le producteur pourrait ne pas être en mesure de réagir à un manquement ou à un comportement déloyal du contractant, sans même parler de saisir la justice, compte tenu des frais que cela impliquerait, des problèmes pratiques à affronter, ou parce qu'il pourrait craindre que le contrat ne soit pas renouvelé ou d'être soumis à d'autres formes de pressions. Les organismes qui promeuvent des actions collectives et de soutien en faveur des producteurs individuels dans leurs relations avec les contractants ont par conséquent un rôle très important à jouer, notamment en aidant les producteurs qui seraient confrontés à des situations déloyales. Pour leur part aussi, les contractants peuvent rencontrer des difficultés pour régler des différends avec de petits producteurs, lorsque des pertes

relativement peu importantes ne justifient pas de recourir à des procédures de règlement plus onéreuses.

2. La prévention des différends par la négociation et la coopération

5. Lorsque des problèmes surviennent, les parties devraient s'efforcer avant tout de les surmonter par des négociations et la coopération, et ce en vertu de principes généraux, d'obligations légales spécifiques ainsi que, très souvent, conformément aux clauses du contrat lui-même. Ces aspects ont été discutés au Chapitre 5 sur les moyens en cas d'inexécution, où l'accent a été mis sur le rôle des mesures fondées sur la coopération. La mise en jeu de la réputation et la pression exercée par les pairs peuvent encourager au respect du contrat et contribuer à un règlement rapide des différends à un stade précoce des négociations. Des entités externes peuvent jouer un rôle important à ce stade en fournissant des conseils, des avis techniques ou un suivi, ou en facilitant la relation. En outre, les parties peuvent mettre en place des procédures permettant des échanges à intervalles réguliers ou de gérer les problèmes dès qu'ils surviennent.

6. Les parties peuvent également s'entendre sur plusieurs modes de règlement des différends qui seront utilisés de façon progressive afin d'éviter les conflits ou de les résoudre. En règle générale, les conflits naissent et s'aggravent jusqu'à un point de rupture; mais plusieurs modes de règlement des différends peuvent permettre aux parties de gérer le conflit de façon adéquate quel que soit le stade auquel il survient. Par exemple, les parties peuvent s'entendre sur une première phase de négociation, puis sur la médiation et décider ensuite, à défaut d'accord, de recourir à l'arbitrage. Ces clauses peuvent être très utiles pour accroître la probabilité de régler un différend à l'amiable et elles permettent aux parties de décider des mesures à appliquer en cas de différend. Les parties peuvent choisir entre un large éventail de mécanismes de règlement amiable des différends, qui tournent généralement autour des notions de médiation ou de conciliation (voir ci-dessous, paras. 20-29). Cela peut éviter d'en arriver au point où l'exécution du contrat est suspendue et la relation menacée ou rompue. Pour assurer la validité de cette clause, une attention spéciale devra être accordée à sa rédaction. Il est important en particulier de préciser les délais des différentes étapes de la négociation ou de la médiation.

3. Accès des parties à un mécanisme de résolution des différends équitable et efficace

7. En dépit des efforts de négociation, le maintien du contrat ou la poursuite de la relation telle qu'elle est, ou même selon d'autres modalités, n'est parfois plus possible ou souhaitable. La priorité est alors de régler le différend de la meilleure manière possible, sur une base équitable et en vue d'une exécution effective. La défense des droits et l'accès à un procès équitable sont en effet des principes fondamentaux qui sont protégés en vertu des droits de l'Homme, des lois constitutionnelles ou d'autres sources. Des clauses aux termes desquelles une partie contractante renoncerait à ses droits de demander réparation par un mécanisme de règlement des différends seront probablement dépourvues d'effets dans la plupart des systèmes juridiques.

8. Si les parties peuvent généralement saisir un tribunal, les procédures alternatives (ou "extrajudiciaires") de règlement des différends offrent souvent des solutions plus appropriées dans le cadre des contrats de production agricole. C'est la raison pour laquelle les régimes spéciaux encadrant les contrats de production agricole, les contrats types, les bonnes pratiques et les codes de conduite encouragent, voire contraignent, les parties à recourir à des modes alternatifs de règlement des différends. Ces modes de règlement peuvent être des procédures amiables ou des procédures arbitrales contraignantes donnant lieu à une décision définitive qui est exécutoire. Quel que soit le mode de règlement choisi, le fait de savoir comment les différends seront réglés, par qui et sur quel fondement dans un cadre particulier, permettra aux parties d'améliorer la prévisibilité de la transaction, ce qui encouragera le respect du contrat et favorisera de bonnes relations contractuelles.

B. Considérations concernant les différents modes de règlement des différends auxquels les parties peuvent recourir

9. Comme on l'a indiqué précédemment, il existe de nombreux modes de règlement des différends qui peuvent être regroupés en trois catégories principales. Premièrement, dans le cadre de procédures amiables, les parties s'efforcent de trouver une solution mutuellement acceptable avec l'assistance d'un tiers, et, lorsque cette solution est trouvée, elles l'appliquent sur une base volontaire. Deuxièmement, dans le cadre de l'arbitrage, les parties désignent un ou plusieurs arbitres, conviennent des règles qui régiront la procédure et sont tenues de respecter cette décision. Les procédures amiables comme l'arbitrage sont des mécanismes extrajudiciaires, c'est-à-dire des mécanismes "alternatifs" de règlements des différends. Troisièmement, dans le cadre d'une procédure judiciaire, les parties sont soumises à l'autorité des tribunaux qui

appliquent les règles de la procédure civile du droit interne. Les décisions rendues dans le cadre aussi bien de l'arbitrage que de procédures judiciaires sont contraignantes et exécutoires en application des procédures d'exécution de l'autorité publique. Par conséquent, ces mécanismes de règlement des différends sont prévus comme option de dernier ressort lorsque les modes de règlement amiable ont échoué.

1. Nature du différend, facteur temps, mesures conservatoires

10. Plusieurs facteurs peuvent avoir une influence sur l'application de ces mécanismes de règlement des différends et sur la capacité des parties d'y recourir. Le premier, important, est la nature du différend. En vertu du droit interne, certains types de différends ne peuvent être réglés par des mécanismes privés. Cela peut être le cas dans certains systèmes juridiques lorsque l'une des parties est une entité publique, auquel cas le différend relèvera de la compétence obligatoire de tribunaux administratifs ou d'autres organes publics. Cela peut aussi être le cas dans certains pays, lorsque des questions de politique publique ou de droits des tiers sont en jeu (par exemple, dans des domaines tels que la concurrence, l'insolvabilité, la propriété intellectuelle, l'emploi, l'illégalité et la fraude, la subornation et la corruption), ou certains types d'investissements dans les ressources naturelles.

11. Le facteur temps peut être crucial dans de nombreux différends, ce qui encourage le recours à des mécanismes qui sont généralement plus rapides. Bien souvent, une prompt réaction à la survenance d'un différend permettra de mieux comprendre les questions en jeu, de protéger les intérêts en présence et de préserver les éléments de preuve. Un règlement rapide des différends peut ainsi éviter des pertes économiques supplémentaires, restaurer la confiance entre les parties et permettre la poursuite de la relation. En revanche, lorsqu'il a déjà été mis fin au contrat, c'est dans un objectif de bonne justice que le litige doit être tranché afin que la partie lésée obtienne réparation dans un délai raisonnable.

12. Les parties devraient en principe pouvoir demander que soient ordonnées des mesures conservatoires lorsqu'une intervention rapide de la puissance publique est nécessaire dans l'attente d'une décision définitive au fond. Les mesures conservatoires servent plusieurs objectifs, comme protéger le détenteur du droit contre un préjudice irréparable, éviter la destruction de biens ou d'éléments de preuve ou assurer l'exécution d'un jugement futur. La procédure peut différer selon le mode de règlement des différends choisi – l'arbitrage ou une procédure devant des tribunaux nationaux – et la loi applicable.

2. Équité, confidentialité

13. L'équité du mécanisme de règlement des différends repose sur l'indépendance et l'impartialité des médiateurs, des arbitres et des juges. La procédure doit garantir que les deux parties bénéficient des mêmes opportunités d'introduire une action et de présenter leurs arguments, en portant une attention particulière à tout déséquilibre qui pourrait tenir à la position de faiblesse d'une partie. Il est essentiel dans ce contexte que le producteur en particulier soit conseillé et représenté de façon adéquate. Selon les mécanismes de règlement des différends applicables, les groupements, syndicats ou associations de producteurs qui ont pour fonction la défense des droits peuvent jouer un rôle très important pour aider les producteurs individuels à exercer une action et les orienter dans le processus de règlement du différend. L'équité exige également un accès adéquat à un mécanisme de règlement des différends, cet accès étant souvent limité par des facteurs géographiques, sociaux et économiques. En outre, l'équité impose certaines qualités à l'autorité chargée de régler le différend, notamment son indépendance à l'égard des parties, l'impartialité, l'intégrité, et des compétences professionnelles concernant l'objet du différend – avec des nuances possibles selon le mécanisme de règlement des différends. L'équité exige également de prendre en compte tous les aspects juridiques et techniques pertinents de l'affaire, soit directement soit en demandant des avis d'expert sur des questions particulières.

14. En outre, certains modes de règlements sont publics, tels que les procédures judiciaires, alors que d'autres modes comme la médiation ou l'arbitrage peuvent revêtir un caractère confidentiel si une telle disposition est prévue à cet effet dans le contrat ou le système juridique applicable. Ce peut être un facteur pertinent à prendre en considération en raison de l'incidence qu'un mode de règlement public pourrait avoir sur les activités commerciales des parties de manière générale. Les contractants, et même les producteurs, pourraient ne pas souhaiter que les résultats d'un règlement, voire sa simple existence, portent préjudice à leurs activités ou à leur capacité de conclure de nouveaux contrats. En outre, les parties pourraient souhaiter empêcher leurs concurrents d'apprendre l'existence du différend ou son contenu.

II. Les modes extrajudiciaires de règlement des différends

A. Caractères communs

15. A la différence des procédures judiciaires qui sont déclenchées par l'action intentée par une partie, le recours à des modes extrajudiciaires de

règlement des différends tels que les procédures de médiation ou de conciliation et l'arbitrage repose sur le consentement des deux parties. Pour consentir à ces modes de règlement, les parties peuvent soit inclure une clause dans le contrat de production agricole soit conclure un accord distinct, généralement après la survenance du différend. Les modes de règlement extrajudiciaires peuvent être particulièrement adaptés aux différends qui résultent des contrats de production agricole, car ils sont généralement plus rapides et plus souples que les procédures devant les tribunaux étatiques. En règle générale, les régimes spéciaux encadrant les contrats de production agricole encouragent ou même contraignent les parties à recourir à des modes alternatifs de règlement des différends, et prévoient parfois des règles particulières s'appliquant à ces procédures.

16. Le choix du mécanisme de règlement des différends peut se faire en fonction de la nature du différend. Par exemple, un différend portant sur la qualité objective du produit peut nécessiter la production rapide d'un avis d'expert, alors qu'un différend impliquant plutôt des questions juridiques pourrait exiger un autre mécanisme, tel que l'arbitrage. Un autre facteur important est le résultat que recherchent les parties. Un mode alternatif de règlement des différends – en particulier la médiation – sera mieux à même de préserver la confiance et sauvegarder la relation entre le producteur et le contractant. Il peut également être une solution lorsqu'il n'est pas efficace de poursuivre de petits producteurs dans le cadre des procédures judiciaires ordinaires. Les modes de règlement extrajudiciaires ne sont toutefois pas toujours moins onéreux qu'un règlement judiciaire des différends. Cela tient en partie au fait que les parties doivent payer les honoraires du médiateur ou de l'arbitre, en plus des frais d'avocat qui sont à leur charge si elles choisissent d'être représentées. En outre, l'exécution de règlements issus de la médiation peut exiger qu'une partie engage de toute manière une procédure devant un tribunal.

17. Dans le cadre d'un mode alternatif de règlement des différends, les parties peuvent opter pour une procédure *ad hoc* par laquelle elles désignent un tiers pour régler leur différend et décident des règles à appliquer. Mais, très souvent, les parties recourent à un système institutionnel fournissant des services de médiation ou d'arbitrage. Ces institutions peuvent être privées, ou encadrées par des entités publiques. Certaines associations professionnelles proposent des services de règlement des différends qui peuvent assurer la représentation aussi bien des contractants que des producteurs. On trouve de nombreux exemples d'institutions privées proposant des modes de règlement des différends dans des associations spécialisées dans des produits particuliers au niveau tant international que national.

18. Par ailleurs, il existe dans la plupart des pays des institutions privées offrant des services généraux de règlement alternatif des différends, par exemple, en ce qui concerne l'arbitrage, des "associations d'arbitrage". Le rôle de ces institutions est généralement d'aider les parties à organiser les règles qui s'appliqueront à la procédure et à la décision, de fournir une aide en ce qui concerne le choix du médiateur ou de l'arbitre, et d'offrir un appui logistique et administratif durant la procédure. Chaque institution dispose de son propre règlement pour le déroulement de la procédure, auquel les parties peuvent souscrire. Les systèmes institutionnels peuvent également être publics ou mixtes. En outre, des institutions, des commissions ou des organes désignés selon différentes modalités, ayant compétence pour la médiation ou l'arbitrage de différends sur une base volontaire ou obligatoire sont parfois établis par une loi générale sur l'agriculture contractuelle ou par des réglementations spécifiques pour un certain produit.

19. Il est important de noter qu'il existe généralement des dispositions dans le droit interne en ce qui concerne la façon d'engager une procédure, les cas où les arbitres peuvent faire appel à l'appui de tribunaux étatiques, la possibilité pour un tribunal d'annuler une sentence arbitrale, etc. Un grand nombre de pays dans le monde se sont inspirés pour élaborer ces lois des travaux de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI), bien que ces travaux aient été conçus initialement pour s'appliquer dans un contexte international. La Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international² et la Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale³ offrent des modèles possibles pour l'élaboration de lois destinées aux opérations internes. En ce qui concerne la loi type sur l'arbitrage, si la plupart des dispositions qui y sont contenues pourraient s'appliquer au titre de règles supplétives, le caractère exécutoire de la sentence arbitrale est soumis à certaines conditions.

2 Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international (1985) avec les amendements adoptés en 2006: Texte et note explicative disponibles sur le site Internet de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, à l'adresse http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/arbitration/1985Model_arbitration.html

3 Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale (2002): Texte et Guide pour son incorporation disponibles sur le site Internet de la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international, à l'adresse http://www.uncitral.org/uncitral/fr/uncitral_texts/arbitration/2002Model_conciliation.html

B. Mécanismes de médiation et de conciliation**1. Modes alternatifs amiables de règlement des différends**

20. Dans le cadre d'un règlement amiable des différends, les parties s'efforcent de parvenir à une solution mutuellement acceptable avec l'aide d'une tierce personne et s'engagent à l'appliquer sur une base volontaire. Les termes couramment utilisés sont la médiation – qui désignera ci-après l'ensemble des modes de règlement amiable des différends – et la conciliation, mais on pourra trouver d'autres termes dans les contrats ⁴.

21. Si la médiation peut être associée ou combinée à d'autres modes de règlement des différends, elle doit aussi être considérée comme une procédure indépendante. Selon l'approche traditionnelle dans un certain nombre de systèmes juridiques, la médiation se distingue clairement des modes impératifs de règlement, à savoir l'arbitrage et les tribunaux étatiques. La médiation est une procédure autonome par laquelle le médiateur aide les parties à régler leur différend mais n'a pas le pouvoir d'imposer une solution. Contrairement à des "négociations" où seules les parties interviennent, le rôle du médiateur est de faciliter le dialogue entre les parties et de les aider à parvenir à un règlement amiable de leur différend, en général dans le cadre d'une structure, d'un calendrier et de règles définies. La médiation est généralement l'étape qui suit l'échec des négociations entre les parties. Dans certains cas, la médiation peut également avoir lieu à un stade préliminaire, avant même la conclusion du contrat.

2. Avantages de la médiation

22. La médiation présente plusieurs avantages. Les parties sont libres d'organiser la procédure selon leur situation particulière, avec des formalités limitées. C'est un processus généralement simple à organiser et à déclencher qui permet aux parties de traiter les conflits à un stade précoce. En outre, la médiation se déroule généralement sur un temps court, est relativement peu coûteuse et peut être mise en œuvre tant pour des différends de faible montant que pour des conflits importants que les parties préféreraient ne pas porter devant un tribunal. La médiation encourage le dialogue entre les parties en vue de trouver une solution acceptable par l'ensemble des parties. Le médiateur prend en compte les circonstances entourant le différend, notamment les dimensions techniques, économiques et sociales de la relation,

4 Voir l'art. 1(3) de la Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale.

ce qui contribue à aider les parties à comprendre la perspective de l'autre partie.

23. De ce fait, la médiation permet généralement d'obtenir des résultats relativement rapides par des accords de règlement, qui porteront dans l'idéal sur tous les aspects du différend. Une solution issue de la médiation peut également maintenir ou restaurer la relation entre les parties et permettre l'exécution du contrat pour le reste de sa durée. Les accords obtenus par la voie de la médiation ont plus de chances d'être exécutés volontairement étant donné que le recours à la médiation nécessite en premier lieu le consentement des deux parties. Si la médiation devait malgré tout ne pas aboutir, les parties pourraient toujours se tourner vers des procédures de règlement contraignantes.

24. Comme la médiation est un moyen efficace de régler des différends pouvant s'élever de contrats de production agricole, elle est prévue par la plupart des régimes spéciaux encadrant ce type de contrats. Elle peut même être exigée comme obligation pour les parties, qui devront inclure une clause expresse à cet effet dans leur contrat. Même lorsqu'elles ne sont pas tenues de le faire, les parties seront toujours bien avisées de prévoir des procédures amiables de règlement des différends. Bien que de telles procédures puissent être choisies à tout moment, il est vivement recommandé que les parties les prévoient avant qu'un quelconque litige survienne, de préférence dans les stipulations du contrat de production agricole lui-même plutôt que dans un accord séparé.

3. *L'organisation des procédures de médiation*

a) Les clauses de médiation

25. Les clauses de médiation peuvent être plus ou moins détaillées pour ce qui est de l'organisation de la procédure, deux aspects étant toutefois essentiels. Le premier est un choix exprès de soumettre les différends à la médiation. Bien qu'une mention générale reflétant la volonté des parties de résoudre les problèmes ou de régler tout différend à l'amiable puisse être compris comme se référant à la médiation, il est préférable d'utiliser des termes clairs. Si les parties ont l'intention d'être liées par cette clause, elles doivent énoncer clairement qu'elles s'engagent à recourir à la médiation avant de se tourner vers l'arbitrage ou un tribunal étatique.

26. Afin d'apprécier l'intention des parties, les juridictions étatiques et arbitrales tiennent compte de différents éléments démontrant un réel consentement (par exemple, lorsque les parties ont établi le lieu et la langue de la procédure ou un calendrier pendant lequel la médiation doit avoir lieu). Si les

parties ne rédigent pas une clause précise, une affirmation générale pourrait être considérée par la juridiction étatique ou arbitrale comme une déclaration d'intention, qui serait sans effet dans de nombreux systèmes juridiques. En outre, les parties devraient également désigner une institution de médiation particulière ou les modalités de désignation du médiateur au moment de la survenance d'un différend, excepté lorsqu'une institution de médiation a compétence obligatoire ou qu'elle est désignée par la loi applicable.

b) Médiation ad hoc et médiation institutionnelle

27. Si le cadre juridique de certains pays permet aux parties de choisir une procédure de médiation *ad hoc*, dans d'autres États la loi se réfère à des institutions déterminées qui ont une compétence soit optionnelle soit obligatoire, pour connaître des différends agricoles ou même d'une catégorie particulière de contrats agricoles. Il peut s'agir d'un service de l'administration publique, ou encore d'une commission ou d'autres entités, par exemple, des organisations professionnelles représentant les intérêts des parties qui en sont membres, et sont en général soumises au contrôle ou à la coordination d'une autorité étatique. La médiation institutionnelle ou reposant sur des médiateurs recommandés par une institution, doit garantir la neutralité du médiateur et son action efficace, impartiale et compétente dans la procédure.

28. Dans le cadre d'une médiation *ad hoc*, les parties peuvent choisir un médiateur disposant des qualités correspondant à leur situation particulière, à condition que le médiateur ait la confiance des deux parties. Le fait de désigner dans le contrat une personne particulière comme médiateur peut poser des problèmes d'exécution de cette clause s'il devait arriver quelque chose à cette personne. C'est pourquoi il pourrait ne pas être recommandé de désigner une personne précise comme médiateur dans la clause de règlement des différends.

29. Lorsque des contrats de production agricole sont conclus avec des producteurs dans des contextes sociaux spécifiques, tels que des communautés autochtones, des catégories particulières de médiateurs peuvent jouer un rôle important. Il ne faut pas oublier non plus que des mécanismes traditionnels de règlement des différends peuvent exister en parallèle aux mécanismes officiels, par exemple au niveau d'un village. Des personnes respectées qui, bien que n'étant pas nécessairement neutres, sont perçues comme équitables, peuvent être considérées comme servant cet objectif. Ces "médiateurs sociaux" sont généralement chargés de maintenir des relations sociales stables à long terme et peuvent s'appuyer sur la pression exercée par le groupe pour faire exécuter les accords. De ce point de vue, la médiation peut être considérée comme un moyen d'assurer que les intérêts des deux

parties sont respectés. De plus, à moins qu'il n'ait été désigné spécialement à cet effet par les parties, un médiateur n'interviendra pas, normalement, en tant qu'arbitre au sujet du même différend ou de la même relation. Dans certains systèmes juridiques ou dans le cadre de régimes spéciaux, la médiation est toutefois considérée comme une occasion pour les parties de régler leur différend à l'amiable avec l'aide d'un tiers qui sera habilité, après une durée prédéterminée, à statuer en tant qu'organe de règlement.

c) Éléments des procédures de médiation

30. Les procédures de médiation comportent un certain nombre d'éléments qui sont prévus par les règles de l'institution de médiation ou par les parties, soit dans la clause contractuelle relative à la médiation soit à un stade ultérieur avant d'engager la procédure avec l'aide du médiateur. Faute de dispositions spécifiques, on pourra se référer à des règles supplétives énoncées dans la législation nationale sur la médiation, ou, en son absence, dans le droit général des contrats.

31. Les éléments pertinents comprennent généralement la portée du différend soumis à la médiation, la désignation et le rôle du ou des médiateurs, le déroulement de la procédure, l'échange de communications entre les parties, la présentation des preuves, les questions de divulgation et de confidentialité, la rédaction de l'accord de règlement et son exécution, la répartition des frais de médiation et le droit d'engager des procédures arbitrales ou judiciaires. La procédure de médiation peut être confidentielle afin de favoriser un climat de confiance entre les parties et la confiance envers le médiateur. En conséquence, les parties ou le médiateur ne devraient pas, en règle générale, avoir à présenter des éléments de preuve dans le cadre d'une procédure arbitrale ou judiciaire qui contiendraient des informations provenant de la procédure de médiation ou en lien avec celle-ci⁵. Cela s'applique clairement à des systèmes juridiques dans lesquels la même personne ne peut intervenir en tant que médiateur et arbitre pour le même différend ou la même relation, à moins que les parties n'en aient décidé autrement.

d) Issue de la procédure de médiation

32. Lorsqu'elle existe, l'obligation de recourir à la médiation, qu'elle soit prévue en droit ou dans le contrat, engage les parties. Lorsqu'elles entament une procédure de médiation, les parties ne sont toutefois pas tenues de parvenir à un accord. Des principes généraux – ou des obligations spécifiques

5 Voir l'art. 10 de la Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale.

le cas échéant – devraient régir la conduite des parties, en particulier agir de bonne foi. Dans certains pays, les parties ne sont pas habilitées à engager une procédure de règlement contraignante tant que la médiation n’est pas terminée, sous réserve de limitations s’appliquant à la sauvegarde des droits. Une telle restriction ne peut cependant pas s’appliquer dans d’autres systèmes juridiques et les parties peuvent inclure une formulation expresse à cet effet dans le contrat.

33. Lorsque la médiation permet aux parties de s’entendre, il leur est conseillé de signer un accord de règlement. Dans tous les cas, cet accord lie contractuellement les parties qui devraient le respecter volontairement. Les parties pourraient toutefois souhaiter affirmer le caractère contraignant de l’accord et son admissibilité en tant qu’élément de preuve dans le cadre de toute action ou procédure judiciaire à des fins d’exécution. Le caractère contraignant devrait également être garanti en droit ⁶, et il existe dans certains pays des procédures par lesquelles un accord peut, à la demande des parties, être confirmé dans un jugement, une décision ou un acte authentique délivré par un tribunal. En outre, l’accord a en principe un caractère confidentiel ⁷.

C. L’arbitrage

1. Un mode contraignant de règlement des différends

34. Dans le cadre de l’arbitrage, les parties confient le règlement de leur différend à un tiers neutre (le ou les arbitres), dont la décision sera juridiquement contraignante et exécutoire. Les différends réglés par une procédure arbitrale ne peuvent faire l’objet d’un deuxième accord dans le cadre de procédures judiciaires. Toutefois, dans la plupart des systèmes juridiques, les sentences arbitrales peuvent être contestées sur certains fondements limités et il est conseillé aux parties de se référer à cet effet à la loi applicable.

35. L’arbitrage, de préférence aux procédures devant les tribunaux étatiques, suscite un intérêt croissant dans de nombreux pays pour régler des différends de nature civile et commerciale nés d’opérations nationales, du fait qu’il est associé les avantages de souplesse et rapidité de la procédure, et l’efficacité des décisions judiciaires. Un certain nombre de lois encadrant les contrats de production agricole encouragent voire obligent les parties à recourir à l’arbitrage. Selon la loi applicable ou leur contrat, les parties

6 Voir l’art. 14 de la Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale.

7 Voir l’art. 9 de la Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale.

peuvent s'efforcer de parvenir à un règlement amiable avant de se tourner vers l'arbitrage et sont parfois même tenues de le faire comme nous l'avons vu dans la section précédente.

36. De même que pour la médiation, les parties disposent d'une ample liberté pour convenir des modalités d'arbitrage et choisir leur arbitre. Cependant, comme l'arbitrage est une procédure juridictionnelle qui vise à produire les mêmes effets contraignants qu'une décision judiciaire, il est réglementé par la législation nationale, qui comprend des dispositions impératives et des règles supplétives. Dans le cadre d'un arbitrage national, l'arbitre tranche le différend en se fondant sur les dispositions du droit applicable. La décision rendue par un arbitre peut toutefois se fonder sur les principes de justice et d'équité (selon les termes "*ex aequo et bono*" ou comme "*amiable compositeur*"), lorsque les parties en sont convenues et que la loi applicable le permet.

2. L'organisation des procédures d'arbitrage

a) Conventions d'arbitrage

37. Pour indiquer qu'elles choisissent l'arbitrage, les parties doivent exprimer leur intention soit en insérant une clause d'arbitrage dans le contrat de production agricole, soit en concluant un accord distinct, généralement après la survenance d'un différend. Pour que la clause d'arbitrage ou la convention d'arbitrage soient valables et assorties d'effets, elles doivent répondre à certains critères qui diffèrent selon la loi applicable. Une condition importante qui s'applique généralement est que la convention d'arbitrage soit conclue par écrit ou pour le moins constatée par écrit. Cette condition de forme vise à s'assurer que les parties consentent à l'arbitrage. On peut la trouver dans de nombreuses législations nationales et dans des instruments internationaux tels que la *Convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères* (New York, 1958). Il convient de se référer à la loi applicable pour savoir dans quelle mesure cette condition s'applique effectivement à une convention d'arbitrage et comment elle doit être interprétée.

38. Les parties devraient accorder une attention spéciale à la rédaction de la clause d'arbitrage afin de s'assurer de sa validité. Par exemple, une clause imprécise prévoyant l'arbitrage et, en même temps, la compétence des tribunaux nationaux pourrait être déclarée sans effet. Il est recommandé aux parties, lorsqu'elles rédigent cette clause, d'employer des termes qui montrent une intention claire de recourir à l'arbitrage et de préciser un certain nombre d'éléments, par exemple le lieu de l'arbitrage. Les stipulations et le degré de précision de cette clause dépendront toutefois de la question de savoir si les parties s'entendent sur un arbitrage *ad hoc* ou institutionnel. Il est

généralement conseillé aux parties de se reporter à des clauses d'arbitrage types élaborées par les institutions arbitrales dans lesquelles elles trouveront des conseils utiles qui garantiront leur validité.

b) Arbitrage ad hoc et arbitrage institutionnel

39. Les parties peuvent recourir à des procédures *ad hoc* et convenir des principaux aspects de l'arbitrage. Elles peuvent également recourir à un arbitrage administré par une institution arbitrale, laquelle prévoit en général des règles d'arbitrage, supervise la procédure et offre certaines garanties quant à sa qualité et à la validité de la sentence arbitrale. Si les parties s'entendent sur l'arbitrage institutionnel, elles doivent indiquer clairement à quelle institution elles souhaitent soumettre le différend. Une erreur dans la désignation de l'institution choisie peut également avoir pour effet de rendre la clause inapplicable dès lors que l'intention des parties peut être difficile à apprécier.

40. Les régimes spéciaux encadrant les contrats de production agricole peuvent désigner une autorité pour arbitrer les différends. Ce sera souvent le cas lorsque ce type de contrat est réglementé dans le cadre de programmes publics de développement agricole (par exemple, dans le cadre de réformes foncières ou agraires prévoyant une aide ou des incitations financières publiques pour les producteurs ou les investisseurs) ou se rapporte à des produits agricoles réglementés. Les aspects qui sont généralement prévus sont la durée maximum de la procédure, l'existence éventuelle de recours et leurs modalités, et les délais dans lesquels la décision de deuxième instance doit être rendue. Afin d'assurer des règlements rapides, le tribunal arbitral a généralement pour obligation de rendre sa sentence dans un certain délai, par exemple trente jours.

c) Garanties procédurales

41. L'arbitrage étant un mode de règlement des différends de nature juridictionnelle, il doit être assorti de garanties procédurales particulières afin de garantir l'équité de la procédure (à savoir, l'égalité de traitement des parties et la possibilité pour chacune d'entre elles de pleinement faire valoir ses droits)⁸. C'est d'autant plus nécessaire lorsque, comme c'est souvent le cas, les sentences arbitrales sont rendues dans le cadre d'une instance unique et ne sont pas susceptibles de recours. Il est à noter que la clause d'arbitrage ou la convention d'arbitrage ne lie que les parties les ayant expressément

8 Voir l'art. 18 de la Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international.

acceptées, ce qui exclurait généralement toute action collective à l'appui d'un producteur individuel dans le cadre d'une procédure arbitrale.

42. Le recours à une procédure arbitrale peut donner lieu dans certaines circonstances à des conflits d'intérêts potentiels. C'est la raison pour laquelle certaines lois soumettent le choix de la procédure d'arbitrage à des conditions. Certaines lois interdisent ou invalident les clauses d'arbitrage dans les contrats de production agricole, en particulier dans les contrats types. D'autres exigent que la convention d'arbitrage soit signée seulement après la survenance du différend, ou que l'arbitrage ait lieu uniquement à la demande du producteur. Certaines lois exigent que tout contrat prévoyant une procédure d'arbitrage doit contenir une mention expresse informant le producteur qu'il est autorisé, avant de conclure un contrat, à refuser d'être lié par la clause d'arbitrage. Les parties doivent également tenir compte des délais de prescription prévus par la loi applicable pour engager une action⁹. Si les délais ne sont pas respectés, le demandeur peut être déchu du droit d'engager une procédure.

d) Arbitrage et mesures conservatoires

43. Afin de protéger ses droits, une partie peut vouloir demander que soient prises des mesures conservatoires ou d'autres mesures dans l'attente de l'issue de la procédure arbitrale. En général, une mesure conservatoire est une décision visant à préserver la valeur des biens faisant l'objet de la production sous contrat. Par exemple, il peut s'agir d'une ordonnance autorisant une partie à procéder immédiatement à la vente de denrées périssables afin de limiter les pertes. Une mesure conservatoire peut être demandée par les parties soit devant les juridictions nationales soit devant un tribunal arbitral lorsqu'il a été constitué.

44. La plupart des lois relatives à l'arbitrage reconnaissent que, lorsque les parties demandent des mesures conservatoires devant des juridictions nationales, elles ne renoncent pas à leur convention d'arbitrage¹⁰. La procédure à adopter sera déterminée par la loi relative à l'arbitrage et les règles de procédure applicables. Les règles de plusieurs grandes institutions arbitrales permettent depuis peu le recours à des "arbitres d'urgence" lorsque des mesures conservatoires doivent être adoptées en toute urgence alors que les parties ne peuvent pas attendre jusqu'à ce que le tribunal arbitral soit constitué.

9 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 10.1 des Principes d'UNIDROIT.

10 Voir l'art. 9 de la Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international.

e) *Issue de la procédure d'arbitrage*

45. L'exécution d'une sentence arbitrale ne peut généralement avoir lieu qu'à partir du moment où une sentence définitive et contraignante tranchant toutes les questions litigieuses a été rendue par le tribunal. Au niveau national, la partie gagnante peut facilement faire exécuter les sentences et décisions arbitrales pour obtenir le paiement. Au niveau international, et selon la façon dont la question est régie dans l'État où l'exécution est demandée, l'exécution d'une sentence arbitrale conformément à la Convention de New York peut être plus facile à obtenir ou être soumise à moins de restrictions que l'exécution d'un jugement étranger.

III. Le règlement judiciaire des différends

A. Accès à la justice

46. Si les parties n'ont pas choisi de recourir à l'arbitrage, elles peuvent recourir à une procédure judiciaire, à laquelle seront appliquées les règles de procédure prévues par le droit interne. L'exercice et le fonctionnement de la justice étatique sont très variables d'un pays à l'autre, ainsi que la façon dont est culturellement perçu le recours au règlement judiciaire par des parties privées. Tous les systèmes juridiques devraient cependant garantir un accès gratuit et équitable à la justice et permettre à des parties privées de régler leur différend devant des juges indépendants. Les procédures engagées devant des tribunaux sont principalement régies par des règles de droit impératives, en général avec un degré élevé de formalité qui est justifié par la nécessité d'assurer des garanties procédurales aux parties.

47. Lorsqu'elles engagent des poursuites judiciaires, les parties peuvent être soumises à l'obligation d'être représentées par un professionnel de la justice. Bien qu'une telle représentation aide, en principe, les parties à faire valoir et à défendre leurs droits de façon adéquate, elle entraîne en général des frais importants, et selon le système juridique, ces frais ne sont pas toujours recouvrables par la partie en faveur de laquelle le jugement a été rendu, ou bien ils sont recouvrables seulement après le prononcé du jugement définitif. Dans certains systèmes juridiques, les personnes qui n'ont pas les moyens d'assumer ces frais peuvent bénéficier d'une aide judiciaire gratuite afin de leur permettre d'exercer leur droit à un procès équitable et à l'assistance d'un avocat. Les associations et autres organisations de producteurs peuvent jouer un rôle important en matière de conseil et de soutien aux producteurs individuels pour faire valoir leurs droits par la voie contentieuse.

48. Dans nombre de pays, la justice publique implique des procédures longues et complexes qui peuvent durer des années en matière civile et commerciale. Cela a généralement un effet dissuasif sur les parties qui envisagent d'engager des poursuites judiciaires pour obtenir réparation, au vu notamment des contraintes de temps qui sont fréquentes dans les contrats de production agricole. De nombreux pays ont engagé des réformes en vue d'accroître l'efficacité de la justice, de simplifier les poursuites judiciaires et de mettre en place un système électronique de dépôt et de gestion des actions. Certaines procédures judiciaires prévoient une phase de médiation préliminaire pendant laquelle les parties pourront parvenir à un règlement amiable et rapide. De même, de plus en plus de pays s'attachent à améliorer le règlement des petits litiges par des procédures souples et simplifiées, dans des délais raisonnables et à un coût abordable.

B. Compétence juridictionnelle

1. Contrats internes

49. Les règles applicables à la compétence des tribunaux peuvent aussi être considérées comme faisant partie des garanties procédurales. Selon le système juridique et la situation, un tribunal particulier peut être imposé aux parties, ou alors la possibilité de choisir le tribunal peut être limitée de façon à protéger certaines catégories de parties.

50. La compétence peut se fonder sur l'objet du différend ou sur la capacité des parties. Dans un certain nombre de systèmes juridiques, les actions impliquant des producteurs agricoles relèveront ou pourraient relever de la compétence de tribunaux spécialisés ou de chambres spéciales de juridictions au sein de l'organisation judiciaire d'un pays (par exemple statuant en matière civile ou sur des questions agricoles). Le critère territorial peut également être une base de compétence. C'est le cas de certains régimes spéciaux applicables aux contrats de production agricole qui attribuent la compétence aux tribunaux du domicile du producteur, étant donné que la règle habituelle attribuant la compétence aux tribunaux du domicile du défendeur pourrait restreindre l'accès du producteur à la justice en raison des frais élevés que représente l'introduction d'une action dans un lieu éloigné.

51. Dans un même ordre d'idées, certaines lois donnent compétence au tribunal du lieu où le contrat – ou l'essentiel du contrat – doit être exécuté. Lorsque des contrats sont conclus avec des membres de certaines communautés, notamment les peuples autochtones, les tribunaux établis en vertu du droit coutumier pourraient être compétents à l'égard de certains types

de différends. Le contrat peut indiquer le tribunal qui sera compétent afin que le producteur en ait connaissance.

2. Contrats internationaux

52. Lorsque le contrat revêt un caractère international, les questions de compétence et de détermination de la loi applicable au fond du différend sont tranchées par le juge, normalement en appliquant les règles pertinentes du droit international privé – dites règles de “conflits de lois” de son propre système juridique – (voir Chapitre 1, paras. 33-40). En matière de contrats internationaux, les parties jouissent d’une autonomie importante pour choisir le tribunal compétent et la loi applicable. Toutefois, elles ont rarement la possibilité de choisir la juridiction particulière au sein de cet État. Par exemple, elles ne pourront pas choisir une juridiction spécialisée dans les petits litiges du fait que sa compétence est limitée par le montant réclamé.

IV. L’exécution des accords et des décisions portant règlement d’un différend

53. Il est essentiel que les procédures d’exécution, engagées sur la base du contrat ou en vertu de mécanismes de règlement des différends impliquant l’intervention d’un tiers, soient efficaces afin d’assurer le respect des règles de droit. En effet, non seulement cette efficacité est requise pour rétablir la victime dans ses droits dans un cas particulier, mais, au niveau global, elle assure une fonction dissuasive contre la violation des obligations contractuelles et les comportements opportunistes de parties impliquées dans des opérations similaires.

1. Procédures publiques d’exécution

54. Ainsi qu’on l’a vu précédemment, les procédures arbitrales et judiciaires sont exécutoires en vertu de la loi. L’exécution est la phase qui court une fois que la décision rendue a acquis un caractère définitif, à savoir lorsque le délai pour interjeter appel (si ce recours existe) a expiré et conformément au droit applicable. En principe, la partie qui succombe exécutera la décision finale spontanément. Si elle ne le fait pas, la décision fera l’objet d’une exécution par la puissance publique. L’existence d’une telle action de dernier recours donne sa pleine efficacité au caractère contraignant des modes de résolution des différends.

55. Dans nombre de pays, l’exécution par la puissance publique est une phase longue qui s’ajoute au processus contentieux, et se révèle désavantageuse pour les parties aux contrats de production agricole. Lorsque

l'exécution porte sur le paiement forcé d'une somme d'argent, elle peut consister en la saisie et la vente publique des biens du défendeur en vue du recouvrement de la valeur de la créance.

2. Mécanismes privés d'exécution

56. Les procédures longues et compliquées, parfois déficientes ou même inexistantes, des procédures publiques d'exécution rendent les mécanismes privés d'exécution d'autant plus importants pour inspirer la confiance et encourager le respect des engagements pris dans le cadre des contrats de production agricole. Les législations spéciales pour ces contrats contiennent parfois des dispositions qui visent à faciliter l'exécution des décisions rendues par les autorités de règlement des différends, quelle que soit leur nature (publique, semi-publique ou privée), constituées en vertu de ces législations.

57. Lorsque les parties ont recours à des modes alternatifs de règlement des différends, elles sont censées se soumettre volontairement à l'accord amiable ou à la décision arbitrale. Dans le cas contraire, elles pourraient mettre en jeu leur réputation commerciale, et pourraient s'exposer dans certains contextes à d'autres types de sanctions extra-juridiques, telles que la perte de qualité de membre. L'inscription sur une liste noire est une forme courante de sanction qui touche à la réputation. Une entreprise qui est inscrite sur une telle liste peut se voir interdire de traiter avec d'autres membres de l'organisation, sous peine de sanctions économiques graves.

58. Ainsi que cela a été discuté dans le Chapitre sur les moyens en cas d'inexécution, les parties peuvent elles-mêmes prévoir des mécanismes d'exécution dans leur contrat, y compris, lorsque cela est autorisé par le droit applicable, par des moyens qui sont mis en œuvre hors procédure judiciaire. Toutefois, comme cela a été souligné dans le Chapitre 5 (voir le para. 7), idéalement, un système de moyens bien conçu devrait assurer l'exécution des prestations, non seulement en décourageant les contraventions au contrat (par la menace de la mise en jeu de la responsabilité, de la résolution du contrat ou d'autres effets négatifs), mais aussi en encourageant l'exécution par la détection et de la correction préventive des erreurs.

59. Comme le Guide s'est efforcé de le montrer, les parties aux contrats de production agricole devraient comprendre l'importance de rédiger leur contrat de telle façon à encourager la confiance mutuelle et la coopération et, partant, la bonne exécution du contrat, par des clauses claires et équilibrées, tenant compte des dispositions du droit applicable et des mécanismes de règlement des différends qu'elles peuvent utiliser.

INDEX

(Les entrées renvoient aux paragraphes des chapitres indiqués)

Agriculture contractuelle

avantages et risques, Intro:15-18
accès au crédit, Intro:26-28
économique, social et environnemental,
Intro:32-34
limitation des risques, Intro:19-25
sécurité alimentaire, Intro:33
transfert de technologie et de savoir-faire,
Intro:29-31
chaîne d'approvisionnement, Préface:4,
Intro:3-4
définition
définition économique, Préface:4, Intro:3-4
retenue par le Guide, Préface:5-7, Intro:5
introduction générale, Intro:1-2
opérations dans la pratique, Intro:6-14
modèles, Intro:7
produits, Intro:8-14
préservation de l'identité, Intro:13
partenariats public-privé, Intro:15
Voir aussi Contrat de production agricole,
Parties au contrat, Risques

Arbitrage

arbitrage *ad hoc*, 7:9, 7:17-18, 7:39
arbitrage institutionnel, 7:39-40
garanties procédurales, 7:41-42
avantages, 7:35
convention d'arbitrage, 7:37
clause d'arbitrage, 7:38
conditions, 7:37-38
description, 7:9, 7:20-21, 7:34-36
exécution
mécanismes privés d'exécution,
7:56-58
procédures publiques, 7:53-54
issue de la procédure d'arbitrage
arbitrage international, 7:45
au niveau interne, 7:45

législation spécifique, 7:35
loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage
commercial international, 7:19
médiation et –, 7:15-16
mesures conservatoires, 7:43-44
règles applicables, 7:19, 7:36
restrictions imposées par la législation
interne, 7:42
Voir aussi Règlement des différends,
Règlement extrajudiciaire des différends

Assurance

clause d'assurance, 3:166-167
dispositifs publics d'assurance, 2:53, 4:17
formes d'assurance abordables, 3:168
intrants, 3:66
limitation des risques, Intro:25, 2:53, 4:16-17
obligation de souscrire une assurance,
3:165-168
risque de non-remboursement, 3:91, 3:160
transfert des bénéfices, 3:165, 4:45
Voir aussi Risques

Autorités et entités publiques

cadre juridique
droits de l'Homme, Intro:34, 1:59-60
législation spéciale
applicable aux types de contrats
traditionnels, 1:11-15
pour les contrats de production agricole,
1:7-10
caractéristiques communes, 1:9-10
mise en œuvre, 1:8
nature et champ d'application, 1:7
dans le cadre des exemptions de
responsabilité en cas d'inexécution, 4:28
dans le cadre des moyens
retrait du produit, 5:78
dans le cadre des obligations des parties

mécanismes de prix, 3:149
normes de certification, 3:49, 3:80
dans le cadre des parties au contrat et de la formation et de la forme du contrat
assurance, 2:53
comme contractant, 2:41
comme facilitateurs, 2:42
dans le cadre de la négociation et de la conclusion des contrats, 2:87
enregistrement, 2:87
examinant le respect des conditions, 2:87
procédure de marché public, 2:40-41
vérification par un tiers, 2:54
services de vulgarisation, 2:56
dans le cadre du règlement des différends
compétence obligatoire des entités publiques, 7:27
encourageant le recours à des modes alternatifs de règlement des différends, 7:15, 7:17, 7:24
politiques publiques d'incitation, Intro:15, Intro:17, Intro:27, 1:56, 2:13, 2:21, 2:52, 3:149

Voir aussi Contractant, Assurance, Cadre réglementaire, Formation, Moyens en cas d'inexécution, Prix, Règlement des différends, Règlement extrajudiciaire des différends, Sources juridiques internes

Bonne foi

en relation avec:
accès à l'information, 2:79
détermination de la quantité après la conclusion du contrat, 3:38
force exécutoire du contrat, 2:68
formation du contrat, 2:61, 2:64
intrants matériels, 3:84
obligation d'atténuer le préjudice, 5:109
procédure de médiation, 7:27
renégociation, 4:56, 4:58
répartition des risques, 3:10
renouvellement du contrat, 6:13, 6:16
principe général, 1:20, 3:110

Voir aussi Changement de circonstances, Contrat, Formation, Intrants, Médiation, Moyens en cas d'inexécution, Obligations des parties, Produit, Quantité du produit, Renouvellement, Risques, Sources juridiques internes

Cadre réglementaire

accès aux ressources naturelles, 1:41, 1:62-63
consentement préalable, donné librement et en connaissance de cause, 1:62
commerce agroalimentaire
droit commercial international, 1:43-44
protection de la santé et de l'environnement, 1:41
normes de protection des végétaux, 1:47
santé des animaux et production animale, 1:46
sécurité des aliments, 1:45
droit d'accès des producteurs aux ressources génétiques, 1:53
droit de la concurrence, 1:56-57
conditions contractuelles déloyales, 1:56-57
pratiques déloyales, 1:56
droit du travail, 1:41, 1:60-61
normes internationales du travail, Intro:34
droits de l'Homme, Intro:34, 1:41, 1:58
droit à l'alimentation, 1:59
parties faibles, 1:19, 1:32
principes, 1:59
financement agricole et aides à l'agriculture, 1:55
intrants agricoles, 1:49, 1:54
prévention des risques biotechnologiques, 1:51
protection des variétés végétales, 1:52
semences, 1:50

Voir aussi Autorités et entités publiques, Droits de propriété intellectuelle, Élément international du contrat, Formation, Intrants, Processus de production

Certification

Voir Autorités et entités publiques, Processus de production, Qualité du produit

Changement de circonstances

charge de la preuve, 4:34-37
conséquences sur les obligations des parties, 4:40
obligation de notification, 4:48
définition, 4:8-9, 4:32
hardship, 4:9
effets sur le contrat, 4:51-57
adaptation judiciaire, 4:59-60
droit ou obligation de renégocier, 4:54-58

résolution, 4:52-53
ou force majeure, 4:5-10, 4:32
règles applicables, 4:32-33

Voir aussi Bonne foi, Force majeure

Communautés autochtones

Voir Médiation, Producteur, Sources juridiques internes

Conciliation

Voir Médiation, Règlement des différends, Règlement extrajudiciaire des différends

Contractant

définition, Intro:36, 2:33, 2:35
entités publiques, 2:39-42
concluant un contrat en passant par un partenaire privé, 2:40
concluant un contrat en tant que partie directe, 2:41
structures d'entreprise privées, 2:35-38
coopérative, 2:38
entités commerciales, 2:37
entreprises sociales, 2:37
étrangères ou locales, 2:36

Voir aussi Autorités et entités publiques, Moyens pouvant être exercés par le contractant, Obligations du contractant, Parties au contrat, Producteur

Contrat

contenu, 2:99-116
conditions de contenu, 2:99-100
non-respect, 2:117-120
contenu recommandé, 2:101-116
contrats types, 2:100
désignation des parties, 2:99, 2:102
règles applicables, 2:99-100
forme, 2:92-98
forme exigée, 2:96-97
avantage excessif, 2:95
clauses types, 2:94-95
non-respect, 2:117-120
liberté contractuelle, 2:92-94
forme écrite ou verbale, 2:92-93
interprétation, 2:95
termes recommandés, 2:97-98

Voir aussi Autorités et entités publiques, Bonne foi, Cadre réglementaire, Contrat de

production agricole, Durée, Élément international du contrat, Formation, Renouvellement, Résolution, Sources juridiques internes

Contrat de production agricole

caractéristiques distinctes, Intro:37-46
participation du contractant à la production, Intro:38

contrat à long terme

durée, 6:6-8, 6:16

force majeure, changement de circonstances et renégociation, 4:54-58

limitation des risques, Intro:25

moyens en cas d'inexécution, 5:21, 5:24, 5:85, 5:109, 5:136

perte de confiance et résiliation, 6:36

contrat international, 1:33-40

contrat interne, 1:2-4

définition, Préface:5-6, Intro:1, Intro:36

distinction avec

l'intégration verticale, Intro:39

le partenariat, Intro:41-42

les relations de travail, Intro:40, Intro:43-46

liberté contractuelle, 1:1

contenu, 2:94

forme, 2:91

limitations, 1:1

principe général, 1:20

qualification, 1:5-6, 1:11-15

obligatoire, 1:15

par analogie, 1:6

comportant ou non un transfert de la propriété, 1:13-14

régime de droit privé, 1:2-4

contrat caractérisé, 1:6

contrat *sui generis*, 1:6

nature mixte, 1:6

prestation dominante, 1:6

Voir aussi Cadre réglementaire, Contrat, Durée, Élément international du contrat, Inexécution du contrat, Renouvellement, Résolution, Sources juridiques internes

Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises ("CVIM")

Voir Élément international du contrat, Sources juridiques internes

Coopération

en relation avec:

- durée du contrat, 6:8
- force majeure, 4:50
- moyens en cas d'inexécution, 5:2, 5:42-45, 5:103-108, 5:109, 5:146
- processus de production, 3:109
- règlement des différends, 7:5
- renégociation, 4:56
- suivi et contrôle, 3:120

obligation de coopération, 1:20

règles applicables, 1:20

Voir aussi Changement de circonstances, Force majeure, Moyens en cas d'inexécution, Moyens pouvant être exercés par le contractant, Moyens pouvant être exercés par le producteur, Processus de production, Sources juridiques internes, Suivi et contrôle

Dommages-intérêts

- but et types, 5:33-39
- certitude, 5:37
- charge de la preuve, 5:34
- combinés à d'autres moyens, 5:37, 5:96
- couvrant les coûts
 - supportés, 5:39
- pour préjudice direct, 3:56, 5:40, 5:101, 5:143
- évaluation du montant et du type, 5:36-38
- prévisibilité, 5:36
- réparation intégrale, 5:35
- comme moyen pouvant être exercé par le contractant en cas de manquement du producteur, 5:93-102
- défaut de conformité du produit, 5:96-101
 - clause pénale, 5:100
 - transaction de remplacement, 5:98-99
 - dommages-intérêts accessoires, 5:101
 - référence au prix du marché, 5:100
- manquement à l'obligation de livrer, 5:102
- obligations liées au processus, 5:94-95
- comme moyen pouvant être exercé par le producteur en cas de manquement du contractant, 5:142-148
- manquement à l'obligation de fournir des intrants conformes, 5:137
 - combiné à d'autres moyens, 5:144
 - transaction de remplacement, 5:144

- manquement à l'obligation de prendre livraison, 5:145-147
- dommages-intérêts accessoires ou pour préjudice direct, 5:146
- dommages-intérêts fixés à l'avance et clause pénale, 5:148
- invocation infondée ou frauduleuse du défaut de conformité, 5:147
- refus illicite non intentionnel, 5:147
- retard de paiement, 5:143

Voir aussi Inexécution du contrat, Intrants, Livraison, Moyens en cas d'inexécution, Processus de production, Qualité du produit, Quantité du produit

Droit à l'exécution

Voir Moyens en nature

Droits de propriété intellectuelle

- clauses du contrat, 3:99, 3:102, 3:104
 - description, 3:95
 - concession de licence, 3:98-100
 - brevets ou obtentions végétales, 3:96
 - contrat de licence, 3:98-100
 - marque commerciale déposée et secret commercial, 3:97
 - obligations du producteur, 3:99-100
 - obligations survivant au contrat, 3:103
 - règles applicables, 3:95
 - tiers détenant des DPI, 3:101
 - transfert de technologie, Intro:30
- Voir aussi* Cadre réglementaire

Durée

- court terme ou long terme, 6:6-8
 - coopération, 6:8
- détermination, 6:4-5
 - cycle de production, Intro:11, 2:112, 6:4
 - obligations financières, 6:4
- règles applicables, 6:9-10

Elément international du contrat

- contractant international, 2:36
- Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises ("CVIM"), 1:37
- normes internationales de sécurité et de qualité, 2:49, 3:39, 3:51
- obligations contractuelles, 1:34-38
 - arbitrage, 1:38

loi applicable, 1:34-35, 2:36-37, 7:52
obligations non contractuelles, 1:39-40
loi applicable, 1:40
responsabilité du fait des produits, 1:39
perspective, 1:4, 1:33
Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats
commerciaux internationaux (Principes
d'UNIDROIT), 1:38
règlement des différends
arbitrage international, 7:37, 7:45
modes alternatifs de règlement des
différends, 7:19
procédures judiciaires, 7:52
Voir aussi Cadre règlementaire, Contractant,
CVIM, Parties au contrat, Principes
d'UNIDROIT, Qualité du produit, Règlement
des différends

Exclusivité

définition, 3:18
et quantité, 2:65, 3:27-31
modèle économique, 3:15-16, 3:18-19
réduction des risques, Intro:20
risques, Intro:46, 3:20
vente hors contrat et inexécution, 3:21, 4:89
Voir aussi Quantité de produit, Risques,
Vente hors contrat

Exécution en nature

Voir Droit à l'exécution

Exemptions de responsabilité en cas d'inexécution

Voir Changement de circonstances, Force
majeure

Force majeure

assurances et mécanismes de limitation des
risques, 4:16-18
charge de la preuve, 4:34-37
clause de force majeure, 4:19-20, 4:22
ou exclusion contractuelle ou limitation de
la responsabilité contractuelle, 4:13
conséquences sur les obligations des parties,
4:38-44
dédommagement et indemnités, 4:44
exemption de responsabilité en cas
d'inexécution, 4:38-39
obligation d'atténuation, 4:48-51
obligation de notification, 4:45-48, 4-51

suspension de l'exécution, 4:40-43
définition, 4:6-7, 4:21, 4:23
effets sur le contrat, 4:51-57
adaptation judiciaire, 4:59-60
droit ou obligation de renégocier, 4:54-58
résolution, 4:52-53
événements de force majeure, 4:20-22,
4:25-31
autres, 4:29-31
faits du prince, 4:28
phénomènes naturels, 4:25-27
ou changement de circonstances, 4:5-10
règles applicables, 4:12-14, 4:19, 4:24, 4:26
répartition des risques
par une clause de force majeure, 4:11-14
transfert de la propriété, 4:15

Voir aussi Changement de circonstances,
Coopération

Formation

acceptation, 2:60, 2:71-73
conditions supplémentaires, 2:72
contrôlée par une autorité publique, 2:87
enregistrement, 2:87
définition, 2:71
réponse contenant des additions, 2:73
révocation, 2:71
capacité, 2:74
consentement, 2:75
accès à l'information, 2:79
bonne foi, 2:79
tiers facilitateurs, 2:77
consentement éclairé, 2:76-80
obligation du contractant de communiquer
certaines informations, 2:79
tiers facilitateurs, 2:80
consultation de tiers, 2:78
plus grande protection des producteurs, 2:81
règles applicables, 2:75, 2:81
vices du consentement, 2:82-83
résolution du contrat, 2:82-83
offre, 2:57, 2:61-64
à l'écrit, 2:62
clause d'intégralité du contrat, 2:70
précision, 2:63-65
processus de formation, 2:60-61
négociations, 2:66-67, 2:69
entités publiques, 2:87
facilitateurs, 2:86

intermédiaires, 2:88
 organisations de producteurs, 2:85
 promesse de contrat, 2:68

Voir aussi Autorités et entités publiques,
 Contractant, Contrat, Contrat de production
 agricole, Producteur

Guide juridique sur l'agriculture contractuelle

aperçu et objet, Préface:1, Préface:9
 conseils d'utilisation, Préface:10
 destinataires, Préface:2-3
 perspective, Préface:4-8
 référence aux règles internes et
 internationales, Préface:7-8

Voir aussi Agriculture contractuelle

Hardship

Voir Changement de circonstances

Inexécution

Voir Moyens en cas d'inexécution

Intrants

clause essentielle, 2:107
 définition, 3:63
 intrants fournis par le contractant, 3:65-70
 avantages, 3:65
 difficultés potentielles, 3:68
 obligations connexes du producteur, 3:66-70
 prix et paiement des intrants, 3:65-67
 intrants fournis par le producteur, 3:71
 intrants fournis par un tiers, 3:72
 moyens pouvant être exercés par le
 producteur en cas de manquement du
 contractant lié aux intrants, 5:10, 5:12,
 5:15-16, 5:23-27, 5:32-36, 5:112-119,
 5:123-126, 5:130, 5:134, 5:141
 obligations générales, 3:64-72
 obligations spécifiques liées à certains types
 d'intrants, 3:73-94
 financement, Intro:10, 3:87-91
 intérêts, 3:89
 règles applicables, 3:90
 risques, 3:90-91
 intrants matériels, 3:78-86
 fourniture des intrants, 3:78-79
 intrants conformes, 3:80
 instructions concernant l'usage, 3:81
 procédure de vérification, 3:86

livraison des intrants, 3:84-86
 règles applicables, 3:79-80
 exigences en matière de sécurité, 3:82
 responsabilité extracontractuelle, 3:83
 la terre, les installations et les actifs
 immobiliers, 3:73-77
 bail foncier et durée du contrat, 3:74
 investissement et durée du contrat, 3:76
 obligations accessoires, 3:77
 services, 3:92-94
 assistance technique, 3:93-94
 normes de prestation, 3:94
 répartition des risques, 3:94

Voir aussi Bonne foi, Durée, Cadre
 réglementaire, Moyens pouvant être exercés
 par le contractant, Moyens pouvant être
 exercés par le producteur, Obligations du
 contractant, Obligations du producteur,
 Paiement, Parties au contrat, Prix, Risques

Livraison

acceptation, 3:135-143
 inspection, 3:135-140
 contrôle par un tiers, 3:138, 3:140
 lieu, 3:139
 méthode, 3:136, 3:139
 refus de prise de livraison, 3:141-143
 refus illicite, 3:141-143
 description, 3:124-125
 moment et lieu, 3:126, 3:128-134
 lieu, 3:130
 obligations liées à la –, 3:128, 3:131-134
 retard, 3:129
 moyens en cas d'inexécution, 5:34
 moyens pouvant être exercés par le
 contractant en cas de manquement à
 l'obligation de livrer le produit, 5:76-77,
 5:82-83, 5:88-89, 5:99
 moyens pouvant être exercés par le
 producteur en cas de manquement par le
 contractant à l'obligation de livrer des
 intrants, 5:120-122, 5:135-137, 5:142-144
 règles applicables, 3:126-127

Voir aussi Dommages-intérêts, Moyens en
 nature, Moyens pouvant être exercés par le
 contractant, Moyens pouvant être exercés
 par le producteur, Obligations du
 producteur, Paiement, Résolution,
 Suspension de l'exécution

Médiation

accord de règlement, 7:33
arbitrage et –, 7:15-16
avantages, 7:15-16, 7:22-23
clause de médiation, 7:25-26, 7:30-31
communautés autochtones, 7:29
description, 7:9, 7:20-21
exécution, 7:33, 7:57
loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international, 7:19
médiateurs
indépendance et impartialité, 7:13
médiateurs sociaux, 7:29
médiateurs spéciaux, 7:28-29
médiation *ad hoc*, 7:17, 7:27-28
médiation institutionnelle, 7:27-28
mode de règlement des différends coopératif, 7:5-6
procédures de médiation, 7:30
bonne foi, 7:32
éléments pertinents, 7:30-31
règles applicables, 7:22, 7:26-27, 7:30
législation spécifique, 7:24
obligation de recourir à la médiation, 7:24, 7-27
règles supplétives, 7:30
Voir aussi Règlement des différends, Règlement extrajudiciaire des différends

Mode alternatif de règlement des différends

Voir Arbitrage, Médiation, Règlement des différends, Règlement extrajudiciaire des différends

Mode alternatif de règlement des différends non contraignant

Voir Médiation, Règlement des différends, Règlement extrajudiciaire des différends

Moyens en cas d'inexécution

concept, 5:1
compensatoires ou fondés sur la coopération, 5:112
critères de choix, 5:13
mécanismes d'exécution, 5:4
judiciaire ou extrajudiciaire, 5:4
mis en œuvre par les parties, 5:4
objet, 5:7-9
ou certification, 5:8

droit à la correction, 5:22, 5:47-48
manquement
anticipé, 5:18
comportement de la partie lésée, 5:14
définition, 5:1-2
gravité, 5:3
lien de causalité, 5:14
obligations liées au produit ou au processus, 5:7-8
ou inexécution relevant d'un cas d'exonération de responsabilité, 5:1-2
sphère de contrôle, 5:53
preuve, 5:14
négligence concurrente, 5:14, 5:44-45, 5:103-108, 5:146-150
règles applicables, 5:5-6, 5:51
renégociation, 5:49
types, 5:10-40
moyens en nature, 5:10, 5:15-17
exécution en nature, 5:10
remplacement, 5:10
réparation et mesures de correction, 5:10
moyens pécuniaires, 5:11
dommages-intérêts, 5:33-42
clause de dommages-intérêts fixés à l'avance, 5:36-37, 5:93, 5:148
intérêts et retard de paiement, 5:43
pénalités, 5:103-104
clause pénale, 5:148
réduction du prix, 5:21-22
résolution, 5:12, 5:23-27
restitution, 5:28-32
suspension de l'exécution, 5:18-20

Voir aussi Coopération, Dommages-intérêts, Inexécution du contrat, Moyens en nature, Moyens pouvant être exercés par le contractant, Moyens pouvant être exercés par le producteur, Processus de production, Qualité du produit, Quantité du produit, Résolution pour inexécution, Suspension de l'exécution

Moyens en nature

but et objet, 5:10-17
combinés avec des dommages-intérêts, 5:10
droit à l'exécution, 5:10, 5:15-17
mesures de correction, 5:10, 5:15
remplacement, 5:10, 5:15, 5:17
réparation, 5:10, 5:15, 5:16

comme moyen pouvant être exercé par le contractant en cas de manquement du producteur, 5:50-74

manquement à des obligations liées au processus, 5:55-56

droit à l'exécution, 5:54

mesures de correction, 5:58-62

remplacement du producteur, 5:62

pour défaut de conformité du produit, 5:63-64

marché de remplacement, 5:67

mesures de correction, 5:69-72

moment auquel le défaut de conformité est décelé, 5:63-65

non-conformité de la qualité et non-conformité de la sécurité, 5:68

règles applicables, 5:61

remplacement, 5:74-75

réparation, 5:73

pour manquement à l'obligation de livrer le produit, 5:76-77

comme moyen pouvant être exercé par le producteur en cas de manquement du contractant, 5:112-122

pour défaut de prise de livraison, 5:123-125

demande de livraison, 5:124

revente de marchandises, 5:125

pour manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes), 5:115-122

bénéficiaire tiers, 5:120-121

contrat multipartite, 5:119

moment auquel la non-conformité est détectée, 5:112-115

pour un retard dans le paiement du prix, 5:113-114

demande de paiement, 5:113

mécanismes de garantie, 5:114

Voir aussi Inexécution du contrat, Intrants, Livraison, Moyens en cas d'inexécution, Qualité du produit, Quantité du produit

Moyens pouvant être exercés par le contractant en cas de manquement du producteur

but et objet, 5:51

comportement du contractant, 5:41-43, 5:103-108

coopération, 5:106-110

obligation d'atténuer, 5:109-111

dommages-intérêts, 5:93-102

droit à l'exécution, 5:54

manquement à des obligations liées au processus ou au produit, 5:47-51

sphère de contrôle du producteur, 5:53

pénalités, amendes et listes noires, 5:103-105

pour défaut de conformité du produit, 5:63-75, 5:90, 5:96-101

dommages-intérêts, 5:84, 5:93-98

combinés à d'autres moyens, 5:97

mesures de correction, 5:69-72

réduction du prix, 5:85-87

remplacement, 5:74-75

réparation, 5:73

résolution, 5:88

pour manquement à des obligations liées au processus 5:52-59, 5:85-86, 5:91-92

dommages-intérêts, 5:95

droit à l'exécution, 5:54

mesures de correction, 5:58-62

remplacement du producteur, 5:59

résolution, 5:88-92

pour manquement à l'obligation de livrer le produit, 5:76-77, 5:91-92, 5:102

dommages-intérêts, 5:102

réduction du prix, 5:85-87

résolution, 5:91-92

réduction du prix, 5:85-87

résolution, 5:88-92

retrait et rappel de produits, 5:78-81

suspension de l'exécution, 5:82-84

Voir aussi Coopération, Dommages-intérêts, Inexécution du contrat, Moyens en cas d'inexécution, Moyens en nature, Moyens pouvant être exercés par le producteur, Obligations du contractant, Prix, Résolution en cas d'inexécution, Suspension de l'exécution

Moyens pouvant être exercés par le producteur en cas de manquement du contractant

but et objet, 5:112

comportement du producteur, 5:41-43, 5:146-149

coopération, 5:149

obligation d'atténuer, 5:150

recours à des transactions de remplacement, 5:152-153

manquement à des obligations liées au processus ou au produit, 5:41-43, 5:146-149

pour manquement à l'obligation d'acheter la production convenue, 5:140-141

résolution, 5:140

suspension de l'exécution, 5:138

pour manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)

dommages-intérêts, 5:33-42, 5:142

droit à l'exécution, 5:10, 5:15-16, 5:113-122

obligation d'atténuer, 5:150

résolution, 5:12, 5:23-27, 5:130

suspension de l'exécution, 5:18-20, 5:126-129

pour manquement à l'obligation de prendre livraison des marchandises

dommages-intérêts, 5:32-36, 5:145-147

refus illicite, 5:147

droit à l'exécution, 5:10, 5:15-16, 5:120-122

résolution, 5:12, 5:23-27, 5:135-137

pour manquement ou retard de paiement

dommages-intérêts, 5:32-36, 5:143

droit à l'exécution, 5:10, 5:15-16, 5:113-114

résolution, 5:12, 5:23-27, 5:130-134

suspension de l'exécution, 5:18-20, 5:126-129

Voir aussi Coopération, Dommages-intérêts, Inexécution du contrat, Intrants, Livraison, Moyens en cas d'inexécution, Moyens en nature, Moyens pouvant être exercés par le contractant en cas de manquement du producteur, Paiement, Résolution pour manquement, Suspension de l'exécution

Obligations des parties

autres obligations, 3:164

assurance, 3:165-168

confidentialité, 3:171, 6:39

intérêt général, 3:172

obligations post-contractuelles, 6:39

tenue de registres et gestion des informations, 3:169-171

cession des droits et obligations, 3:173

obligations fondamentales

liés au processus, 3:2, 3:62, 5:7, 4:44-45

intrants, 3:63

procédés de production, conformité et contrôle de la production, 3:105

liées au produit, 3:2, 3:23, 5:7, 5:44-45

qualité, 3:42

quantité, 3:24

livraison, 3:124

prix et paiement, 3:144

perspective générale, 3:1-5

interconnexion entre les obligations, 3:3

obligations extracontractuelles, 3:5

règles applicables, 3:5

Voir aussi Assurance, Droits de propriété intellectuelle, Exclusivité, Intrants, Livraison, Moyens pouvant être exercés par le contractant, Moyens pouvant être exercés par le producteur, Obligations du contractant, Obligations du producteur, Paiement, Prix, Qualité du produit, Quantité du produit, Risques

Obligations du contractant

autres obligations

assurance, 3:165-168

intérêt général, 3:172

cession d'obligations, 3:173

obligations principales, 2:105, 3:1, 3:22

achat/prise de la livraison, 3:23, 3:124-143

apport des intrants, 2:107-108, 3:1, 3:63-72

paiement du prix, 3:1, 3:144-163

supervision, suivi et contrôle de la production, 3:1, 3:118-123

perspective générale, 2:105, 3:1-4

liée au produit ou au processus, 3:2, 3:23, 3:62

liée aux obligations du producteur, 3:3

règles applicables, 3:5

Voir aussi Assurance, Droits de propriété intellectuelle, Intrants, Livraison, Moyens pouvant être exercés par le producteur, Obligations des parties, Obligations du producteur, Paiement, Prix, Processus de production

Obligations du producteur

autres obligations

assurance, 3:165-168

intérêt général, 3:172

tenue des registres et gestion des informations, 3:169-171

cession d'obligations, 3:173
 obligations principales, 2:105, 3:1, 3:23
 livraison, 3:1, 3:124-143
 obligation d'exclusivité, 3:18-21
 obligations liées aux droits de propriété intellectuelle, 3:95-104
 respect des procédés de production, 3:1, 3:62, 3:105-123
 perspective générale, 2:105, 3:1-4
 interconnectées aux obligations du contractant, 3:3
 liées au processus ou au produit, 3:2, 3:23, 3:62
 règles applicables, 3:5

Voir aussi Assurance, Droits de propriété intellectuelle, Exclusivité, Intrants, Livraison, Obligations des parties, Obligations du contractant, Paiement, Prix, Processus de production

Organisation de producteurs

Voir Producteur

Paiement

délais et modalités, 3:159-163
 monnaie, 3:163
 retard de paiement, 3:161
 intérêts, 3:161
 risques et limitation des risques, 3:160
 moyens pouvant être exercés par le producteur en cas de manquement du contractant lié au paiement, 5:10, 5:12, 5:15-16, 5:23-27, 5:32-36, 5:113-114, 5:132-136, 5:143
 pour les intrants, 3:67-69

Voir aussi Intrants, Livraison, Moyens en cas d'inexécution, Moyens pouvant être exercés par le producteur en cas de manquement du contractant, Prix

Parties au contrat

autres tiers, 2:57-58
 créanciers, 2:58
 droits détenus par des tiers, 2:59
 propriétaire des terres, 2:57
 participants de la chaîne d'approvisionnement, 2:44-56
 description, 2:44
 liens entre les participants, 2:45-48
 types de participants, 2:49-59

assureurs, 2:53
 entités de vérification et de certification, 2:54-55
 fournisseurs d'intrants, 2:50
 institutions de financement, 2:52
 prestataires de services, 2:51
 prestataires de services de vulgarisation, 2:56

parties principales, 2:2-3
 contractant, 2:33-42
 producteur agricole, 2:5-32
 règles applicables, 2:3-4

Voir aussi Contractant, Producteur

Principes d'UNDROIT relatifs aux contrats commerciaux internationaux (Principes d'UNDROIT)

Voir Élément international du contrat, Sources juridiques internes

Prix

description, 3:144
 détermination du prix, 3:145-148
 contrainte, 3:148
 clause de prix, 3:146
 claire et transparente, 3:146, 3:157
 clauses de prix déloyales, 3:147
 clause essentielle, 3:145
 fixé par des réglementations publiques, 3:149
 mécanismes de prix, 3:149-158
 avantages ou désavantages, 3:150, 3:155
 barèmes de prix, 3:153-158
 description, 3:153
 en fonction du résultat, 3:154
 mécanismes de contrôle, 3:156
 combinaison entre le barème de prix et le montant fixe, 3:155
 facteurs, 3:149
 prix fixe, 3:151-152
 montant précis ou différant selon les facteurs, 3:151
 en fonction du prix du marché, 3:151-152
 mécanismes de révision, 3:158
 réduction de prix en raison d'un manquement, 5:21-22, 5:82-84

Voir aussi Intrants, Paiement

Processus de production

certification, 3:106-108

à l'initiative des producteurs, 3:107
normes privées, 3:106-108
description, 3:106
effet juridique, 3:108
organismes de certification, 3:107-108
description, 3:60, 3:105
moyens pouvant être exécutés par le contractant en cas de manquement du producteur à des obligations liées au processus, 5:52-59, 5:86, 5:91-92
traçabilité, Intro:13, 3:115
obligations du producteur, 3:109-117
bétail et volailles, 3:114
codes de conduite sectoriels, 3:117
coopération, 3:111
obligation expresse ou implicite, 3:110
plantations ou semis, 3:112
récolte, 3:113
respect des prescriptions, 3:109, 3:111-116
travail et hygiène, 3:116
obligations liées au processus ou au produit, 3:2, 3:23, 3:62
règles applicables, 3:105
suivi et contrôle par le contractant, 3:118-123
accès au lieu de production, 3:118-120
clauses-types, 3:121
coopération, 3:122-123

Voir aussi Coopération, Droits de propriété intellectuelle, Intrants, Livraison, Moyens pouvant être exercés par le contractant en cas de manquement du producteur, Moyens pouvant être exercés par le producteur, Obligation des parties, Obligations du contractant, Obligations du producteur, Qualité du produit, Quantité du produit

Producteur

caractéristiques distinctives, 2:5-8
formes, 2:12
organisations de producteurs, 2:20-21
communautés autochtones, 2:23
coopératives, 2:23-32
entités à but non lucratif, 2:26-27
formel ou informel, 2:22, 2:25
liberté d'association, 2:24
rôle, 2:24, 2:85
statut juridique, 2:9-11
civil ou commercial, 2:10

commerçant, 2:11
producteurs individuels, 2:13-19
personnes physiques et partenariats, 2:13-17
structures d'entreprise, 2:18-19
Voir aussi Contractant, Contrat, Formation, Obligations du producteur

Produit

obligations liées au produit ou au processus, 3:2, 3:23, 3:62
produit conforme ou non conforme, 3:124-143,
moyens en cas de manquement, 5:47-49, 5:87, 5:96
produits, Intro:8-14
modèles, Intro:7
préservation de l'identité, Intro:13
Voir aussi Agriculture contractuelle, Intrants, Moyens pouvant être exercés par le contractant, Qualité du produit, Quantité du produit

Qualité du produit

certification, 3:60-61
détermination de la qualité, 3:44-46
et quantité, 3:23
expresse ou implicite, 3:42, 3:45
limitation de la responsabilité en cas d'inexécution, 3:46, 3:56
dommages-intérêts pour préjudice direct, 3:56
moyens pouvant être exercés par le contractant en cas de défaut de conformité du produit, 5:60-72, 5: 82-84, 5:87, 5:96-101
normes, 3:47-57
règles applicables, 3:47, 3:49-52
dans le contrat, 3:47-51, 3:53, 3:55
normes externes, 3:51-52
bonnes pratiques agricoles, 3:51
règles impératives, 3:53, 3:56
règles supplétives, 3:54
processus ou produit, 3:43-45
qualité marchande et conformité à des usages, 3:42, 3:53-54
sécurité, 3:57-59
emballage et étiquetage, 3:59
traçabilité, Intro:13, 3:115
Voir aussi Cadre réglementaire, Dommages-intérêts, Processus de production, Qualité du produit

Quantité du produit

- et exclusivité, 3:27-30
- et qualité, 3:23
- moyens pouvant être exercés par le contractant en cas de manquement du producteur à des obligations liées à la quantité, 5:21-22, 5:66-67, 5:79
- partie de la production, 3:32-41
 - avantage, 3:32
 - détermination de la quantité après la conclusion du contrat, 3:38-40
 - pourcentage déterminé de la production totale, 3:34
 - quantité minimum, 3:36
 - quantités déterminées, 3:35
 - quantités excédentaires, 3:33
 - quota, 3:37
- totalité de la production, 3:25-31
 - exceptions, 3:31
 - exclusivité implicite, 3:27
 - vente hors contrat, 3:21, 3:28-30

Voir aussi Bonne foi, Exclusivité, Force majeure, Produit, Qualité du produit, Vente hors contrat

Règlement des différends

- exécution, 7:53-59
 - mécanismes privés d'exécution, 7:56-59
 - procédures publiques d'exécution, 7:54-55
- facteurs de choix, 7:9-12, 7:16
 - avis d'expert, 7:16
 - facteur temps, 7:11
 - nature du différend, 7:10
- importance dans le cadre des contrats de l'agriculture contractuelle, 7:3
- mesures conservatoires, 7:12
- modes utilisés de façon séquentielle, 7:6
- prévention des différends par la négociation et la coopération, 7:5
- prévu par le contrat ou par le droit de la concurrence, 7:2
- principes fondamentaux, 7:7
 - équité, 7:7, 7:13
 - impartialité, indépendance, intégrité 7:13
- public ou confidentiel, 7:14

Voir aussi Arbitrage, Médiation, Règlement extrajudiciaire des différends, Règlement judiciaire des différends

Règlement des différends amiable

Voir Médiation, Règlement des différends, Règlement extrajudiciaire des différends

Règlement extrajudiciaire des différends

- avantages, 7:8
 - consentement mutuel des parties, 7:15
 - description, 7:8-9, 7:15-16
 - exécution, 7:56
 - facteurs de choix, 7:10-11, 7:16
 - avis d'expert, 7:16
 - facteur temps, 7:11
 - nature du différend, 7:10
 - législation nationale, 7:8, 7:19
 - loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international, 7:19
 - mesures conservatoires, 7:12
 - procédure *ad hoc* ou institutionnelle, 7:17-18
- Voir aussi* Arbitrage, Médiation, Règlement des différends, Règlement des différends judiciaire

Règlement judiciaire des différends

- accès à la justice, 7:46-48
 - accès gratuit et équitable à la justice, 7:46
 - efficacité, 7:48
 - représentation par un professionnel de la justice, 7:47
 - compétence juridictionnelle, 7:49-52
 - communautés autochtones, 7:51
 - contrats internationaux, 7:52
 - contrats internes, 7:49-51
 - description, 7:9
 - facteurs affectant l'application, 7:10-11
 - règles applicables, 7:46, 7:49, 7:52
- Voir aussi* Règlement des différends

Règles applicables

- règles impératives, 1:1
 - règles supplétives, 1:1
- Voir aussi* Élément international du contrat, Sources juridiques internes

Renouvellement du contrat

- à la demande d'une partie, 6:19
- courte durée ou long terme, 6:16
- par convention expresse, 6:12-13
 - ou révision, 6:13
- règles applicables, 6:18-19
 - tacite ou automatique, 6:14-18

bonne foi, 6:16
interdiction de se contredire, 6:16
préavis, 6:16

Voir aussi Durée, Résolution

Résiliation (pour des motifs autres que l'inexécution)

clause résolutoire, 2:114, 6:21
définition, 6:20
effets, 5:26, 6:38-39
obligations post-contractuelles, 6:39
exigences en matière de notification, 6:22-24, 6:29
non-respect, 6:24
motifs, 6:25-37
automatique, 6:26
consensuelle, 6:27
en cas de changement de circonstances, 4:52-53
en cas de force majeure, 4:52-53
par l'une des parties, 6:28-31
perte de confiance, 6:36-37
unilatérale, 6:16, 6:28, 6:32-35
équité et règles applicables, 6:34-35

Voir aussi Force majeure, Obligations des parties, Résolution pour inexécution

Résolution pour inexécution

but et description, 5:3, 5:12, 5:23-27
effets, 5:12, 5:26-27
restitution, 5:28-32
manquement essentiel, 5:3, 5:12, 5:23
procédure, 5:25
exigence en matière de notification, 5:25
résolution judiciaire ou extrajudiciaire, 5:25
résolution totale or partielle, 5:27
comme moyen pouvant être exercé par le contractant en cas de manquement du producteur, 5:88-92
pour défaut de conformité du produit, 5:90
pour manquement à des obligations liées au processus, 5:89
pour manquement à l'obligation de livrer le produit, 5:91-92
comme moyen pouvant être exercé par le producteur en cas de manquement du contractant, 5:130-131
choix, 5:130

clause résolutoire, 5:131
pour manquement à l'obligation d'acheter la totalité de la production, 5:140-141
pour manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes), 5:12, 5:23-27, 5:137
pour manquement à l'obligation de prendre livraison des marchandises, 5:12, 5:23-27, 5:138-139
pour manquement ou retard de paiement, 5:12, 5:23-27, 5:132-136
contravention anticipée, 5:134

Voir aussi Inexécution du contrat, Moyens en cas d'inexécution, Obligations du contractant, Obligations du producteur, Résolution

Risques

limitation des risques, Intro:19-25
clause de révision du prix, 3:158, 4:18, 4:54
exclusivité, Intro:20, 3:18-21
répartition des risques, Intro:24-25, 3:6-17
risque commercial, 3:6, 3:13-17
fluctuation des prix, 3:16
mécanisme de détermination du prix, 3:17, 3:149-158
risques liés à la production, 3:6-13
propriété des biens et transfert de propriété, 1:13-14, 3:8-12, 4:15
répartition des risques pour défaut de livraison, 3:7
transfert du risque, 3:12
bonne foi, 3:10

Voir aussi Agriculture contractuelle, Assurance, Exclusivité, Force majeure, Intrants, Prix

Sources juridiques internes

clauses abusives ou pratiques déloyales, 1:19, 1:21
clauses contractuelles types, 1:27-28
instruments non contraignants, 1:31-32
Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises ("CVIM"), 1:32
Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats commerciaux internationaux (Principes d'UNIDROIT), 1:32

législation spéciale

- applicables aux types de contrats traditionnels, 1:11-15
 - pour les contrats de production agricole, 1:7-10
 - caractéristiques communes, 1:9-10
 - mise en œuvre, 1:8
 - nature et champ d'application, 1:7
 - normes techniques, 1:29-30
 - pluralisme juridique, 1:17
 - qualification du contrat de production agricole, 1:5-6, 1:11-15
 - obligatoire, 1:15
 - par analogie, 1:6
 - comportant ou non un transfert de la propriété, 1:13-14
 - règles du droit coutumier et usages, 1:22-23
 - règles et principes de droit, 1:18
 - droit général des contrats, 1:18
 - principes généraux du droit, 1:20
 - usages du commerce et pratiques commerciales, 1:24-25
- Voir aussi* Autorités et entités publiques, Bonne foi, Cadre réglementaire, Coopération, Droits de propriété intellectuelle, Règles applicables

Suspension de l'exécution


- but et description, 5:18-19
- comme moyen pouvant être exercé par le contractant, 5:82-84
 - refus de prendre livraison, 5:82
 - suspension d'autres types d'exécution, 5:84
 - suspension du paiement, 5:82-83
- comme moyen pouvant être exercé par le producteur, 5:126-129
 - efficacité de la –, 5:126
 - limitations de la –, 5:127-128
 - pour manquement à l'obligation de fournir les avances de paiements contractuels, 5:129
 - pour manquement ou retard de paiement, 5:18-20, 5:127-128

Voir aussi Moyens en cas d'inexécution, Obligations du contractant, Obligations des parties, Obligations du producteur

Vente hors contrat

- clauses pénales, 5:92
- description, 3:21, 3:28-30
- moyens en cas de, 5:89

Voir aussi Exclusivité, Moyens en cas d'inexécution, Quantité



Guide juridique sur l'AGRICULTURE CONTRACTUELLE

UNIDROIT | FAO | FIDA

L'agriculture contractuelle, qui désigne généralement la production et la commercialisation de produits agricoles en vertu d'un accord conclu au préalable entre producteurs et acheteurs, est de plus en plus pratiquée dans de nombreux pays pour des denrées agricoles très variées.

Conscients de l'importance de mieux faire connaître le régime juridique applicable aux opérations d'agriculture contractuelle, l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT), l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et le Fonds international de développement agricole (FIDA) ont préparé ce Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA.

Ce Guide constituera une référence utile pour tous les opérateurs qui pratiquent l'agriculture contractuelle ou qui participent à la mise en œuvre de politiques publiques, à la recherche juridique et au renforcement des capacités, contribuant à la mise en place d'un environnement favorable, équitable et durable pour l'agriculture contractuelle.



Organisation des Nations Unies
pour l'alimentation
et l'agriculture



Investir dans les populations rurales