

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)

Guide juridique sur l'agriculture contractuelle

UNIDROIT/FAO/FIDA

2015

VERSION PROVISOIRE
3 AVRIL 2015

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.

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), conscients de l'importance de mieux faire connaître le régime juridique applicable aux opérations d'agriculture contractuelle, 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, approuvé 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 sera un outil utile et un point de référence pour les utilisateurs nombreux qui participent aux pratiques d'agriculture contractuelle, à la mise en œuvre de politiques publiques, à la recherche juridique et au renforcement des capacités. Nous espérons que le Guide contribuera à créer un environnement favorable, équitable et durable pour l'agriculture contractuelle.

UNIDROIT

FAO

FIDA

**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

Frederique 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

Marieclaire COLAIACOMO — Juriste

ORGANISATION MONDIALE DES AGRICULTEURS (WFO-OMA)

Paul BODENHAM — Conseiller juridique

David G. VELDE — *Velde Moore*, Alexandria, Directeur juridique, *US 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, *US National Chicken Council*, Etats-Unis d'Amérique

Fondation de 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	v
Membres du Groupe de travail	vii
PREFACE	ix
I. Vue d'ensemble et objectifs	ix
II. Perspective du Guide et comment utiliser le Guide	x
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	9
2. Accès au crédit	11
3. Transfert de technologie et de savoir-faire	13
4. Développement économique, social et environnemental	14
II. Champ d'application du Guide	16
A. Le contrat de production agricole tel que compris dans le Guide	16
B. La participation du contractant à la production	17
C. Distinction entre des contrats de production agricole et des partenariats et des relations de travail	18
1. Contrat de production agricole ou partenariat	18
2. Contrat de production agricole ou relation de travail	19
CHAPITRE 1 – LE CADRE JURIDIQUE	22
I. Le régime de droit privé applicable	22
A. Le traitement juridique des contrats de production agricole	23
1. Une catégorie spéciale de contrats	24
2. Les types de contrats traditionnels	26
B. Les autres sources juridiques internes	28
1. Les règles et les principes de droit	29
2. Les règles du droit coutumier et les usages	31
3. Les usages du commerce et les pratiques commerciales	32
4. Les clauses types et les documents d'orientation	33
a) Les clauses types et les documents contractuels types	33
b) Les normes techniques	33
c) Les instruments non contraignants	34
C. Les contrats comportant un élément international	35
1. Les obligations contractuelles	36
2. Les obligations non contractuelles	37
II. Le rôle du cadre réglementaire	38
A. Le commerce agroalimentaire	39
B. Les intrants destinés à la production	41

1. Les semences	42
2. La prévention des risques biotechnologiques	42
3. La protection des variétés végétales	43
4. Le droit d'accès des producteurs aux ressources génétiques	43
5. Les autres intrants agricoles	44
C. Le financement agricole et les aides à l'agriculture	44
D. Le droit de la concurrence	45
E. Les droits de l'homme	46
F. Le droit du travail	47
G. L'accès aux ressources naturelles	48
CHAPITRE 2 – LES PARTIES, LA FORMATION ET LA FORME	50
I. Les parties au contrat	50
A. Le producteur agricole	51
1. Caractéristiques distinctives	51
2. Le statut juridique	52
3. Formes d'exercice d'une activité de production agricole	53
a) Les producteurs individuels	54
b) Les organisations de producteurs	56
B. Le contractant	61
1. Les structures d'entreprise privées	62
2. Les entités publiques	64
C. Autres parties	65
1. Les participants de la chaîne d'approvisionnement	65
a) Les liens entre les participants	66
b) Les types de participants	67
2. Autres tiers intéressés	70
II. La formation du contrat	71
A. L'offre et l'acceptation	72
B. La capacité et le consentement	77
C. Le rôle des entités intervenant ou apportant une assistance dans le cadre de la négociation du contrat	81
1. Les organisations de producteurs	81
2. Les facilitateurs	81
3. Les autorités publiques	82
4. Les intermédiaires	82
III. La forme et le contenu du contrat	83
A. La forme du contrat	84
B. Le contenu du contrat	86
C. Conséquences d'un non-respect des conditions de forme ou de contenu	92
CHAPITRE 3 – LES OBLIGATIONS DES PARTIES	94

I. La répartition des risques	95
A. La répartition des risques liés à la production	96
B. La répartition du risque commercial	98
C. L'exclusivité	100
II. Les obligations essentielles des parties	101
A. Le produit	102
1. La quantité	102
a) La totalité de la production est achetée	103
b) Seule une partie de la production est achetée	105
2. La qualité	108
a) Détermination de la qualité	109
b) Les normes de qualité	110
c) La sécurité du produit	113
d) Le lien avec les exigences en matière de certification	114
B. Le processus de production	115
1. La fourniture et l'utilisation d'intrants	116
a) Obligations générales	116
b) Obligations spécifiques liées à certains types d'intrants	119
c) Les obligations liées à des droits de propriété intellectuelle	127
2. Les procédés de production, la conformité et le contrôle de la production	130
a) Les procédés de production prescrits	132
b) Le suivi et le contrôle	136
C. La livraison	138
1. Le moment et le lieu de livraison	140
2. L'acceptation	142
D. Le prix et le paiement	145
1. La détermination du prix	146
2. Mécanismes de prix	147
a) Prix fixes	148
b) Barèmes de prix	149
3. Les délais et les modalités de paiement	151
III. Obligations supplémentaires	153
A. Les obligations d'assurance	153
B. La tenue de registres et la gestion des informations	154
C. Intérêt général	155
IV. Cession d'obligations	156
CHAPITRE 4 – EXEMPTIONS DE RESPONSABILITÉ EN CAS D'INEXÉCUTION	157
I. Force majeure et changement de circonstances dans les contrats de production agricole	157
A. Faits imprévus affectant l'exécution des parties	157

B. Force majeure et changement de circonstances	159
C. Répartition contractuelle des risques par des clauses relatives à la force majeure	160
D. Répartition des risques et transfert de la propriété	162
E. Assurance et autres mécanismes de limitation et de répartition des risques	163
II. Événements constitutifs de la force majeure et d'un changement de circonstances	164
A. La notion générale de force majeure dans la pratique contractuelle	164
1. Catastrophes naturelles	166
2. Fait du prince	167
3. Autres perturbations : grèves, guerres, troubles sociaux et perturbations du marché	167
B. Changement de circonstances pertinent dans la pratique contractuelle	168
C. Charge de la preuve	169
III. Conséquences de la reconnaissance de la force majeure et d'un changement de circonstances	170
A. Effets sur les obligations des parties	170
1. Exemptions de responsabilité en cas d'inexécution	170
2. Suspension de l'exécution	171
3. Dédommagement et indemnités	172
4. Autres obligations : obligation de notification et d'atténuation	173
B. Effets sur le contrat dans son ensemble	175
1. Résolution du contrat	175
2. Droit ou obligation de renégocier	175
3. Adaptation judiciaire	176
CHAPITRE 5 – MOYENS EN CAS D'INEXÉCUTION	178
I. Vue d'ensemble des moyens	178
A. Différents types de moyens	182
1. Moyens en nature	184
2. Suspension de l'exécution des obligations	185
3. Réduction du prix	186
4. Résolution	187
5. Restitution	190
6. Dommages-intérêts	192
7. Intérêts et retards de paiement	195
B. Le rôle du comportement de la partie lésée	196
C. Le droit à la correction du débiteur	197
D. La renégociation	198

II. Moyens dont dispose le contractant en cas de manquement du producteur	199
A. Exécution en nature	201
1. Manquement à des obligations liées au processus	201
a) Droit à l'exécution	202
b) Mesures de correction	202
2. Défaut de conformité du produit	204
a) Mesures de correction	206
b) Réparation	208
c) Remplacement	208
3. Manquement à l'obligation de livrer le produit	209
B. Retrait du produit et rappel du produit	210
C. Suspension de l'exécution	212
D. Réduction du prix	213
E. Résolution	214
1. Manquement à des obligations liées au processus	215
2. Défaut de conformité du produit	215
3. Manquement à l'obligation de livrer les produits	215
F. Dommages-intérêts	216
1. Manquement à des obligations liées au processus	217
2. Défaut de conformité du produit	218
3. Manquement à l'obligation de livrer le produit	220
G. Pénalités, amendes et listes noires	220
H. Comportement du contractant et demandes de réparation	221
III. Moyens pouvant être exercés par le producteur en cas de manquement du contractant	224
A. Droit à l'exécution	225
1. Retard dans le paiement du prix	225
2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)	226
3. Défaut de prise de livraison de marchandises conformes	228
B. Suspension de l'exécution	229
C. Résolution	231
1. Défaut de paiement	231
2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)	233
3. Manquement à l'obligation de prendre livraison de marchandises conformes	234
4. Manquement à l'obligation d'acheter la totalité de la production (ou un pourcentage de la production)	234
D. Dommages-intérêts	235
1. Retard de paiement	235
2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)	236

3. Manquement à l'obligation de prendre livraison de marchandises conformes	237
4. Dommages-intérêts fixés à l'avance et clauses pénales	238
E. Comportement du producteur et demandes de réparation	238
CHAPITRE 6 – DURÉE, RENOUVELLEMENT ET RÉSILIATION	242
I. La durée des contrats	242
A. Contrats à « court terme » ou contrats à « long terme »	243
B. Durée minimum et durée maximum imposées par la loi	244
II. Le renouvellement des contrats	244
A. Renouvellement par convention expresse	245
B. Renouvellement automatique et reconduction tacite	245
C. Renouvellement à la demande d'une partie	247
III. La résiliation	247
A. Portée	247
B. Clauses résolutoires	248
C. Exigences en matière de notification pour la résiliation	248
D. Motifs de la résiliation	249
1. Résiliation automatique	249
2. Résiliation consensuelle	249
3. Résiliation par l'une des parties conformément à des clauses résolutoires spéciales	249
a) Clauses prévoyant la résiliation par l'une ou l'autre partie	250
b) Clauses prévoyant la résiliation par une partie	250
c) Résiliation pour perte de confiance	251
E. Effets et conséquences de la résiliation	252
CHAPITRE 7 – LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS	254
I. Les différends et le règlement des différends dans les contrats de production agricole	255
A. Les différends dans les contrats de production agricole	255
1. L'importance de traiter du règlement des différends dans le contrat	255
2. La prévention des différends par la négociation et la coopération	256
3. Accès des parties à un mécanisme de résolution des différends équitable et efficace	257
B. Considérations concernant les différents modes de règlement des différends auxquels les parties peuvent recourir	257
1. Nature du différend, facteur temps, mesures conservatoires	258
2. Équité, confidentialité	259
II. Les modes extrajudiciaires de règlement des différends	260
A. Caractères communs	260
B. Mécanismes de médiation et de conciliation	262

1. Modes alternatifs amiables de règlement des différends	262
2. Avantages de la médiation	263
3. L'organisation des procédures de médiation	264
a) Les clauses de médiation	264
b) Médiation ad hoc et médiation institutionnelle	264
c) Eléments des procédures de médiation	266
d) Résultat des procédures de médiation	266
C. L'arbitrage	267
1. Un mode contraignant de résolution des différends	267
2. L'organisation des procédures d'arbitrage	268
a) Conventions d'arbitrage	268
b) Arbitrage ad hoc et arbitrage institutionnel	269
c) Garanties procédurales	269
d) Arbitrage et mesures conservatoires	270
e) Résultat des procédures d'arbitrage	271
III. Le règlement judiciaire des différends	271
A. Accès à la justice	271
B. Compétence juridictionnelle	272
1. Contrats internes	272
2. Contrats internationaux	273
IV. L'exécution des règlements ou des décisions portant règlement d'un différend	274
1. Procédures publiques d'exécution	274
2. Mécanismes privés d'exécution	274

PRÉFACE

I. Vue d'ensemble et objectifs

1. Le *Guide 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 la conclusion, notamment l'exécution des obligations et les manquements aux obligations ou la résiliation du contrat. Le Guide fournit une description des clauses contractuelles courantes et un examen des questions juridiques et des principaux problèmes susceptibles de se poser dans différentes situations concrètes, et illustre la façon dont ces questions peuvent être traitées dans le cadre de différents systèmes juridiques. Le Guide vise ainsi à promouvoir une meilleure compréhension des conséquences juridiques des clauses et des pratiques contractuelles. Il vise à encourager des relations plus stables et plus équilibrées et à aider les parties à élaborer et mettre en œuvre des contrats solides, contribuant ainsi, de manière générale, à établir un environnement propice pour l'agriculture contractuelle. Si le Guide n'entend pas promouvoir une forme particulière de contrat, il peut servir aux parties de texte 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 aide à faire valoir au mieux leur position dans les négociations sur le plan économique et financier.

2. Le Guide n'empiète pas sur les règles impératives nationales et n'entend pas fournir un modèle ou encourager l'adoption d'un régime spécial. Il est toutefois admis que, dans la mesure où le Guide recense les problèmes et met l'accent sur 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 bonne pratique, en ce qu'il indique une norme minimale de pratique contractuelle reconnue internationalement.

3. Le but du Guide est de fournir des éléments d'orientation aux organisations internationales et aux entités bilatérales de coopération, 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 peut-être plus important, aux médiateurs, parce qu'il encourage le règlement concerté des différends. En outre, le Guide pourrait servir de base pour mettre au point 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 fabrication), et apporter ainsi une contribution supplémentaire à la sécurité alimentaire et à la nutrition, ainsi qu'au développement économique en général. Le Guide est par conséquent non seulement un outil de développement pour les producteurs, mais il peut aussi être un catalyseur pour améliorer les conditions socio-économiques des communautés agricoles en milieu rural. Bien qu'il soit axé sur des considérations juridiques relatives à la négociation des contrats de production agricole, le Guide pose également les bases pour l'examen des aspects de politique générale, notamment dans les domaines plus généraux de l'investissement agricole et de la microfinance.

II. Perspective du Guide et comment utiliser le Guide

4. Le Guide reconnaît que l'agriculture contractuelle peut être considérée dans une perspective économique, en décrivant 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, de moindres coûts et un alignement de la chaîne d'approvisionnement. Les systèmes reposent sur différents modèles juridiques qui relient les différents participants, lesquels sont souvent tenus de respecter des normes communes qui s'appliquent à chaque segment de la chaîne et influencent chacun de ces 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, 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 se 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 particulière entre le producteur agricole et le contractant en vue d'obtenir un produit déterminé, qui est fondée 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 et des conseils techniques. Comme d'autres parties peuvent participer au contrat de production lui-même et que cela peut affecter les obligations et les moyens en cas d'inexécution prévus au contrat pour le producteur et le contractant, les contrats multilatéraux ou les contrats bilatéraux établis autour de la relation principale seront examinés également. Tout en reconnaissant le lien entre les différents maillons de la chaîne, une analyse juridique de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement n'est cependant pas le propos du Guide.

7. L'examen et l'analyse juridiques présentés dans le Guide ont été abordés de façon concrète en se référant à des aspects pratiques et à des pratiques contractuelles. Les règles impératives et supplétives qui peuvent être 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 à titre d'exemple utile 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 bénéficié 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, notre façon d'aborder le Guide, en reconnaissant des instruments internationaux tels que 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 commerciaux internationaux de 2010 (les Principes d'UNIDROIT) ² permet d'apporter des références utiles.

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 géographique, la nature du produit agricole et son cycle biologique, la nature locale ou mondiale du marché et la propriété du produit). Des exemples sont utilisés à titre illustratif chaque fois que cela présente un intérêt. Le fait que le Guide ne fasse aucune référence à des pays, à des exemples de législation, à des études de cas ou qu'il ne cite pas de clauses contractuelles, mais se réfère à des instruments mondiaux promulgués sous des auspices internationaux, est un choix politique et éditorial. En outre, le Guide prend acte qu'il existe des niveaux très différents de sophistication entre les contrats de production agricole et que certains développements du Guide pourraient ne concerner que les types les plus élaborés.

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 le cadre juridique au chapitre 1, le Guide présente au chapitre 2 les principales caractéristiques des parties ayant opté pour des contrats de production agricole et examine les aspects de la négociation et de la formation des contrats de production agricole, ainsi que le contenu de ces contrats. De manière plus spécifique, les différentes obligations mises

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 CIVM. 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.

² Le Guide fera occasionnellement référence aux Principes d'UNIDROIT tout au long du texte comme représentant les 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>

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 ensuite 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 de contrats de production agricole.

10. Ce Guide peut être lu en continu, mais les lecteurs pourront aussi l'utiliser de diverses manières. Premièrement, les lecteurs qui ont une question précise à l'esprit trouveront à la fin du Guide un index analytique organisé par thèmes et par sous-thèmes, ainsi que les renvois correspondants 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 estimer utile de parcourir le texte et de suivre des renvois vers d'autres aspects de sujets qui les intéressent. Dans le texte de chaque chapitre, des renvois indiquent que ce sujet est traité de façon plus détaillée dans d'autres parties du Guide.

INTRODUCTION

I. Introduction générale à l'agriculture contractuelle

1. La production agricole sous contrat entre des producteurs et leurs acheteurs est une pratique ancienne pour de nombreux produits agricoles, dans la plupart des pays du monde. Par l'intermédiaire de l'agriculture contractuelle, des transformateurs, des négociants, des distributeurs et d'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 la culture de produits agricoles ou l'élevage d'animaux, souvent dans le but d'assurer le respect des normes nationales et internationales de sécurité et de qualité qui s'appliquent 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 qui se sont considérablement développés au cours des dernières années. L'intérêt croissant pour l'agriculture contractuelle est associé aux transformations récentes qui ont touché les systèmes alimentaires et agricoles, à la suite desquelles il est devenu de plus en plus difficile de répondre aux demandes des consommateurs en recourant à des stratégies d'achat plus traditionnelles fondées sur le marché libre. Les changements démographiques (dans les régions à urbanisation rapide, par exemple) et l'élévation des niveaux de vie ont nécessité de plus importantes quantités de nourriture ; les avancées scientifiques et technologiques ont suivi et 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 importantes 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 de

réduire la pauvreté, de contribuer au développement et à l'emploi en milieu rural et d'accroître la sécurité alimentaire.

3. Dans une perspective économique large, on entend généralement par « agriculture contractuelle » « un mode 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 le lieu et la date de livraison, 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 »³.

4. Cette définition de l'agriculture contractuelle est centrée 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. L'agriculture contractuelle repose effectivement sur des accords qui sont conclus soit pendant la production, soit, ce qui est plus fréquent, avant qu'elle ne commence, ce qui permet d'assurer l'approvisionnement et la livraison des produits. Plusieurs modalités contractuelles servent cette fonction dans la pratique. Si certaines modalités contractuelles se fondent sur des relations traditionnelles, que ce soit pour la vente future des produits ou de droits sur les produits découlant du droit d'utiliser des terres ou des animaux, l'agriculture contractuelle compte parmi les nouvelles formes d'activités qui se sont développées pour répondre aux besoins de l'environnement économique qui évoluent.

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 la production agricole fondée sur un

³ Da Silva, C. dans : *The growing role of contract farming in agri-food systems development: drivers, theory and practice*, Service de la gestion, de la commercialisation et des finances agricoles, FAO, Rome, 2005.

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 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 selon de nombreux facteurs, qui vont de la perspective de l'environnement mondial aux conditions particulières de la transaction en question. Il existe des différences importantes selon les régions et les pays du monde et 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 suite à l'industrialisation 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 et du développement de l'accès au crédit en vue d'accroître l'investissement dans le secteur productif. Parmi les autres tendances constatées dans les économies avancées, 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 eux aussi 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 du marché qui reflètent des modèles de développement parmi les plus avancés que l'on trouve dans les pays industrialisés. Ces caractéristiques peuvent néanmoins coexister avec des formes traditionnelles de production par de petits producteurs. Quant aux caractéristiques de la transaction, elles peuvent être influencées par les conditions particulières entourant une relation de production agricole. Ces éléments peuvent avoir trait aux caractéristiques 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 le contexte des pays en développement. Ces modèles comprennent le modèle centralisé,

le modèle de la plantation-mère, le modèle multipartite, le modèle intermédiaire et le modèle informel⁴. Le modèle centralisé s'applique à un contractant centralisé qui achète la production d'un grand nombre de petits agriculteurs, généralement avec une allocation de quotas stricte et un contrôle strict de la qualité. Bien que semblable au modèle centralisé, le modèle de la plantation-mère est un modèle où le contractant dirige également un domaine central ou une plantation qui sert habituellement à garantir les engagements contractés en aval à l'égard des consommateurs en cas de production insuffisante de la part des producteurs ou à garantir un flux de production à l'usine de transformation. Le modèle de la plantation-mère peut également être utilisé à des fins de recherche, de vulgarisation ou de sélection. Enfin, le modèle multipartite peut impliquer plusieurs partenaires, notamment des organismes publics et des organisations non gouvernementales ou des entreprises privées (notamment les 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). Le modèle informel correspond à la situation dans laquelle de petits exploitants ou de petites exploitations concluent des contrats de production simples et informels avec des producteurs - qui sont des contrats saisonniers - et peuvent bénéficier de services de vulgarisation appuyés par les pouvoirs publics en soutien aux producteurs. Enfin, le modèle intermédiaire représente une variante des modèles décrits ci-dessus, où un « ramasseur » (ou toute autre intermédiaire, tel qu'une organisation non gouvernementale) assure la liaison entre le producteur et le contractant.

8. Pratiquement tous les produits agricoles peuvent être produits dans le cadre d'un contrat de production agricole (notamment les cultures, les animaux d'élevage, l'aquaculture et les produits forestiers destinés à la consommation humaine et animale, ainsi qu'à un usage industriel). La nature particulière d'un produit a toujours d'importantes incidences sur le contenu et la façon générale de concevoir un contrat individuel, en particulier pour ce qui est 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. Des caractéristiques générales peuvent cependant être établies pour certaines catégories générales de

⁴ Eaton, C. et Shepherd, A., dans : L'agriculture contractuelle : *Des partenariats pour la croissance*. Département de l'agriculture, FAO, Bulletin 145, Rome, 2001, p. 44 et suiv.

produits qui sont susceptibles de déterminer certaines caractéristiques du contrat de production agricole.

9. La production de produits destinés à la consommation humaine ou animale (notamment 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 représentent également des risques plus élevés pendant la phase de production et le processus de manipulation, ainsi que des contraintes de temps spécifiques afin de préserver un niveau de qualité élevé et la sécurité du produit. Afin d'éviter les risques et les aléas, le respect de protocoles normalisés est exigé pour de nombreux produits. 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. Pour le producteur, opter pour la production de tels produits exige généralement un certain niveau de compétences et 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 nécessitent de réaliser d'importants investissements en capitaux dans les infrastructures et d'autres actifs immobilisés, tels que des machines pour la production et les opérations de post-récolte (par exemple, des tracteurs et d'autres machines agricoles, des systèmes d'irrigation ou des granges). À cet effet, en particulier en l'absence d'institution de crédit spécialisée pour l'agriculture et en cas d'accès limité, au crédit, les contractants peuvent apporter le financement au producteur. Un tel financement impose généralement au producteur une obligation de remboursement. Au vu des risques importants liés aux investissements auxquels le producteur peut être exposé, il est important que les parties examinent de façon minutieuse les différents aspects des obligations en matière de financement, ainsi les stipulations relatives à la durée, au renouvellement et à la résiliation du contrat (voir Chapitre 3, paras. 87-91 au 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 déterminera généralement la durée du contrat et, en combinaison avec d'autres stipulations contractuelles, peut peser fortement sur la perspective que les parties peuvent avoir de se fonder sur des relations stables (voir Chapitre 6, paras. 4-10).

12. Les produits à forte intensité de main-d'œuvre sont généralement considérés comme particulièrement appropriés pour être cultivés dans le cadre d'un contrat de production agricole, notamment lorsqu'un niveau élevé d'attention est requis au cours de la manipulation pendant la phase de production ou les opérations de post-récolte (comme le tri, le calibrage, le séchage et l'emballage ou le conditionnement). Dans de tels cas, les acheteurs pourront trouver des avantages supplémentaires à faire cultiver des produits sous contrat par de petits exploitants ou des exploitations familiales, notamment dans les pays développés. Les cultures ou les animaux d'élevage qui nécessitent une étroite surveillance et des soins intensifs 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 exploitations qui ont besoin d'embaucher de la main-d'œuvre. 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. L'horticulture est un exemple de ce type de produits.

13. Dans une perspective analogue, les contrats de production agricole sont souvent utilisés lorsqu'il est important d'assurer la traçabilité des produits et d'évaluer s'ils conservent certaines caractéristiques tout au long de la filière. L'identité de produits en vrac est préservée lorsque leur mode de distribution permet d'isoler et de préserver l'identité d'une expédition. Cela peut s'appliquer à des produits à valeur ajoutée (comme les produits biologiques), à des variétés spéciales qui nécessitent souvent d'utiliser une technologie ou des méthodes de production spéciales ou à de nouveaux produits destinés à de nouveaux marchés, qui peuvent être testés à plus petite échelle et faire l'objet d'une surveillance étroite. Produire ces types de produits suppose généralement des obligations plus strictes et plus contraignantes pour le producteur qui doit respecter des normes de prestation – 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, assumer des obligations de confidentialité à l'égard de tiers et 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. Toute une catégorie de produits n'est pas destinée à la consommation humaine, mais à un usage industriel (comme les produits destinés à l'industrie textile et à l'industrie chimique). En outre, sous l'effet de la demande croissante de sources d'énergie renouvelables, la culture de matières premières destinées à la production de bioénergie a également considérablement augmenté. Si 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 participent parfois à la réglementation des contrats individuels, au vu des incidences de tels contrats sur le plan économique, social et environnemental.

B. Avantages et risques de l'agriculture contractuelle

15. L'agriculture contractuelle est généralement reconnue pour sa capacité potentielle à soutenir et à développer le secteur productif en contribuant à la formation du capital, au transfert de technologies, à une augmentation de la production agricole et des rendements, au développement économique et social et à au développement durable. Les consommateurs finaux ainsi que les participants de la chaîne d'approvisionnement peuvent également tirer parti de sources d'approvisionnement en matières premières diversifiées et stables et 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 et des gouvernements ont 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 présente également des risques et des défis. Une mauvaise utilisation du crédit fourni par le contractant peut donner lieu à des niveaux d'endettement insoutenables pour le producteur. Des changements de la législation du travail peuvent affecter la famille ou les ouvriers du producteur et poser problème dans plusieurs pays. Les questions touchant au travail sont susceptibles d'avoir des effets sensibles, 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 que les contrats pourraient leur apporter. Ainsi, le fait de passer d'une agriculture de subsistance à des cultures de rapport peut occasionner 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 questions de respect du contrat peuvent être exacerbées par des difficultés liées à l'exécution du contrat et aux procédures 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. 40-44), 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, obtenir une réparation d'un juge est généralement une procédure qui peut être très longue et parfois onéreuse, et qui est par conséquent souvent évitée par les parties.

17. C'est en voyant les avantages que peut représenter l'agriculture contractuelle, mais aussi afin d'en limiter les risques, que plusieurs gouvernements ont décidé de participer à des programmes d'agriculture contractuelle, de mettre en œuvre des politiques ciblées d'incitations destinées aux investisseurs et aux producteurs dans le cadre de programmes de développement économique et social, ou ont adopté des règles applicables à certains aspects particuliers de la relation entre les parties (voir Chapitre 1, paras- 7-10).

18. Les sections suivantes 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 et outil de transfert de la technologie et du savoir-faire, et en tant

que 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 pour les parties engagées dans un contrat de production agricole est qu'il leur permet effectivement de limiter les risques liés à la fois à la production et à la commercialisation des produits. Par l'intermédiaire du contrat – ou de la réunion de contrats individuels – le contractant s'assure une régularité d'approvisionnement qui lui permet d'optimiser la capacité des installations de transformation, la gestion des stocks et la régularité de l'offre envers les consommateurs. Le fait d'organiser la production en aval permet au contractant de planifier la livraison de la quantité de produits nécessaire en fonction du calendrier de production arrêté, ce qui l'aide à se protéger contre les fluctuations du marché. En outre, le contractant s'assure que les produits satisfont aux normes de qualité établies, à la fois au regard d'une variété particulière de produits et de leur conformité à des caractéristiques préétablies. Cela lui permet de s'assurer également de la conformité des produits aux dispositions réglementaires et aux normes volontaires relatives à la sécurité alimentaire et, de plus en plus souvent, aux normes relatives aux questions sociales et environnementales. La traçabilité et la certification des produits sont de plus en plus utilisées ou imposées pour apporter la preuve de la conformité.

20. Lorsqu'il conclut un contrat de production agricole, le producteur peut acquérir une plus grande certitude quant à l'accès au marché, étant donné que le contractant s'est engagé à acheter le produit, cette promesse étant souvent associée à une clause d'exclusivité qui autorise le contractant à acheter toute la production du producteur (voir Chapitre 3, paras. 18-21). Le producteur peut ainsi compter sur un revenu plus prévisible et mieux organiser son activité de production. Du point de vue du producteur, les fluctuations du marché peuvent être évitées et de nouvelles possibilités peuvent se présenter pour développer de nouveaux produits et accéder à de nouveaux marchés. Le transfert au contractant de certaines responsabilités, soit lorsque le contractant acquiert un pouvoir de décision soit du fait de l'attribution de responsabilités partagées, permet au producteur de réduire les risques liés à la production auxquels il est exposé et les incertitudes. Par exemple, le contrat peut exiger du contractant qu'il assume une partie de la perte en cas de phénomène météorologique imprévu qui endommagerait la récolte.

21. Du point de vue des deux parties, le respect des engagements est lié aux bénéfices attendus de relations fructueuses et aux risques encourus en cas de manquement. Lorsque les relations sont bâties sur la durée et offrent des avantages mutuels durables pour les parties et non des avantages 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 avancées traitent avec un très grand nombre de producteurs à petite ou à moyenne échelle, ce qui leur permet de répartir les risques de perte. Les producteurs, par ailleurs, n'ont parfois que des possibilités limitées voire aucune de conclure un contrat avec une autre partie si le contrat est résolu ou n'est pas renouvelé, et disposent d'une marge de manœuvre limitée pour vendre les produits à d'autres acheteurs, même si on leur propose de meilleurs prix. Bien que ce scénario illustre que les mécanismes choisis par une partie en vue de limiter les risques peuvent ne pas être à l'avantage de l'autre partie, il montre également la nécessité pour le contractant d'adopter des attitudes de gestion positives en ce qui concerne le partage des risques, associées à l'appui apporté par les représentants des producteurs.

23. La limitation des risques dans le contexte de l'agriculture contractuelle peut également s'étendre au domaine de la propriété des terres. Lorsqu'ils définissent leur stratégie commerciale, les entreprises de transformation et les investisseurs peuvent avoir recours à l'agriculture contractuelle sans avoir à investir directement dans des acquisitions foncières ou des 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 importants pouvant entraîner des charges que l'investisseur ne souhaite pas contracter. En outre, comme les questions liées à l'acquisition et à la location de terres de vastes étendues ont fait l'objet d'une sensibilisation croissante à l'échelle mondiale, les contractants potentiels sont moins enclins à effectuer de telles acquisitions dans les pays en développement, parce qu'ils craignent les incidences négatives que cela pourrait avoir sur le plan social ou politique. Mais, très souvent, les investisseurs exercent des activités d'agriculture contractuelle en parallèle à une exploitation directe de plantations qu'ils contrôlent, ce qui leur permet de limiter simultanément les risques liés à la production et les risques d'atteinte à la

réputation (voir para. 7 ci-dessus sur le modèle d'agriculture contractuelle de la plantation-mère).

24. Comme mentionné précédemment, la limitation des risques diffère 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 transférer le risque d'une partie à l'autre. Les préoccupations au sujet de la répartition des risques entre les parties peuvent être examinées dans le contexte des considérations générales (par exemple, la question de savoir quelle partie est généralement en meilleure position pour gérer les risques et y faire face, et si une certaine répartition des risques risque de compromettre les 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. À 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 par l'intermédiaire 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 afin d'équilibrer la répartition des risques entre les parties. Il est par conséquent recommandé aux parties d'examiner ouvertement et honnêtement la relation entre les différentes clauses de limitation des risques possibles, afin d'encourager la confiance 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 promeut 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. Une caractéristique typique est l'apport d'un fonds de roulement par le contractant, soit directement, soit en garantissant l'apport de capitaux par un tiers, sous forme 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 la future livraison (voir Chapitre 3, paras. 64-72). Cela permet au producteur de commencer la production sans avoir à avancer des sommes qu'il ne serait peut-être pas en mesure d'avancer autrement. Cela peut notamment être le cas de petits producteurs et d'exploitants qui ne peuvent pas placer de terres en garantie et ne sont donc pas en mesure d'obtenir un crédit auprès d'un grand nombre de banques commerciales.

27. Dans bien des cas, le producteur peut également utiliser le contrat et les recettes qui en découlent 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 droit de gage sur la terre ou sur la production elle-même, le producteur peut affecter les futures recettes en garantie auprès de créanciers tiers. Le contractant a également la possibilité de se porter garant ou d'effectuer des paiements directs auprès de la banque en remboursement de la dette du producteur, le producteur cédant ses droits au bénéfice de la banque. Des organismes publics peuvent également intervenir, que ce soit en cautionnant l'ensemble de l'accord ou en garantissant des prêts dans le cadre d'un programme public 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 dans le contrat pour le montant des créances futures peut ensuite être utilisé pour obtenir un prêt bancaire.

28. Dans certaines situations, il se peut toutefois que l'octroi d'un crédit lui-même puisse présenter des risques supplémentaires pour les parties, soit en créant des niveaux élevés d'endettement, soit lorsque le producteur ne parvient pas à rembourser les avances versées par le contractant ou les prêts contractés pour avancer le fonds de roulement afin de satisfaire aux conditions établies par le contractant dans le contrat de production agricole. Ces problèmes peuvent émerger après une mauvaise production de la saison et des prix sur le marché plus bas que prévu, ou plus généralement en raison de clauses défavorables rédigées

par la partie en position de force, ce qui met en évidence les problèmes susceptibles de résulter des fluctuations du marché et d'un déséquilibre des forces entre les parties. Naturellement, l'incapacité du producteur à rembourser des avances importantes peut également peser financièrement sur le contractant, cette perte de revenus pouvant également le mettre en difficulté. Des problèmes semblables peuvent également survenir lorsque le producteur choisit de vendre en parallèle 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. Dans le cadre de la technologie apportée, le contractant fournit souvent les intrants au producteur et peut également offrir des services techniques et des services de gestion destinés à soutenir la capacité productive du producteur et à obtenir de meilleurs rendements et une meilleure qualité du produit à des prix inférieurs. Mais, 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 eux-mêmes 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 peuvent permettre 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 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 bien au développement de nouveaux produits destinés à de nouveaux marchés, ou à l'introduction de procédés de production novateurs, et, ce qui est très important, elle peut offrir au producteur un accès 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 peut se retrouver dans une position plus forte pour commencer ou poursuivre une nouvelle

production, y compris après la fin de la relation contractuelle. Il convient toutefois de garder à l'esprit le fait qu'un transfert de technologie à des producteurs peut être limité par des questions liées aux droits de propriété intellectuelle.

31. Dans certains contextes, il peut y avoir un risque pour les deux parties découlant de l'introduction de nouvelles variétés, d'une nouvelle technologie ou de méthodes de production intensive, qui peut entraîner une perturbation des méthodes traditionnelles et des moyens d'existence. Les parties à un contrat de production agricole devraient être sensibles 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. À l'échelle de la planète, l'agriculture contractuelle a le potentiel 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 qu'à la réalisation des objectifs de sécurité alimentaire. L'agriculture contractuelle maintient généralement l'agriculture familiale en permettant aux petits producteurs de continuer à travailler sur leur terre. Cette dimension a un impact particulièrement important dans les pays en développement où l'agriculture contractuelle ouvre des possibilités aux petits producteurs, qui peuvent ainsi passer de la production de subsistance à la production commerciale. L'agriculture contractuelle peut encourager des objectifs sociaux reflétés dans des normes spécifiques. Les obligations contractuelles des parties 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 sont de plus en plus au centre de l'attention dans les chaînes d'approvisionnement mondiales, sont présentes également dans l'agriculture contractuelle. Les parties à des contrats de production agricole accordent plus d'attention 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 compromettent pas des aspects substantiels essentiels de la sécurité alimentaire et de la nutrition (comme la biodiversité locale qui

garantit l'existence de régimes alimentaires diversifiés et durables et assure une nutrition suffisante). Dans les activités d'agriculture contractuelle de monoculture, les pratiques contractuelles optimales permettent de protéger la disponibilité des approvisionnements alimentaires locaux en autorisant le producteur à cultiver une partie des terres pour la production de subsistance. Cette pratique pourrait limiter l'impact négatif d'une monoculture et garantir un accès direct aux produits alimentaires lorsque les marchés locaux sont affectés par des prix élevés.

34. En outre, 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 influencer de manière positive sur la réalisation 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 de meilleurs revenus pour les petits exploitants, à la création de nouveaux emplois et, de manière générale, à une plus grande stabilité de l'emploi en milieu rural. En outre, l'agriculture contractuelle peut être un vecteur important pour étendre l'application des normes internationales du travail aux travailleurs ruraux. Les ouvriers agricoles ne sont souvent pas couverts par certains aspects de la législation du travail au niveau national. En outre, 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. Le fait d'étendre les normes internationales du travail à l'agriculture et aux emplois ruraux connexes par l'intermédiaire des contrats de production agricole offre la possibilité de promouvoir de meilleures conditions de travail dans les zones rurales et d'encourager la formalisation par des mesures incitatives. Cela permettrait d'étendre les règles internationales en matière de droit du travail à la fois aux agriculteurs couverts par les législations du travail nationales et ceux qui ne le sont pas (comme les personnes participant à une agriculture familiale à petite échelle). 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 de réduire ainsi la dépendance à l'égard du travail des enfants et la charge de travail des femmes. Les accords d'agriculture contractuelle responsables peuvent représenter un instrument important dans ce sens.

À l'inverse, si des garanties et un contrôle suffisants ne sont pas fournis, les ouvriers risquent d'être exposés à de mauvaises conditions de travail, notamment les femmes, et cela pourrait avoir des effets de plus en importants sur le travail des enfants.

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 fait 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 tel que compris dans le Guide

36. Le contrat de production agricole qui est au centre du Guide implique généralement deux parties : un « producteur intervenant directement dans la production de produits agricoles en tant que personne ou entreprise indépendante » et un « contractant » qui s'est engagé à acheter ces produits ou à prendre livraison autrement, généralement une entreprise agroalimentaire exerçant des activités de transformation ou de distribution. Les accords peuvent aussi faire partie d'une transaction plus complexe impliquant d'autres parties (par exemple plusieurs producteurs, un organisme public, un fournisseur d'intrants ou une institution bancaire). Ces différentes situations ont pour effet que des relations contractuelles distinctes peuvent influencer sur le contrat de production agricole ou être affectées par celui-ci. La participation d'autres parties est examinée dans le Guide uniquement dans la mesure où elle peut affecter les obligations mutuelles 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, soit pour un cycle de production soit pour plusieurs ou de nombreux cycles de production. Les projets d'agriculture contractuelle qui fonctionnent bien font

généralement l'objet d'une révision annuelle. Chaque période de contrat fait toutefois partie, en général, d'une relation durable et n'est pas seulement une transaction ponctuelle, étant donné dans la plupart des cas, les parties organisent généralement leurs activités (en particulier l'infrastructure nécessaire et les engagements financiers afférents) dans une perspective de long terme. Les questions relatives à la durée du contrat, à sa résiliation et à son renouvellement sont examinées de façon plus détaillée au 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 Chapitre 3. Une caractéristique qui distingue un contrat de production agricole d'autres accords (comme les contrats de livraison à terme classiques) est le fait que le contractant non seulement établit le cahier des charges du produit final – sa qualité, sa quantité et le moment de la livraison – mais fait généralement en sorte d'exercer 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 exerce généralement un certain niveau d'encadrement et de supervision pendant le processus de production. Ce contrôle concerne généralement l'un ou plusieurs des éléments suivants :

- la fourniture d'intrants matériels particuliers (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 ;
- l'apport d'un appui financier, comme des avances (habituellement sous forme d'un crédit pour les intrants), des prêts, des garanties, etc., qui permettent généralement au producteur de faire face aux coûts de production ; et,
- la participation au processus de production, par des interventions en matière de planification, des instructions, des directives, un contrôle et une supervision de certaines opérations essentielles

de l'ensemble du processus, notamment des conseils et la formation du producteur, et l'inspection et la vérification de la conformité du lieu de production pendant le processus.

39. Les différentes combinaisons possibles des obligations qui incombent aux parties, en particulier l'intensité du contrôle exercé par le contractant, peuvent déterminer les différents modèles économiques qui vont d'une forme collaborative à une structure intégrée. Ce dernier modèle se réfère à une intégration quasi-verticale que l'on retrouve souvent dans l'agriculture contractuelle. Le marché et le produit particuliers ainsi que la structure organisationnelle de l'entreprise influenceront considérablement sur le niveau d'intégration. Il peut y avoir des relations très étroitement intégrées lorsque les contractants sont relativement ou extrêmement concentrés et en concurrence sur un marché particulier, et qu'ils ont développé des lignes de produits spécialisées nécessitant des matières premières et des méthodes de production spéciales 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 examinés au Chapitre 3. Cependant, dans certaines situations, la nature et l'intensité des liens entre les parties peuvent donner lieu à une relation qui sera définie par des caractéristiques distinctes, 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. C'est la raison pour laquelle, 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. La nature de la relation est différente, selon la qualification juridique en droit interne et l'interprétation judiciaire, dans deux situations : un scénario de partenariat et un scénario de relation de travail.

1. Contrat de production agricole ou partenariat

41. Tout en étant lié économiquement au contractant et dépendant de lui en tant que partie juridique indépendante, le producteur agricole conserve l'autonomie 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, on peut en conclure qu'une entreprise commune a été créée par le producteur et le contractant. Cette entreprise commune est parfois désignée sous le nom de partenariat, d'entreprise de fait ou d'autres notions similaires. Cela peut se produire, par exemple, lorsque le contractant est considéré comme détenant directement l'ensemble de l'activité, parce 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, la technologie, le processus et, par des droits exclusifs, le futur produit).

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 une demande d'indemnisation émanant de tiers en cas de défaut du producteur. Bien que cela soit rare, cela peut s'appliquer aux dettes générales du producteur, en particulier à l'égard des employés du producteur qui peuvent se retrouver engagés dans une relation de travail directe avec le contractant. Dans de telles situations, le contractant peut être tenu responsable de la conformité des dispositions du droit du travail et des règles de protection sociale.

2. Contrat de production agricole ou relation de travail

43. Lorsque le producteur est une personne physique et que le contrat impose un contrôle strict par le 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 peut entraîner pour le contractant d'importantes obligations financières. Les caractéristiques d'une « 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 des activités et des fonctions à des parties indépendantes sur la base de contrats, tout en s'assurant que les parties sous contrat se conforment strictement à l'objectif convenu en vue d'atteindre une meilleure efficacité technique et financière. La question des relations de travail n'est pas traitée dans le Guide.

44. Pour déterminer l'existence d'une relation de travail, les dispositions du cadre juridique et social et les règles du droit du travail énoncent les critères qui s'appliquent de façon générale. Les législations nationales ont très souvent des règles spéciales relatives au travail dans

les exploitations agricoles, ainsi qu'à l'inspection du travail.⁵ Le plus souvent, la qualification juridique de la relation de travail dépend de l'interprétation faite par les tribunaux, principalement sur la base des faits et de la réalité économique, quels que soient les accords particuliers ou la désignation employée dans le contrat. Il est en fait courant que les contractants prévoient une clause expresse dans le contrat de production dans laquelle le producteur est désigné par le terme « contractant indépendant », ou une clause spécifique précisant que le producteur n'est ni un employé ni un représentant du contractant. Mais 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 et 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, lorsque le contractant fournit plusieurs 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. De même, la dépendance économique est un critère fréquent pour déterminer si une relation contractuelle relève d'une relation de travail, ce critère pouvant être établi notamment lorsque des services sont rendus de façon personnelle et exclusive, la rémunération étant la seule source de revenus. On pourra effectivement trouver ces éléments dans un contrat de production agricole. Les risques financiers assumés par le producteur peuvent toutefois indiquer, en général, une activité

⁵ Par exemple, au niveau international, la Convention sur l'inspection du travail (agriculture), 1969 (No. 129).

indépendante. Les risques financiers peuvent découler de la responsabilité engagée pour la gestion de l'exploitation et l'investissement de capitaux (qui peuvent être démontrés, par exemple, lorsqu'une assurance a été souscrite) 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. Les règles du droit interne des contrats contiennent plusieurs dispositions impératives, auxquelles les parties ne peuvent déroger, mais elles sont composées dans une large mesure par des règles supplétives qui fournissent des solutions à des questions qui n'ont pas été traitées par les parties. Comprendre la façon dont un contrat de production agricole est régi aidera les parties à examiner les dispositions impératives et les règles supplétives susceptibles de s'appliquer et, partant, à rédiger de meilleures clauses pour leur contrat. Cette compréhension sera utile également aux parties qui s'efforcent de régler des différends, notamment en ce qui concerne les questions d'interprétation et d'identification des règles supplétives dont elles peuvent se prévaloir.

I. Le régime de droit privé applicable

2. La plupart des contrats de production agricole établissent des relations juridiques de 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 solides avec le pays du domicile ou de la résidence du producteur. Le producteur peut être 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, le contractant exerce généralement ses activités par l'intermédiaire d'une filiale locale, qui est une entité juridique distincte. Cela s'applique également, à titre d'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. Si le contrat revêt un caractère strictement national, ce sont généralement les règles de l'ordre juridique interne du producteur qui s'appliquent, lesquelles comportent des dispositions 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 noter 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 il est effectivement peu probable qu'elles puissent même le faire dans de nombreux pays. Le choix du système juridique interne, par disposition explicite ou implicite, peut généralement favoriser l'accès des parties – en particulier de la partie la plus faible – à la justice et à des garanties procédurales, à la fois dans le cadre de procédures de règlement de différends et pendant la phase 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 s'appliquer à 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 embauchée par le producteur relève de cette catégorie. Le système juridique interne est également susceptible de s'appliquer à des accords concernant la fourniture de crédits, d'intrants ou de services. En outre, des tiers pourraient se retourner 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. Les défauts des produits agricoles ayant un impact sur d'autres participants de la chaîne de valeur (tels que les consommateurs) peuvent être un autre aspect au regard duquel la responsabilité des parties peut être engagée. Lorsque les produits sont commercialisés à l'étranger, cette dimension internationale 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. Déterminer quel régime juridique s'applique à un contrat particulier consiste 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. En général, les règles autres que les 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. Ces différences peuvent également avoir des conséquences en ce qui concerne des aspects ne relevant pas de l'entente contractuelle (par exemple, le régime fiscal applicable).

6. Un élément permettant de déterminer si un contrat relève d'un régime spécial est la nature de l'obligation essentielle qui caractérise le contrat, généralement la question de savoir si le contrat porte sur la fourniture de biens ou la prestation de services. Les contrats portant sur plus d'une prestation caractéristique sont souvent difficiles à caractériser, et les systèmes juridiques utilisent différents moyens pour qualifier la transaction. Dans certains cas, la loi elle-même peut instituer un régime applicable à cette transaction particulière, qui devient ainsi « caractérisée ». 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 (« *bailment* »), ce qui aura pour effet que la relation sera subordonnée 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 l'ensemble de la relation. Enfin, selon une autre démarche encore, si le caractère de la transaction est totalement original (« *sui generis* »), les règles relatives à des contrats similaires s'appliqueront par analogie et uniquement dans la mesure où elles sont compatibles avec la transaction 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 des producteurs agricoles et des contractants. Plusieurs pays régissent ces relations par des règles de fond, généralement une combinaison de règles impératives et de 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 particulier 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 l'aspect mis en avant, de tels régimes spéciaux ont généralement pour objectifs communs d'accroître la certitude et la transparence des contrats, de protéger les producteurs de pratiques déloyales et d'encourager les parties à établir des relations stables dans leur intérêt mutuel.

8. Le traitement juridique spécifique des contrats de production agricole peut être mis en œuvre de nombreuses manières. Certaines réglementations nationales sont composées de dispositions spéciales contenues dans une partie de la législation sur les contrats, tandis que d'autres sont promulguées par l'adoption d'une loi distincte. Dans le cadre du 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 peuvent concerner 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 se voient revêtir un caractère obligatoire, soit directement, soit sous une forme d'homologation par l'organisme public compétent.

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 faciliter l'évaluation des bénéfices auxquels il peut s'attendre et des risques auxquels il peut être exposé (voir Chapitre 2, Parties 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 et 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, car elle améliore la certitude quant aux conditions qui s'appliquent en cas d'exécution et en cas d'inexécution.

10. Prévoir des mécanismes de règlements des différends, de façon à assurer des solutions d'exécution réalistes et à encourager le respect du contrat, est une autre caractéristique commune aux régimes spéciaux (voir Chapitre 7, para. 8 pour un examen plus approfondi). Les obligations de fond visent à limiter les pratiques déloyales et à protéger les producteurs en leur permettant d'exercer 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, il existe des législations encadrant les contrats collectifs, dont l'application est obligatoire pour tous les contrats conclus dans le secteur concerné. Des modèles de contrats peuvent également être annexés à la législation spéciale, que ce soit des modèles de contrats collectifs ou de contrats individuels.

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 l'ensemble des obligations mutuelles découlant d'un contrat de production agricole de façon très détaillée. Par conséquent, pour les questions qui n'ont pas été expressément traitées par les parties, des règles supplétives peuvent être tirées 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. À cet effet, il convient de faire la distinction entre deux grandes catégories de contrats : dans la première, il y a transfert de la propriété des biens du producteur au contractant, et dans la deuxième, le

contractant conserve la propriété tout au long du processus de production.

13. *Transactions 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 généralement une transaction commerciale. Dans le cadre d'une vente, le vendeur s'engage à livrer les produits déterminés à l'acheteur, moyennant le paiement d'un prix fixé. La vente transfère la propriété des marchandises à l'acheteur, ainsi que les garanties associées. Selon la transaction particulière, le producteur pourrait être soit le vendeur livrant la production au contractant, soit l'acheteur des intrants – animaux, semences ou espèces végétales – du contractant. Mais du fait de certains aspects souvent présents dans un contrat de production agricole, il sera parfois difficile de définir 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 de la main-d'œuvre ou d'autres services¹. Une autre particularité du contrat de production agricole est que le plus souvent, le produit est individualisé et ne peut être fourni par un tiers. La façon dont ces différents éléments sont appréciés pour caractériser le contrat dépendra de chaque système juridique.

14. *Transactions sans transfert de la propriété*: Cette catégorie concerne en général la production d'animaux d'élevage, lorsque le contractant conserve la propriété des biens, et peut également englober dans certains systèmes juridiques la production de cultures à haute valeur commerciale (souvent protégées par des droits de propriété intellectuelle). Selon les objectifs des parties et la loi applicable, certains types de contrats utilisés pour les contrats de production agricole ne prévoient pas le transfert de la propriété. Dans certains systèmes juridiques, par exemple, le producteur peut être considéré comme fournissant des « 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,

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

sans être tenu à une obligation de résultat), et que le prix est fixé en fonction de la norme de prestation exigée. Dans certains pays, notamment pour les productions animales, des types particuliers relevant des catégories générales du crédit-bail ou du prêt s'appliquent, et, en vertu de tels accords, le producteur a le droit d'utiliser les animaux détenus ou gérés par le contractant 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 susmentionnés ne sont que des exemples, d'autres types pouvant s'appliquer dans le cadre d'un système juridique particulier, chacun de ces types étant régi par un régime juridique correspondant.

15. Si les parties sont généralement libres de choisir un type de forme particulier pour structurer l'intégralité de leur relation ou une partie de leur relation, certains types de relations peuvent être soumis à une qualification obligatoire, généralement aux fins d'appliquer des dispositions impératives visant à répondre à des objectifs sociaux, économiques et de politique publique (par exemple des règles visant à protéger les intérêts d'une partie plus faible). Comme nous l'avons vu précédemment, c'est généralement le cas des contrats de travail (voir l'Introduction, paras. 43-46), et c'est également le cas dans certains systèmes juridiques pour les contrats de production agricole (voir section 1 ci-dessus). En outre, selon la méthodologie appliquée en vertu du droit interne, un juge peut estimer que le véritable objectif économique poursuivi par les parties ou l'essence de la relation exige l'application d'un régime juridique autre que celui désigné par les parties.

B. Les autres sources juridiques internes

16. Toute entente particulière sera régie par différentes règles juridiques, 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. Les parties rencontreront en premier lieu différentes restrictions d'ordre général, que ce soit dans la législation ou dans la jurisprudence, destinées à protéger des intérêts économiques et sociaux importants. Le droit interne peut

prévoir des clauses tacites ou des règles supplétives qui sont applicables aux contrats de production agricole en vertu de différentes sources juridiques, notamment des textes de loi, des principes généraux, des règles traditionnelles et du 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 juridictions est importante dans tous les systèmes juridiques, bien que dans différentes mesures. Dans certains systèmes juridiques, la doctrine juridique est aussi une source d'interprétation importante.

17. Il est important de noter 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 de 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 d'être régies par des règles spécifiques en raison de la tradition juridique ou de critères personnels, ethniques, territoriaux ou religieux. Le champ d'application et l'applicabilité de ces règles dans le cadre de chaque ordre juridique particulier ainsi que la façon de régler les conflits susceptibles de survenir entre différents systèmes juridiques autonomes dépendent du système constitutionnel du pays.

1. Les règles et les principes de droit

18. Le droit général des contrats régira généralement les aspects fondamentaux de l'accord, 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 lois relatives aux procédures judiciaires et à d'autres mécanismes de règlements des différends seront également très pertinentes.

19. Plusieurs règles impératives seront pertinentes pour 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 visent à protéger la partie la plus faible lorsque l'inégalité des forces de négociation est susceptible de donner lieu à 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 aux parties des indications supplémentaires. Dans de nombreux systèmes juridiques, la liberté des parties de s'entendre sur les modalités du contrat ou l'exercice des droits conférés par le contrat, sous réserve de toute restriction imposée par des règles de droit impératives, peut également être interprétée conformément à des principes ou à des normes en ce qui concerne le comportement des parties. Les principes plus ou moins largement reconnus sont notamment le principe de la bonne foi, le principe du « caractère raisonnable », la préférence donnée, chaque fois que possible, au maintien du contrat et de son efficacité, conformément à son but et à la volonté initiale des parties, la loyauté et l'exigence de bonne foi (souvent considérées comme des corollaires du principe 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 force et leur champ d'application, diffèrent en fonction des caractéristiques propres au système juridique de chaque pays et peuvent en outre faire l'objet d'un débat au sein d'un même État. Des notions telles que l'équité ou la justice du contrat, par exemple, ne sont pas universelles et n'entraînent pas toujours d'obligations positives, ou peuvent être soumises à d'autres interprétations ou critères produisant des effets différents d'un pays à l'autre. Il est toutefois largement reconnu que certaines notions communes peuvent être appliquées pour atteindre le 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 sont raisonnables ou effectivement 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 en étant de mauvaise foi, d'utiliser des droits de manière abusive, d'exercer une influence abusive, des pressions et des tactiques déloyales, de se servir d'un pouvoir de négociation beaucoup plus important, de ne pas communiquer des informations essentielles, d'appliquer des changements de pratique unilatéraux, et bien d'autres comportements. En règle générale, des principes sont également énoncés dans des directives visant à encourager des pratiques exemplaires dans les transactions commerciales ou les chaînes d'approvisionnement alimentaire. Il convient de noter que les parties peuvent souhaiter se référer à ces principes généraux dans leur contrat ou appliquer ces principes à leur relation de façon générale ou pour certains aspects.

2. Les règles du droit coutumier et les usages

22. Les règles du droit coutumier peuvent jouer un rôle dans de nombreux systèmes juridiques, notamment lorsque les contrats de production agricole sont conclus avec des communautés autochtones ou locales ou des membres de ces communautés. Les règles du droit coutumier découlent souvent de pratiques et de traditions ; elles peuvent n'être ni codifiées ni écrites ; et elles peuvent traiter de questions telles que le statut personnel, les relations familiales, l'héritage, la gouvernance des terres et 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, ou 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 et des institutions privées locales peuvent, dans certaines circonstances, l'emporter sur les règles établies par la loi ou la jurisprudence.

23. Le droit coutumier est reconnu dans plusieurs pays, souvent par la constitution nationale ou d'autres dispositions législatives. L'applicabilité et le champ d'application de ces règles, quelle que soit la mesure dans laquelle elles sont reconnues, et quels que soient les conflits entre les différents ordres juridiques autonomes à régler, dépendront des caractéristiques propres au système juridique de chaque pays. Mais très

souvent, il n'existe pas de règles bien définies régissant l'application du droit coutumier, de sorte que ces règles régiront les relations entre les membres d'une communauté de personnes donnée. 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 faisant souvent l'objet d'un amalgame. 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 transactions, 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 des modalités communes pour effectuer des transactions 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 internes, les usages et les pratiques sont reconnus par la loi comme des sources que les tribunaux peuvent ou doivent appliquer à un contrat ou à certaines clauses d'un 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 est que l'application des usages ne doit pas être 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 les termes clairs d'une condition expresse (par exemple, afin d'autoriser un certain degré de souplesse en ce qui concerne la quantité à livrer ou la date de livraison).

25. La question de savoir si l'on peut se fonder sur un usage spécifique pour combler des clauses manquantes dans un contrat ou en interpréter les clauses soulève des questions complexes quant à l'existence réelle de l'usage invoqué. Ces questions sont généralement tranchées en examinant l'application constante et effective de cet usage par des parties semblables et les éléments prouvant que les parties connaissaient cet usage et qu'on pouvait s'attendre à ce qu'elles le respectent. 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 correspondent aux critères établis par la loi applicable.

4. Les clauses types et les documents d'orientation

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

a) Les clauses types et les documents contractuels types

27. Les clauses types et les contrats 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 individuelles. De préférence, la rédaction de contrats types fera intervenir un grand nombre d'acteurs représentant à la fois les producteurs et les contractants. Des contrats types peuvent également émaner d'entités publiques (telles que des organisations internationales ou des organismes publics), ou d'organes formés par des parties prenantes de divers secteurs. En règle générale, la conformité à ces contrats 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 des secteurs s'autoréguler, dans une certaine mesure, en utilisant des clauses types et des documents d'orientation, estimant que les sociétés privées pouvaient être mieux placées pour rédiger des clauses contractuelles en tenant compte de leurs besoins pratiques. Afin de s'assurer que les clauses types et les documents d'orientation sont impartiaux et équilibrés, la participation et le processus doivent être volontaires et transparents.

b) Les normes techniques

29. Un groupe de normes important comprend les exigences techniques de qualité du produit (qui définissent, par exemple, des objectifs ou des caractéristiques de sécurité à respecter pour répondre à des exigences alimentaires ou à des prescriptions religieuses) et les systèmes de gestion de la sécurité et de la qualité qui établissent des critères et imposent des procédures visant à éviter et à maîtriser les risques et à garantir la traçabilité tout au long des processus de

production et de transformation (voir Chapitre 3, paras. 47-56 et 105-108). Plusieurs normes concernent également le comportement recommandé dans les 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 bien 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. Des initiatives et des normes de production technique mondiales sont désormais largement reconnues et de plus en plus appliquées à titre de démarche volontaire, ce qui va dans le sens d'une plus grande harmonisation dans les différentes régions du monde. Dans certains cas, ces systèmes et ces normes ont même été rendus obligatoires par des dispositions réglementaires. Dans pareils cas, ou lorsque les parties les incluent en tant que dispositions expresses ou par référence dans leur contrat, ce qui était initialement des dispositions d'instruments non contraignants ou des règles volontaires devient contraignant pour les parties. Même en l'absence d'une telle application expresse, les pratiques recommandées pourraient être considérées comme des usages applicables. De même, des 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 plusieurs pays, les pouvoirs publics ont de plus en plus recours à des instruments non contraignants à la place ou en plus de 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 contraignants comprennent, entre autres, les principes établis par des organisations intergouvernementales dans le but de créer un lien entre le secteur public, le secteur privé et des groupes de la société civile, et par lesquels les pouvoirs publics sont informés de certains critères fondamentaux à remplir en vue de renforcer la capacité et les compétences des producteurs. Selon l'ordre juridique, les instruments non contraignants sont des recommandations émanant d'un organisme public ou des codes de bonnes pratiques ou des codes

de bonne conduite volontaires dont l'élaboration et la mise en œuvre reposent sur la collaboration entre 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 volontaires et à rendre compte de leur application, ce qui apporte généralement des avantages sur le plan de la réputation. À l'inverse, le fait de ne pas appliquer les règles peut être sanctionné par des mesures disciplinaires, généralement une restriction des droits de membres au sein de l'association promouvant l'initiative volontaire. Ces initiatives volontaires 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 que des 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 transactions transfrontalières, deux instruments méritent particulièrement d'être mentionnés : premièrement, la *Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises de 1980* (la « CVIM ») fournit un ensemble moderne et équilibré de règles pour les transactions commerciales, et elle est souvent utilisée comme modèle pour réformer le droit des contrats, tant national que régional, et comme source d'inspiration de clauses contractuelles dans certains secteurs d'activité. Deuxièmement, les *Principes d'UNIDROIT relatifs aux contrats commerciaux internationaux, 2010* (les *Principes d'UNIDROIT*), qui représentent une codification privée ou une « réaffirmation » du droit général des contrats, sont largement reconnus pour énoncer des règles équilibrées pour les relations contractuelles – en accordant une attention spéciale à la partie la plus faible tout en préservant le but économique du contrat – et des solutions neutres et compatibles avec la plupart des systèmes juridiques internes. 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 une sélection de règles comme clauses du contrat) ou servir de référence utile pour des tiers intervenant dans le cadre du règlement d'un différend.

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 également être le cas lorsque les contrats sont multipartites, par exemple entre un importateur, une organisation de producteurs et ses membres. En outre, le caractère international du contrat peut découler du fait que les marchandises doivent être remises 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 et la juridiction compétente ou le mécanisme de règlements des différends. En acceptant d'être tenues de respecter la loi d'un État particulier, les parties se soumettent elles-mêmes à l'ensemble des dispositions législatives ou réglementaires qui régiraient leur contrat dans cet État.

35. Lorsqu'un contrat de production agricole revêt un caractère international, les parties choisissent généralement la loi de l'État où la production a lieu comme loi applicable au contrat. L'une des raisons de ce choix est d'indiquer aux producteurs que leur système juridique interne s'applique au contrat, ce qui est normalement l'une de leurs attentes, car 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'État 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 État donné 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 État, quelle que soit par ailleurs la loi applicable au contrat. Dans pareil cas, si le juge de l'État ayant édicté ces dispositions impératives est tenu de les appliquer, leur application par un juge d'un autre ressort n'est pas toujours certaine.

36. Lorsqu'un différend est porté devant une juridiction, en l'absence de clause relative au choix de la loi dans le contrat, un juge devra déterminer quelle loi s'applique. Il est probable qu'un juge saisi dans le ressort du producteur estime simplement que son système juridique interne s'applique à la situation, lorsqu'il existe un lien étroit avec l'État du for en raison de plusieurs facteurs. D'autre part, si un juge détermine

la loi applicable sur le fondement de règles de conflit de lois, la loi de l'État où le producteur est situé sera toujours applicable, sous réserve qu'il existe un facteur de rattachement plus étroit avec le contrat ou l'obligation particulière en question dans un autre État.

37. Dans certains cas, un régime juridique uniforme peut être applicable au fond des obligations contractuelles. Cela peut être le cas lorsque les États concernés ont adopté une loi commune relative aux obligations contractuelles ou lorsque s'applique la CVIM, qui 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 États contractants sont remplis, soit en conséquence d'une décision relevant du 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 son effet 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, cela permet généralement une plus grande souplesse que dans le cadre d'une procédure devant un tribunal étatique pour déterminer la loi régissant le fond du différend, selon la législation applicable et les règles de procédure spécifiques. Les parties peuvent généralement choisir des règles de droit et non une loi d'un État particulier, et, dans ce contexte, 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. Cela peut être une base appropriée pour trouver des solutions dans le cadre d'activités de production transfrontalières (par exemple, lorsque des entreprises mènent des transactions avec des producteurs situés à proximité de la frontière dans un pays limitrophe).

2. Les obligations non contractuelles

39. Lorsque les 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, un plaignant peut demander réparation. Il est nécessaire de déterminer quelle partie sera tenue d'assumer la responsabilité et de verser des dommages-intérêts pour le préjudice causé. Si de nombreux pays appliquent leurs règles générales en matière de responsabilité civile délictuelle – ou responsabilité non contractuelle, d'autres ont édicté des lois spéciales sur la responsabilité générale du fait des produits ou sur les

questions de sécurité alimentaire. Selon la législation spéciale, les fondements pour établir la responsabilité (par exemple, la responsabilité pour faute ou sans faute), et les circonstances de l'espèce, la responsabilité peut être imputée au producteur ou à un autre participant de la chaîne d'approvisionnement, en particulier l'acteur qui a transformé ou distribué le produit sur le marché. Cette législation peut également prévoir de répartir la responsabilité entre les 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), un juge compétent déterminera la loi applicable au fond de l'affaire, en se fondant sur une analyse du conflit de lois. On notera que les règles spéciales de conflit de lois applicables à la responsabilité du fait du produit 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. Par conséquent, en vertu de telles règles, la personne présumée responsable ne sera pas soumise à une loi imprévisible. Étant donné qu'il peut être difficile d'obtenir une indemnisation effective d'un producteur situé à l'étranger, des considérations relevant de la politique menée par les pouvoirs publics peuvent l'emporter, lesquelles auront pour effet d'imputer la responsabilité à l'acteur qui a mis le produit sur le marché.

II. Le rôle du cadre réglementaire

41. En plus de la législation régissant leurs obligations et les éléments de leur contrat de production agricole, les parties devront respecter plusieurs lois et réglementations qui influenceront sur la formation et l'exécution de leur contrat, notamment en ce qui concerne les prescriptions techniques. Ce cadre réglementaire peut aussi bien favoriser et stimuler la pérennité de la relation qu'être un frein à l'agriculture contractuelle du fait 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 législatives 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 section 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 se situe à l'intersection de questions régies par des dispositions législatives relatives à la production et au commerce de produits agricoles, et de mesures sanitaires et d'exigences techniques que les pays sont libres de mettre en place, au niveau national et international, dans le cadre de la libéralisation des échanges.

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 contractés par les pays au niveau multilatéral 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 discriminatoire².

² 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/>.

44. L'Accord de l'OMC sur l'agriculture contient des mesures que les Parties à l'accord doivent mettre en œuvre, relatives à l'accès aux marchés, aux aides nationales et aux subventions aux exportations. En outre, les ADPI demandent à tous les membres de l'OMC d'assurer une 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 et de qualité des denrées alimentaires, et en matière de santé animale et végétale. Elles affectent 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. Le terme « 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 extrêmement 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 dispositions législatives 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 les 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 s'assurer que les produits agricoles sont conformes aux niveaux de qualité et de sécurité auxquels s'attendent les consommateurs nationaux et les partenaires commerciaux. Les dispositions législatives régissant les intrants agricoles affectent la façon dont seront menées les activités d'agriculture contractuelle, car elles supposent le respect des méthodes de production exigées ainsi que la fourniture directe des intrants agricoles. Ces intrants peuvent être réglementés par une loi relative aux intrants, comme des législations sur les semences ou sur les pesticides, une législation relative à la protection des droits de propriété intellectuelle sur certains intrants ou des droits des communautés à accéder à des intrants protégés, ou des mesures visant certains produits agricoles destinées à réglementer étroitement la

production et la chaîne d'approvisionnement de ces produits, qui sont considérés comme particulièrement importants pour l'intérêt national.

1. Les semences

50. Les accords contractuels prévoyant l'accès aux semences et l'utilisation de semences peuvent être limités par une législation relative aux semences, qui garantit que les semences, parce qu'elles sont essentielles pour accroître la production agricole et la productivité, sont de très 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 au contrat peuvent limiter les achats de semences à de semences commercialisées légalement ou à certaines semences, mais il est important de noter 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 États 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'ont 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 sur les droits de propriété intellectuelle sur des variétés végétales. Les pays régissent l'enregistrement et la protection juridique de nouvelles variétés végétales en vue d'encourager les obtenteurs commerciaux à investir des ressources, de 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. À 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 la 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 États 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 génériques végétaux et assurer que les bénéficiaires partagent les avantages qu'ils tirent de l'utilisation de ces matériels génétiques avec les pays d'où proviennent ces matériels.

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 s'est traduit par une plus ou moins grande stabilité selon l'incertitude qui prévaut quant à des changements de politiques. Ces efforts mis 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 visant à renforcer les capacités des producteurs. Ces efforts peuvent concerner tous les produits agricoles ou un ou plusieurs produits considérés comme particulièrement importants. Par exemple, les régions qui ont des atouts relatifs en ce qui concerne certains produits agricoles peuvent être désignées et déclarées « zones de production de grandes cultures » et bénéficier d'un appui substantiel des pouvoirs publics, à la fois sur le plan de la technologie et des investissements consacrés à ces produits. Des mesures peuvent également être mises en œuvre visant à soutenir l'agriculture contractuelle pour les producteurs et les contractants qui ne remplissent pas les critères leur permettant de

bénéficiaire des aides ou qui ne participent pas à des 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, étant donné 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. Ce type de législation vise à corriger les distorsions du marché ou les obstacles aux marchés résultant de l'abus de positions dominantes 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 a des pratiques concertées visant à déterminer ou à influencer les prix, les quotas de production ou les produits, ou à partager les sources d'approvisionnement et à limiter ainsi le commerce. Étant donné la taille et l'importance sur le marché de certaines parties, les producteurs sont parfois contraints d'accepter des conditions déloyales, parce qu'ils ne sont pas en position de refuser le contrat ou de négocier de meilleures conditions. Des pratiques déloyales peuvent également consister, entre autres, à avoir un traitement préférentiel ou discriminatoire disproportionné à l'égard de certains producteurs ou de certaines catégories de producteurs par l'intermédiaire des conditions contractuelles, à imposer un traitement différencié à des parties similaires et, plus généralement, à utiliser des pratiques trompeuses. Dans certains cas, des clauses d'exclusivité (voir Chapitre 3, paras. 18-21) peuvent également traiter des questions relatives aux ententes lorsqu'elles limitent la concurrence de manière disproportionnée.

57. La législation antitrust peut s'appliquer de manière générale au titre de la politique économique menée par les pouvoirs publics, et peut être élaborée dans certaines circonstances pour certains secteurs (tels que les industries de transformation de produits destinés à la consommation humaine ou animale) et même pour un produit déterminé de ces secteurs. En vertu des règles antitrust, les comportements anticoncurrentiels, les pratiques déloyales et frauduleuses et certaines clauses ou pratiques contractuelles définies comme déloyales ou abusives peuvent être interdits ou sanctionnés.

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 affecter la façon dont les parties structurent et exécutent leur accord. Les entreprises ont l'obligation de respecter les droits de l'homme en vigueur indépendamment de la capacité ou de la volonté des États de s'acquitter de leurs obligations en matière de droits de l'homme. 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. Sous l'angle des droits de l'homme, plusieurs principes doivent être incorporés 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 font partie des principes qui devraient être posés dans des modèles organisationnels tels que l'agriculture contractuelle. La participation, l'autonomisation et la non-discrimination sont particulièrement importantes 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 et de prise de décision, aux intrants agricoles et à des possibilités de générer des revenus, telles que les contrats de production agricole. L'agriculture contractuelle a le potentiel 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. Une plus grande stabilité et la capacité des agriculteurs à anticiper leurs revenus peuvent créer, à leur tour, le potentiel d'améliorer la protection des droits de l'homme et de l'environnement dans son ensemble.

59. Parmi les droits de l'homme qui sont étroitement liés à l'agriculture contractuelle, l'un des plus essentiels 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, et la manière dont les contractants et les producteurs prévoient des clauses en ce qui concerne le droit à l'alimentation dans leurs contrats. Comme nous l'avons vu précédemment, les entreprises ont la responsabilité, dans l'exercice de leurs activités, de respecter les droits de l'homme, et 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 interne 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, ces ouvriers peuvent 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). L'essence de l'agriculture contractuelle est toutefois que le

producteur agit sous la direction 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 aborder des questions relatives à l'accès aux terres, à l'eau, aux ressources forestières ou aux produits naturels. Pour nombre de contrats de production agricole, l'accessibilité aux terres est l'élément le plus fondamental pour 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'État. La notion de consentement préalable, donné librement et en connaissance de cause, est très importante, notamment pour les contractants qui 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 affectant leurs terres, leurs territoires et leurs ressources, qu'ils possèdent ou occupent et utilisent traditionnellement ».

63. La propriété et d'autres formes de contrôle peuvent entraîner plusieurs obligations prévues par les réglementations publiques. La gestion de terres publiques peut imposer des limitations quant au type de produits pouvant être cultivés ou élevés, en plus d'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 contrats de location peuvent être un type de contrat encadré. 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. Si la législation foncière peut encadrer l'accès aux droits de propriété relatifs aux biens

immobiliers affectant les terres agricoles, les pays peuvent également réglementer l'accès à d'autres ressources naturelles qui sont fondamentales 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

1. Le présent chapitre examine la formation d'un contrat de production agricole et les parties au contrat. La première partie présente les différentes parties à un contrat de production agricole. La deuxième partie fournit une description générale de la formation du contrat, notamment les éléments essentiels que sont l'offre, l'acceptation et la confirmation. La troisième partie 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) suppose généralement un producteur et un contractant engagés dans une relation bilatérale, mais il arrive parfois que d'autres entités participent également à l'accord, ce qui crée 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 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 partie C* donne une vue d'ensemble des 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 est important de garder à l'esprit que les contrats de production agricole sont étroitement liés à la législation nationale. La façon dont une partie contractante est définie dans le droit interne (en tant qu'entité individuelle ou collective) a ainsi des effets importants sur le régime juridique qui lui sera appliqué et ses relations avec des 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 effectivement l'un des éléments définissant le champ d'application de 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. On notera toutefois que 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 peut être défini de diverses manières et, même dans un pays donné, des lois et des règles spéciales peuvent appliquer des critères différents selon le contexte ou l'objet de leur activité. C'est notamment le cas dans des domaines importants (tels que la propriété foncière et la gestion des terres, les critères à remplir pour bénéficier d'aides financières, les régimes fiscaux applicables, les régimes de sécurité sociale, la possibilité de bénéficier d'un statut spécial au regard du droit de la concurrence, ainsi que les règles applicables en matière d'hygiène, de santé et de protection de l'environnement). Deux critères en particulier sont toutefois généralement pertinents pour caractériser un producteur agricole, à savoir la nature des biens produits et l'activité elle-même.

1. *Caractéristiques distinctives*

6. Selon le pays, on entend par « agriculture » l'utilisation des ressources terrestres, forestières, marines et en eau douce. Cette notion désigne très souvent l'obtention de produits primaires dans certains secteurs, généralement la culture de produits végétaux (notamment des cultures spécialisées telles que l'horticulture, la floriculture et la viticulture), l'élevage d'animaux, 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 », une notion se référant à une ou

plusieurs opérations menées en vue du développement biologique de produits végétaux et animaux.

7. Un autre critère généralement utilisé pour qualifier un producteur agricole au regard du droit interne est que le producteur, quelles que soient sa taille et sa structure, se charge de la production à titre professionnel et indépendant, individuellement ou dans le cadre d'un groupement. Comme mentionné dans l'Introduction au para. 43, les employés ne relèvent pas de cette définition et les questions y afférant ne seront par conséquent pas abordées dans le Guide. L'objet professionnel de l'activité peut être défini de diverses manières. Premièrement, le producteur peut être défini comme un « entrepreneur » et son activité comme une « entreprise », ce qui suppose une activité organisée impliquant un niveau de risque financier. Deuxièmement, 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 exclusivement 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 être une propriété effective ou des droits d'usage, ainsi que les droits connexes reconnus dans le droit interne. Le producteur peut également louer les terres auprès d'une entité publique ou privée. Dans nombre d'États et dans les pays en développement en particulier, les individus ou les communautés vivent souvent sur des terres sans détenir un droit formel, selon les systèmes coutumiers ou traditionnels d'occupation des terres. Quelle que soit la nature de ces droits, la possibilité pour un producteur de s'appuyer sur un statut garanti d'occupation des terres lui permettra de s'engager dans une activité de production en étant protégé et de conclure un contrat sur des bases solides.

2. Le statut juridique

9. Les législations nationales peuvent appliquer des règles différentes aux producteurs agricoles selon la nature de leur activité ou leur statut juridique, et offrent généralement une plus grande protection juridique lorsque les producteurs n'exercent pas d'activités commerciales. Le socle de règles régissant la protection dépend du système juridique et du pays particulier.

10. Nombre de pays établissent une distinction entre un ensemble de loi « civiles » et un ensemble de lois « commerciales » et régissent la plupart des aspects du statut et de l'activité des producteurs dans le cadre des règles générales du droit « civil ». Cependant, lorsque les producteurs agissent dans le cadre de certaines structures d'entreprise, des règles « commerciales » s'appliquent. Les producteurs agricoles subordonnés à des règles civiles sont autorisés à transformer ou commercialiser leurs produits uniquement à titre d'activité auxiliaire aux activités de 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 question de savoir dans quelle mesure cette partie est considérée comme un commerçant ou un professionnel, ou ne relève pas de ce statut, déterminera si la partie générale du droit des obligations s'applique plutôt que des règles spéciales du droit commercial régissant les transactions entre commerçants.

11. Dans nombre d'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 : a) une personne faisant le commerce occasionnel de produits agricoles et n'ayant aucune expérience ni connaissance, ou très peu, du produit particulier vendu ou du marché concerné, et b) un producteur agissant à titre commercial, ayant une connaissance ou des compétences relatives à certaines pratiques ou à certains produits, ou un professionnel expérimenté menant des transactions dans le cadre ordinaire de ses activités. Si le producteur est considéré comme un « commerçant » ou une exploitation agricole, les règles applicables aux activités commerciales régiront la formation du contrat, son exécution et les moyens dont il dispose en cas d'inexécution. Par exemple, un commerçant sera généralement soumis à des obligations qui s'appliquent par défaut en ce qui concerne la qualité des marchandises livrées dans le cadre d'une vente. En outre, la condition d'une forme écrite pourrait ne pas être exigée par un régime spécial. Par ailleurs, il se peut que les commerçants ne bénéficient pas de la protection étendue octroyée aux parties non commerciales par la réglementation relative aux clauses et aux pratiques abusives ou aux pratiques frauduleuses.

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

12. Les producteurs peuvent exercer leur activité de façon individuelle ou collective. Étant donné que l'agriculture se développe en tant

qu'activité lucrative et génératrice de revenus, les façons dont les producteurs s'organisent eux-mêmes sont de plus en plus subordonnées à la forme juridique. Les formes institutionnelles et les structures juridiques peuvent être les mêmes que pour d'autres secteurs ou activités, mais, dans la plupart des pays, il existe des formes juridiques spéciales pour les producteurs agricoles. Chaque forme particulière entraîne des listes de droits et d'obligations différents, et, sur le plan commercial, peut exercer une influence déterminante sur la gestion et le développement potentiel de l'activité. Aux fins du présent chapitre, les formes juridiques communes que les producteurs peuvent prendre seront classées en deux grandes catégories, selon qu'elles représentent une structure juridique pour l'exploitation d'une seule entreprise ou qu'elles soient utilisées comme un groupement de plusieurs entreprises.

a) Les producteurs individuels

13. De par le monde, le secteur agricole est souvent constitué de petites et moyennes entreprises, qui sont la plupart du temps des exploitations familiales. Par conséquent, tout en encourageant le développement de grandes exploitations pour 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 accordée aux petites et microentreprises et à l'autonomisation de certaines catégories de personnes, comme les femmes entrepreneurs et les jeunes entrepreneurs. Les mesures susceptibles d'être mises en œuvre dans ce domaine incluent la simplification et la réduction des coûts afférents aux formalités requises pour créer et gérer une entreprise, ce qui encourage ainsi les producteurs à acquérir un statut formel, soit en tant qu'entrepreneurs individuels, soit en créant une société.

(i) Personnes physiques et partenariats

14. Les producteurs individuels exercent généralement leurs activités dans le cadre de structures de petite production, que ce soit sur le plan du capital, du nombre d'employés 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 afin d'obtenir des permis, des licences ou des certifications publiques requis pour certains types de production. L'enregistrement comporte certaines obligations, notamment sur le plan 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 où le secteur informel est prépondérant ont ainsi mis en place des procédures d'enregistrement simples apportant un certain niveau de reconnaissance juridique à même de faciliter l'accès au crédit par des établissements bancaires formels et à d'autres formes d'aides de l'État.

15. Dans une entreprise agricole détenue et exploitée par une personne physique, la capacité et les biens personnels et professionnels forment une seule entité, à laquelle les créanciers peuvent avoir accès pour garantir le paiement des dettes contractées pour la production agricole. Le producteur, de même que la famille du producteur, peuvent 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 pour recouvrement de créances. De surcroît, outre les risques inhérents à l'activité agricole (tels que les contraintes météorologiques), une entreprise exploitée par une personne est exposée aux risques associés à la condition physique et au bien-être du propriétaire.

16. Il est fréquent que deux producteurs individuels ou plus associent leur capital et leurs compétences pour exercer une activité génératrice de revenus, qui, bien qu'apparaissant comme une entité unique, n'a pas de personnalité juridique distincte. De nombreuses situations de ce type 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'un accord spécifique, les partenaires partagent les bénéfices et les pertes de façon égale et engagent leur responsabilité solidaire et illimitée à l'égard des décisions, dettes et manquements des autres partenaires. Cette caractéristique peut comporter des risques, mais elle permet aussi un suivi par les pairs au sein du groupe. Certaines formes peuvent permettre aux membres de participer avec une responsabilité limitée.

17. 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 structures d'entreprise

18. Les structures d'entreprise sont particulièrement adaptées à la détention collective de capitaux et représentent des formes courantes d'agriculture. De plus petits groupes d'investisseurs peuvent préférer des structures d'entreprise simples (comme la société à responsabilité limitée). Dans nombre de pays, les producteurs individuels peuvent également se constituer en tant qu'entreprise unipersonnelle. Lorsqu'une société a été créée, la continuité de l'activité peut être facilitée par le transfert des parts sociales (par exemple, en cas de décès d'un actionnaire). La constitution d'une société crée une entité juridique indépendante, ce qui sépare les biens personnels du propriétaire (généralement la terre) des biens de la société et limite la responsabilité du propriétaire en cas de dettes contractées par la société. Il convient toutefois de noter que l'enregistrement d'une société à responsabilité limitée ne protège pas le producteur contre toute responsabilité. Les créanciers demandent souvent une garantie personnelle pour les dettes et d'autres 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. Bon nombre de pays ont des structures organisationnelles spéciales pour les petites entreprises composées d'un nombre limité de producteurs (par exemple jusqu'à dix membres, généralement des proches, des membres de la famille ou des voisins) qui participent personnellement et directement à la production en fournissant de la main-d'œuvre en plus du capital, ou d'autres personnes physiques ou de personnes ne participant pas à la production. Ces types spéciaux d'organisations de producteurs peuvent être limités dans leur capacité d'exercer des activités considérées comme étant de nature « commerciale » (comme le commerce ou la transformation des produits), excepté dans certaines limites. Des limitations de cette nature peuvent être l'une des raisons pour lesquelles les accords d'agriculture contractuelle sont un véhicule adapté pour la distribution de produits agricoles et une meilleure intégration des producteurs dans les chaînes d'approvisionnement.

b) Les organisations de producteurs

20. Les producteurs agricoles peuvent également associer les ressources de leurs unités de production respectives, sans pour autant perdre leur autonomie individuelle, en créant des organisations de producteurs (telles que des associations ou des coopératives). Dans le

contexte du Guide, la notion d'organisations de producteurs doit être comprise au sens large comme toute forme de production par des producteurs individuels qui 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 unissent leurs efforts dans le cadre d'une forme juridique prévue par la loi, ils peuvent, en tant que groupe, obtenir un financement commercial, conclure des contrats d'assurance, embaucher de la main-d'œuvre, demander à bénéficier d'aides publiques ou d'autres programmes mis en place par les pouvoirs publics, élaborer des systèmes de certification, détenir des parts dans d'autres entités juridiques et prendre différentes mesures visant à renforcer, consolider et accroître la capacité de production. Une organisation dotée d'une personnalité juridique peut acquérir, détenir et vendre des biens meubles ou immeubles, être partie à un contrat et ester en justice.

22. La formalisation juridique d'une organisation de producteurs requiert généralement un certain niveau de maturité du groupe sur le plan de la cohésion interne, des capacités techniques et financières minimales et de gestion et la conscience des objectifs et des moyens à mettre en œuvre. Cela peut générer, à son tour, une forte interdépendance et une pression sociale supplémentaire encourageant l'ensemble des membres à mettre en œuvre des pratiques optimales. En outre, la formation et le fonctionnement d'une personne morale ont des incidences en termes de coûts et de responsabilités. Certains pays ont par conséquent 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 des programmes spéciaux sont mis en œuvre par des acteurs publics et des organisations non gouvernementales en vue d'encourager et de soutenir les petites organisations de producteurs. À noter également que des participants du secteur privé travaillant avec ces organisations, notamment dans le cadre de systèmes commerciaux équitables ou du commerce équitable, ont mis l'accent sur l'autonomisation des petits producteurs qui doivent assumer des obligations spécifiques dans le cadre de leurs relations contractuelles (par exemple, en fournissant des services de vulgarisation et un 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. Certains pays reconnaissent en droit une personnalité juridique aux institutions établies en vertu du droit coutumier ou aux communautés traditionnelles désignées. Une communauté peut fonctionner en tant qu'organisation de producteurs, les membres détenant leurs propres actifs et le chef de la communauté étant autorisé à conclure des contrats pour la communauté, ou alors les membres peuvent exercer une propriété commune sur les biens de la communauté. Le plus souvent, il n'existe pas de documents écrits attestant d'un droit ou de relations avec la communauté, mais une connaissance générale au sein de la communauté au sujet des droits ou de l'identification de la communauté ou de ses membres. Les personnes qui sont en relation avec la communauté (telles que des contractants) peuvent également posséder cette connaissance. Un accord d'association écrit serait toutefois préférable également dans ce contexte.

24. Différents types d'organisations peuvent également avoir un rôle important à jouer en matière de défense des droits. En vertu du principe généralement reconnu de la liberté d'association, les contractants ne devraient pas limiter le droit d'un producteur à devenir membre d'une association de producteurs ou à conclure un contrat avec une telle association. De même, les contractants ne devraient pas avoir de pratiques discriminatoires ou de rétorsion à l'égard des producteurs exerçant de tels droits. Ce type de conduite est souvent sanctionné en vertu du droit interne et est expressément condamné en tant que pratique déloyale en application de la législation spécifique relative aux contrats de production agricole. En vertu de ces lois, la protection offerte aux producteurs pour qu'ils puissent devenir membres d'une association est renforcée par l'interdiction d'insérer des clauses de confidentialité dans les contrats et la nullité qui en découle.

25. Les producteurs peuvent également devenir membres d'une association de façon informelle, sans avoir à s'enregistrer ou à respecter les exigences formelles prévues par la loi ou à définir formellement les relations entre les membres et la manière dont ils seront représentés. Cela peut donner lieu à un niveau d'incertitude élevé lorsqu'une personne traite avec un contractant au nom d'un groupe de producteurs. Cela peut être le cas lorsqu'un producteur principal regroupe la production de ses voisins, livre les intrants fournis par le contractant et paie ensuite les autres producteurs. Lorsque le producteur principal agit

pour le compte du groupe en tant qu'entité unique ou pour le compte de chacun des producteurs pris individuellement, cela doit être précisé à l'avance, étant donné que tout manquement aux obligations mises à la charge de l'un des membres aura diverses incidences. 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 implicite seront pertinents dans ce contexte.

i) Les entités à but non lucratif

26. Les entités agricoles à but non lucratif peuvent jouer un rôle 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 et dans d'autres domaines. 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 la 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 objet à but non lucratif, les associations bénévoles, les groupes d'entraide et les entités semblables ne sont pas autorisés à distribuer les bénéfices aux membres. Il convient de noter que dans plusieurs pays, les entités à but non lucratif sont autorisées à exercer des activités génératrices de revenus, tandis que dans d'autres pays, 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 de tiers sont déterminées par le droit interne. Le pouvoir d'un représentant légal de traiter avec des tiers et de contracter des obligations au nom des membres se fonde sur le pouvoir conféré par les membres, en vertu du statut. Il 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 pertinent, peuvent combiner les caractéristiques des entités commerciales et celles des 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 rassemblent un très grand nombre de producteurs et gèrent l'essentiel de la production. Elles peuvent toutefois prendre diverses formes selon la composition de leurs adhérents, leur objet et leurs activités. Les coopératives peuvent également présenter des différences considérables en ce qui concerne la taille et les capacités économiques et techniques.

29. Une coopérative agricole peut avoir différentes missions. Elle peut commercialiser la production de ses membres ou organiser le processus de production lui-même. 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). Au fur et à mesure que la coopérative acquiert une force financière et commerciale, les activités et les services offerts aux membres peuvent aller jusqu'à inclure, par exemple, la certification de groupe ou l'obtention de la certification auprès de tiers, le développement de produits spécialisés et l'élaboration de labels, et des activités en aval (tels que le prétraitement, la transformation et le conditionnement). Ces activités peuvent souvent être entreprises 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 peuvent également regrouper des associations de producteurs et pas seulement des producteurs individuels.

30. Dans nombre de pays, les coopératives relèvent d'un régime juridique spécial et des règles particulières peuvent s'appliquer à celles qui exercent des activités agricoles ou produisent certains produits. Dans d'autres pays, les coopératives relèvent des 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 selon leur type de participation en tant qu'actionnaires financiers et bénéficiaires ou utilisateurs principaux (et parfois exclusifs). Sur la base 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 certaines questions (telles que le transfert de la propriété, le prix, la durée du contrat et les moyens ouverts en cas d'inexécution).

31. Les parties concernées peuvent assumer différents rôles, obligations et risques, selon l'objet et la composition des membres énoncés dans le statut de la coopérative et sa 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 membre 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, et de la question de savoir si elle acquiert des droits sur les produits de ses membres ou agit en tant que représentant. Dans ce dernier cas, les actes valablement conclus entre la coopérative en tant que représentant lient directement les membres ayant conclu un contrat de production agricole, tandis que la coopérative répondra directement des actes effectués en son nom. Par ailleurs, 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 la coopérative 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 commande la production du producteur et apporte un certain degré de supervision

(comme la fourniture d'intrants, de services et de financements et le contrôle du processus de production). Le contractant sera généralement une entité qui fabrique ou transforme les produits, puis les vend soit au consommateur final (comme c'est de plus en plus souvent le cas avec les 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 types de transactions particuliers dans le cadre desquelles le consommateur final (soit individuellement soit collectivement par l'intermédiaire d'une coopérative par exemple) traite directement avec les producteurs agricoles ne seront pas abordés 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 particuliers, des entités publiques). Dans les pays où certains produits sont réglementés par l'État et ne peuvent être négociés directement entre des parties privées, des exemptions spéciales peuvent autoriser les producteurs à conclure des contrats avec des contractants 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 à ce 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 désigné comme un intégrateur, un acheteur, un financier ou un autre terme.

36. Les contractants peuvent être très différents selon la taille, la structure et la 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'agira d'entités exerçant des activités à grande échelle pour les marchés nationaux ou à l'exportation. Étant donné que les chaînes d'approvisionnement alimentaire sont extrêmement concentrées et mènent leurs activités à l'échelle mondiale, le contractant fait généralement partie d'une société ou d'un groupe de dimension internationale. Les relations, les stratégies et les bases pour la coordination entre les diverses entités du groupe peuvent reposer sur diverses formes institutionnelles et structures contractuelles. Très 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 où la production a lieu. 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 peuvent différer d'un pays à l'autre.

37. Selon un modèle traditionnel, la société sera détenue et contrôlée dans sa totalité par des investisseurs commerciaux. Mais, pour certaines sociétés, des préoccupations sociales peuvent sous-tendre les objectifs commerciaux, ce qui forme le socle des entreprises dites sociales. Une telle entreprise sera souvent formée par une organisation de producteurs mettant en œuvre des activités le long de la chaîne d'approvisionnement en coordination avec la production. Dans d'autres cas, l'organisation de producteurs acquiert une part du capital d'une société en formant une coentreprise avec d'autres investisseurs en fonds propres, qui peuvent être notamment des entités publiques. La formation du capital influera sur la stratégie de la société, son mode de fonctionnement et 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 et bénéficient 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 à la section 2, para. 87 ci-dessous*. Il se peut également, dans certains cas, 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 destinés aux établissements scolaires, aux hôpitaux, à l'armée ou à d'autres besoins dans le cadre des services publics. Les organismes humanitaires internationaux qui fournissent des denrées alimentaires dans le cadre de programme d'assistance d'urgence sont également des acheteurs importants de produits agricoles. Si la majorité de ces produits sont obtenus sur des marchés au comptant, on accorde de plus en plus d'attention dans nombre de pays à la coordination avec la phase de production. Cela tient d'une part à la préoccupation générale de contrôler plus étroitement la qualité des produits, qui s'accompagne souvent de l'exigence que les producteurs soient certifiés ou fournissent des produits certifiés, et, dans certains contextes, qu'ils soient couverts par une assurance responsabilité du fait du produit. D'autre part, cela sert de base pour des politiques ciblées visant à soutenir certaines catégories de producteurs (par exemple, afin d'assurer des marchés stables dans des conditions durables pour les petits producteurs locaux ou les exploitations agricoles familiales).

40. Dans bien des cas, néanmoins, un organisme public conclura un contrat avec un partenaire privé qui aura été choisi par l'intermédiaire de procédures de marché public pour fournir le service, l'achat et la fourniture devant notamment être organisés en respectant certaines règles. Dans ce cas, si l'entité publique définit les règles à respecter, elle n'interviendra pas directement dans les contrats avec des producteurs individuels. Ces contrats seront conclus par un contractant privé — une société commerciale ou une entité à but non lucratif — au profit de la communauté et pas seulement pour répondre à des intérêts privés.

41. Dans d'autres situations, la relation peut être établie directement entre un organisme public et le producteur, ce qui réduit potentiellement les coûts de transaction du fait de l'absence d'intermédiaire. Nombre de pays appliquent des règles spéciales aux procédures de passation de marchés, notamment des procédures d'appel à la concurrence, pour choisir la partie contractante. Des contrats directs informels peuvent

également être prévus pour certaines catégories de produits ou de marchés inférieurs à certains montants. Dans tous les cas, des règles spéciales peuvent s'appliquer et ces règles auront des incidences, notamment sur la formation du contrat et le prix. La personnalité juridique et le régime juridique pour de telles relations dépendront du pays. En règle générale, dans les systèmes de *common law*, le droit général des contrats restera applicable, excepté pour les dispositions spéciales prévues par les réglementations publiques pertinentes. Dans les systèmes de droit civil, l'entité publique peut être considérée comme agissant en sa capacité privée, ses contrats étant privés par nature et, partant, régis par le droit général des contrats, à moins que ses contrats ne soient considérés comme des actes spéciaux entièrement régis par des réglementations publiques ou le droit administratif.

42. Pour faciliter le recours à l'agriculture contractuelle, les pouvoirs publics peuvent adopter diverses méthodes sans compromettre la viabilité financière de la relation. Par exemple, les pouvoirs publics peuvent prévoir des exemptions fiscales ou des aides pour les contractants qui concluent un contrat avec de petits agriculteurs. De même, faciliter l'accès à l'information et organiser des ateliers de formation pour permettre aux petits agriculteurs de prendre des décisions et d'acquérir des compétences utiles peut rendre l'agriculture contractuelle plus attractive.

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 apportent une valeur ajoutée à un produit final le long de la chaîne d'approvisionnement, de sa conception à la consommation finale, en passant par la production, la transformation et la distribution (par exemple en fournissant des produits, des financements, des services, des

informations et des savoir-faire), contribuant ainsi au processus de production. Les participants peuvent être liés par des relations institutionnelles ou contractuelles. Le contrat de production agricole contribue au fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement en établissant des liens directs avec ses autres structures et participants et il est soumis, pour sa part, à l'influence et aux tensions exercées par ces participants.

a) Les liens entre les participants

45. Les parties à un contrat de production agricole peuvent être liées à d'autres participants de la chaîne d'approvisionnement de nombreuses manières. Dans le cadre d'un contrat multipartite, l'autre partie ou les autres parties interviennent directement dans la production et 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 à ses obligations sur les relations contractuelles des autres parties.

46. D'autres parties peuvent être liées au producteur ou au contractant dans le cadre d'accords distincts visant à les aider à s'acquitter de leurs obligations nées du contrat de production agricole. Ce sera le cas, par exemple, pour les ouvriers embauchés par le producteur ou pour les fournisseurs de produits (par exemple, de semences) ou de services (comme le transport ou la récolte) dont le contractant a besoin pour s'acquitter de ses obligations à l'égard du producteur. En tant qu'employés, sous-traitants ou représentants, chacune de ces parties sera en principe liée uniquement à l'égard de sa propre partie contractante.

47. Il se peut toutefois, dans certaines situations, que l'intervention d'un tiers spécifique 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 apporter une garantie personnelle à un tiers pour garantir 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 Chapitre 3).

48. Enfin, les chaînes d'approvisionnement constituent leur propre forme spéciale de liens entre les parties. Dans une chaîne d'approvisionnement, les participants ont des intérêts communs et appliquent des mécanismes de conformité destinés à protéger ces

intérêts. En cas de défaut d'exécution par l'une des parties, les moyens découleront soit du contrat lui-même, soit des règles impératives du système juridique applicable. Faire coïncider la structure cohérente de la chaîne d'approvisionnement avec les notions juridiques et les effets pratiques de l'autonomie des différentes parties et le principe de la relativité du contrat est également une source de tension dans le cadre des chaînes d'approvisionnement. Le fait d'accorder plus d'importance soit à la structure soit aux notions juridiques a de toute évidence des effets sur l'autre aspect, étant donné qu'une plus grande cohérence laisse moins de place à l'autonomie des parties et vice-versa. Certains systèmes juridiques peuvent toutefois reconnaître les effets que certaines obligations entre les parties au contrat de production agricole peuvent avoir sur des tiers, le fondement de la responsabilité extracontractuelle, le contrat ou la doctrine juridique (par exemple dans des contrats avec des tiers bénéficiaires).

b) Les types de participants

49. Plusieurs parties sont ou peuvent être pertinentes pour un contrat de production agricole, selon leur situation particulière et les caractéristiques du marché local. Dans des relations très intégrées, le contractant fournit la plupart des biens et services nécessaires pour assurer la production, tandis que dans d'autres situations, d'autres participants joueront un rôle plus actif. Comme les chaînes d'approvisionnement mondiales sont de plus en plus axées sur le consommateur, les exigences appliquées à la phase finale des consommateurs ont un effet important sur le contenu des obligations des divers participants le long de la chaîne. À l'échelle internationale, les normes de sécurité ou 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, ce qui affecte dans certaines situations la possibilité de se tourner vers d'autres marchés pour le produit.

50. Excepté 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 acheter des intrants pour les fournir au producteur, ou exiger du producteur qu'il achète les intrants auprès d'un fournisseur particulier, ou 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. 93-102).

51. Les fournisseurs de services agiront souvent en tant que sous-traitants pour l'une des parties. Par exemple, le producteur peut sous-traiter la récolte ou la surveillance du processus de production sur le lieu de production. Cette situation peut se produire également lorsque la technologie à appliquer à 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 reposer sur le contrat, par exemple si le producteur reçoit des avances de l'institution de crédit en contrepartie d'une garantie sur les futurs revenus générés en vertu du contrat. Le contractant se porte garant auprès de la banque au nom du producteur ou, si le producteur a cédé ses droits au bénéfice de la banque, le contractant peut effectuer des paiements directs à la banque pour rembourser la dette du producteur. Dans d'autres situations semblables, le contractant peut financer la production pour le producteur si ce dernier n'est pas en mesure d'obtenir un crédit ou un financement auprès d'institutions en raison d'un manque de formalités ou de documents. Certains contrats de production agricole organisent une surveillance étroite de l'exécution des parties, en liant l'octroi d'un crédit ou de prêts au producteur (par exemple pour l'achat d'intrants) à la notification 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 d'un programme de développement soutenu par le gouvernement, par lequel l'aide financière apportée par un établissement bancaire privé ou par un établissement bancaire public est garantie par les pouvoirs 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 les nombreux risques en jeu. Elle peut couvrir un grand nombre d'aléas (tels que les incendies, le vol, la maladie ou les catastrophes naturelles, les dommages matériels ou les préjudices causés à des tiers sur les installations), ainsi que la vie et la santé des principaux acteurs exécutant le contrat. Mais les risques ne sont pas toujours couverts ; et, lorsqu'ils le sont, les primes peuvent être inabornables 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 Chapitre 3, paras. 165-168 ci-dessous). Les produits d'assurance sont généralement fournis par des sociétés privées. Ils peuvent également être proposés par de grandes coopératives ou de mutuelles ou sous forme de micro-assurance, ces deux formes d'assurance étant plus abordables. Il existe également dans plusieurs pays des dispositifs publics qui servent de mécanismes de garantie pour les services d'assurance privés ou subventionnent une couverture de risques minimale, généralement liée au crédit octroyé dans le cadre d'un dispositif public. Au-delà des régimes d'assurance, les catastrophes naturelles de grande ampleur peuvent être couvertes par des interventions spéciales de l'État offrant un niveau d'indemnisation pour les pertes agricoles.

54. La vérification par des tiers fournit 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, selon le cas, aux phases cruciales du processus de production. Le contrat peut prévoir cette 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 (telles que des bourses de commerce, 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. Si le respect des normes obligatoires est contrôlé par des dispositifs publics, le respect de normes volontaires privées repose sur un contrat de certification auprès d'un organisme homologué. Il arrive parfois que le contractant prenne en charge les frais de certification pour le producteur, afin que sa production puisse porter le label de conformité à la norme. Mais ces 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, le système de certification 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 engage un recours au titre 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 appuyant la création et le fonctionnement d'organisations de producteurs, le renforcement de capacités en matière de gestion et d'agronomie ou l'accès à des informations sur les conditions du marché. Ces services peuvent également consister à faciliter les relations avec les contractants, en aidant les producteurs à identifier les parties potentielles et à négocier et rédiger le contrat. Pendant la production, des services de vulgarisation peuvent apporter un appui en améliorant la conformité et en fournissant 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. Ces 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 circonstances, 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'affecter 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. Si ces droits sont contestés, le producteur pourrait ne pas être en mesure d'exécuter le contrat. De même, lorsque le producteur loue des terres, le propriétaire devra généralement être informé de différents éléments ou les autoriser (comme le type de production végétale qui sera cultivée et les pratiques culturelles 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 d'impayés du loyer). Les contrats de production agricole

contiennent souvent une clause relative au droit de propriété 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 des prétentions sur les terres d'un producteur si ce dernier les a affectées en garantie en vue d'obtenir un financement et qu'il manque à ses obligations de remboursement.

58. De même, les droits détenus par des créanciers du contractant peuvent affecter les droits du producteur découlant d'un contrat de production agricole. Cela peut être le cas, par exemple, en cas de faillite d'un contractant, lorsque les droits du producteur à être payé pour la production arrivent après le droit de créanciers tiers sur les recettes tirées de la vente des produits. Le producteur bénéficie toutefois d'une protection spéciale dans certaines législations nationales, comme 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 prioritaires susceptibles de se poser. Des clauses spéciales peuvent être insérées dans le contrat de production agricole ou être exprimées dans des contrats distincts, notamment des clauses de renonciation aux droits sur la récolte ou de cession du droit à paiement. Il convient de noter que les clauses du contrat se référant à des tiers désignés n'affecteront pas des droits dont pourraient se prévaloir d'autres tiers.

II. La formation du contrat

60. Un contrat est composé des obligations légales des parties découlant de leur accord. Les notions d'offre et d'acceptation sont traditionnellement utilisées pour déterminer si les parties sont parvenues à un accord et à quel moment, un contrat étant conclu lorsqu'une offre est acceptée. Il se peut aussi dans certains cas que le comportement des parties soit suffisant pour démontrer la conclusion du contrat¹. Le processus de formation du contrat est très important pour établir la

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

relation contractuelle, car il définit les obligations qui engagent les parties pendant la durée de l'accord. Les caractéristiques des parties, leur position économique et leur pouvoir de négociation respectives jouent un rôle déterminant dans l'équilibre du contrat (voir 1^{ère} Partie ci-dessus).

61. La formation du contrat consiste en une série de phases et d'aspects, notamment les négociations et les échanges préliminaires d'informations, la remise d'une offre et l'acceptation de l'offre et la préparation du contrat lui-même. Il est généralement recommandé de veiller à ce que l'ensemble du processus de formation du contrat se déroule de façon équitable et transparente et de bonne foi². La bonne foi, si elle n'est pas universellement acceptée comme un principe de 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 atteindre la transparence dans la relation contractuelle, une forme de document précontractuel peut être utile (comme une liste de producteurs participant à la même production, une liste d'anciens producteurs, des renseignements sur le contractant, les droits et obligations du producteur 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. Dans le cadre d'un contrat de production agricole, l'offre renfermant les clauses que pourrait contenir l'accord émane en général du contractant. Une pratique recommandée dans de nombreux contextes si l'on veut laisser au producteur la possibilité d'évaluer pleinement le contenu du futur accord est qu'une 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 obligatoire en vertu de certaines dispositions législatives et, dans de tels cas, pour être valable, le contenu de l'offre doit refléter le contenu de l'accord final.

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

63. Étant donné que sa simple acceptation est suffisante pour former le contrat, l'offre doit être suffisamment descriptive et précise pour indiquer les clauses de l'accord³. Les tribunaux ne pourront pas exiger l'exécution de 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 de l'accord est vague, imprécise ou ambiguë, cela peut emporter sa nullité. La règle générale est que les clauses importantes (l'objet, le prix, les modalités de paiement, la quantité, la qualité et la durée) doivent être indiquées de façon suffisamment précise pour que les promesses réciproques et l'exécution de chaque partie soient raisonnablement certaines. Dans les pays où les contrats de production agricole sont encadrés par des règles spéciales, ces clauses descriptives doivent souvent figurer dans le document écrit remis au producteur pour signature.

64. Tous les accords comportent toutefois un certain degré d'imprécision en raison des incertitudes liées à la langue et à la communication, notamment dans le cadre de transactions internationales dans de nombreuses langues. Bien que cela n'aille pas dans le sens des bonnes pratiques en matière de contrats de production agricole évoquées précédemment, des clauses apparemment essentielles (telles que la description précise des produits, le prix⁴ et le moment⁵ et le lieu de l'exécution⁶) peuvent, dans certaines circonstances, être omises de l'offre sans la rendre insuffisamment précise. Un tribunal peut ordonner l'exécution de l'accord si les parties avaient l'intention d'être liées par cet accord 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 la

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

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.

bonne foi et de la loyauté dans les transactions et du caractère raisonnable⁸.

65. Dans certains systèmes juridiques, les contrats à quantité ouverte présentent des difficultés particulières. Par exemple, des contrats définissant la quantité de marchandises 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 l'exécution de tels accords. Néanmoins, lorsqu'il existe des clauses relatives à la quantité, mais qu'elles sont simplement imprécises, les tribunaux peuvent se fonder sur des preuves autres que celles contenues 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 événements qui interviennent dans le cadre des 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 elles ont atteint un accord sur des conditions complètes et précises pouvant être comprises par le tribunal.

67. La question de savoir si une communication préliminaire est 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 dans des situations où il existe un déséquilibre des forces de négociation. De simples déclarations d'intentions, estimations, annonces légales ou circulaires, devis et accords préliminaires (tels que des « ententes en vue de conclure un contrat » ou des « ententes en vue de négocier ») peuvent être pris pour des non-spécialistes pour des offres fermes ou des contrats contraignants. Le droit interne se réfère à différents facteurs en vue d'établir l'effet juridique de ces communications (notamment le sens ordinaire des

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.

termes utilisés et les pratiques établies par les parties⁹, le degré de précision de la communication¹⁰, les usages locaux et les usages commerciaux, la relation juridique entre les parties, l'exhaustivité objective des modalités de la négociation, l'objet de l'accord et la prévisibilité que le destinataire de l'information agisse en se prévalant de la communication).

68. Les accords visant à conclure un contrat lient deux parties qui s'engagent à négocier et à conclure un contrat. Alors que certains systèmes juridiques connaissent bien les promesses de contrat et reconnaissent des effets juridiques à de tels accords, ils peuvent être privés d'effets dans d'autres en raison de leur imprécision quant à la finalité des clauses et à l'intention des parties d'être liées juridiquement. Dans certaines circonstances, les parties peuvent avoir finalisé leurs clauses, mais l'intention des parties d'être liées jusqu'à ce qu'un écrit final soit rédigé et signé ultérieurement est absente. Dans d'autres scénarios, les parties concluront des accords distincts portant sur une série de clauses pendant les négociations, mais aucun contrat ne sera formé tant qu'une clause essentielle fera toujours l'objet d'une négociation. Les accords préliminaires peuvent alors être considérés comme faisant partie des négociations menant à ce qui pourra devenir ou non une offre ferme. Par ailleurs, la pratique commerciale a développé différents types d'obligations précontractuelles (telles que les lettres d'intention, les protocoles d'entente etc.) qui peuvent avoir un caractère contraignant autonome.

69. Les négociations peuvent avoir lieu dans un contexte informel qui inclut la communication non verbale, les pratiques établies entre les parties, les particularités culturelles, les coutumes et d'autres circonstances. Les parties peuvent décider que certaines clauses seront examinées ultérieurement et ne pas les considérer comme essentielles à négocier. Par conséquent, s'il est clair que les parties avaient l'intention d'être liées, la plupart des systèmes juridiques estimeront que les parties ont conclu un accord engageant les parties. L'exécution partielle par l'une ou l'autre des parties, entre autres facteurs, peut être un élément solide pour prouver une telle intention.

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.

70. Des négociations supplémentaires peuvent également avoir lieu après la formation d'un contrat initial. On notera par ailleurs que les parties insèrent parfois des « clauses d'intégralité du contrat » pour préciser que le contrat constitue l'intégralité de l'accord conclu entre les parties à l'exclusion de tout document ou accord distinct. 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 le destinataire de l'offre est suffisante pour former le contrat. Une déclaration – ou, dans certains systèmes juridiques, un comportement particulier – du destinataire de l'offre indiquant un accord à propos d'une offre constitue son acceptation¹¹. Lorsque le début de l'exécution constitue un mode d'acceptation raisonnable, le destinataire de l'offre devrait notifier l'acceptation à l'auteur de l'offre dans un délai raisonnable après l'acceptation. En général, l'offre peut être révoquée si la révocation parvient au destinataire de l'offre avant que celui-ci ait expédié son acceptation, même s'il existe différentes solutions selon les systèmes juridiques. Pour les contrats internationaux auxquels s'applique la CVIM, la solution est qu'une offre ne peut être révoquée si l'offre elle-même indique de façon expresse ou tacite qu'elle est irrévocable ou qu'il était raisonnable pour le destinataire de l'offre de s'attendre à ce que l'offre soit irrévocable et que le destinataire de l'offre a également agi en se fondant sur l'offre, même avant son acceptation¹².

72. La loi applicable peut exiger d'autres conditions à remplir pour qu'un contrat puisse prendre effet. C'est généralement le cas lorsque le contrat est soumis à l'approbation d'une autorité étatique. Il arrive parfois que le consentement de tiers soit exigé, par exemple le propriétaire des terres où la production a lieu. De même, le consentement de l'époux peut être nécessaire. 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. La réponse à une offre contenant des additions, des limitations ou d'autres modifications vaut généralement refus de l'offre initiale et

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

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.

constitue une contre-offre¹³. Il y a eu de nombreux débats quant à l'effet que peut avoir une réponse en acceptation de l'offre qui contient des conditions n'altérant pas substantiellement¹⁴ les termes de l'offre. Dans certains systèmes juridiques, à moins que l'auteur de l'offre n'en relève les différences sans retard injustifié, un contrat est conclu, avec les modifications contenues dans l'acceptation¹⁵. Mais si l'auteur de l'offre relève les différences et que les parties poursuivent l'exécution, on ne sait pas très bien quelles stipulations s'appliquent (celles contenues dans l'offre initiale ou celles qui tendent à être 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 exécutoire, les parties, qu'elles soient des personnes physiques ou morales, doivent avoir la capacité de contracter. Les dispositions du droit interne qui régissent la capacité juridique sont généralement impératives.

75. Une autre exigence en ce qui concerne la validité est que les parties doivent avoir exprimé un consentement valable au moment de la formation du contrat. 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 de contrats de production agricole est de savoir si le producteur a une compréhension suffisante des stipulations du contrat et de ses effets lorsqu'il conclut l'accord. L'absence d'un consentement éclairé peut équivaloir à un vice du consentement (par exemple, il peut être interprété comme une erreur, de fait ou de droit, ou un dol pouvant entraîner la résolution du contrat ou permettre d'autres moyens). Les circonstances des transactions entre les parties et la situation individuelle du producteur joueront un rôle déterminant pour apprécier si, en l'espèce, le consentement éclairé du producteur était effectivement absent, le motif particulier pouvant être invoqué en vertu de la loi applicable et les effets sur le contrat et les moyens ouverts.

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.

77. Un aspect particulièrement pertinent dans ce contexte est la capacité du producteur de comprendre les stipulations du contrat, qui dépendra de son degré de compréhension de la langue écrite ou orale. L'illettrisme et les barrières de langue sont effectivement des obstacles courants au consentement éclairé des producteurs. Dans la pratique, il a été observé que des tiers facilitateurs pouvaient jouer un rôle important dans le processus de négociation afin de s'assurer que les clauses du contrat sont expliquées et rédigées dans une langue accessible aux producteurs (voir ci-dessous au para. 86). Les parties doivent être informées que le contrat pourrait être dépourvu d'effets au cas où l'une des parties n'aurait pas compris les conditions du contrat.

78. Dans cette perspective, un contrat ne doit pas imposer au producteur une interdiction générale de révéler les conditions stipulées dans le contrat, car cela prive le producteur de la possibilité de consulter des tiers susceptibles de le conseiller sur l'équité 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 peuvent être déclarées inéquitables en vertu du droit général des contrats.

79. D'autres aspects pertinents sont notamment l'accès effectif du producteur aux éléments d'information entourant le contrat et la capacité du producteur à évaluer leurs incidences sur la relation en général et sur sa position particulière. La question de savoir si le contractant a une obligation de fournir ces 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. Cet objectif peut aussi être atteint par une législation sectorielle établissant les conditions de forme et de contenu à respecter. Les informations qu'une partie peut être dans l'obligation de communiquer seront fonction de leur importance relative pour l'autre partie, dont la première partie avait ou aurait dû avoir connaissance. Cet aspect est particulièrement important pour les contractants qui peuvent engager des relations avec de petits exploitants inexpérimentés et peu au

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

fait des subtilités de la négociation de contrats, et n'ayant pas accès facilement à des informations pertinentes entourant le contrat.

80. Pour le producteur, les risques que comporte le contrat peuvent aller d'effets directs à des conséquences complexes. La capacité et l'expérience personnelle du producteur seront à cet égard essentielles, étant donné qu'il sera amené à traiter différentes questions (par exemple, des questions agronomiques, financières et juridiques). Dans ce contexte, des facilitateurs peuvent jouer un rôle très important en renforçant les capacités des producteurs. Et, dans ce cas également, une loi peut imposer que le contrat fasse état des risques découlant du contrat 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. On notera que certaines réglementations prévoient des mécanismes visant à offrir une plus grande protection aux producteurs pendant la formation du contrat. Par exemple, certaines réglementations confèrent aux producteurs le droit d'annuler le contrat dans un délai donné (trois jours dans certains systèmes juridiques mais le délai peut-être plus long, par exemple entre une et deux semaines) après la conclusion du contrat. Le producteur peut exercer ce droit après avoir pleinement examiné les incidences du contrat, éventuellement après avoir été conseillé par un tiers. Les réglementations exigent que le contrat prévoie le droit du producteur de dénoncer le contrat, les modalités de résolution du contrat et le délai pour ce faire.

82. En vue d'établir des relations fructueuses à long terme, il est recommandé à titre de bonne pratique que le contractant agisse de façon transparente et communique au producteur toute information pertinente, non seulement en ce qui concerne l'exécution du contrat, mais aussi en ce qui concerne les principales implications et les risques potentiels pour le producteur. La partie ayant subi un dol, une erreur ou une menace peut demander la résolution 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 pour résoudre le 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 le cocontractant ne mérite pas d'être protégé parce qu'il est impliqué 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 obtenir ainsi un avantage au détriment de l'autre partie¹⁹.

83. Le fait d'exercer des pressions illicites pendant le processus de négociation sous forme de contrainte ou d'abus d'influence peut être une cause de résolution du contrat. Une contrainte qui ne laisse à la partie lésée aucune autre possibilité raisonnable que de manifester son consentement à la négociation peut émaner de l'autre partie ou d'une entité extérieure aux négociations. Dans certains cas, la contrainte économique ou la pression économique peuvent être considérées comme des contraintes illicites. Cependant, si l'autre partie contractante ne sait pas qu'il y a eu une pression induite et a agi en se prévalant des stipulations du contrat, la victime ne peut demander la résolution du contrat. Il peut y avoir abus d'influence lorsqu'une partie est sous la domination d'une autre partie ou, en raison de la relation, qu'elle peut raisonnablement supposer que la personne ne va pas entamer des négociations qui n'iront pas dans le sens des intérêts de la partie lésée. Dans le contexte agricole, un changement des conditions du marché pourrait, dans certaines circonstances, être invoqué dans le cadre d'une action en révocation pour 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 le choix, eu égard aux circonstances qui résultaient d'actes illicites de l'autre partie. Les actes illicites peuvent être des menaces d'acculer l'autre partie à la

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'article 3.2.2 et commentaires des Principes d'UNIDROIT.

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

faillite ou de le priver de moyens d'existence, ou des menaces d'exercer des actions pénales ou de faire interdire son activité à des fins personnelles.

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 part au contrat lui-même ou avoir un intérêt dans une activité d'agriculture contractuelle et intervenir d'une autre manière. 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 d'adhésion et laissent peu de possibilités de négociation aux producteurs, voire aucune. À 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 les syndicats de producteurs, lorsqu'ils sont suffisamment représentatifs, peuvent avoir un rôle important à jouer en matière de défense des droits et renforcer la position de membres en traitant avec les contractants. Dans certains contextes, les stipulations 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 particulier, différentes entités peuvent agir en tant que facilitateur (telles que 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 à jouer 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 au moment de la conclusion du contrat et en renforçant la confiance entre les contractants et les producteurs afin qu'ils comprennent pleinement les clauses de l'accord. Les facilitateurs ne devraient pas décider pour les parties, mais avoir un mandat pour représenter soit le contractant soit le producteur pendant les négociations avec l'autre partie et au moment de la signature du contrat. Ils peuvent agir en tant que témoins lorsque des accords informels sont conclus.

3. *Les autorités publiques*

87. Lorsqu'il existe une législation sectorielle, une entité publique peut être habilitée à réunir les parties au contrat de production, à superviser la conclusion du contrat et à examiner s'il respecte un certain nombre de conditions de forme et de contenu. Certains systèmes prévoient une homologation ou un enregistrement formel des contrats (avec le paiement des frais connexes), à différentes fins d'intérêt général. Une application possible est la publication d'avis annonçant à des acheteurs tiers que tel producteur a conclu un contrat d'exclusivité avec un autre contractant. Selon le système juridique, le contrôle par une autorité publique peut être volontaire et avoir pour but d'apporter une certaine sécurité quant à la conformité du contrat à des exigences de forme. Les autorités publiques ont également un rôle plus général de facilitation à jouer, 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 ou 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 d'une entreprise

(un employé ou un représentant) et un entrepreneur indépendant agissant en tant que sous-traitant pour une entreprise. Cela a toutefois d'importantes conséquences juridiques sur le plan des responsabilités et des différents moyens auxquelles les parties peuvent recourir en cas d'inexécution. Lorsqu'un entrepreneur est engagé de façon indépendante en tant que partie principale à un accord d'agriculture contractuelle, il assume les risques découlant d'un manquement du producteur ou de sa part et il est lié à l'entreprise par un contrat de fourniture distinct. À l'inverse, un simple intermédiaire n'engage pas sa responsabilité personnelle à l'égard 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. À 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. 86-90), 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 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 signe le contrat, et qu'il signe le contrat en son nom, mais en ajoutant des expressions telles que « d'ordre et pour le compte de », suivies du nom du représenté, ce qui lui évite d'engager sa responsabilité personnelle en vertu du contrat. Un libellé plus détaillé peut être inséré 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 normes peuvent être impérativement applicables. Il convient en outre de garder à l'esprit que la forme et le contenu des contrats peuvent

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

être très différents selon de multiples facteurs, tels que les parties en présence, le produit, les usages etc. La présente section examinera différentes pratiques qui sont 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 autre correspondance. Lorsqu'une partie a de faibles compétences en lecture 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 soit une entente verbale ou une entente scellée par une poignée de main, conclue sans aucun document²².

93. Une bonne pratique en matière de contrats est d'avoir des contrats simples, explicites et écrits de façon à améliorer la clarté, l'exhaustivité, la force exécutoire et la valeur pratique de l'accord. Il faut veiller à réduire la complexité chaque fois que cela est possible et s'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. De même, dans certaines régions, il est plutôt inhabituel d'avoir des contrats écrits exhaustifs, d'où l'importance de traiter également des ententes verbales fondées sur la confiance. Par exemple, lorsque les parties concluent une entente verbale, elles ont intérêt à le faire en présence d'un tiers n'ayant pas d'intérêt économique dans leur relation. Une telle démarche peut contribuer à surmonter les difficultés qui pourraient survenir pour

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.

l'obtenir l'exécution de contrats conclus verbalement, en permettant de prouver plus rapidement les modalités arrêtées par les parties.

94. Conformément au principe fondamental de la liberté contractuelle, les parties sont libres de conclure un contrat et de déterminer son contenu particulier²⁴. Dans l'optique de réduire les coûts de transaction, les contractants font souvent une offre type 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. Les producteurs peuvent également évaluer les contrats types, notamment s'ils savent que leurs pairs ont conclu le même accord et que cet accord est par conséquent adapté à un modèle culturel.

95. La liberté en droit de conclure un contrat peut toutefois être éclipsée par l'absence de liberté économique de négocier des conditions particulières ou de refuser un contrat légal, mais déséquilibré sur le plan économique. Les « contrats d'adhésion » non négociables étant souvent rédigés en faveur de la partie en position de force, cela peut poser problème. Il peut ainsi être prévu par des règles internes relatives à l'interprétation des contrats que toute ambiguïté sera interprétée contre la partie qui a rédigé le contrat. À 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 peut permettre une interprétation plus libérale. En cas d'avantage excessif, sous réserve que ce motif soit reconnu par la loi applicable, la partie affectée peut demander la résolution du contrat ou demander à un tribunal de modifier le contrat conformément aux normes commerciales raisonnables de loyauté dans les transactions²⁵. Il est évident que l'efficacité économique et l'utilité pratique d'une protection *a posteriori* du producteur 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, de la valeur actualisée de la réparation dont ils pourraient bénéficier. Il faut souligner que la résolution ou l'adaptation du contrat pour avantage excessif ne sont pas universellement acceptés.

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

25 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7 des Principes d'UNIDROIT. Voir également le chapitre __* sur les moyens en cas d'inexécution, au __* pour un examen plus approfondi).

96. Compte tenu de la disparité de niveau économique pouvant exister entre les parties, de l'asymétrie d'information et de pratiques anticoncurrentielles, des États ont adopté des réglementations spéciales quant à la forme que doivent respecter les contrats de production agricole en vue d'améliorer le fonctionnement des filières agricoles. Étant donné la diversité des traditions juridiques selon les pays, les règles et les dispositions normatives encadrant les contrats de production agricole ainsi que les dispositions propres à un pays peuvent être contenues dans le Code civil, le Code agraire, le droit général des contrats, des dispositions législatives concernant les contrats dans le domaine de l'agriculture, ainsi que dans la législation spécifique à un secteur ou à un produit. Les conditions particulières à respecter vont de normes de lisibilité au fond de l'accord.

97. Afin de limiter d'éventuels malentendus, les contrats devraient être rédigés dans des termes qui sont compris par les deux parties et éviter les termes 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 d'une région donnée puisse les comprendre. Dans certains États, la taille des caractères sera imposée, de même que l'utilisation de sections, de rubriques et d'index pour 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 peuvent également contenir des normes de production ou de manipulation ou comporter d'autres clauses techniques. Dans de telles situations, il peut être prévu dans certains systèmes juridiques que le contrat fournit une explication complète de ces prescriptions dans le document écrit signé par les parties, et que tout autre document incorporé par référence est joint au contrat. Le contractant peut également avoir l'obligation d'indiquer expressément les risques importants pour le producteur. Là aussi, 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 le fait d'exiger que les parties et l'objet de l'accord soient suffisamment indiqués, le droit général des contrats, dans la plupart des

systèmes juridiques, n'a pas d'exigences détaillées en ce qui concerne le contenu du contrat pour qu'il soit valable. Cependant, les règles spéciales encadrant les contrats de production agricole imposent généralement des exigences supplémentaires en ce qui concerne le contenu à des fins de transparence et fournissent des informations aux parties sur plusieurs aspects essentiels. Ces informations concernent le contenu et l'étendue des obligations essentielles des parties, et peuvent porter sur d'autres aspects qui sont déterminants pour l'équilibre général des avantages et des risques découlant de l'accord.

100. Certaines réglementations établissent de façon détaillée les questions devant être incluses dans le contrat. C'est le cas lorsque des contrats types sont imposés aux parties. Dans de tels cas, la protection en matière de procédure (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 relative à un contenu donné). Plusieurs systèmes exigent également que les parties indiquent les mécanismes de règlement des différends auxquels elles pourront recourir, et exigent parfois que les parties recourent à la médiation avant de se tourner vers un mécanisme contraignant.

101. Sous réserve de toute législation applicable, il est dans l'intérêt des parties de traiter des éléments pertinents de leur relation contractuelle de façon complète et détaillée. Bien que les contrats de production agricole puissent prendre diverses formes afin de tenir compte de la diversité des produits, de l'étape dans la chaîne d'approvisionnement, des systèmes juridiques et des normes sociales, plusieurs composantes importantes sont présentes dans la plupart des accords écrits afin d'améliorer la transparence et de transmettre des informations complètes. Dans la pratique, une convergence générale des clauses et des conditions a été observée pour toutes les formes d'agriculture contractuelle et les 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 dont la production est 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,

notamment les tiers, les associations de producteurs et les autorités publiques de régulation, voir la 1^{ère} partie ci-dessus.

103. *Objet.* Cette clause indique, souvent de façon très succincte, le but du contrat (par exemple « Accord 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 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 parties²⁶.

104. *Indication du lieu de production.* En règle générale, les contrats indiquent le lieu de production. Sur le plan foncier, la taille et l'emplacement de la superficie sous contrat (qui sont généralement établis à partir des registres fonciers) peuvent déterminer le contenu et l'étendue des obligations des parties, par exemple lorsque les obligations d'achat et de livraison concernent toute la production de la superficie indiquée.

105. *Obligations des parties.* L'accord devrait préciser les obligations du producteur et du contractant ; en fait, l'essentiel du contenu d'un contrat de production agricole est généralement composé de considérants relatifs aux obligations des parties. Dans un document écrit, ces obligations peuvent figurer dans des sections distinctes. Les obligations du producteur peuvent concerner la production et la manipulation, l'utilisation et le paiement 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 des intrants destinés à la production (tels que des semences, des produits

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

phytosanitaires et des terres, des services d'assistance technique, le contrôle de la production, les normes de vérification de la qualité du produit à respecter et l'acceptation de la livraison (pour un examen complet des obligations des parties, voir le Chapitre 3).

106. Le prix et les modalités de paiement - qui sont au cœur de la négociation entre les parties - sont une partie importante des obligations des parties et méritent d'être mentionnés ici. Ainsi, un contrat stipulera généralement le prix à payer ou contiendra une clause en vue de sa détermination ultérieure. À 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 déduire un prix raisonnable conformément aux règles supplétives prévues par la loi²⁷. D'autres clauses stipulent 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 à 163).

107. De même, l'apport des intrants est un aspect des obligations qui mérite une mention spéciale. L'accord devrait raisonnablement contenir une description des intrants matériels. Il n'existe pas de règle quant à la manière dont cela doit se faire, mais il est courant de spécifier les intrants 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 stipulations de l'accord, les stipulations concernant les intrants doivent être suffisamment précises pour avoir force exécutoire. La clause sur les intrants est essentielle si les intrants doivent être fournis par le contractant. À moins que le prix des intrants ne soit fixé ou réglementé (par exemple, afin d'éviter des prix excessifs) par des entités publiques, 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. 68-69).

108. La détermination du prix des intrants fournis par le contractant est un aspect important qui doit être expliqué clairement dans le contrat. Elle doit tenir compte du prix du marché correspondant, ainsi que des

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

mécanismes de détermination du prix qui régissent les paiements dus à l'acheteur par le contractant. Étant donné que le coût des intrants est souvent lié au paiement des produits au producteur, un accord bien rédigé établira logiquement un lien entre la description et la fixation du prix des intrants et les conditions générales du paiement de l'accord de façon à permettre une comparaison aisée de 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 différent, avec des conditions s'appliquant par défaut alors qu'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 cela avait été prévu au moment de la conclusion du contrat. Le contrat peut préciser le risque 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 partie ne s'acquitterait pas de ses obligations nées du contrat. Les parties peuvent prévoir différents moyens selon la nature de l'inexécution, mais elles doivent savoir 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. On pourra également trouver dans les contrats de production agricole d'autres clauses, telles que des clauses 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, des clauses portant sur l'obligation d'obtenir des permis publics et de s'y conformer, des clauses relatives aux ayants droit et à la cession de droits, des clauses relatives au

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

renouvellement du contrat et des clauses stipulant que le contrat constitue l'intégralité du contrat entre les parties et interdisant toute modification verbale de l'accord²⁹.

112. *Durée.* La durée du contrat dépendra du cycle de production et du droit applicable. Pour les contrats ne précisant aucune durée, cette stipulation du contrat découlera implicitement du type de production agricole. Par exemple, un contrat de culture de maïs – une récolte par an – est limité implicitement à un an. Par ailleurs, 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 express distinct en vue de prolonger la durée du contrat en cours, d'une clause insérée automatiquement dans le contrat initial ou d'un accord tacite, du fait de la poursuite du comportement des parties après l'expiration de la durée fixée. Les contrats de plus d'un an conclus verbalement peuvent, dans certains systèmes juridiques, déclencher l'obligation d'être conclus par écrit au bout d'un an produits (voir Chapitre 6, 2^{ème} partie, Renouvellement des contrats).

114. *Résiliation.* La résiliation du contrat libère les parties de leurs obligations respectives nées de l'accord. Elle peut se produire de plein droit, par entente des parties, ou en application d'un droit découlant de l'inexécution par l'autre partie. Afin d'améliorer la clarté et la 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, 3^{ème} partie, 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, 83-87, 125-146).

115. *Règlement des différends.* Toute relation contractuelle est susceptible de donner lieu à des litiges du fait de situations d'inexécution

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.

dérivant de manquements des parties à leurs obligations, ou encore de facteurs extérieurs ne dépendant pas du comportement des parties. En conséquence, les contrats de production devraient intégrer d'emblée 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 résiliation 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 est 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 sur 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 cette exigence 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, alors la preuve écrite devra 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. Une tendance répandue est de considérer la liberté de contracter comme un principe fondamental et d'interpréter strictement toute exception à ce principe, telle que des exigences de forme, ce qui peut avoir pour effet que la forme écrite pourrait être considérée 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 résolution du contrat dans son ensemble à des sanctions civiles et administratives (des amendes ou 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 mises à la charge des parties au titre d'un contrat de production agricole. La principale obligation du producteur est de produire et de livrer les marchandises au contractant conformément aux stipulations et conditions énoncées dans le contrat, souvent en utilisant les intrants et les financements qu'il a reçus du contractant. 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 du produit. 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 due pour les produits (le prix, le moment du paiement). Ces obligations peuvent être décrites comme des « obligations liées au produit ». D'autres obligations concernent directement le processus par lequel les marchandises sont produites (le procédé de production, la technologie utilisée, les conditions de travail) et peuvent être assorties de mesures d'évaluation d'exécution détaillées. Le but de certaines de ces obligations peut être d'obtenir les caractéristiques physiques souhaitées pour les produits (le moment et la méthode pour semer, la quantité d'engrais et la façon de les employer, l'utilisation de pesticides, les conditions d'hygiène), tandis que d'autres obligations peuvent 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 (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). Ces obligations 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 par

une partie dépendra souvent de l'exécution par l'autre partie. Chaque obligation mise à la charge de l'une des parties peut avoir une obligation associée ou réciproque pour l'autre partie. Par exemple, l'obligation faite au contractant de fournir des instructions techniques peut être liée à l'obligation du producteur d'appliquer ces instructions. Par conséquent, ce chapitre examine aussi bien les obligations mises à la charge du producteur que celles mises à la charge du contractant relativement à chacun des objectifs du contrat et à chaque phase d'exécution. Il commence par une présentation des principaux aspects de la répartition des risques entre les parties. Les principales obligations des parties à un contrat de production agricole sont ensuite examinées. Un grand nombre d'obligations sont à exécuter pendant une certaine durée ou à différents moments pendant la durée d'un contrat de production agricole et, chaque fois que cela sera pertinent dans le cadre de l'examen d'une obligation, cette possibilité sera mise en exergue.

4. La dernière partie du présent chapitre analyse plusieurs obligations et questions générales qui peuvent se poser, quelle que soit la phase d'exécution d'un contrat de production agricole. Il est important que les deux parties soient au fait de ces obligations pendant toute la durée de leur exécution. En outre, 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 dans le chapitre sur les parties au contrat, les accords contractuels peuvent être plus complexes que cette entente entre deux parties.

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

I. La répartition des risques

6. Les obligations des parties nées du contrat sont intrinsèquement liées à la manière dont les parties 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 des parties ou des deux parties, elles répartissent également 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 répartis en deux grandes 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 à la commercialisation soit inférieure ou supérieure au prix prévu par les parties au moment où elles ont défini la formule de calcul du prix.

A. *La répartition des risques liés à la production*

7. Des événements qui se produisent pendant la phase de production (comme le mauvais temps) peuvent entraîner une production insuffisante voire la 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 général, le contrat précisera quelle partie assume le risque de perte et quelle partie est tenue de garantir les quantités prévues au contrat. Ces stipulations et les obligations qui en découlent doivent être comprises à la lumière du mode de répartition des risques pour défaut de livraison qui pourrait être prévu par 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 de la détention et de la cession d'un « droit » sur des produits. Un droit sur des marchandises peut généralement désigner la propriété des marchandises, de sorte que la cession d'un droit signifie la cession d'une propriété. L'un des effets du droit détenu par une partie sur des marchandises est le droit du propriétaire de les aliéner par une vente ou une autre forme de cession. 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 marchandises. La question de savoir si une partie qui est propriétaire des marchandises assume les risques liés à la production dépend des stipulations du contrat et de la loi applicable, mais, selon la règle supplétive appliquée dans certains systèmes, c'est la partie qui détient le droit de propriété sur les marchandises qui assume ces risques.

9. Dans cette perspective, les droits dont il est question dans les contrats de production agricole peuvent être regroupés en deux grandes catégories. Comme pour une transaction commerciale ordinaire, la première catégorie concerne les marchandises particulières que le producteur détient et 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. Dans ce dernier cas, la situation du producteur est semblable à celle d'un prestataire de services. Pour ces deux catégories, les obligations mises à la charge des deux parties dépendront de la question de savoir quelle partie est propriétaire des marchandises et des intrants au moment pertinent.

10. Dans certains systèmes juridiques, il y a transfert du droit sur les marchandises lorsque l'acheteur prend possession des marchandises ou au moment de leur livraison. Dans ces systèmes juridiques, le transfert du risque de perte intervient normalement au moment de la prise de possession ou de livraison. Dans certains régimes juridiques, la règle supplétive est que le risque de perte suit le contrôle physique des marchandises. Cette règle se fonde sur le fait que la personne en possession des marchandises est généralement la mieux placée pour en prendre soin. Cette disposition est courante dans les contrats de location, de prêt, de gage ou de dépôt, à savoir que les risques sont à la charge de la personne ayant l'usage ou la garde des marchandises, et non du propriétaire des marchandises. Sous réserve de l'obligation d'agir de bonne foi, les règles supplétives qui régissent le risque de perte peuvent généralement être modifiées par une clause du contrat.

11. Deux autres questions revêtent une importance particulière pour le contractant. Premièrement, il est important pour le contractant que le producteur détienne des droits de propriété valables et suffisants sur la terre et les produits agricoles. Deuxièmement, le contractant doit savoir quand ce droit s'éteint. Cette question du droit de propriété peut être complexe sur le plan factuel, en raison de la nature fongible des biens qui viendront un jour à exister. De même que pour les droits du producteur sur la terre et les produits, des règles impératives s'appliquent généralement pour protéger les droits de tiers. Or, de même qu'entre les parties, il n'est pas rare que le contractant exige des assurances du producteur que ce dernier est le détenteur légitime de la terre et 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 question qui revêt une importance particulière pour les producteurs est le fait que certains contrats tentent d'établir le droit du contractant sur la récolte tout en faisant peser le risque de perte sur le producteur jusqu'à la livraison de la récolte. C'est la raison pour laquelle, dans nombre de contrats de production agricole, le producteur n'a aucun droit de propriété sur les produits végétaux pendant leur culture. Le but est de protéger les intérêts financiers du contractant à l'égard de la récolte de toute réclamation de créances susceptible d'émaner d'un créancier du producteur, et de protéger tout droit de propriété intellectuelle sur du matériel génétique (voir ci-dessous aux paras. 95-104 pour un examen plus approfondi de la question des droits de propriété intellectuelle). De nombreux contrats stipulent cependant que le risque de perte de la récolte (en raison des conditions météorologiques ou d'une maladie) est à la charge du producteur. En d'autres termes, si la récolte est abondante, elle est pour le 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 de transfert du risque en ce qu'il garantit le droit du contractant sur la récolte sans exposer ce dernier aux risques liés à la production. Le producteur peut également se trouver dans une situation dans laquelle le transfert du risque peut intervenir après que le contractant a pris possession des produits et en a acquis la propriété. Dans de tels cas, s'il y a un refus par d'autres parties en aval de la chaîne d'approvisionnement, ce sera toujours à la charge du producteur.

B. La répartition du risque commercial

13. Le « risque commercial » dans un contrat de production agricole signifie le risque que la production ne puisse pas générer les revenus attendus en raison de changements du prix du marché ou de la demande pour les produits. Ces deux risques peuvent compromettre la capacité des parties à récupérer leurs investissements et mettre en péril la viabilité financière du projet.

14. La principale motivation de l'agriculture contractuelle est pour le contractant de maîtriser le risque commercial, d'une part en s'entendant sur un prix fixe ou au moins sur une formule de calcul du prix préétablie de façon à se protéger contre 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 chaîne de valeur. Le marché et le produit, de même que la structure d'entreprise du

contractant, auront une influence sur le niveau d'intégration créé par un contrat de production agricole. Des relations étroitement intégrées sont courantes pour des productions destinées à être vendues sur des marchés oligopolistiques ou lorsque les contractants ont élaboré des lignes de produits spécialisées exigeant des matières premières et des procédés de production spécifiques visant à conférer au produit final une identité bien définie sur le marché. Des relations étroitement intégrées se traduisent généralement par plusieurs obligations particulières (comme l'obligation faite au producteur d'utiliser exclusivement les intrants et la technologie du contractant (voir ci-dessous au para. 66). Afin de garantir la production d'une qualité répondant aux besoins précis du marché du contractant, le contrat exige normalement du producteur qu'il acquière des connaissances pour assurer la production sous contrat et investisse des capitaux dans des installations et des machines conformément au cahier des charges défini par le contractant (voir ci-dessous aux paras. 75-77).

15. Le producteur est généralement soumis à une surveillance et à un contrôle étroits au cours des différentes phases du processus de production. En général, le contractant obtient un droit exclusif d'acheter le produit en plus d'éventuels droits de propriété (par exemple, la pleine propriété, un brevet ou des droits de propriété) sur les intrants, la technologie et le produit tout au long du processus de production.

16. En plus de clauses prévoyant la maîtrise, la limitation et la répartition du risque commercial résultant d'un échec de la commercialisation, le contrat tient généralement compte du risque commercial résultant de fluctuations des prix. Du point de vue du contractant, le risque principal est que le prix fixé dans le contrat ou obtenu en appliquant la formule de prix indiquée dans le contrat (voir ci-dessous aux paras. 149-158) soit supérieur au prix actuel du marché pour un produit de la même qualité. Si la demande pour le produit final est élastique ou que la concurrence est élevée, le contractant pourrait ne pas pouvoir répercuter ces hausses de prix sur les consommateurs et ses bénéfices pourraient être inférieurs à ceux auxquels il s'attendait. À l'inverse, du point de vue du producteur, un prix contractuel qui est inférieur au prix du marché ou insuffisant pour protéger le bénéfice 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 résoudre le contrat. Le risque de défaut est plus important que pour de simples produits pouvant être

achetés plus facilement auprès d'autres sources ou vendus à des acheteurs concurrents. Plus la production est complexe, plus l'interdépendance entre les parties est étroite.

17. Les risques commerciaux sont largement limités et maîtrisés par le mécanisme de détermination du prix établi dans le contrat. Plus les parties sont capables de concevoir un mécanisme qui préserve le bénéfice mutuel du contrat quelles que soient les fluctuations des prix, plus les parties réussiront à établir une relation contractuelle durable. Il est important pour les parties de garder à l'esprit le fait 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 stratégique 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 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 l'examen sur la quantité ci-dessous, aux 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 son usage personnel). Le résultat est différent lorsque le producteur est le propriétaire légal de la production. Mais il arrive que même dans cette situation, de nombreux contrats de production agricole obligent le producteur à livrer sa production exclusivement au contractant. Cela peut être justifié par le fait que le contractant fournit une grande partie des intrants utilisés dans le processus de production (comme des semences ou des plants et 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 qui peuvent être associés au fait d'accorder un monopole sur la totalité de la production à un seul partenaire contractuel. Dans le cadre d'une relation exclusive avec un contractant, le producteur perd généralement une grande partie voire la totalité de son indépendance économique, le contractant étant pour lui son seul accès au marché, et ceci aux conditions définies par le contractant pour ce qui est du prix, des intrants et du crédit. Du fait de cette dépendance économique, il se peut que le producteur, de peur 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. Des clauses d'exclusivité ne peuvent suffire à elles seules à assurer l'exécution du contrat si le mécanisme de détermination du prix ou les modalités de paiement ne garantissent pas un niveau de bénéfices suffisant ou lorsque les avantages de ne pas respecter le contrat l'emportent sur les coûts associés à l'engagement de la responsabilité en cas d'inexécution. Un changement du prix du marché ou 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 et de les vendre à un tiers. On observera le plus souvent cette pratique de « vente parallèle » lorsqu'il existe une obligation de livraison exclusive, mais également lorsque le contrat stipule une quantité fixe à livrer. Si les produits sont la propriété du contractant ou si le contrat est prévu 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 une vente hors contrat lorsque le producteur perçoit les avantages de ne pas respecter le contrat comme plus importants qu'une perte de la relation contractuelle. Afin d'éviter des ventes parallèles, les contractants peuvent prévoir une certaine flexibilité dans l'exécution en autorisant les producteurs à se réserver une petite quantité pour la vente parallèle. Le producteur n'en sera pas moins toujours tenu de rembourser les intrants et les services fournis par le contractant.

II. Les obligations essentielles des parties

22. Dans un contrat de production agricole, la principale obligation qui incombe au producteur est de produire les produits conformément aux modalités et conditions fixées dans le contrat. Cette obligation peut donner lieu à toutes sortes de sous-obligations et de conditions sous-jacentes. En contrepartie de l'obligation mise à la charge du producteur, le contractant a pour obligation d'acheter la production, ou, si le contractant détient la propriété des produits, d'en prendre livraison. La principale obligation du contractant est par conséquent de payer le prix. Pendant la production, le contractant peut avoir plusieurs obligations en lien avec cette principale obligation (comme l'obligation de livrer les intrants indiqués et l'obligation de superviser la production).

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 complexe. Par exemple, la quantité n'est pas seulement proportionnelle à la quantité des intrants fournis, mais elle 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 pertes, de quantité insuffisante ou de mauvaise qualité. Nous examinerons dans la présente section 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, une quantité 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 croissance. On peut trouver des accords similaires dans les contrats d'élevage d'animaux.

a) *La totalité de la production est achetée*

25. Un accord dans lequel le contractant prévoit d'acheter la « totalité » de la production peut indiquer plusieurs mesures possibles et il conviendra d'indiquer 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 où se situe cette terre, ainsi que, si possible, sa superficie, devraient être précisés dans le contrat. Si la « la totalité de la production » signifie les produits agricoles cultivés avec les intrants apportés 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 qui prévoient l'apport d'animaux par le contractant, l'on peut normalement s'attendre à ce que la totalité de la production se réfère à l'ensemble de ces 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 elle peut aussi être la récolte 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 qui affecte généralement 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 des conditions météorologiques.

27. L'obligation qui incombe au producteur de livrer la totalité de la récolte au contractant suppose que ce dernier détient des droits exclusifs sur la production, ce qui signifie que les ventes à des tiers ne sont pas autorisées (voir la discussion sur l'exclusivité aux paras. 18-21 ci-dessus). L'obligation qui incombe au producteur de livrer la totalité de la production au contractant exige que le producteur écoule sa production exclusivement auprès du contractant. On ne peut toutefois 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 ont 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 un manquement à une obligation (voir Chapitre 5, para. 87). En outre, il peut y avoir manquement du producteur même s'il n'engage pas de transactions avec des tiers, lorsque le producteur livre une quantité limitée de produits ou des produits de mauvaise qualité en raison d'un manque d'efforts et ce, qu'il y ait ou non un contrat d'exclusivité.

29. Du point de vue du contractant, la principale préoccupation en cas de vente parallèle par le producteur est l'incapacité du contractant d'obtenir des produits de remplacement conformes aux spécifications contractuelles auprès d'autres sources qui n'étaient pas censées respecter les exigences du contractant. En outre, les produits peuvent contenir des intrants apportés par le contractant dont il pourrait souhaiter garder le contrôle. Le contractant peut se prémunir contre ce risque en stipulant que les produits peuvent être vendus hors contrat par le producteur uniquement si la livraison est refusée pour 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 une autre partie peut 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, parce qu'elle semble aller de soi. La question de la « vente hors contrat » étant toutefois l'un des principaux sujets de préoccupation de nombreux contractants, on ne peut que conseiller une clause expresse.

31. Les contrats de production agricole prévoient parfois des exceptions expresses 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 prévoie une exception si le contractant informe le producteur de son incapacité d'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 les vendre sur le marché local.

b) *Seule une partie de la production est achetée*

32. Afin d'assurer un approvisionnement prévisible et constant pour le contractant, le contrat prévoit souvent l'achat d'une quantité déterminée, qui peut représenter seulement une partie de la production du producteur. 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. Selon le système juridique toutefois, 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 au producteur 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 qui excèdent les montants contractuels.

33. Si l'obligation du producteur ne concerne pas la totalité de la récolte, il s'ensuit normalement que le producteur est 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 peut être stipulé 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 qui excède 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 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 savoir rapidement s'il est autorisé à vendre l'excédent à des tiers.

34. Certains contrats prévoient l'obligation de livrer une certaine part – en pourcentage - de la production totale. Cette part est en général suffisamment importante au regard de la production du producteur pour justifier l'existence d'un contrat détaillé, avec 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. 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'autres obligations légales expresses crée une incertitude qui peut être évitée en donnant des indications dans le 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 si ce quota correspond à une quantité minimum ou à une quantité maximum, ou aux deux. La principale préoccupation du contractant est généralement d'éviter une production insuffisante, mais la surproduction peut aussi être un problème. Le producteur devrait savoir précisément ce qu'il faut entendre par respecter le quota. Si le quota est une quantité minimum, le contrat devrait indiquer si le contractant achètera la totalité ou une partie 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 être 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 peut également être à la fois une quantité minimum et une quantité maximum. Dans ce cas, il peut être prévu au contrat 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 de quotas 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 moment postérieur à la conclusion du contrat. Par exemple, le contrat peut stipuler que les quantités seront déterminées

ultérieurement par le contractant en fonction des commandes qu'il aura reçues. Cela peut servir plusieurs buts (par exemple, se protéger contre l'incertitude quant aux demandes et aux prix du marché dans l'avenir ou des quantités de production inconnues). Ce mécanisme tient compte de l'incertitude générale qui peut affecter la production agricole, mais 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 des mois avant la récolte.

39. Un contrat qui prévoit que la quantité sera déterminée ultérieurement doit fournir des bases pour déterminer à la fois la quantité et le moment auquel cette détermination doit avoir lieu. Si tel n'est pas le cas, le contrat pourrait être considéré comme trop imprécis pour être exécutoire (voir Chapitre 2, paras. 63-65)¹. L'absence de clause relative à la quantité, en soi, ne peut emporter la nullité du contrat dans de nombreux systèmes juridiques dès lors qu'il existe un moyen de déterminer un prix équitable². Étant donné qu'un contrat impose un minimum d'obligations à chacune des parties contractantes, un soi-disant accord donnant au contractant toute latitude pour déterminer l'éventuelle quantité de production à acheter risque d'être considéré comme dépourvu d'effets dans de nombreux systèmes juridiques³. Les régimes spéciaux ou les codes de conduite régissant les contrats de production agricole, lorsqu'ils existent, incluent généralement l'indication des quantités 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 qui sera acheté par le contractant. À cet effet, la

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.

loi prévoit généralement plusieurs conditions tacites et implicites⁴ visant à s'assurer que le contractant assume certaines obligations, qui sont au minimum la bonne foi et la loyauté dans les transactions. Les pratiques établies par les parties ainsi que l'usage dans le secteur et dans 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 une estimation d'un volume minimum et maximum.

41. Quelle que soit la méthode utilisée pour déterminer les quantités à livrer, les contrats stipulent souvent que les produits doivent provenir de la production du producteur. L'achat auprès de tiers pour 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 une obligation d'assurer que les marchandises sont de qualité marchande et sont propres à tout usage spécial qui est connu du producteur⁶. L'obligation de remplir les normes de qualité exigées peut être une obligation qui doit être respectée strictement selon les stipulations du contrat et la nature du défaut de conformité.

43. Le producteur doit satisfaire aux exigences de qualité concernant aussi bien les processus que les produits, le non-respect de ces exigences entraînant généralement la non-conformité des marchandises (ainsi que cela est discuté de façon plus approfondie aux paras. 109-117 ci-dessous). La qualité des produits dépend de plus en plus de la qualité du processus, de sorte que, dans la pratique contractuelle, le contrôle de la qualité au moment de la livraison est de plus en plus souvent précédé

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

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.

d'un contrôle de la qualité pendant le processus de production. Des systèmes de gestion de la qualité (notamment la détermination de la stratégie, les objectifs, la planification, le contrôle, l'assurance et l'amélioration de la qualité du produit) sont exigés par différentes normes techniques, et parfois en droit.

a) *Détermination de la qualité*

44. Les conditions de qualité sont souvent définies par différentes caractéristiques qui peuvent affecter les prix et mêmes les marchés et 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 peuvent inclure des caractéristiques physiques (par exemple, de couleur, de taille, de forme), de contenu (par exemple, lait à faible teneur en matières grasses, raisins sans pépins) et de conformité à un usage (par exemple, semences résistantes à un certain virus, asperges exemptes de produits chimiques interdits sur le marché de destination), ainsi que toute autre exigence liée au processus de production. Elles peuvent dépendre du territoire où la production a lieu et inclure la dénomination de l'origine géographique. Les caractéristiques de qualité peuvent 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 (à savoir 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 stipulant 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 exécutoire (voir Chapitre 5, para. 6). En outre, dans certains systèmes juridiques, il peut être interdit de transférer le risque de défauts au producteur lorsque les défauts sont liés aux instructions du contractant. Selon le droit applicable, la responsabilité du contractant peut être proportionnelle au niveau des instructions données.

b) *Les normes de qualité*

47. Les normes de qualité peuvent être décrites 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 produits. La façon de définir la qualité exigée ne sera pas la même, par exemple, selon qu'il s'agisse 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. Dans la pratique, les contrats sont parfois imprécis quant à la qualité exigée. Certains contrats, par exemple, stipulent que les produits doivent être de « bonne qualité », ou de la « qualité la plus élevée » ou 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 « qualité marchande » ou 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 pour la fourniture de produits apicoles, par exemple, peut contenir des descriptions précises des normes de qualité respectivement pour le miel, la gelée royale et le pollen d'abeille. Un contrat portant sur la fourniture d'animaux laitiers peut préciser les types de races acceptés, le nombre maximal de lactations antérieures des vaches allaitantes, la production minimale de lait de certains animaux pendant leur dernière lactation et les défauts morphologiques qui ne seront pas acceptés. Le contrat peut aussi prévoir une liste de défauts pouvant justifier un refus des marchandises.

50. Un appendice spécial joint au contrat est un moyen commode et souvent utilisé pour indiquer les exigences de qualité lorsque les critères de qualité sont particulièrement élaborés. Une façon de souligner l'importance des normes de qualité exigées est d'indiquer clairement que

l'appendice fait partie du contrat. Lorsque les exigences touchant la qualité sont exprimées dans des tableaux décrivant les différents niveaux ou les différentes catégories et les chiffres ou les pourcentages correspondants, il peut être plus pratique de les décrire dans un document distinct plutôt qu'au milieu d'une succession de clauses contractuelles.

51. Se référer à des normes définies par une source externe est un autre moyen employé pour décrire les qualités exigées. Ces normes sont souvent établies par une association professionnelle ou dans le cadre de réglementations nationales ou internationales. Les contrats peuvent par exemple se référer, s'il y a lieu, à des classifications, niveaux ou autres exigences définies par diverses institutions, ou à des normes établies par des ministères ou d'autres autorités étatiques. Si le contractant participe à une chaîne d'approvisionnement dans laquelle des normes de qualité communes ont déjà été définies, le contractant devrait s'assurer que le producteur est suffisamment informé de l'existence et de la teneur de ces normes. Les normes privées dites de « bonnes pratiques agricoles » (BPA) sont définies comme « des pratiques qui permettent d'assurer que l'exploitation agricole soit durable au niveau environnemental, économique et social et produise des produits alimentaires et non alimentaires sains et de bonne qualité⁷ ». 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 qui régissent les contrats de production agricole, lorsqu'ils existent, prévoient généralement l'inclusion d'une clause relative à la qualité dans le contrat. 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, le respect 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

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).

systèmes juridiques des dispositions très 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 la qualité devraient être exprimées de façon suffisamment précise de façon à éviter des différends par la suite.

53. Dans les contrats de production agricole, la nécessité pour les produits d'être adaptés à des usages ordinaires se fonde principalement sur le respect de normes agricoles internationales impératives, notamment (mais pas seulement) si les produits sont destinés aux marchés internationaux. Il est préférable de se référer à ces normes en les incorporant expressément dans le contrat, ce qui permet d'apporter de la clarté et de réduire d'éventuels frais de contentieux (voir Chapitre 1, paras. 45-48).

54. Dans nombre de systèmes juridiques, le droit général des contrats prévoit des règles supplétives pour définir les normes de prestation s'appliquant à la qualité des produits agricoles. Une exigence qui s'applique dans certains systèmes juridiques est que les produits doivent être conformes à l'« attente raisonnable » du contractant. À l'échelon international, par exemple, le principe général qui s'applique aux contrats de vente, en l'absence de normes de qualité expresses, est que le vendeur livre des marchandises qui sont propres aux usages auxquels serviraient habituellement des marchandises du même type⁸. Les marchandises doivent également être propres à tout usage spécial qui a été porté expressément ou tacitement à la 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, si la qualité de la prestation n'est pas définie par le contrat ou déterminable en vertu de celui-ci, une partie peut être tenue

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.

de fournir une prestation de qualité raisonnable et, eu égard aux circonstances, au moins égale à la moyenne¹⁰.

55. Si des règles supplétives peuvent combler des lacunes dans le contrat, l'intérêt des parties est mieux servi par des clauses relatives aux normes de qualité clairement rédigées. C'est particulièrement le cas lorsque le contrat est de caractère international et que la compréhension des règles supplétives peut différer selon les pays concernés. Par exemple, il peut y avoir une jurisprudence ou des sources doctrinales abondantes sur le 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 créer une incertitude et être source de malentendus malheureux (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 des renoncements ou des limitations de la responsabilité¹¹. Celles-ci peuvent avoir pour objet de limiter les conséquences juridiques découlant de la description expresse des marchandises ou d'obligations tacites en vertu du droit applicable qui ne sont pas liées aux critères convenus pour évaluer la conformité des produits. Par exemple, les fournisseurs d'intrants limitent parfois leur responsabilité en excluant les dommages dits indirects (c'est-à-dire des dommages qui ne découlent pas directement des actes du fournisseur, mais des conséquences de ces actes). La validité de ces clauses a été souvent contestée devant des tribunaux nationaux et les systèmes juridiques nationaux diffèrent quant à la question de savoir si elles sont applicables (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 afin d'en assurer la traçabilité, d'éviter ou de limiter l'utilisation de certains pesticides ou à assurer les conditions d'hygiène du bétail. La

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.

sécurité du produit est liée à la qualité du produit et fait partie depuis longtemps de l'évaluation de la non-conformité¹². Dans le cadre d'un contrat de production agricole, la sécurité du produit peut être liée à la prévention de risques qui peuvent se propager lorsque le produit est livré au contractant ou qui ne se matérialisent qu'après la fin du processus, lorsque le produit est consommé ou utilisé pour un usage industriel. La sécurité du produit affecte non seulement le contractant, mais aussi les tiers qui peuvent être exposés à des risques sans être lié par un contrat avec le producteur.

58. La capacité des parties à respecter les normes de sécurité 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. Les remèdes peuvent différer selon le moment auquel le risque est décelé et les mesures de correction auxquelles les parties peuvent recourir (voir Chapitre 5, paras. 54-55, 63-64, 104-107).

59. L'emballage et l'étiquetage peuvent avoir une influence considérable sur la sécurité du produit agricole. Le fait de pouvoir disposer d'informations sur les denrées alimentaires assure non seulement un niveau élevé de protection de la santé des consommateurs, mais permet également aux consommateurs d'opérer des choix éclairés et d'utiliser les denrées alimentaires sans danger. Cette fonction est encore plus essentielle lorsque la certification démontre que les produits sont conformes aux normes. Lorsque des droits d'information des consommateurs sont prévus par la loi, les obligations découlant de ces droits s'étendent tout au long de la chaîne de 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. Dans certains contrats de production agricole, le producteur peut avoir l'obligation d'obtenir une certification et de conserver cette certification dans le cadre d'un programme spécifique. Les programmes de certification et d'assurance qualité contribuent au contrôle de la prestation par le contractant et peuvent faciliter une détection rapide des

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

problèmes de conformité. Si le producteur a l'obligation d'obtenir une certification, il existe un lien entre le contrat de production et le contrat de certification pouvant entraîner un chevauchement des obligations. L'assurance de la conformité peut être apportée par le producteur ou le contractant conjointement avec un organisme de certification tiers. Dans certains cas, le contrôle peut être double, l'assurance de la 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 programme de certification, un certificat de conformité est normalement délivré à la partie qui remplit les critères de certification. La certification peut se rapporter au lieu de production et aux procédés de production, aux produits qui ont 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 utilisés dans un cadre commercial, tandis que d'autres sont utilisés dans le cadre de relations « entreprises-consommateurs ». L'obtention d'une certification peut représenter un atout précieux pour accéder aux marchés. Dans bien des cas, les contractants peuvent les exiger comme condition pour accepter les produits, alors que dans d'autres cas, ces certifications n'ont d'incidence que sur le prix final sans donner au contractant un droit de refus.

B. Le processus de production

62. Les contrats de production agricole énoncent généralement les obligations relatives à la manière d'appliquer le processus de production, notamment celles qui incombent au producteur, mais aussi celles qui incombent au 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 peut avoir un impact direct sur le produit ou être liées 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. 50-57, 84, 89-90). 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) qui sont incorporés dans la production du produit agricole final. Nous commencerons par examiner dans cette section les obligations générales qui sont communes aux contrats de production agricole, quelle que soit la catégorie d'intrants, puis nous examinerons plusieurs obligations propres à certaines catégories d'intrants.

a) Obligations générales

64. La répartition des responsabilités entre les parties pour ce qui est des intrants diffère. Elles dépendent des stipulations du contrat, tacites ou implicites, ainsi que des règles supplétives de la loi applicable et des pratiques en usage 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 avancer le coût de ces intrants, ce qu'il ne serait pas en mesure de faire. En outre, le contractant est souvent dans une meilleure position pour garantir la disponibilité, la qualité et les coûts des intrants. C'est notamment le cas des contractants de l'agro-industrie : grâce à des économies d'échelles, ils peuvent maintenir de faibles coûts en achetant de plus grandes quantités d'intrants et en accordant des crédits aux producteurs, ces économies pouvant être répercutées sur les producteurs et réduire ainsi les coûts de production. Le contractant peut également avoir accès à des équipements de mécanisation et de transport auxquels le producteur n'aurait pas accès autrement. Idéalement, la combinaison de tous ces facteurs est censée se traduire par une amélioration de la productivité et des rendements plus élevés, et justifie que le contractant contracte ces obligations. Mais le producteur peut aussi se retrouver contraint d'accepter le prix et la qualité des intrants du contractant bien qu'ils ne correspondent ni au meilleur prix, ni à la meilleure qualité disponibles. Si tel est le cas, une telle négociation unilatérale peut effectivement réduire les choix du producteur voire emporter la nullité du contrat.

66. Lorsque le producteur a l'obligation d'utiliser les intrants du contractant, cela peut entraîner pour lui plusieurs obligations. La première obligation est de recevoir les intrants. Cette obligation va de pair avec les droits correspondants de vérifier la conformité des intrants (par exemple, en conservant des échantillons, en tenant des registres) et

de notifier les défauts apparents (qui peuvent donner lieu à l'exercice de moyens). Deuxièmement, le producteur peut avoir une obligation de se procurer lui-même les intrants. Selon le type d'obligation et les stipulations des parties, cette obligation peut être lourde de conséquences, notamment pour ce qui est du risque de perte, et le producteur peut être tenu de souscrire une assurance à cet effet. Troisièmement, le producteur peut avoir une obligation d'utiliser les intrants conformément aux instructions du contractant. Cette obligation peut aller de pair avec d'autres obligations connexes (par exemple, observer les précautions d'usage nécessaire ; tenir des registres et s'acquitter d'obligations administratives ; utiliser les intrants exclusivement aux fins du contrat ; restituer les intrants non utilisés pour lesquels un crédit a été octroyé, le cas échéant ; et ne pas détourner d'intrants en les vendant ou en les utilisant à de fins personnelles). En revanche, l'utilisation d'intrants provenant d'autres sources est normalement interdite.

67. Les producteurs peuvent avoir une obligation de payer pour les intrants. Sauf convention contraire (par exemple moyennant une déduction du prix du produit final), tous les intrants que le producteur est tenu d'acheter au contractant, que ce soit des intrants matériels ou des services, sont à payer. Comme le coût des intrants est souvent lié au paiement pour les produits, une entente bien rédigée établira logiquement un lien entre la description et le prix des intrants et les conditions générales de paiement prévues au contrat, ceci afin de permettre une comparaison aisée de tous les aspects relatifs aux coûts et aux paiements. Si tel n'est pas le cas, le contractant pourrait être soumis à un régime de paiement différent fondé sur les règles supplétives prévues par la loi applicable pour les situations que les parties n'auraient pas envisagées.

68. Il serait dans l'intérêt des parties d'avoir un mécanisme de prix pour les intrants promouvant la clarté, même si le prix peut être déterminé par des règles supplétives. Une condition de prix expresse peut être aussi souple que nécessaire, et pas seulement un prix préétabli, mais elle peut aussi se fonder sur le prix du marché qui sera déterminé ultérieurement. En outre, les conditions de prix pour les intrants peuvent être individualisées pour chaque livraison ou être définies dans un accord général. Faute de condition expresse, plusieurs mesures peuvent être utilisées 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 la base des prix du marché

appropriés). Par exemple, le paiement des intrants peut être organisé selon un calendrier convenu, mais, le prix des intrants est 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 indiquée clairement dans le contrat. Le coût de la livraison des intrants peut être assumé par l'une ou l'autre partie, mais cela doit être indiqué dans l'accord. Le prix des intrants est encadré dans certains pays afin d'éviter des prix déloyaux ou une violation du droit de la concurrence. Ces réglementations sont des règles impératives auxquelles les parties ne peuvent déroger dans leur accord.

69. Le contrat peut exiger un paiement à bref délai des intrants fournis par le contractant. Mais le plus souvent, les contrats ne prévoient pas leur règlement immédiat. Le producteur bénéficie généralement de conditions de crédit, de sorte que le prix de ces intrants sera 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 noter que les intrants fournis par le contractant peuvent être source de problèmes pour le producteur. Ces intrants peuvent s'avérer défectueux (plants de mauvaise qualité, semences infectées), le producteur se retrouvant 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 peut être obtenue. 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 peut affecter 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. Il se peut que les intrants matériels devant être utilisés par le producteur doivent être les intrants recommandés ou approuvés par le contractant. En outre, c'est souvent le producteur qui apporte les terres. Lorsque la production doit se faire sur les terres du producteur, les contrats doivent comporter dans certains pays une clause en vertu de laquelle le producteur déclare être le propriétaire légitime des terres et

détenir la pleine propriété des produits, ou qu'aucune autre partie ne peut se prévaloir de droits sur la production (en invoquant, par exemple, des droits fonciers, des gages sur la récolte ou d'autres formes de sûretés qui affecteraient ses droits sur la récolte). En acceptant une telle clause, le producteur assume tacitement ou expressément la responsabilité de toutes les conséquences pouvant découler d'une fausse déclaration de sa part. Si le producteur n'est pas le propriétaire des terres, mais qu'il les loue à un propriétaire, il peut être conseillé de demander au propriétaire d'apposer sa signature sur le contrat, afin d'éviter que le propriétaire puisse exercer ultérieurement une action en justice contre le producteur au motif que ce dernier n'était pas autorisé à cultiver des produits végétaux ou à élever des animaux sur le terrain loué.

72. Les intrants peuvent également être fournis par des tiers, et, si ces derniers ne fournissent pas les intrants ou fournissent des intrants défectueux, la responsabilité d'une partie à l'égard de l'autre partie peut être engagée en cas de non-conformité de la production ou de manquement aux obligations liées au processus lorsque ce défaut de conformité des intrants affecte le processus de production¹³. Faute de stipulation contraire dans le contrat, la question de savoir dans quelle mesure la responsabilité d'une partie est engagée à l'égard de l'autre partie en cas de manquement aux obligations liées à la production ou en cas 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 indépendant de la volonté de l'une ou l'autre des parties ou échappant à leur sphère d'influence ou de contrôle (voir ___* sur les exonérations de responsabilité)

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 agricole, bien que, dans des circonstances limitées, le contractant puisse fournir la terre ou avoir un droit sur la terre et les installations. Mais c'est le plus souvent le producteur qui fournit la terre soit en tant que propriétaire, soit en tant

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

que titulaire de droits lorsque les terres, ou le site d'aquaculture, sont détenues par un tiers. Il arrive parfois que l'État soit le propriétaire, auquel cas, notamment dans le cadre de programmes de développement publics, 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 sera attribué aux producteurs, qui pourront être des personnes physiques ou des communautés travaillant collectivement.

74. Si le producteur loue les terres, une question importante est la durée du contrat de production par rapport à la durée du bail (pour un examen plus approfondi, voir le Chapitre 6, para. 10). Si le bail est résilié ou prend fin autrement pendant la durée du contrat de production, le producteur pourrait être empêché d'exécuter ses obligations. La sécurité des droits fonciers est importante pour les producteurs désireux d'établir des relations stables avec les contractants. À 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 comporter des exigences détaillées ou des plans pour les installations, notamment dans les contrats de production animale (voir ci-dessous l'examen des procédés de production, aux paras. 105-123). Le lieu de production peut être 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 ne seront 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 installation existante. Le producteur accepte souvent ces obligations en contrepartie d'autres prestations du contractant, par exemple une indemnisation du contractant, et ces différentes obligations devront être clairement définies dans le contrat. La question est de savoir si les coûts de construction ou d'agrandissement sont économiquement supportables lorsque le contrat conclu entre le contractant et le producteur porte sur plusieurs saisons. Le producteur doit normalement pouvoir s'attendre à ce que, que cela soit indiqué ou non dans le contrat, la relation entre le producteur et le contractant soit d'une durée suffisante pour rendre la construction ou l'agrandissement économiquement viable (voir Chapitre 6, paras. 4 et 35). Ces attentes, si elles ne sont pas expressément formulées, sont normalement implicites dans le contrat.

77. D'autres obligations accessoires peuvent incomber au contractant : des assurances pour le financement des installations par des tiers, le respect des délais et le paiement de pénalités en cas de retard d'exécution si le contractant est responsable de la construction ; l'assurance de l'adéquation de la conception et la fourniture de garanties contre les défauts si le contractant est chargé de la conception ou de la main-d'œuvre ; la garantie que les installations respectent les normes de la profession et les réglementations publiques et l'obtention des autorisations et permis auprès des pouvoirs publics.

ii) Les intrants matériels

78. Le contractant a généralement un rôle important dans le choix des intrants et peut les apporter ou les contrôler de diverses manières. Par exemple, le contractant peut apporter les intrants directement ou fournir au producteur des spécifications techniques ou indiquer des marques d'intrants que le producteur peut acheter et utiliser. 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. Si le contractant a l'obligation de fournir des intrants, le contractant doit livrer des intrants conformes aux spécifications du contrat. 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 cet usage spécial des intrants est prévu au contrat¹⁵. La question de savoir si le contractant peut renoncer à des obligations autres que ces obligations implicites en vertu

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.

du droit applicable diffère selon le droit interne. Lorsque le contrat exige que le producteur obtienne les intrants auprès de tiers déterminés, le contractant doit s'assurer du caractère approprié des intrants.

81. Si le contrat précise la façon dont les intrants fournis par le contractant doivent être utilisés, le contractant assume normalement les risques en cas d'inexécution due à des instructions erronées¹⁶. À 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, comme la qualité et la quantité des aliments sont essentielles à la réussite de la production, si le contractant doit fournir les aliments, le contractant est responsable de leur qualité et de leur caractère adapté. Il est important également de clarifier non seulement l'obligation du contractant de fournir les aliments, mais aussi les obligations en matière de stockage, de séchage, de transformation, de transport routier et d'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 il doit également examiner le caractère adéquat et acceptable des aliments au titre d'obligations accessoires qui lui incombent 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 afin d'assurer le respect des autres obligations contractuelles, réglementaires et de conformité aux normes de la profession qui lui incombent.

82. Outre les obligations qui incombent directement au contractant pour ce qui est des intrants, d'autres obligations accessoires peuvent être mise à sa charge. Si le contractant précise les intrants à utiliser, outre l'obligation de respecter les conditions expresses du contrat, le contractant sera normalement tenu de respecter les dispositions réglementaires applicables aux produits et à la sécurité. Par exemple, en ce qui concerne le bétail, le contractant aura normalement l'obligation de faire certifier la santé des animaux conformément aux réglementations

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

publiques, et, si la loi l'exige, de se faire délivrer ce certificat par des fonctionnaires habilités à cet effet. Ces exigences en matière de sécurité peuvent être imposées non seulement par les pouvoirs publics, mais aussi par la filière (voir Chapitre 2, aux paras. 54-55). Le contractant peut également avoir l'obligation d'assurer le bétail. En outre, comme les animaux appartiennent généralement au contractant, ce dernier peut également être tenu de fournir des services médicaux et vétérinaires. La partie qui est chargée de l'enlèvement des animaux morts devrait être indiquée dans le contrat, mais, de même que pour d'autres obligations, le contractant peut être tenu en vertu du droit applicable de s'assurer que cet enlèvement est effectué sans danger et conformément aux directives sanitaires, étant donné que les obligations du contractant s'appliquent tout au long de la chaîne de distribution. Les médicaments vétérinaires sont soumis à de très nombreuses réglementations publiques, normes de la profession et exigences en matière d'étiquetage qui doivent être respectées tout au long de la chaîne de distribution. Il faut comprendre également que ces obligations existent, que le contractant soit chargé ou non de fournir ces 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. En outre, le contractant pourrait avoir d'autres responsabilités légales à l'égard du producteur et de tiers éventuels. Premièrement, dans la mesure où le contractant détient ou apporte les intrants, sa responsabilité extracontractuelle peut être 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 noter que le contractant pourra rarement se libérer d'une éventuelle responsabilité extracontractuelle. En outre, le contractant peut également faire l'objet de sanctions des pouvoirs publics si les intrants ne respectent pas les réglementations publiques 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 dans le contrat conclu entre eux (voir Chapitre 5 au 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 la livraison des intrants peut être souhaitable de façon à tenir compte des contingences (telles que les conditions météorologiques). Il peut être un usage courant dans certains secteurs de prévoir cette souplesse. Ce sera généralement le cas dans les contrats d'élevage, qui 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 ou assurer des conditions vétérinaire sans danger et adéquates). Cela peut être indiqué de façon générale (comme exiger la « livraison dans les délais prévus »). Même lorsqu'elle n'est pas énoncée expressément, cette condition peut être lue dans le contrat.

86. Le contrat peut prévoir que les intrants seront soumis à une procédure de vérification au moment de la livraison (par exemple en pesant les jeunes animaux), qui 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 et de loyauté dans les transactions.

iii) Le financement

87. Certains contrats de production agricole prévoient le financement soit directement par le contractant soit par des tiers. Ce financement peut prendre plusieurs formes. Le producteur s'engage généralement à payer les intrants du contractant, mais ce paiement bénéficie 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 contractuel sont souvent essentielles pour le producteur afin d'assumer les coûts de production, et le contractant peut 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 être également plus limité et versé

peu avant la récolte pour financer les 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 peut consister à accorder un prêt pour l'achat des intrants.

89. Ces différentes formes de financement sont parfois accordées sans intérêts, mais généralement avec des intérêts (dans les systèmes où le paiement d'intérêts est reconnu). Le paiement d'intérêts, lorsqu'il est applicable et qu'il est dû, est 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 d'autres frais possibles liés au financement. Un contractant peut demander au producteur de garantir son obligation de payer le montant total de sa dette par une sûreté personnelle (ce qui pourrait être le cas lorsque le producteur exerce son activité dans le cadre d'une société à responsabilité limitée) ou par une sûreté personnelle apportée par un tiers, ou par la constitution d'un gage sur les terres.

90. Les avances peuvent représenter une partie importante du montant payable au moment de la livraison. Mais si les avances ne sont pas contrôlées, l'endettement du producteur peut atteindre des niveaux insupportables. Le contractant peut avoir une obligation en vertu du droit applicable de s'assurer que le producteur pourra raisonnablement rembourser les prêts et les avances¹⁷. À cet égard, les parties à un contrat de production agricole devraient savoir que certaines formes de crédit sont réglementées dans un grand nombre de systèmes juridiques en vue d'assurer la protection du bénéficiaire. Les réglementations ou les codes de conduite qui encadrent les contrats de production agricole, lorsqu'ils existent, peuvent inclure les accords financiers dans la liste des stipulations devant figurer au contrat, qui doivent parfois indiquer des renseignements essentiels (par exemple, préciser qui assure le financement, le montant, la durée, le taux d'intérêt, s'il est applicable, les frais, l'échéancier de remboursement et la garantie apportée).

91. Les avances faites par le contractant peuvent être importantes, tout comme les risques de défaut de remboursement du producteur. Le contractant évaluera les risques en fonction de la nature de la relation et des pratiques établies entre les parties, de la solvabilité du producteur,

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

des garanties prévues par le système juridique et de l'efficacité des mécanismes d'exécution. Pour les opérations informelles avec de petits producteurs individuels, les contractants se fondent principalement, en règle générale, sur les relations personnelles et à la confiance. Mais 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 subordonnés à diverses formalités.

iv) Les services

92. Le contractant peut fournir différents services au producteur, pratiquement sur chaque aspect de la production (comme la préparation du sol ou 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 et les services fournis peuvent souvent être considérés comme faisant partie du contrôle exercé par le contractant pour diriger la production.

93. L'assistance technique est l'un des services généralement fournis par le contractant. L'assistance technique peut prendre la forme d'un appui spécialisé ou fourni par un expert, par exemple, une assistance agronomique ou vétérinaire. En plus de la norme de prestation définie dans l'accord, les services techniques peuvent également faire l'objet de prescriptions à respecter établies par la réglementation publique (notamment en ce qui concerne les questions de sécurité) ou par des normes de conduite professionnelles ou commerciales reconnues. Ces normes deviennent partie de l'accord soit par des règles impératives soit de façon implicite. Lorsque le producteur n'a pas les connaissances requises pour utiliser les intrants spécifiques exigés, la loi applicable peut imposer au contractant une obligation de fournir une assistance technique en ce qui concerne l'utilisation des intrants (tels que les aliments et les médicaments)¹⁸.

94. Lorsqu'il exécute un service particulier pour le producteur, le contractant doit respecter des normes de prestation qui peuvent être précisées dans le contrat. Les facteurs qui sont particulièrement

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.

pertinents pour déterminer la nature, la portée et les normes de prestation relatives à cette obligation sont notamment : le prix contractuel et d'autres stipulations du contrat relatives à la répartition des risques et à l'équilibre des obligations, le degré de risque normal pour atteindre le résultat attendu et la capacité de l'autre partie à exercer une influence sur l'exécution de l'obligation¹⁹. Les contractants qui fournissent de nombreux conseils techniques peuvent chercher à limiter les risques de production résultant de conseils inefficaces en excluant leur responsabilité des conséquences des conseils fournis. Mais cette limitation de la responsabilité n'est toutefois 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 d'éventuelles obligations liées aux droits de propriété intellectuelle (DPI) sur les intrants et le produit agricole final. Les DPI peuvent 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 être directement protégées par la propriété intellectuelle. Les inventions fondées sur des ressources génétiques ou mises au point en utilisant des ressources génétiques peuvent toutefois être protégées en droit. Partant, les contractants peuvent non seulement détenir des semences ou d'autres intrants matériels qu'ils fournissent aux producteurs, mais ils peuvent aussi détenir des licences pour les DPI qui sont protégés par des brevets, des certificats d'obtention végétale, des marques commerciales déposées, des secrets commerciaux ou des indications géographiques. Ils peuvent généralement imposer aux vendeurs de marchandises une obligation légale d'indemniser l'acheteur en cas d'atteinte à des DPI, et imposer que les marchandises vendues soient libres de tout DPI détenus par des tiers dans certains territoires et dans certaines limites.

96. En général, lorsque les intrants ou les technologies incluses dans les intrants sont brevetés, les producteurs ont une obligation de s'abstenir de produire, d'utiliser, d'offrir à la vente, de vendre ou d'importer des produits brevetés sans le consentement des titulaires des brevets pendant la durée de la protection. Si les intrants sont protégés par des obtentions

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

végétales, la production, la reproduction, la multiplication, l'offre à la vente, la vente ou tout 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 protection sont interdites aux producteurs²⁰. La plupart des pays ont des règles qui encadrent ou limitent les conditions dans lesquelles les producteurs peuvent conserver (pour la replantation) les semences protégées par des obtentions végétales.

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

98. La notion de concession de licence de droits de propriété intellectuelle et la teneur des clauses de concession de licence de DPI dans un contrat de production agricole sont très importantes pour déterminer les obligations des parties. Un contrat de licence est un « partenariat entre un détenteur de droits de propriété intellectuelle (le donneur de licence) et une autre 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, avec 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 peut contenir ce qu'on appelle une « clause de mise en garde », qui interdit généralement au producteur d'utiliser des semences pour planter des cultures autres que l'unique

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).

culture désignée ou de réutiliser des semences pour la replantation et de révéler des renseignements confidentiels. Le contrat peut également obliger le producteur à acheter le droit d'utiliser la technologie. Afin d'éviter tout mélange entre les cultures, le contrat peut également exiger 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 contrat peut exiger du producteur qu'il prenne les mesures appropriées, comme des clôtures (afin de prévenir l'intrusion d'autres animaux), ou qu'il s'abstienne d'élever des animaux dans les mêmes bâtiments.

100. Certains contractants proposent aux producteurs une licence pour acheter des semences et des composantes génétiques brevetées, ou de les acheter au titre des intrants fournis. Cela a des conséquences, par exemple pour déterminer si le producteur est en droit d'utiliser la récolte comme garantie. Les producteurs qui ne comprennent pas les incidences de ces stipulations, ou choisissent de les ignorer, pourraient devoir faire face à des difficultés imprévues ou s'acquitter de pénalités importantes.

101. C'est souvent un tiers qui 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 déclarations de non-violation des DPI détenus par des tiers. En vertu de ce type de clause, 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 cas pour atteinte à des DPI. Cela permet de limiter le risque d'atteinte à des DPI détenus par des tiers.

102. Lorsque les contractants sont des donneurs de licence 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 (le preneur de licence) ne peut pas utiliser les DPI hors des limites géographiques de la licence. Certains contrats prévoient une clause dans laquelle le contractant (le donneur de licence) peut mettre fin au contrat si le producteur (le preneur de licence) demande l'invalidation des DPI faisant l'objet de la licence. Les contractants (en tant que donneurs de licence) insèrent parfois dans le contrat une clause selon laquelle le contractant n'est pas tenu de rembourser les droits de licence acquittés par les

preneurs de licence, même si les DPI faisant l'objet de la licence sont déclarés dépourvus d'effets. Des moyens spéciaux s'appliquent en cas d'atteintes à des DPI par le contractant, par exemple lorsque les producteurs en tant que preneurs de licence souhaitent vendre leurs produits et qu'un contractant n'a pas respecté son obligation de les acheter. Mais 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. Outre les obligations susmentionnées, les parties contractantes 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 à s'appliquer. Il est conseillé aux parties contractantes d'insérer une clause par laquelle elles s'engagent à ne pas divulguer les secrets commerciaux, notamment pendant 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 pertinentes relatives à la confidentialité dans le cadre d'une procédure de contentieux limitant le principe de la transparence des procédures judiciaires.

104. La question des DPI est généralement un aspect de la relation contractuelle au sujet duquel le contractant est très au fait de ses droits, alors que le producteur n'en comprend pas pleinement toutes les conséquences. Par exemple, lorsqu'un contractant est le détenteur des DPI, le contractant exigera parfois des producteurs auxquels il fournit des semences protégées comme intrants qu'ils acceptent des « licences sous emballage » ou « des licences sous étiquette » imprimées ou jointes à un sac de semences, ou 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 l'obligation au contractant, soit expressément dans l'accord soit de façon tacite, 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. Pour que les obligations de qualité au moment de la livraison soient respectées, le producteur devra appliquer certains procédés tout

au long du processus de production. Les produits alimentaires et la production de denrées alimentaires sont réglementés par des instruments contraignants reflétant les politiques publiques dans les domaines de la sécurité alimentaire et du contrôle de la qualité pour le consommateur et de la protection des travailleurs et de l'environnement. Des réglementations peuvent être applicables en ce qui concerne les conditions à respecter pour les installations de production, les protocoles de production à respecter et les conditions de manipulation pour garantir la sécurité et l'intégrité des produits. Les acteurs de la chaîne de distribution ont généralement pour 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 tout au long de la commercialisation.

106. Les acteurs de l'industrie agroalimentaire ont élaboré de nombreuses normes privées concernant les caractéristiques distinctives, les qualités ou l'origine géographique d'un produit ou d'une catégorie de produits, les procédés ou les systèmes de gestion de la production. Le respect de ces normes suppose généralement un volume de production beaucoup plus important ainsi que des contraintes et des frais de gestion, mais il 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 des produits sur certains marchés spécifiques et peut être imposée par l'acheteur avant d'engager une relation contractuelle. Du point de vue du contractant, le fait d'exiger la certification du producteur est un moyen important d'exercer un contrôle sur la production. La partie qui exigera la certification sera très souvent le contractant, du fait de sa participation à une chaîne d'approvisionnement identifiée par une certaine marque ou un certain label, et la certification 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 le plan organisationnel, technique et financier. Des dispositifs spéciaux bénéficiant d'un appui d'organismes publics, 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 prendre en charge les frais de certification, ou 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 à ces normes et sera inspecté à son tour par l'organisme de certification (ce qui suppose une responsabilité collective en cas de non-respect de la procédure par un des membres).

108. La certification joue un rôle important pour les contrats de production agricole et les parties au contrat à plusieurs titres. La certification apporte des preuves et une sécurité juridique quant à l'exécution du contrat. Elle permet de surveiller les risques et d'améliorer l'exécution 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 a des incidences sur 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), les principes de la 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 le Chapitre 1, aux paras. 58-61). Le producteur peut également être tenu d'effectuer certaines opérations pratiques liées à la culture de végétaux et à l'élevage d'animaux et impliquant la prestation de services et la fourniture de marchandises. 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 au moment de la livraison).

110. Ces obligations peuvent être expresses, sous forme de prescriptions détaillées du contractant concernant le processus de production, ou elles peuvent être 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 pertinents. Les obligations du producteur sont des obligations de résultat²³ ou des obligations 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 faire la distinction entre l'une ou l'autre situation (ainsi, 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).

111. Le contrat peut exiger du producteur qu'il coopère avec le contractant de façon à assurer le respect du procédé de production et à 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 des retards dans la production) ou de lui fournir des rapports de suivi²⁶. Le droit applicable peut même imposer de telles obligations. L'obligation de respecter les instructions du contractant est parfois uniquement exprimée en termes généraux dans le contrat lui-même. Ce n'est peut-être pas toujours souhaitable dans certains cas, car cela 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 formule plus explicite peut énumérer les différents aspects au sujet desquels les instructions du contractant doivent être suivies. Cette liste attire l'attention du producteur sur les

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.

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.

différentes instructions qu'il doit appliquer, mais laisse un grand degré d'incertitude quant à leur contenu.

112. Le contrat précise souvent à quel moment les plantations ou les semis peuvent avoir lieu. Si cela s'applique, des stipulations peuvent exiger une utilisation en rotation des terres cultivées. Une irrigation et un drainage peuvent être nécessaires afin d'assurer le succès et la qualité de la récolte. Les contractants précisent les techniques à appliquer par le producteur. En outre, les contrats de production agricole contiennent souvent des prescriptions quant à l'utilisation d'engrais. Les engrais sont parfois fournis par le contractant, auquel cas 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 figure dans certains contrats, souvent sous forme d'un appendice de plusieurs pages (analyse préliminaire du sol, types et combinaisons d'engrais à utiliser fréquence d'application, quantités, préparation du sol pour les applications). Une formule plus générale est parfois utilisée. Les directives concernant les procédés de production obligent généralement 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 risques et de l'intérêt d'utiliser des pesticides et d'autres produits phytosanitaires, étant donné les incidences que ces produits peuvent avoir sur l'environnement. Les instructions concernant les procédés de production prescrits par le contractant peuvent notamment consister à exiger les précautions nécessaires. 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 de certains contrats, assortie de 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 tous les produits conformément aux instructions fournies par le contractant, et souvent sous leur supervision. Une formation spéciale est parfois dispensée peu de temps avant la récolte. Le moment de la récolte est souvent fixé par le contractant ; la 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 et des conditions météorologiques. La présence du contractant pendant la récolte est parfois prévue au contrat. Certains contrats contiennent également des directives concernant des opérations de post-récolte, par exemple nettoyer les produits pour retirer la terre ou d'éventuels polluants, ou effectuer certaines opérations sur la parcelle cultivée (par exemple, retirer les racines ou les tiges de plantes).

114. Les contrats de production de bétail et de volailles 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, les animaux, qui sont généralement fournis par le contractant, doivent être installés 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. Il doit y avoir suffisamment d'eau pour abreuver les animaux et pour le nettoyage. Des instructions pour la gestion des pâturages sont également souvent fournies. Les aliments et les médicaments peuvent être fournis par le contractant ou achetés par le producteur conformément au cahier des charges fourni par le contractant. Dans tous les cas, le producteur s'engage à appliquer les prescriptions relatives à l'alimentation et aux médicaments. 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 qui sont morts autrement. 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 parfois par le contrat. 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

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.

respect des exigences de qualité et de sécurité tout au long de la chaîne de distribution. La traçabilité est essentielle à l'adoption de mesures de correction si des aléas surviennent dans les 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 au travail et à l'hygiène. 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 doit 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 en ce qui concerne la santé et la sécurité. Des réglementations environnementales peuvent également affecter les procédés de production.

117. Les codes de conduite sectoriels, lorsqu'ils existent, encouragent souvent les parties à indiquer dans le contrat les procédés de production exigés. Certaines réglementations vont plus loin et précisent de nombreux aspects (tels que l'utilisation de pesticides, la conformité exigée avec les règles applicables relatives à l'environnement ou aux conditions de travail), ou interdisent, comme nous l'avons vu précédemment, l'achat imposé d'intrants à des prix supérieurs aux valeurs marchandes raisonnables. Il est parfois exigé de façon expresse que si des méthodes de production ou d'élevage spéciales sont imposées, elles doivent être expliquées clairement au producteur.

b) Le suivi et le contrôle

118. Les contrats de production agricole prévoient très souvent que des représentants du contractant ou des tiers autorisés, tels qu'un agent de certification, auront accès au lieu de production, en partie pour donner des conseils directs et en partie pour superviser la façon dont les méthodes prescrites sont mises en œuvre. Cela fait parfois partie des

obligations du contractant. Si le producteur doit autoriser ces visites, le contractant peut également les utiliser pour donner d'autres conseils directs. Si le droit de se rendre sur le lieu de production n'est pas indiqué de façon expresse dans le contrat, ce droit du contractant est normalement implicite dans son droit à vérifier le processus de production.

119. Un accès raisonnable aux zones de plantation 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 aux médicaments pour les animaux). Des conditions d'accessibilité aux chemins et aux parcelles peuvent également être imposées. Il est courant également 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 à tout le moins 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 de la visite 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 concernant les visites sont également possibles, comme le fait de préciser que des visites sont possibles pour certaines opérations (par exemple, la récolte) ou qu'elles peuvent être plus fréquentes selon le stade de croissance.

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

122. Lorsque le contractant exerce un contrôle important sur la production, les pratiques optimales de l'agriculture contractuelle peuvent imposer au contractant, 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 qui impose d'agir de façon loyale, 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, le producteur pourrait être considéré non pas comme une partie contractante indépendante, mais comme un salarié du contractant (voir l'Introduction, aux 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 une obligation de s'assurer que son représentant est présent en temps utile du fait que les opérations concernées ne peuvent être différées. Lorsque le contractant recourt à des tiers pour l'inspection, le contractant est responsable de ses représentants et doit s'assurer que des résultats objectifs et vérifiables sont atteints. Lorsque le contractant a une plus grande connaissance que le producteur, le contractant 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 au défaut.

C. La livraison

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

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

l'obligation du contractant de payer le prix³⁰. Lorsque le contrat prévoit le transfert de la propriété des marchandises, la livraison n'indique pas nécessairement que la propriété des marchandises livrées a été transférée.

125. La prise de livraison comporte plusieurs actions qui sont pertinentes pour apprécier non seulement la responsabilité du producteur, mais aussi celle du contractant. La prise de livraison comprend : a) la prise de possession ; b) l'inspection des marchandises et c) l'acceptation ou le refus des marchandises. Ces activités peuvent être considérées à la lumière du devoir de coopération, car elles permettent au producteur d'exécuter ses obligations. Le défaut de prise de livraison des marchandises peut exonérer ou limiter la responsabilité du producteur. En outre, ce défaut peut avoir pour effet d'accroître les coûts d'exécution mis à la charge du producteur.

126. Le droit des contrats prévoit la plupart du temps 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, que ce soit de façon expresse ou 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 est une bonne pratique. Certains contrats ne le font pas ou traitent des questions de livraison de façon insuffisamment détaillée, ce qui peut être source de problèmes. La clarté au sujet de cette phase importante de l'exécution du contrat est essentielle pour assurer l'exécution ordonnée 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 tous les actions qui peuvent être raisonnablement attendues de sa part pour permettre au contractant 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.

prendre livraison³³. Le producteur a une obligation de vigilance à l'égard des marchandises dans l'attente du retrait effectif des marchandises par le contractant.

127. La plupart des systèmes juridiques ont également des règles supplétives pour le risque de perte, qui s'appliquent généralement à un contrat de production agricole. Par exemple, si la livraison s'effectue sur le lieu de production ou à tout autre lieu convenu, le contractant doit normalement enlever les marchandises aux risques et aux frais du contractant. Étant donné la myriade de facteurs qui accompagnent souvent la livraison (comme l'inspection avant ou après la livraison, la certification de la qualité, le pesage, le calibrage et l'emballage), il arrive souvent que les règles supplétives ne correspondent pas aux attentes des parties. Il est par conséquent conseillé de traiter spécifiquement cette question dans le contrat.

1. Le moment et le lieu de livraison

128. Déterminer le moment de la livraison peut consister à fixer une date provisoire, une date butoir, un moment, une série de dates ou une période dans le contrat, selon le moment où l'on s'attend à ce que les produits soient récoltés ou collectés. Si la livraison n'est pas effectuée au lieu et au moment convenus, cela peut entraîner la détérioration des produits ainsi que d'éventuelles pertes pécuniaires résultant de l'impossibilité d'exécution d'autres obligations contractuelles entre le contractant et un autre acteur de la chaîne d'approvisionnement. Étant donné les incertitudes quant aux conditions météorologiques qui prévaudront, il peut être difficile de fixer des dates précises à l'avance. Si aucune date de livraison précise n'est fixée, le contrat devrait prévoir une méthode pour déterminer la date de livraison. Le contractant se réserve généralement le droit de fixer les dates. Bien que cela soit moins fréquent, il arrive parfois que ce soit le producteur qui décide du moment de la livraison. Une autre option consiste à stipuler que les dates de livraison seront convenues mutuellement. Il est possible également de fixer une date à l'avance, tout en indiquant que cette date peut être modifiée, soit à l'initiative d'une partie, soit, de préférence, par

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

convention mutuelle. Le contrat peut être plus précis et indiquer les heures du jour pendant lesquelles la livraison doit avoir lieu.

129. Si le contractant peut tolérer de petits retards, un retard de livraison est normalement considéré comme une forme de violation du contrat. Le respect d'un calendrier de livraison est très important dans le cas de marchandises qui se détériorent rapidement, alors qu'il peut être moins important pour certains types d'élevage ou les produits forestiers.

130. Le contrat devrait indiquer le lieu de la livraison. Le contrat peut exiger que le producteur livre les marchandises dans les locaux du contractant, ou au lieu indiqué par le contractant (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 le producteur qui transfère ainsi le risque de perte pendant le transport au contractant. Des dispositions spéciales peuvent ensuite obliger le producteur à autoriser l'accès au lieu où se trouvent les marchandises, ou à s'assurer que l'endroit est adapté au chargement. Certains contrats s'efforcent d'être très précis quant au moment de la livraison au lieu indiqué.

131. Les marchandises doivent parfois être transportées dans un premier temps du lieu où elles ont été récoltées ou produites à un lieu de stockage, et dans tous les cas au lieu de livraison. Le contrat précisera quelle partie est chargée de transporter les marchandises et d'assumer les frais afférents. Le producteur doit parfois organiser le transport, alors que, dans certains cas, le contrat stipule que la production sera transportée dans des véhicules loués par le contractant. Les parties peuvent également convenir que le contractant engagera des transporteurs routiers pour le compte du producteur. Quant aux frais de transport, un contrat peut, par exemple, préciser que les frais de transport de courte distance vers un lieu de stockage temporaire seront à la charge du le contractant. D'autres répartitions des frais de transport sont bien entendu possibles, et il est tout aussi fréquent que les frais de transport au lieu de livraison soient à la charge du producteur. En outre, il peut être utile de préciser dans le contrat quelle partie sera chargée du chargement et du déchargement des marchandises.

132. La livraison peut impliquer différents types d'opérations de post-récolte, chaque opération pouvant elle-même entraîner une obligation pour l'une des parties ou pour les deux parties. Par exemple, le contrôle de la qualité exigera souvent que la qualité du produit soit évaluée selon

le cahier des charges défini par le contractant ou selon les normes ou les réglementations applicables.

133. Avant la livraison, le produit doit être emballé ou conditionné de façon appropriée. Les contractants prévoient souvent des clauses sur cette question. Le contrat peut prévoir que les contenants seront étiquetés avec une marque distinctive spéciale, ne serait-ce que pour les distinguer de ceux appartenant à une autre production. Les directives au sujet de l'emballage peuvent avoir pour objet de prévenir la pratique du suremballage. Certains contrats exigent que l'emballage ou le conditionnement ait lieu en présence d'un représentant du contractant. Ils peuvent également devoir satisfaire à certaines normes. C'est parfois le producteur qui doit acheter les contenants et parfois le contractant qui les fournit. 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. Si le produit a besoin d'être stocké avant la livraison, le contrat devrait préciser les conditions de stockage. Des exigences d'ordre général peuvent être fixées pour 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 être données au sujet de l'emplacement des lieux de stockage (par exemple, la présence d'abris à proximité des parcelles en culture). Il est courant que des entrepôts ou des entités similaires participent au tri, à l'emballage ou au conditionnement des marchandises. Si le contractant a l'obligation de conditionner les marchandises, l'entrepôt sera effectivement celui du représentant du contractant et ne libérera pas le contractant de son obligation d'assurer un conditionnement et un stockage dans des conditions de sécurité.

2. *L'acceptation*

135. Le producteur a l'obligation de permettre au contractant d'inspecter les marchandises au moment de la livraison, mais le contrat peut également obliger le contractant à les inspecter rapidement. C'est particulièrement important pour des produits qui se détériorent rapidement (le sucre de canne, par exemple, perd sa teneur en saccharose en à peu près trois jours après la récolte). En outre, Lorsque l'inspection des marchandises est prévue après la prise de livraison (et non avant, par exemple, dans les locaux du producteur), un retard dans

la prise de livraison peut entraîner un retard de l'inspection. Cela peut avoir des incidences sur le résultat de l'inspection et empêcher ainsi l'appréciation de la responsabilité du producteur, et, 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 puisse avoir lieu, le producteur peut subir une perte sous forme d'une réduction du prix voire d'un refus des marchandises. Il est dans l'intérêt du producteur d'être informé sans retard excessif que les marchandises ont été acceptées (ou que des problèmes ont été constatés). Il est important également que les marchandises soient examinées dans l'état dans lequel elles ont été livrées, sans être altérées par leurs 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 en pesant les produits livrés. Le producteur devrait être autorisé, dans la mesure du possible, à assister au pesage et à l'évaluation de la qualité. Il est parfois convenu que, peu de temps après la livraison, le contractant transmet par écrit au producteur les résultats de son évaluation de la qualité des marchandises, en fonction des critères pertinents (comme le pourcentage de marchandises défectueuses, l'humidité ou la teneur en sucre ou en acide). Des formulations de pesage peuvent également être fournies. Les pertes dues à l'altération peuvent 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 affecte le prix qui sera payé.

137. L'établissement de la qualité et de la quantité pendant l'inspection peut souvent être à l'origine 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 effectuer des inspections. Des décisions justes et exactes doivent être prises rapidement, le temps consacré aux négociations portant sur la qualité étant souvent très limité. Comme l'obligation d'inspection incombe généralement au contractant, c'est normalement le contractant qui s'assure que l'inspection est effectuée de manière correcte et en temps opportun, notamment dans des situations où un acheteur du contractant reçoit les marchandises directement du producteur. Comme les denrées peuvent être périssables, l'obligation de respect des délais d'inspection et

d'acceptation, si elle n'est pas exprimée de façon expresse, est implicite dans le contrat. Les frais d'inspection sont généralement à la charge du contractant.

138. Il est généralement conseillé de prévoir que soit le producteur et le contractant soit un tiers de confiance contrôleront l'inspection. La possibilité de fraudes (telles que la manipulation du poids des produits) est une préoccupation récurrente. La probabilité de fraude est réduite lorsque les deux parties sont présentes lors de l'inspection, lorsqu'un tiers indépendant est présent, ou lorsque les parties prévoient une procédure de certification ou l'arbitrage. Le producteur devrait également pouvoir vérifier le processus par lequel la détermination est effectuée. Par exemple, il est courant d'inclure des stipulations contractuelles aux termes desquelles, si des cultures végétales ou des animaux doivent être pesés ou examinés, le producteur devrait pouvoir être présent lors du pesage ou de l'examen, et qu'il sera procédé au pesage en utilisant une balance dont la précision a été certifiée. Normalement, lorsque l'inspection est effectuée par un tiers, la décision prise par ce tiers engage et 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. Étant donné les différents lieux possibles, il n'y a pas de lieu d'inspection prévu de façon générale par la loi, de sorte que les parties doivent préciser ce lieu dans le contrat. Le mode d'inspection diffère selon les marchandises, mais le but de l'examen des marchandises est généralement le même, à savoir établir si les marchandises 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 pendant l'exécution du contrat, la qualité des marchandises n'en fait normalement pas partie.

140. Il y a un risque d'abus de la part du contractant si le contrat lui laisse une discrétion absolue en ce qui concerne l'examen et de l'évaluation de la qualité des marchandises livrées. Les clauses prévues sur cette question dans le contrat ne doivent pas exposer le producteur à des décisions arbitraires de la part du contractant. Par exemple, le contrat peut autoriser le producteur à appliquer le processus de sélection et de classification des fruits, avec la possibilité d'un « *désaccord express* ». Un meilleur système consistera souvent à prévoir la présence d'un expert indépendant ou d'un représentant d'un organisme public. Le contractant doit également être avisé d'un éventuel comportement frauduleux de la part 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 marchandises). Afin de décourager de telles pratiques, le contrat peut prévoir des mesures sévères, telles que des dommages-intérêts et la résolution du contrat. Mais c'est 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. Si 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. À l'inverse, le refus de prendre livraison de marchandises estimées « non-conformes » par le contractant est illicite si l'inspection est menée de façon déloyale ou frauduleuse. De la même façon, le contractant n'est pas fondé à refuser la livraison de marchandises s'il n'a pas évalué correctement leur conformité (par exemple, en utilisant de mauvais paramètres pour évaluer le niveau de sécurité d'un produit agricole ou en faisant appel à un inspecteur incompétent).

142. Un contractant qui refuse de prendre livraison des marchandises en invoquant de façon injustifiée ou frauduleuse leur non-conformité supporte les conséquences du manquement intentionnel. Selon la loi applicable, ces conséquences comprennent normalement la responsabilité pour 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. 140-141). Si des tiers (par exemple, des agents de certification) ont contribué à la fraude, leur responsabilité est engagée en vertu du droit des contrats ou du droit de la responsabilité civile.

143. Un refus illicite non intentionnel peut résulter d'une erreur commise par un tiers (par exemple, un agent de certification) si le 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 plus important de décider qui assumera les conséquences d'une erreur de l'agent certificateur, notamment si ce dernier a été imposé ou recommandé par le contractant (voir Chapitre 5, para. 142).

D. Le prix et le paiement

144. La principale obligation du contractant est de payer le prix convenu en contrepartie des marchandises ou des services fournis par le producteur. Les clauses relatives au prix à payer pour les produits et les

services fournis par le producteur sont par conséquent les clauses 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 fixe, une structure de prix 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 doit offrir aux deux parties un taux de rentabilité couvrant les coûts fixes et les coûts 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, lorsque le prix n'est pas fixé dans le contrat ou que le contrat ne donne pas d'indications permettant de déterminer le prix, cela peut emporter la nullité de l'accord (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 n'est pas absolument nécessaire.

146. Le producteur devrait comprendre la clause de prix et être en mesure d'évaluer le paiement auquel il peut s'attendre en vertu du contrat. Lorsque le contractant rédige les stipulations du contrat, le contractant peut avoir une 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 et transparente et comprise par les deux parties peut éviter les différends et les contentieux à l'avenir. C'est une bonne pratique de permettre 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.

producteur ou à un tiers d'assister au calcul ou de vérifier le mode de calcul du prix fourni par le contractant³⁶.

147. Des clauses de prix déloyales peuvent être sanctionnées à la fois au regard de régimes spéciaux applicables à la production agricole et du droit général des contrats³⁷. Des dispositions spéciales peuvent s'appliquer à des pratiques déterminées. Par exemple, il peut être prévu au contrat que la rémunération de base d'un producteur sera fonction de l'exécution d'autres producteurs (dans le cadre des régimes de rémunération dits des « tournois »). Les tournois 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. De tels accords peuvent sembler justifiés, en ce sens qu'ils constituent des incitations pour le producteur, mais ils sont souvent perçus comme une pratique discriminatoire envers certains producteurs 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 condition de prix³⁸. Des lois sur la concurrence peuvent également s'appliquer en vue de corriger des 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 agricoles dans un contrat de production agricole peut être fixé par des réglementations publiques qui prévoient un prix minimum ou un prix maximum, ou en référence à un prix fixé par les marchés. Si les prix ne sont pas encadrés, les parties conviennent du prix. 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 par le

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

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.

producteur, et, s'il existe des barèmes, des variations de quantité, de qualité et de classification des produits livrés. Ces barèmes peuvent servir d'incitations pour le producteur, mais ils peuvent aussi entraîner 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, et d'objectifs sociaux et environnementaux.

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. Ce prix correspond aux coûts de production et à un bénéfice raisonnable. Il est courant pour les contractants d'utiliser pour la clause de prix un prix du marché au moment 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 par un chiffre dans une unité monétaire déterminée dans le contrat. L'accord peut prévoir que le prix payé par le contractant peut différer 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 et 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 peut apporter une certitude appréciable pour le producteur quant au revenu auquel il peut s'attendre en cas de chute du prix du marché. Toutefois, en cas de hausse du prix du marché, le producteur perd la possibilité de bénéficier de la valeur plus élevée. Une solution pour remédier à ce problème pourrait consister à diviser les produits en deux parties, l'une à un prix fixe et l'autre à établir en fonction du prix du marché, de façon à profiter en partie du prix du marché.

152. Le principal avantage d'utiliser le prix du marché est qu'il permet une certaine souplesse pour faire en sorte que le prix fixé au moment de l'accord corresponde au prix que les parties auraient probablement négocié au moment de la livraison. Le fait d'utiliser le prix du marché a pour effet de limiter l'incitation que pourraient constituer des ventes hors contrat pour le producteur, dans le cadre desquelles il ne pourrait pas

obtenir un prix beaucoup plus élevé. Le désavantage est lié à la volatilité des prix et au fait que les bénéfices du producteur et du contractant sont tributaires des fluctuations du prix du marché.

b) Barèmes de prix

153. Pour certains produits, le prix sera fonction de différentes mesures du rendement. Le prix peut également varier pendant la durée du contrat en fonction d'indicateurs de résultats clés. Pour les contrats stipulant 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 de prix 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 des prix peuvent être conçus comme des mesures incitatives ou punitives pour le producteur. Les incitations peuvent également 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. Mais comme le producteur doit s'en remettre au contractant pour évaluer ces facteurs, le contractant est tenu de respecter les normes objectives de l'industrie³⁹. Dans la pratique, de tels ajustements peuvent être utilisés pour compléter des mesures 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 le paiement pour les services fournis par le producteur, le taux de paiement est généralement un prix de base fixe avec des ajustements en fonction de différents facteurs de résultat. Dans un contrat d'élevage d'animaux, par exemple, cela peut inclure les paiements au titre de la conversion des aliments, des pertes dues aux décès et de l'utilisation de carburant. Même si le contractant a fourni 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 la livraison au contractant. Le prix peut être lié à des paramètres flexibles généralement fondés sur les recettes tirées de la vente du produit par le contractant ou après la livraison du produit par le producteur. Ces paramètres dépendent généralement des prix du marché local ou mondial, des coûts de transformation du contractant, des recettes tirées de la vente du produit transformé par le contractant et des taux de change entre les pays

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

exportateurs et importateurs. Le moment auquel ces facteurs sont mesurés, la façon dont ces facteurs tiennent compte de la volatilité des prix et des risques encourus et la part à laquelle le producteur a droit sont des clauses essentielles du contrat.

155. Les prix peuvent combiner un montant fixe et une part variable en fonction d'un seul facteur ou de nombreux facteurs. Lorsqu'ils concluent 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 choisi. Un avantage des barèmes de prix est qu'il incite le producteur à produire des produits de qualité, ce qui peut donner lieu à une situation gagnant-gagnant et générer des bénéfices plus élevés pour les deux parties. Les risques associés tiennent 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 produits pour les acheter moins cher ou le producteur qui mélange des produits de qualité inférieure à des produits de catégorie supérieure pour les vendre à un meilleur prix).

156. Il est recommandé également de prévoir des mécanismes pour contrôler la façon dont le contractant applique le 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 contentieux et peuvent occasionner des retards et des frais. Elles peuvent également entraîner des violations du contrat, étant donné que des producteurs pourraient dénaturer involontairement ou mal comprendre la façon dont le prix est calculé. Des clauses de prix moins transparentes peuvent permettre des manipulations par les contractants en vue de réduire le prix 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, un changement des conditions du marché – parmi d'autres motifs majeurs susceptibles d'affecter la relation contractuelle – peut altérer les hypothèses sur lesquelles les parties se sont fondées au moment de la conclusion du contrat. C'est la raison pour laquelle les parties peuvent envisager d'inclure un mécanisme de révision du prix

dans le contrat de façon à pouvoir ajuster le prix en raison d'un changement de conditions du marché⁴⁰ (voir Chapitre 4, para. 18).

3. Les délais et les modalités de paiement

159. Le contrat devrait préciser les délais et modalités de paiement (que ce soit pour les marchandises ou les intrants). Un retard de paiement ou un paiement selon des modalités différentes peut compromettre la capacité du producteur à assumer ses dépenses indispensables et peut avoir des incidences sur les obligations du producteur nées de contrats séparés pour financer les installations, sur les frais d'exploitation, etc. Ces conditions sont normalement énoncées de façon expresse dans le contrat. Les pratiques établies entre les parties et l'usage du commerce peuvent compléter l'entente expresse⁴¹. Bien que le moment du paiement et les modalités de paiement puissent être prévus par des règles supplétives, des stipulations expresses précisant par qui, à quel moment et comment le paiement doit être effectué promeuvent la certitude et réduisent la possibilité que s'élèvent des différends. Le paiement peut être prévu avant la livraison, au moment de la livraison ou un certain nombre de jours après la livraison. Si le prix est déterminé sur la base d'un prix du marché, il est important de préciser de quelle manière et à quel moment le prix du marché est à déterminer. 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 le type de contrat et les accords privés entre les parties. Par exemple, certains contrats prévoient des paiements en espèces immédiats, tandis que qu'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 potentiel est exacerbé si la propriété des marchandises a déjà été transférée au contractant en vertu du contrat ou autrement. Ce risque est limité par la loi dans certains systèmes

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

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

juridiques prévoyant pour le producteur un droit de rétention sur les marchandises. Dans d'autres systèmes, la loi prévoit des fonds de garantie par des institutions bancaires publiques, des systèmes d'assurance ou des garanties de paiement visant à protéger les producteurs contre l'insolvabilité du contractant. Ces obligations engagent le contractant et ne peuvent être dénoncées dans le contrat.

161. Un retard de paiement peut exposer le producteur à des risques supplémentaires. Par exemple, en cas de retard de paiement, le producteur pourrait avoir des difficultés à obtenir un nouveau financement ou devoir supporter des hausses de coûts dues à l'inflation qui peuvent être importantes. Ce risque est limité dans certains systèmes juridiques par des délais de paiement légaux au-delà desquels le contractant peut se voir automatiquement réclamer des intérêts pour le retard de paiement à un taux moins favorable que le taux officiel. Le producteur peut également avoir droit à une indemnisation des frais de recouvrement. En l'absence d'un taux d'intérêt prévu dans le contrat de production agricole, un taux d'intérêt sera prévu par les dispositions législatives nationales et internationales⁴².

162. La clause relative au paiement est souvent liée à d'autres obligations des parties (telles que l'inspection, le conditionnement et l'expédition). Le paiement peut ainsi être subordonné à des conditions qui doivent être remplies avant de procéder au paiement. Par exemple, pour être payé, le producteur pourrait avoir à demander le paiement, fournir une facture, fournir des certifications ou attendre que l'inspection, le nettoyage ou d'autres vérifications de la qualité aient été effectués, notamment d'éventuels essais en laboratoire. De telles conditions ne doivent toutefois pas être commercialement déraisonnables.

163. Lorsque les marchandises achetées sont destinées 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 sur cette question, les règles applicables déterminent le taux de change et le moment auquel le taux de change est déterminé⁴³. Des dispositions législatives peuvent exiger dans certains pays que les contrats utilisent la monnaie locale. Le choix de la monnaie peut

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.

représenter un aspect important de la transaction économique, étant donné que les monnaies diffèrent en termes de valeur sur le marché des changes et en termes de 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 en droit) peut être considérée comme une forme de violation, à moins qu'il ne s'agisse d'un cas d'exonération en vertu de la loi applicable⁴⁵.

III. Obligations supplémentaires

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

A. *Les obligations d'assurance*

165. Bien que de nombreux contrats de production agricole ne contiennent aucune stipulation en matière d'assurance, en raison de leur manque d'accessibilité ou de leur caractère peu 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, le bétail, une assurance responsabilité pour les dommages matériels ou corporels susceptibles d'être causés à des tiers dans les locaux, ou 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 »),

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.

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 d'une assurance au contractant au moment de la livraison peut également être prévue par une clause à cet effet, sous réserve que la police d'assurance ou la loi applicable contienne une disposition correspondante. 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 peuvent être accessibles par l'intermédiaire de coopératives ou de 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 pour les 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 pour obligation de disposer d'un compte bancaire spécial pour recevoir les paiements effectués par le contractant au titre du contrat. Un contrat pour la fourniture d'animaux laitiers peut stipuler que tous les animaux doivent être enregistrés dans des registres appropriés. Le contractant peut exiger la communication de plusieurs types d'informations concernant les produits. Dans certains contrats, le producteur peut avoir pour obligation 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.). Ces obligations d'information sont parfois à exécuter 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 professionnels fournis par le contractant pour gérer son activité. La préparation d'un plan de travail peut être exigée du producteur, notamment lorsqu'il a besoin d'obtenir un financement.

170. De nombreux contrats prévoient que le producteur participera à des conférences et à des sessions de formation organisées par le contractant et fera part au contractant 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 qui a pour effet de réduire leur qualité ou leur quantité, ce qui entraîne une modification du programme d'achat du producteur, une perte de débouchés commerciaux ou une incapacité à prendre des mesures de précaution ou des mesures de correction.

171. Certains contrats prévoient des clauses relatives au traitement des informations confidentielles échangées entre les parties. Quelles que soient les mesures prévues 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 stipulant que 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 modalités des contrats de production avec des tiers (tels que des membres de la famille, des conseillers juridiques, des propriétaires, des institutions financières ou des organismes publics) afin de renforcer le consentement éclairé et de favoriser la concurrence (voir également le Chapitre 2, paras. 84-90).

C. Intérêt général

172. Lorsque le producteur loue des terres à l'État, le producteur devra respecter toute prescription légale applicable en ce qui concerne la protection de l'intérêt général. Cette obligation peut également s'étendre au contractant, lorsque la loi l'exige ou que le contractant a souscrit à des codes de conduite, à des pratiques ou à des principes directeurs qui imposent cette obligation. 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 au 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 le tiers, ce droit n'étant pas considéré comme étant par nature un droit 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 question de savoir si le contractant peut 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 – EXEMPTIONS DE RESPONSABILITÉ EN CAS D'INEXÉCUTION

1. Après la conclusion d'un contrat de production agricole, l'exécution peut être affectée par des faits imprévus. Certains faits imprévus méritent une attention particulière dans la mesure où ils peuvent constituer des causes d'exonération de la responsabilité en cas d'inexécution ou déclencher d'autres conséquences juridiques. Si cela peut être le cas pour tous les types de contrats, on peut s'attendre à ce que certaines situations jouent 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 caractérisés par les contrats et la loi applicable. Enfin, nous examinerons dans la section III* les effets de la reconnaissance juridique de 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 à 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, les biens du producteur. À 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 englober des insectes ou d'autres calamités susceptibles d'affecter les cultures ou des épidémies qui peuvent s'abattre sur le bétail.

3. D'autres facteurs imprévus, bien qu'ils ne soient pas typiques de la production agricole, peuvent influencer la capacité de l'une ou l'autre partie de respecter le contrat. Il peut s'agir de changements de la législation ou de l'action publique dans le domaine de l'agriculture, ou de changements d'application plus générale qui sont décidés au plan national ou international ; de soulèvements allant d'émeutes à des révolutions ou à des conflits armés ; et de mouvements sociaux tels que des grèves pouvant affecter le processus de production ou la capacité de transport et d'autres installations. D'autres situations, telles une décision du gouvernement d'interdire l'exportation de certains produits agricoles, peut empêcher l'exécution intégrale des obligations prévues au contrat : de nouvelles règles sanitaires et environnementales peuvent réduire la valeur d'une production donnée ; des embargos décrétés contre un pays peuvent constituer un obstacle majeur à l'exécution ; une grève dans le secteur des télécommunications ou des transports peut affecter la capacité des parties d'exécuter le contrat ; et une dépréciation brutale de la monnaie ou un gel des virements de fonds peut influencer sur l'exécution de l'obligation de payer le prix. D'autres facteurs sont susceptibles de modifier considérablement l'équilibre initial du contrat, tels que 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 augmente avec la durée du contrat de production agricole, qui est généralement établie à moyen terme ou à long terme (voir Chapitre 6, paras. 4-10) et le fait 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 par le producteur et le contractant, l'une des obligations du contractant étant généralement de fournir les intrants (par exemple, des biens, des services ou des financements). Si un événement de force majeure empêche la livraison des produits, il se peut que le contractant se soit déjà acquitté de ses obligations relatives aux intrants. Dans pareil cas, le contractant a déjà 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 à s'acquitter de son obligation aura nécessairement des incidences sur la capacité de l'autre partie à s'acquitter des obligations mises à sa charge au titre du contrat.

B. Force majeure et changement de circonstances

5. Si les faits imprévus décrits ci-dessus peuvent d'une quelconque manière avoir des incidences sur l'exécution par les parties de leurs obligations, la question de savoir si et ces événements seront estimés pertinents d'un point de vue juridique, et dans quelle mesure, dépendra de 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 des réparations 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 texte uniforme, dans la littérature 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 ces stipulations.

8. Si aucun fait imprévu rendant l'exécution impossible ne survient, un changement de circonstances pendant la durée du contrat peut néanmoins entraîner des risques plus importants que ceux envisagés au moment de la conclusion du contrat. 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

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

disposition spécifique ni prévu de solutions judiciaires *ad hoc* pour de telles situations, en tout cas dans le cadre du droit général des contrats. En outre, en l'absence de règles, les effets d'un tel changement peuvent être très différents, allant d'une exonération de l'exécution découlant du même système juridique que celui applicable aux événements de force majeure, laquelle donne aux deux parties un droit à la résiliation anticipée, au rétablissement de l'équilibre contractuel en imposant un devoir ou en conférant un droit de renégocier les modalités de l'accord ou, plus rarement, reconnaît un droit d'adapter le contrat à la nouvelle situation.

9. Plusieurs expressions et notions sont employées dans le droit interne. Le terme de « *hardship* » est courant dans les contrats internationaux et dans la littérature pour décrire un changement exceptionnel des 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 « 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 scénarios 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 combler cet écart en prévoyant une mesure analogue (par exemple une révision périodique ou occasionnelle des stipulations du contrat).

C. Répartition contractuelle des risques par des clauses relatives à la force majeure

11. Les parties à un contrat de production sont généralement libres de convenir d'une clause relative à la force majeure, quelle que soit son libellé, plutôt que de s'en remettre aux principes généraux posés par la

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

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 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 que les parties n'ont pas envisagées de façon expresse. Dans le cadre de la production agricole, comme nous le verrons de façon plus détaillée ci-dessous, certains contrats contiennent au moins une référence à des situations de force majeure et il n'est pas rare d'avoir une ou plusieurs clauses adaptées aux spécificités des transactions. Cette question semble toutefois appeler moins d'attention que l'on aurait pu s'y attendre au vu du rôle déterminant des faits imprévus, et l'on trouve peu de textes complexes et ayant fait l'objet d'intenses négociations comme on en peut trouver dans d'autres secteurs d'activités.

12. Les parties doivent savoir que le fait d'insérer une clause relative à la répartition des risques ou à la force majeure dans leur 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. Cela peut donner lieu à des résultats différents selon les États et les territoires concernés. Deuxièmement, des listes contractuelles de faits imprévus pertinents peuvent être interprétées de diverses manières selon l'autorité judiciaire ou arbitrale et selon le système juridique. Ces listes peuvent être qualifiées de non exclusives, et avoir ainsi un rôle visant à combler les lacunes de la loi applicable. Les parties peuvent indiquer clairement que la liste n'est pas exhaustive en utilisant des expressions comme « tels/telles que », « entre autres », « notamment, mais sans que ce soit limitatif », en insérant simplement des points de suspension ou « etc. », ou en ajoutant une description finale couvrant toutes les cas fortuits. Par ailleurs, des listes détaillées – même lorsqu'elles sont suivies d'une clause générale englobant toutes les situations – peuvent être interprétées de façon restrictive uniquement pour couvrir des événements d'un type analogue à ceux indiqués dans cette clause, ce qui exclut d'autres situations pouvant être une cause d'exonération en vertu de la loi applicable. Dans d'autres cas, la liste peut être exhaustive (par exemple lorsqu'elle se réfère uniquement à des calamités naturelles, lorsque des événements déterminés sont expressément exclus d'une liste qui serait par ailleurs exemplaire, ou lorsque différentes conséquences sont attachées à la survenance d'événements différents). Il est conseillé aux

parties qui souhaitent inclure de telles listes 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 la responsabilité, d'autre part. En théorie, la différence est claire, étant donné que, par définition, les clauses relatives à la force majeure traitent d'événements exceptionnels qui ne sont pas imputables aux parties, alors que les clauses d'exclusion ou de limitation de la responsabilité s'appliquent généralement à l'inexécution. Les parties peuvent toutefois décider de modifier les caractéristiques générales de l'événement déclenchant une exonération et d'exonérer la partie en défaut, même lorsque 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 être conscientes qu'une exclusion ou une limitation de la responsabilité qui n'a pas été prévue peut être cachée 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 d'autres règles impératives auxquelles les parties ne peuvent déroger dans leur contrat. Si les lois se référant à des cas de force majeure sont plutôt rares, elles peuvent être pertinentes lorsqu'elles sont appliquées à la production agricole. De telles lois peuvent imposer un contenu minimal pour le contrat, notamment une clause relative à la force majeure ou d'autres mécanismes de répartition des risques destinés à 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 prévoit la livraison et le transfert de la propriété des marchandises, comme c'est le cas dans les contrats de vente. Conformément aux dispositions du 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 déjà été transférée

à l'acheteur, la récolte a déjà été vendue en vertu du contrat, que la livraison ait lieu ou non, et que 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 marchandises d'une partie à l'autre, sera 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 si l'on veut assurer la pérennité d'une exploitation agricole. Les parties, en particulier les producteurs, peuvent répondre à ce besoin en souscrivant une assurance contre la survenance d'événements défavorables, dans la mesure où il existe une couverture suffisante pour de tels événements. On notera à cet égard que les assureurs ont commencé à mettre en place des mesures défensives consistant à exclure certains phénomènes climatiques extrêmes défavorables en vue de protéger leur modèle économique de ces phénomènes météorologiques hautement imprévisibles qui sont de plus en plus fréquents sous l'effet du changement climatique à l'échelle de la planète. Par ailleurs, les assureurs ont également introduit de nouveaux produits, tels que les dérivés climatiques, qui permettent une gestion des risques plus novatrice. Il est parfois indiqué de façon expresse dans le contrat qu'une assurance sera obtenue, soit en termes généraux, soit contre des risques précis (voir Chapitre 3, paras. 165-168)

17. La législation nationale peut prévoir l'obligation de souscrire certains types d'assurance agricole, comme une assurance pour les récoltes en cas de force majeure. Le caractère abordable de ces assurances peut être renforcé par des coopératives ou des entités mutuelles et 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 adopter un mécanisme de limitation des risques plus simple 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 lors de laquelle le prix dépasse 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 général 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 un tel mécanisme 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 un événement indépendant de la volonté 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 États et unités territoriales dans lesquels la notion de force majeure fait partie du droit général des obligations et du droit des contrats, on peut s'attendre à ce que les parties puissent agir en se prévalant de son interprétation habituelle par des tribunaux nationaux et qu'elles se sentent moins contraintes de préciser sa portée exacte et ses effets, à moins qu'elles n'entendent s'écarter de cette compréhension générale. Lorsque, par ailleurs, la loi applicable ne reconnaît pas la notion de force majeure, ses contours seront délimités par le contrat dans son ensemble et par la pratique contractuelle aux niveaux national et international en appliquant des clauses analogues. Dans cette situation, une clause contractuelle plus détaillée est par conséquent plus courante et peut être plus conseillée. Comme nous l'avons vu précédemment, l'inclusion d'une liste d'exemples, exhaustive ou non, est une méthode largement utilisée pour clarifier 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 les 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 de la loi applicable. Lorsqu'une clause de force majeure contient une liste d'événements qui servent d'exemples du type de circonstances visées par cette clause, cette liste servira également à interpréter le sens de conditions plus générales.

22. Les clauses générales relatives à la force majeure s'appliquent le plus souvent à l'exécution des deux parties, sauf si elles sont expressément destinées à s'appliquer à une seule partie. 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 dans la 3^{ème} Partie.

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 à même d'empêcher directement les parties d'exécuter pleinement leurs obligations).

24. Lorsque le contrat ne contient aucune stipulation relative à l'étendue de la responsabilité des parties, la question sera laissée à la loi applicable. À cet égard, une analyse comparative des systèmes juridiques en vigueur montre que les différents modèles adoptés ont tous des dénominateurs communs. Premièrement, un facteur déterminant sera souvent de savoir si, dans la pratique, le fait imprévu est considéré comme relevant de la sphère de risques de la partie » (c'est-à-dire s'il est lié à sa prestation dans le cadre d'une entente contractuelle). Deuxièmement, les tribunaux tendent généralement à interpréter la notion de faits imprévus de façon étroite, de sorte qu'en l'absence de clause contractuelle expresse la reconnaissance de ces cas fortuits est assez rare dans le cadre des contrats commerciaux.

1. *Catastrophes naturelles*

25. Le premier exemple d'un événement susceptible d'affecter l'exécution par le producteur est une catastrophe naturelle qui détruit les cultures qu'il est censé produire et livrer, ou décime le cheptel d'animaux qu'il est censé élever, en totalité ou en partie. 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. Ces cas indiqués dans la liste doivent satisfaire aux conditions énoncées dans la clause générale. À l'inverse, d'autres contrats peuvent indiquer expressément que ces facteurs font partie des risques assumés par le producteur. Cette clause devrait être lue conjointement avec tout mécanisme de limitation des risques prévu par le contrat lui-même (par exemple, une indemnisation pour différents types de catastrophes naturelles (voir ci-dessous au para. 45) ou mis en place par le producteur (par exemple, par une couverture des risques).

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 du producteur devra être évaluée conformément au droit interne applicable. Il pourrait être difficile pour le producteur de prouver que l'événement ne relevait pas de la sphère normale de contrôle de son activité, du moins lorsque la destruction d'une partie de la production faisant l'objet du contrat était due à de mauvaises (ou même exceptionnellement mauvaises) conditions météorologiques.

27. Les épidémies et les ennemis des cultures sont particulièrement importants, puisque la plupart des contrats exigent du producteur qu'il respecte les instructions du contractant sur ce point. Il sera difficile pour un producteur d'apporter la preuve que de tels événements ne font pas partie de sa sphère professionnelle. 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 se débarrasser du 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 associés aux ennemis des cultures auxquels ils sont exposés.

2. *Fait du prince*

28. Les mesures prises par le législateur ou relevant de l'exercice des prérogatives de l'autorité publique peuvent être une source typique de perturbation de l'exécution par les parties. Une autorité publique exerçant des pouvoirs souverains, notamment la mise en œuvre de résolutions ou de décisions internationales, est à distinguer d'un organisme public intervenant en tant qu'acteur privé sur le marché. Bien que les catastrophes naturelles affectent le plus souvent – bien que de façon non exclusive – la capacité d'exécution du producteur, l'action des pouvoirs publics peut également empêcher l'une des parties ou les deux parties de s'acquitter de leurs obligations. Les clauses contractuelles peuvent se référer de manière générale à des « décisions de l'autorité publique » ou plus spécifiquement à « tout acte ou toute 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 par les parties, les grèves ou autres mesures prise par des syndicats sont souvent expressément mentionnées, et comprennent parfois même des actes illicites ou non autorisés. Les mouvements sociaux, les émeutes et d'autres troubles sociaux sont un autre type d'événements que l'on retrouve souvent 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 des parties remplisse les critères établis pour être qualifiée d'événement justifiant l'inexécution ou

le défaut d'exécution, car cela ne serait pas considéré comme ne relevant pas de la sphère de risques de l'employeur, sauf convention contraire dans le contrat. Une interruption des services, par exemple dans le domaine des transports ou des télécommunications, relèvera plus facilement 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 mettent à la charge du producteur l'obligation de s'assurer que les produits parviennent au contractant même en cas de grève dans les transports (aux frais du contractant), même s'il est prévu au contrat que l'obligation de prise de livraison dans les locaux du producteur incombe au contractant.

30. En règle générale, plusieurs types d'événements ne sont toutefois 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 cadre 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'exécuter ses obligations en raison d'une maladie, par exemple, ne peut être invoquée comme cause d'exonération ou de suspension des obligations mises à la charge d'une partie, à moins que l'exécution ne soit considérée comme étant de nature personnelle. Dans ces situations, le producteur a la possibilité de souscrire une assurance couvrant de tels risques.

B. Changement de circonstances pertinent dans la pratique contractuelle

32. D'une manière générale, les clauses spéciales de *hardship* ne sont pas habituelles dans les contrats de production agricole. Ces clauses 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. Si le contrat ne contient aucune clause relative à des changements de circonstances, la réponse traditionnelle dans un certain nombre de systèmes juridiques serait de refuser l'exercice d'un moyen, à moins que la situation n'entraîne une impossibilité d'exécution. De nombreux systèmes juridiques ont cependant apporté des nuances législatives ou judiciaires à cette règle. De façon générale, l'événement qui déclenche l'application des règles relatives à un changement de circonstances dans ces systèmes 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 dans la 3^{ème} Partie.

C. Charge de la preuve

34. Les questions relatives à la preuve sont souvent sous-estimées par les parties contractantes, alors qu'elles déterminent souvent l'issue d'un différend dans de nombreuses affaires. En général, c'est à la partie dont l'exécution aurait 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 peuvent prévoir des procédures plus complexes, telles que la présentation d'un rapport officiel à des fins d'examen et d'acceptation par l'autre partie (souvent le contractant lorsque

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

l'événement est une catastrophe naturelle affectant la production) ou une décision rendue par 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'incapacité d'exécution et un événement extérieur inévitable. Le type de preuve solide et indéniable exigé pour démontrer un tel lien (par exemple, le fait que des représentants des pouvoirs publics se soient déplacés sur les lieux) et établir l'existence de la situation, en prenant des photographies et en décrivant de manière détaillée l'étendue des préjudices et des dommages dus à la force majeure, en rassemblant des articles de presse, etc.) ne devient parfois apparent qu'à partir du moment où un différend s'est élevé. 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 imparable d'un événement naturel peut effectivement faire l'objet d'un différend. Pour ce qui est des tempêtes ou d'autres phénomènes climatiques exceptionnels, le contrat peut exiger un certificat délivré par une station météorologique. Les certificats délivrés par les autorités de marché compétentes ou d'autres institutions comparables sont également utilisés pour apporter la preuve d'une perturbation exceptionnelle sur les marchés. De même, en cas d'infestation parasitaire, l'obtention d'un certificat délivré par une autorité publique compétente attestant l'existence et la gravité d'une infestation pourra être exigée.

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. Exemptions de responsabilité en cas d'inexécution

38. Dans la plupart des systèmes juridiques, la reconnaissance d'un événement de force majeure exonère 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 ses bases, ce qui exonère les deux parties, ou simplement empêcher la partie non affectée de demander des dommages-intérêts⁴. Il est ainsi indiqué dans certains 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 est une question importante qui se pose dans le cadre de l'agriculture contractuelle. On trouve dans certains contrats une stipulation expresse sur cette question précisant que producteur reste tenu d'exécuter ces obligations. Cette condition peut être formulée en termes plus généraux se référant à « l'ensemble des règlements et autres comptes en attente » 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 l'exemption de responsabilité en cas d'inexécution comme étant la conséquence typique de la survenance d'un événement qualifié de changement de circonstances⁵.

2. *Suspension de l'exécution*

41. La théorie classique de l'exonération a été élaborée pour des contrats simples dont l'exécution est immédiate et dont l'impossibilité ultérieure met fin à tout comportement utile à l'avenir par la partie touchée. La tendance récente est toutefois de préférer, au moins initialement, une démarche moins radicale et de traiter cette obligation d'exécution comme étant simplement suspendue pendant la durée de

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.

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

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 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. Si la suspension devait se prolonger indéfiniment, ce serait considéré 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 résoudre le contrat, toujours passé un certain délai, est une autre solution. Une autre possibilité 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 l'existence d'une clause d'exclusivité qui engage le contractant.

3. Dédommagement et indemnités

45. À des fins d'équité, les contrats peuvent prévoir des mécanismes destinés à répartir le risque d'un événement de force majeure qui toucherait uniquement le producteur en prévoyant un dédommagement

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.

partiel de la perte subie par l'autre partie. Ce mécanisme peut être limité à un type particulier d'événements, comme les averses de grêle, limité dans le temps et s'appliquer uniquement à des types particuliers d'ententes contractuelles, par exemple lorsque toute la production a été achetée. Il peut également consister à redistribuer les indemnités versées au contractant par l'assurance. Par ailleurs, il existerait 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

46. Seuls quelques systèmes juridiques exigent que la partie touchée 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 cette 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 de circonstances exceptionnel.

47. Les parties peuvent souhaiter expressément traiter dans leur contrat des questions relatives à l'obligation de notifier la survenance d'un fait imprévu. La forme que cette notification devrait prendre, sachant que certains contrats exigent par exemple qu'elle soit effectuée par écrit, est l'une de ces questions. 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 est également pertinent. La pratique contractuelle va de l'indication d'une période ou d'une date à des termes généraux (tels que, « dès que possible »,

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.

« immédiatement » ou des termes semblables). Les parties peuvent par ailleurs souhaiter tenir compte du fait que l'événement de force majeure (ou l'événement donnant lieu à un changement exceptionnel de circonstances) 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 touchée, 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, prévoient expressément le devoir de faire preuve de la diligence voulue afin de limiter l'étendue de l'empêchement ou du retard dans l'exécution du contrat⁸.

50. Les obligations de notification et d'atténuation 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 touchée 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 que la partie touchée estime raisonnablement nécessaire pour s'acquitter de ses obligations touchées. 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

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.

toute autre question relative à l'interprétation et aux règles supplétives, il est raisonnable de supposer qu'en conséquence, 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 les effets 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 parties un droit de résoudre le contrat en cas de force majeure. Ce droit peut être ouvert immédiatement, ou les parties ne peuvent prétendre l'exercer qu'au terme de la période pendant laquelle l'exécution a été suspendue. La résolution peut également intervenir automatiquement après une durée déterminée, plus particulièrement lorsque le contrat contient une liste d'événements pouvant donner lieu à une résiliation automatique et prévoit expressément l'impossibilité d'exécution en raison d'événements de force majeure. Le droit de résoudre le 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 6, para. 38 et Chapitre 5, para 26.) La résolution est également souvent prévue, soit au titre d'autres moyens soit uniquement dans certains cas définis (par exemple, en cas d'échec d'une renégociation, voir la Section 2 ci-dessous) dans des clauses relatives à des changements de circonstances exceptionnels qui rendent l'exécution plus onéreuse pour l'une des parties.

2. Droit ou obligation de renégocier

53. 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 de l'accord initial 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 marque un écart par rapport à la compréhension traditionnelle des conséquences de la force majeure.

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

55. 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 remède, il est conseillé qu'elles précisent également les conséquences d'un manquement à leur obligation de renégocier le contrat de bonne foi ou à 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, aux paras. 20-29.

56. Les parties peuvent souhaiter s'assurer que leur contrat sera révisé périodiquement, indépendamment de la survenance d'un quelconque fait imprévu. Ce type de clause, qui constitue un mécanisme de limitation des risques très utile, est traité de façon plus détaillée au para. 18 ci-dessus.

57. Faute de stipulation relative à la 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 conditions 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 de la bonne foi, de la solidarité ou de la coopération.

3. Adaptation judiciaire

58. Enfin, la possibilité pour un tribunal d'intervenir et d'adapter le contrat en fonction de nouvelles circonstances doit être mentionné. En

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*]).

général, les législations nationales relatives aux contrats n'encouragent pas cette issue. Les dispositions législatives relatives à la force majeure ne prévoient généralement pas d'intervention judiciaire aux fins de procéder à une nouvelle répartition des risques entre les parties.

59. Certains systèmes juridiques donnent toutefois à l'une des parties ou aux deux parties 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 à le résoudre.

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. Lorsque l'inexécution est due à un acte ou à un événement indépendant de la volonté du débiteur (la partie tenue de s'acquitter d'une obligation), cela peut être un cas d'exonération de sa responsabilité. Comme nous l'avons vu au Chapitre 4 sur les exemptions de responsabilité en cas d'inexécution, des empêchements imprévisibles ou inévitables indépendants de la volonté des parties (tels que des catastrophes naturelles) peuvent les empêcher d'exécuter leurs obligations, auquel cas les moyens ouverts peuvent être inexistantes ou limités par la loi applicable. Mais lorsque l'inexécution n'est pas un cas d'exonération de responsabilité, parce qu'elle résulte d'actes intentionnels du débiteur (par exemple, en cas de vente hors contrat) ou d'événements relevant de la sphère du débiteur (par exemple, une faillite), l'inexécution équivaut à une violation du contrat. La loi considère que le débiteur à l'origine de la violation est responsable de l'inexécution et prévoit des moyens pour le créancier.

2. Le présent chapitre porte sur les moyens en cas de violation du contrat (c'est-à-dire en cas d'inexécution ne relevant pas d'un cas d'exonération de responsabilité). Une règle générale souvent appliquée aux niveaux international et national, lorsque l'inexécution est due à la survenance d'empêchements indépendants de la volonté du débiteur, est que l'une ou l'autre partie peut recourir à d'autres moyens que des dommages-intérêts¹. Si certains moyens (à savoir des dommages-intérêts pécuniaires) sont exclusivement prévus en cas de manquement à une obligation, de nombreux autres moyens sont ouverts en cas d'inexécution, que celle-ci soit due ou non à un cas d'exonération, pour

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

autant que les circonstances exonérant de l'inexécution n'affectent pas leur utilisation. Par exemple, la force majeure peut exclure ou non l'exécution en nature selon que l'impossibilité d'exécution soit définitive ou provisoire. Les moyens peuvent exiger la coopération du créancier dès lors que l'objectif est de maintenir la relation et de rétablir l'exécution. La coopération 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 ouverts au créancier doivent être proportionnels à la gravité de la violation. Certains systèmes juridiques limitent les moyens plus radicaux (tels qu'une résolution du contrat) aux cas où l'inexécution prive substantiellement le créancier de ce qu'il était en droit d'attendre du contrat (dans les limites de la prévisibilité), est intentionnelle ou téméraire ou donne à croire au créancier qu'il ne peut plus compter dans l'avenir 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 par des termes tels que « 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 conventionnels désignés par les parties et étendent leur champ d'application et leurs fonctions. Ils peuvent également être conjugués à des sanctions non juridiques (par exemple des sanctions concernant la réputation), ce qui accroît leur efficacité. L'exercice d'un moyen n'implique pas

² Pour les contrats commerciaux internationaux, les Principes d'UNIDROIT réservent le moyen de la résolution aux cas de manquement essentiel (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).

nécessairement une action contentieuse ou la saisine d'un tribunal ou d'un organisme d'exécution indépendant, et certains systèmes juridiques autorisent les « moyens mis en œuvre directement par le créancier de l'obligation. 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 conviennent pas d'une solution, elles peuvent prendre d'autres types de 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 s'entendent pour mettre fin à la relation contractuelle).

5. Les sources juridiques des dispositions relatives aux moyens se trouvent principalement dans le contrat lui-même, dans des contrats cadres ainsi que dans la loi applicable, laquelle peut limiter 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 résolution du contrat lorsque des investissements spécifiques ont été exigés par le contractant) ou étendre l'éventail des moyens (par exemple, des pénalités applicables aux violations 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 à un contrat peuvent décider d'inclure dans le contrat les conditions dans lesquelles chaque moyen déterminé peut être exercé ou laisser ce choix au créancier. 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. Des restrictions peuvent toutefois être imposées à la liberté de définir et de limiter les moyens. De telles restrictions auxquelles il ne saurait être dérogé, peuvent viser à protéger les parties plus 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, en vertu 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 manquements (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 facilitation de la détection et de la correction des erreurs à titre préventif). Les moyens s'appliquent à la fois aux manquements aux normes de produits et aux manquements aux normes de processus, leur contenu et leur portée étant toutefois différents. 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. Le degré d'interdépendance entre ces deux types de normes diffère et influe sur le lien entre les moyens dont les parties peuvent se prévaloir en cas de non-respect de normes de processus et de normes de produits. 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 par l'intermédiaire d'un portail ou d'une plateforme électronique unique (voir Chapitre 3, para. 115), en est une bonne illustration. Les manquements à des obligations de traçabilité nécessitent des efforts de collaboration entre les différentes parties à de nombreux contrats.

8. De même, des programmes de certification et d'assurance qualité peuvent exiger des producteurs qu'ils mettent 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. Le principal objectif de ces moyens est d'assurer la conformité et non de justifier l'indemnisation du créancier.

9. Enfin, un moyen peut avoir pour simple objectif d'exercer une pression en vue d'une future exécution. 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). La question de savoir si la suspension de l'exécution peut inciter l'autre partie à exécuter son obligation ou si elle est un simple prélude à la résolution (voir ci-dessous aux paras. 23.27) dépendra des circonstances.

A. Différents types de moyens

10. Les moyens peuvent être classés en trois grandes catégories selon leur contenu et la mesure dans laquelle ils permettent d'assurer le respect des engagements contractuels. La première catégorie est celle des moyens en nature, qui visent à fournir au créancier un bénéfice identique ou équivalent à celui qu'il attendait de l'exécution du contrat. Ces moyens peuvent inclure : l'exécution en nature (c'est-à-dire l'exécution de l'obligation spécifique prévue par la loi ou le contrat, par exemple l'injonction de prendre des mesures immédiates pour planter des semences données dans un délai déterminé) ; la suppression des défauts par la réparation ou des mesures de correction ; et le remplacement de marchandises 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 couverte par des dommages-intérêts au créancier. Les remèdes en nature peuvent être particulièrement appropriés dans l'une des 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 le créancier 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 n'offrent pas au créancier le même type d'avantage attendu, mais une valeur pécuniaire remplaçant l'avantage attendu. C'est la logique, par exemple, qui sous-tend une demande de dommages-intérêts en tant que moyen unique, ou une réduction de prix en cas d'exécution défectueuse ou partielle. Les moyens pécuniaires peuvent être particulièrement pertinents lorsque le créancier 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.

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, le créancier peut demander la résolution du contrat et une réparation pécuniaire. Les conséquences de la résolution sont la dissolution de la relation contractuelle, ce qui met fin aux obligations initialement mises à la charge des parties. En cas d'exécution totale ou partielle par le créancier, la restitution de la valeur conférée par une telle exécution peut être demandée. Selon le droit applicable, la résolution peut ne pas mettre fin à certaines 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. Il existe de grandes différences d'un système juridique à l'autre et selon les marchés, quant aux différents moyens pouvant être exercés et à la manière dont les systèmes juridiques hiérarchisent les moyens ou établissent des séquences possibles de moyens. Les paramètres variables se rapportent à la taille du producteur, au type de produit et aux marchés nationaux ou internationaux. La différenciation introduite par le droit interne concerne de plus en plus la taille des producteurs (des régimes spéciaux ont été mis en place pour les petits agriculteurs et les microentreprises), le type de produit (son cycle de vie, la possibilité de l'écouler sur le marché secondaire) et 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 du manquement, du préjudice et du lien de causalité. Les autres moyens n'exigent généralement que la preuve du manquement (voir ci-dessous au para. 33 et suiv. pour un examen approfondi de cette question).

14. Le choix et le contenu des moyens peuvent dépendre du lien de causalité 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 du créancier exclut la possibilité de se prévaloir de certaines catégories de moyens (par exemple, l'exécution en nature) tandis que dans d'autres systèmes, elle affecte le montant des dommages-intérêts en cas d'inexécution. (voir ci-dessous au paras. 39-41 pour un examen approfondi de cette question).

1. Moyens en nature

15. Les moyens en nature comprennent notamment le droit à l'exécution, la réparation, le remplacement et des 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 peuvent se matérialiser. Si le recours à la réparation peut être d'un usage limité pour les productions végétales et animales, d'autres types de mesure de correction peuvent être utiles dans le cadre des contrats de production agricole et pour rétablir le respect de normes contraignantes. En particulier, les remèdes 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 remèdes ont la double fonction d'assurer le respect des exigences de certification et d'empêcher un manquement futur du producteur pour non-conformité du produit. Ils peuvent comprendre des mises en garde, des mesures de correction ou d'autres actions, la suspension et l'annulation de la certification.

16. La loi applicable peut limiter le recours à un moyen en nature lorsqu'il n'est matériellement pas possibles (par exemple, lorsque les marchandises à livrer ont été détruites), 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 à 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 le créancier 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. En outre, selon la loi applicable, la possibilité de demander le remplacement des

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

marchandises peut être limitée, un manquement essentiel pouvant être une condition exigée pour l'application de ce moyen⁴.

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 le créancier ne soit tenu 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 peut dépendre du type d'exécution suspendue.

19. Par conséquent, lorsque le contractant s'engage à payer la totalité ou une partie du prix à l'avance (voir Chapitre 3, paras. 87-91), le manquement à l'obligation de payer peut justifier que le producteur suspende 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 marchandises ou livre des marchandises 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

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.

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, et un retard dans la production pourrait compromettre le résultat du projet).

3. Réduction du prix

21. La notion de 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 raison d'un manquement. 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). À cet effet, des systèmes d'évaluation de la qualité peuvent être prévus dans le cadre d'un contrat unique ou de 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 livraison partielle⁶. Cette fonction vise effectivement à préserver la relation contractuelle et à rétablir l'équilibre entre les valeurs

⁶ Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 50 et 51 de la CIVM.

des prestations échangées. Elle est utilisée lorsque l'une des deux prestations est défectueuse ou incomplète et que le créancier n'est pas intéressé par une exécution en nature ou la résolution du 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 producteur doit payer le prix de ces intrants, 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 fait que le manquement soit essentiel et qu'il existe un préjudice ne sont normalement pas des conditions exigées pour demander une réduction du prix. Mais, selon la loi applicable, la réduction du prix peut être exclue par le droit du débiteur à remédier aux défauts, si ce droit est reconnu par la loi⁷ (voir ci-dessous aux paras. 42-43).

4. Résolution

23. La résolution du contrat peut être conçue comme un choix ou un moyen. Cette section envisage la résolution en tant que moyen ouvert en cas d'inexécution (voir également le Chapitre 6 sur 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. Le créancier 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 résoudre le 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 résoudre le 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, voire des conséquences plus larges lorsque la résolution s'accompagne de l'inscription sur une liste noire qui interdit de contracter avec l'ensemble des acteurs du marché).

⁷ Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 50 de la CIVM.

24. Dans nombre de systèmes juridiques, mais pas dans tous, le droit interne exige que l'inexécution soit essentielle pour qu'un créancier puisse résoudre le contrat. Dans les relations à long terme, notamment lorsqu'il y a plusieurs parties au contrat, les parties peuvent même convenir à l'avance que la résolution ne pourra être demandée avant un certain délai, pendant lequel les parties sont tenues de coopérer. Plus la relation comportera des éléments de coopération stratégique, plus les parties préféreront subordonner la résolution à un manquement exceptionnellement grave. Le droit interne limite souvent la faculté des parties de résilier leur contrat lorsque des investissements importants ont été effectués. S'il existe des motifs de résoudre le contrat, demander des dommages-intérêts en cas d'inexécution ne relevant pas des cas d'exonération de la responsabilité devient le complément presque nécessaire de ce moyen. La résolution n'apporte en fait aucune satisfaction substantielle au créancier si ce n'est qu'elle le libère de ses obligations contractuelles et lui permet ainsi de se tourner vers d'autres transactions.

25. Les systèmes juridiques diffèrent quant à la procédure à respecter pour résoudre un contrat. Selon le droit applicable, le producteur devra saisir un tribunal, à moins qu'un avis écrit adressé à l'autre partie ne soit suffisant. Le droit applicable peut autoriser les parties à suivre une procédure extrajudiciaire si des clauses résolutoires sont incluses dans le contrat (permettant une résolution moyennant notification) ou, si un avis est adressé formellement à la partie défaillante, en indiquant un délai pour que cette partie s'acquitte de son obligation. Les systèmes juridiques prévoient également des délais différents pour notifier la résolution à la partie défaillante. Au niveau international, le créancier doit faire parvenir à l'autre partie une notification dans un délai raisonnable à partir du moment où il a eu connaissance du manquement⁸. L'utilisation d'une notification est importante lorsqu'elle est associée à une période de grâce au cours de laquelle le contractant peut exécuter son obligation, ce qui empêche la résolution, tout du moins pendant cette période. Ce moyen de dernier ressort peut jouer une fonction importante dans les contrats de production agricole à long

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.

terme ou dans les contrats dans le cadre desquels des investissements importants ont été effectués par une partie.

26. La résolution du contrat libère généralement les parties 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 certain droits de propriété intellectuelle) (voir Chapitre 6, paras. 38-39). Si le contrat est résolu 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 est due à un manquement, elle n'exclut pas, normalement, de demander des 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 du à l'inexécution)⁹.

27. 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, le créancier peut ne pas être fondé à résoudre 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 affectées par la résolution doivent être restituées. En effet, en cas de résolution totale, comme les parties sont libérées de toutes leurs obligations, si certaines ont déjà été exécutées, elles doivent toutes être restituées (voir ci-dessous aux paras. 28-32). En cas de résolution partielle, les obligations non affectées par la résolution

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.

(par exemple, des livraisons de bananes déjà effectuées) sont maintenues et il n'est pas nécessaire de restituer les exécutions non affectées¹⁰.

5. Restitution

28. La restitution suppose qu'une partie qui n'est pas en droit, en vertu du contrat ou de la loi, de 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 altéré du fait de l'inexécution et de la résolution consécutive du contrat. L'étendue des moyens de restitution dépend de la nature de l'exécution effectuée et de la question de savoir si elle consiste en 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 résiliation totale ou partielle, ces biens ou ces services doivent être restitués en nature, à moins qu'une telle restitution ne soit matériellement pas possible. 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

10 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.5 et suiv. des Principes d'UNIDROIT.

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.

produits agricoles (voir Chapitre 3, IIème Partie 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 utilisés, 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 ou une exemption puisse être demandée à raison de leur non-conformité. À 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 déplacé de la propriété du producteur sans entraîner d'efforts et de coûts excessifs. Si le contrat prévoyait l'utilisation des terres du contractant, selon la loi applicable, l'utilisation de ces terres devra être restituée au contractant.

31. En règle générale, le contractant n'a droit aux produits agricoles qu'à la phase finale de l'exécution du contrat, le producteur conservant jusque-là la propriété et la possession de ces intrants. Dans ce cas, selon la loi applicable, si le contrat est résolu, le producteur pourra conserver aussi bien la propriété que la possession, et il conservera également les produits agricoles, notamment les cultures et les animaux, sans être tenu de procéder à une quelconque restitution. Mais si le contractant a conservé la propriété des terres, des semences ou des animaux, ces biens et les résultats produits à partir de ces biens doivent être restitués au contractant si le contrat est résilié avant la date d'expiration normale. Dans la pratique, si le contractant a mis fin au contrat en refusant des marchandises 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 peut demander la restitution ou la destruction des marchandises, même si elles ne sont pas conformes. La restitution effective peut également être empêchée par un éventuel droit de gage ou droit de rétention que le contrat ou la loi peut conférer sur ces biens au producteur afin de garantir des obligations contractuelles (par exemple, l'obligation du contractant de payer le prix).

32. Lorsque l'exécution consiste en services (par exemple, des services agronomiques ou des services 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 apporté une certaine valeur effective 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, cette prestation 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 livraisons autres que celles affectées par l'inexécution ou l'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 une 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. En vertu de 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 le créancier dans la position qu'il 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. Des dommages-intérêts peuvent être accordés en combinaison avec d'autres moyens (par exemple, pour retard lorsque le créancier demande une exécution en nature et pour perte de possibilités lorsqu'il demande la résolution).

34. C'est en général au créancier de prouver le dommage. Le créancier doit généralement prouver l'inexécution, le préjudice et le lien de

¹³ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.1 des Principes d'UNIDROIT.

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 inversent toutefois la charge de la preuve, en ce sens qu'il suffit au créancier de prouver l'inexécution et au débiteur de 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 préjudices, les systèmes juridiques se réfèrent à plusieurs critères, les plus courants étant :

- La réparation intégrale : La réparation intégrale signifie que les dommages-intérêts qu'il est possible d'obtenir comprennent tous les préjudices subis (par exemple, les dépenses raisonnablement engagées par le producteur pour entreposer les marchandises en cas de défaut de prise de livraison par le contractant et les bénéfices dont le créancier a été privé (par exemple, les bénéfices dont il a été privé suite à la vente des produits agricoles par le contractant)¹⁴.
- 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 contrat¹⁵. Ainsi, par exemple, les frais de conservation des marchandises assumés par le producteur représentent une conséquence prévisible du manquement du contractant à son obligation de prendre livraison dans les délais prévus, tandis que le producteur pourrait ne pas être en mesure de recouvrer la perte de bénéfices invoquée résultant d'une négociation en cours à laquelle le producteur n'a pu participer du fait de l'inexécution, si cette négociation n'était pas connue du contractant ou prévisible par ce dernier. Les producteurs devraient être conscients de la possibilité de clauses contractuelles prévoyant le recouvrement des préjudices imprévisibles dus à l'inexécution du producteur.

¹⁴ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.2 des Principes d'UNIDROIT.

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.

- La certitude : La réparation est due uniquement en cas de préjudice établi avec un certain degré de certitude¹⁶. Par exemple, la simple possibilité que le contractant soit privé de bénéfices à raison d'un retard de livraison par le producteur pourrait ne pas remplir le critère de certitude, à moins qu'il existe une négociation concrète voire un contrat d'achat contraignant avec un tiers.

35. Si des dommages-intérêts sont dus, tous les dommages-intérêts doivent en général être recouvrés, notamment les préjudices effectifs (par exemple, les dépenses engagées par le producteur pour remplacer les intrants non conformes fournis par le contractant) et les bénéfices dont il a été privés (par exemple, une réduction du prix imposée dans des transactions connexes dans le cadre desquelles le producteur a utilisé à bon droit les intrants non conformes fournis par le contractant)¹⁷. En règle générale, les dommages-intérêts comprennent normalement la perte de valeur de l'exécution attendue (en tenant compte toutefois de toute perte évitée en n'ayant pas à exécuter une contrepartie). Cette perte ne peut toutefois pas être recouvrée si une réduction du prix a été obtenue pour compenser la perte de valeur. Lorsque le créancier opte pour une transaction de remplacement, selon la loi applicable, les dommages-intérêts équivalent normalement à la différence entre le prix fixé dans le contrat et le prix de remplacement (le prix obtenu dans la transaction de remplacement).

36. Certains systèmes juridiques permettent également une autre méthode de calcul de l'indemnisation à laquelle peut prétendre la partie lésée. Cette méthode prend en compte les dépenses engagées pour préparer l'exécution ou dans le cadre de l'exécution, moins toute perte que la partie lésée aurait encourue si le contrat avait été exécuté et dont la partie défaillante peut apporter la preuve avec une certitude raisonnable. Comme nous le verrons ci-dessous, pour autant que la loi applicable le permette, cette méthode pourraient être appropriée, notamment afin de protéger un producteur en cas d'inexécution par le contractant (voir ci-dessous aux paras. 137-142).

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.

37. 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 l'intermédiaire des clauses 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 direct. Ces clauses peuvent contribuer à réduire les frais de contentieux liés à la nécessité d'apporter la preuve du préjudice et de déterminer les dommages-intérêts. En même temps, en particulier lorsque les clauses incorporent 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 et servent de sanction. Dans certains cas, si la loi applicable le permet, la dimension punitive l'emporte et les parties se réservent le droit de demander des dommages-intérêts en plus de la pénalité. La liberté de fixer des pénalités de somme d'argent à raison de l'inexécution peut cependant, selon le système juridique, faire l'objet d'interdictions, de limitations ou d'un examen. Selon la loi applicable, la liberté contractuelle peut également être limitée en ce qui concerne l'étendue des limitations de la responsabilité selon le caractère essentiel ou non de l'inexécution et le comportement de la partie défaillante (intentionnel ou téméraire).

7. Intérêts et retards de paiement

38. Dans certains systèmes juridiques, les obligations de somme d'argent, notamment le prix pour les intrants, le prix pour les produits ou les dommages-intérêts, sont combinées à l'obligation de payer des intérêts. Les intérêts sont souvent (mais pas toujours) prévus par le droit des contrats aux niveaux national et international en cas de retard de paiement d'obligations de sommes d'argent, notamment du prix¹⁸. Par conséquent, lorsqu'il est reconnu, le droit à des intérêts naît lorsque la partie exerce le droit d'exiger un paiement tardif. Si la partie opte pour la résolution, les intérêts courus peuvent être déterminés dans le cadre des dommages-intérêts pour préjudice direct au titre du retard occasionné

¹⁸ Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 78 de la CIVM et, pour les contrats commerciaux internationaux, à l'art. 7.4.9 des Principes d'UNIDROIT.

pour obtenir le paiement du prix en raison du temps nécessaire pour effectuer l'opération de remplacement. Par ailleurs, le paiement d'intérêts n'exige généralement pas d'apporter une preuve particulière du préjudice subi par le créancier. Il ne limite pas non plus tout droit concurrent d'invoquer des préjudices supplémentaires subis par le créancier (par exemple, des pénalités plus élevées dues par le producteur à une institution de financement en vertu de clauses du contrat de financement qui n'étaient pas connues du contractant). Dans ce dernier cas, le producteur doit fournir des preuves spécifiques et les préjudices doivent satisfaire aux critères habituels de prévisibilité et de certitude¹⁹. Aussi bien sur le plan national qu'international, la question se pose du taux d'intérêts qui devrait être applicable à des obligations de somme d'argent en cas d'inexécution.

B. Le rôle du comportement de la partie lésée

39. Les moyens sont exercés contre la partie défaillante. Mais, selon le droit applicable, le comportement de la partie lésée peut a) influencer sur l'accès à certains moyens ; b) ne pas autoriser l'exercice de certains moyens, ou c) réduire la portée des moyens. La partie défaillante peut avoir contribué à l'inexécution (ce qu'on appelle dans certains systèmes juridiques la « négligence comparative » ou la « négligence concurrente »²⁰) ou ne pas avoir atténué les effets négatifs de l'inexécution (dans de nombreux 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 pourrait devoir assumer une partie des frais supplémentaires qui seront supportés par la partie défaillante pour exécuter son obligation. Cela peut se traduire par une réduction du prix.

40. 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 être envisagées pour atteindre le résultat escompté. Par exemple, la non-conformité du produit peut

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.

21 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.8 des Principes d'UNIDROIT.

avoir été causée par de mauvaises pratiques agricoles et par l'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.

41. L'obligation de la partie lésée d'atténuer les conséquences de l'inexécution est largement acceptée à la fois dans les systèmes de droit interne et 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. Lorsque cette obligation est reconnue par la loi, un manquement à cette obligation ne donne pas droit à la partie lésée à une réparation intégrale du préjudice ou à des dommages-intérêts à raison de ce manquement. Une attention spéciale est accordée aux opérations de remplacement effectuées en temps utile en vue de limiter le préjudice qui s'accroît en raison des fluctuations des prix. L'obligation d'atténuer le préjudice s'applique dans les contrats bilatéraux, mais aussi dans les contrats multipartites et connexes. Il est évident que pour les contrats multipartites et connexes, des ajustements pourraient devoir être faits à la portée et aux objectifs de l'obligation d'atténuer le préjudice, étant donné qu'un nombre plus important de parties peuvent se retrouver en position d'adopter des mesures d'atténuation en cas de préjudice.

C. Le droit à la correction du débiteur

42. Les systèmes juridiques permettent souvent au débiteur de tenter de remédier à l'inexécution avant qu'un moyen puisse être appliqué. C'est généralement le cas d'une exécution ou d'une correction après qu'un manquement a été commis et que le délai d'exécution a expiré, alors que la correction ou des prestations de remplacement avant le moment où l'exécution était due sont reconnues dans une encore plus

²² Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.7 des Principes d'UNIDROIT.

large mesure 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 marchandises a lieu avant la date fixée pour la livraison et la détection du défaut de conformité (voir Chapitre 3, paras. 135-143). Une fois le délai prévu pour l'exécution expiré, le droit à une dernière tentative d'exécution est reconnu par certains systèmes juridiques, mais pas par tous. Lorsqu'il est reconnu, il peut être conçu comme une condition exigée pour demander la résolution du contrat, et plus rarement pour exercer d'autres moyens. Il peut également être défini comme une garantie procédurale pour le débiteur, à qui une notification doit être adressée pour lui donner une possibilité d'exécution 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 réparation ou d'un droit au remplacement de la précédente prestation défectueuse lorsqu'une tentative préalable a échoué (c'est-à-dire le droit à la correction).

43. Lorsqu'il est reconnu, le droit à la correction suspend normalement le droit du créancier de recourir à d'autres moyens que la suspension de l'exécution et d'invoquer des préjudices occasionnés ou n'ayant pu être empêchés par la correction²⁴. Cela peut par conséquent exclure la résolution, ainsi que la réduction du prix. En outre, sous réserve qu'il existe un droit à correction dans les limites décrites ci-dessus, le choix entre la réparation et le remplacement peut être contrôlé, du fait du droit à correction, par le débiteur plutôt que par le créancier.

D. La renégociation

44. Bien que le contrat puisse contenir des stipulations imputant les risques et la responsabilité en cas d'inexécution d'une obligation particulière, les circonstances concrètes peuvent suggérer que les moyens prévus au contrat ne sont pas compatibles avec les intérêts des parties du fait de la survenance de circonstances et de faits nouveaux. La coopération après une inexécution est essentielle pour préserver les

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.

investissements matériels et immatériels. Par exemple, un contrat de production agricole peut prévoir que le manquement à une obligation particulière (par exemple, la non-obtention d'une certification pour un intrant, un procédé ou une production) peut entraîner la résolution immédiate du contrat. En fait, les parties peuvent convenir ultérieurement que ce manquement est seulement provisoire et que les frais engagés et les investissements réalisés pourraient être perdus en cas de résolution. En même temps, la non-obtention d'une certification peut nécessiter d'adapter spécialement le contrat, étant donné que les parties peuvent s'entendre sur la livraison de produits non conformes sur un marché autre que celui initialement indiqué. Elles peuvent aussi s'entendre sur l'adoption d'un plan de correction afin de permettre la certification pour de futures livraisons. Dans ces circonstances, la renégociation peut être une occasion de protéger des investissements et d'assurer le maintien de la relation contractuelle.

II. Moyens dont dispose le contractant en cas de manquement du producteur

45. Les producteurs ont des obligations liées au respect de normes de produits et des obligations liées au respect de normes de processus. Plusieurs obligations concernent directement les caractéristiques matérielles des produits (la qualité, la quantité, la date de livraison) ou la rémunération correspondante due pour les produits (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 ont plus trait à des services qu'à la fourniture de produits (voir Introduction, paras. 8-12).

46. L'une des principales tâches qui incombe au producteur est de s'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 les marchandises sont produites (le procédé de production, la technologie utilisée, les conditions de travail). Le but de certaines de ces obligations peut être d'obtenir les caractéristiques physiques souhaitées pour les produits (la quantité d'engrais et la façon de les employer, l'utilisation de pesticides, les conditions d'hygiène), tandis que d'autres obligations peuvent 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 (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.

47. 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 fondamental pour les obligations liées au produit, elle est généralement exclue pour les obligations liées au processus, les moyens visant dans ce cas à rétablir la conformité tout en maintenant la relation.

48. Dans nombre de systèmes juridiques, le producteur est responsable des événements qui relèvent de son contrôle, alors qu'il est exonéré si l'empêchement à l'exécution échappe à son contrôle. Le contrôle suppose le caractère prévisible ou évitable des empêchements (voir le chapitre sur les exemptions de responsabilité en cas d'inexécution au par.*). Si le producteur peut prévoir le risque qu'un événement puisse rendre l'exécution plus onéreuse, commercialement infaisable voire impossible, le producteur assume le risque de cet événement, à moins que le contrat n'indique expressément une exemption en se référant à la force majeure ou à un autre cas d'exonération. En règle générale, les événements prévisibles et inévitables comprennent certains phénomènes naturels (par exemple, les inondations, les gelées, les sécheresses et les tremblements de terre), un changement des réglementations aux niveaux national ou international et des changements des prix et des structures du marché). De même, l'événement rendant l'exécution plus onéreuse sera considéré comme relevant de la sphère 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 exemptée, il existe plusieurs options contractuelles : la résolution du contrat, des moyens fondés sur l'exécution (notamment le paiement des prix pour les intrants reçus par le contractant), la restitution (voir le chapitre __ sur les exemptions de responsabilité en cas d'inexécution*). En particulier dans les contrats à

long terme, où l'exemption peut être limitée à une seule prestation, la possibilité de recourir à d'autres moyens (par exemple, au droit à l'exécution) pour les obligations liées au processus peut être très importante.

49. Les moyens dont le contractant peut se prévaloir vont du droit à l'exécution à la résolution, l'étendue de ces moyens et les contextes dans lesquels ils peuvent être utilisés pouvant différer selon leur base juridique, que ce soit la loi applicable, des codes de conduite incorporés dans le contrat par les parties, des réglementations relatives aux produits si ces derniers sont commercialisés dans le cadre de marchés réglementés ou des systèmes de certification (voir le chapitre sur le cadre juridique au par. __*). Les programmes privés ajoutent souvent d'autres formes de sanctions fondées sur la réputation et la qualité de membre, allant de mises en garde à la perte de la qualité de membre, et utilisent des listes noires et 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 au par. __*). Les sections suivantes présentent les principaux moyens dont les contractants peuvent 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

50. Les obligations liées au processus peuvent être plus ou moins étroitement liées à la non-conformité des produits et leur contenu différera selon le fournisseur. 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, la non-conformité 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 du créancier.

51. Lorsque le contractant identifie des manquements liés à la fourniture des intrants par le producteur ou par des tiers, le contractant n'a pas à attendre la livraison pour prendre des mesures. Des corrections

peuvent souvent être demandées avant que le défaut de conformité du produit ne se matérialise. Elles peuvent viser à réparer ou à remplacer les intrants ou à modifier le processus de production afin d'assurer la conformité du produit défectueux. Il peut y avoir un manquement aux obligations liées au processus 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). 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

52. Les obligations liées au processus peuvent exiger du producteur qu'il s'engage dans des activités qui suivent de multiples phases 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 faire en sorte que les processus soient conformes aux bonnes pratiques agricoles, qu'ils respectent les instructions techniques figurant dans les manuels et qu'ils aient des effets néfastes limités sur l'environnement. Si les obligations liées à la conformité ne sont pas respectées, 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 influent joué par le contractant dans le cadre du suivi apporté, des conseils donnés et du contrôle exercé exige la coopération des parties et la communication entre les parties. Le droit à l'exécution peut concerner des activités ou le fait de transmettre des informations sur le processus ou le produit, notamment en ce qui concerne la sécurité et la qualité.

b) Mesures de correction

53. 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'exige généralement pas que de tels manquements donnent lieu ultérieurement à un défaut de conformité de la production. Elle s'applique à la fois aux

obligations liées au processus qui sont essentielles pour assurer la conformité du produit et aux obligations moins étroitement liées à la non-conformité ou à la traçabilité.

54. 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 principaux détaillants qui peuvent s'appliquer aux contrats 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. Les modifications apportées au processus de production fondées sur un plan d'action peuvent contribuer à la livraison de marchandises conformes même en cas de manquement. Sous réserve qu'il existe des mesures de correction pour prévenir ou réduire le défaut de conformité, l'efficacité de ces actions dépendra d'une intervention en temps utile et de la capacité de déceler les risques ou les problèmes de qualité. Ce moyen évite le défaut de conformité des produits à un stade précoce.

55. Pour ce qui est des obligations liées à la sécurité, les mesures de correction peuvent avoir trait aux défaillances en ce qui concerne l'évaluation et la gestion des risques. Ces mesures visent à résoudre les problèmes constatés au niveau du processus de production lorsque la détection des risques est inadéquate. Ces mesures peuvent porter sur un défaut en ce qui concerne 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 deviennent apparents uniquement après les inspections effectuées par le contractant dans le cadre d'un programme de gestion de la sécurité. De même, pour les obligations liées à la qualité, des mesures de correction peuvent être utilisées pour assurer le respect des exigences liées à la dénomination d'origine, aux indications géographiques et à d'autres attributs liés à la qualité.

56. Le contenu précis de la mesure de correction à apporter par le producteur est souvent déterminé en accord avec le contractant et, si une

certification a été obtenue, avec l'agent de certification. Le producteur peut ainsi se voir demander de présenter un plan d'action en vue de modifier le fonctionnement d'un point de contrôle essentiel. Un tel plan d'action peut inclure des modifications à apporter au processus de production afin de traiter les causes d'un défaut de conformité potentiel. La coopération est nécessaire pour rendre la correction effective.

57. La mesure de correction la plus radicale est un remplacement personnel au sein du processus de production. Dans certaines circonstances, et après plusieurs tentatives du producteur pour remédier au problème sans succès, certains contrats permettent au contractant ou à des tiers désignés par le contractant 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

58. L'une des principales obligations du producteur est de livrer des produits conformes. La conformité se réfère à la sécurité, à la qualité et à l'origine. Selon la loi applicable, le choix du moyen pouvant être exercé par le contractant en cas de défaut de conformité peut dépendre de nombreux facteurs connexes : le moment auquel le défaut de conformité a été décelé ; l'existence de marchés secondaires ou tertiaires et les effets négatifs sur des tiers (tels que les consommateurs), qui peuvent nécessiter de différencier la sécurité de la qualité. Entre autres facteurs, la durée du contrat et la nature du cycle biologique du produit peut affecter le choix du moyen et la nature coopérative de son contenu.

59. Le défaut de conformité des produits et les risques associés à la production agricole ou animale peuvent survenir non seulement avant la livraison et au moment de la livraison, mais aussi après la livraison, pendant le processus de production le long 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 rapide 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 encore avant la livraison, le remplacement, plutôt que la réparation, peut être le mode de réparation premier.

60. Des différences importantes liées au 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 un refus et les parties peuvent souhaiter conférer au producteur le droit de remédier aux manquements. À 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 déclasserement 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 marchandises. Après le refus, le choix du moyen devrait prendre en compte la nature du contrat et les intérêts des parties. Sauf stipulation contraire prévue au contrat, afin de préserver les investissements et la relation, notamment si elle est à long terme, la loi applicable pourrait prévoir que le contractant demande d'abord la réparation et, uniquement si la réparation n'est pas satisfaisante, qu'il demande le remplacement du produit.

61. 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 donné au producteur pour prendre des mesures de correction ou de réparation. Si une fois le délai passé, le manquement persiste, le contractant devrait se voir conférer le droit de choisir entre a) accepter les marchandises non conformes et demander une réduction du prix, ou b) 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 dernier (la résolution).

62. Si un moyen est exercé en cas de défaut de conformité des produits, il est conseillé d'examiner la disponibilité de marchés secondaires ou tertiaires sur lesquels des marchandises de remplacement pourront être achetées et des marchandises non conformes vendues. Cette possibilité affecte particulièrement l'exercice d'un moyen de remplacement et l'évaluation des dommages-intérêts afférents. Elle peut

également amener le contractant à déclasser les marchandises et à appliquer une réduction du prix au titre de la qualité inférieure des produits vendus sur un marché secondaire.

63. La non-conformité de la qualité et la non-conformité de la sécurité peuvent être traitées différemment. La sécurité alimentaire et la sécurité des aliments sont réglementées par la loi et des normes privées, essentiellement par des règles impératives. Les normes de sécurité empêchent les producteurs de mettre sur le marché des produits dangereux et présentant des risques, notamment sur les marchés intermédiaires. Les contrats de production agricole ne peuvent remplacer les dispositions réglementaires auxquelles le producteur est tenu de se conformer si des normes de sécurité ne sont pas respectées. Un contractant qui demanderait réparation au producteur en raison de produits dangereux ou présentant un risque doit se conformer aux dispositions du droit public, de même lorsqu'il vend les produits à des acheteurs en aval de la chaîne (voir chapitre __ au __*). Le choix du moyen est par conséquent subordonné à 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. Des mesures préventives peuvent contribuer à éviter la commission d'un délit et l'engagement de la responsabilité extracontractuelle. Par exemple, lorsqu'il a été constaté que des produits non conformes présentaient des risques, le contractant pourrait souhaiter être fondé à exiger que les produits fassent l'objet d'un traitement supplémentaire afin de réduire les risques de façon à atteindre un degré 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 il ne peut être autorisé en cas de non-conformité à des normes de sécurité. Les contraintes sont effectivement moins importantes en ce qui concerne les dispositions du droit public relatives à la qualité, bien que les objectifs de protection des consommateurs liés à la qualité puissent influencer sur le choix du moyen par le contractant. Si la sécurité n'est pas en jeu, des mesures consistant à déclasser la qualité du produit et à fournir des informations claires aux consommateurs sont normalement suffisantes.

a) Mesures de correction

64. En cas de défaut de conformité des marchandises, 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 du défaut

de conformité. Bien que la correction puisse être plus efficace si elle est demandée en cas de manquement aux obligations liées au processus 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 non liés au processus de production (par exemple, une infestation des produits après la production et juste avant l'inspection). Lorsque le contractant identifie des risques graves de défaut de conformité des produits au moment de la livraison, le contractant peut souhaiter se réserver le droit de refuser les marchandises. 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 de produits présentant des risques 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. La portée des mesures de correction est beaucoup plus étendue que pour les mesures de réparation du produit.

65. Parmi les mesures de correction, l'information et l'étiquetage peuvent jouer un rôle important. Par exemple, si un produit sans gluten ne respecte pas les normes exigées (par exemples, les normes applicables aux produits alimentaires sans gluten), le producteur pourrait se voir demander d'isoler les marchandises non conformes et d'y apposer une étiquette de mise en garde contre le risque de présence de gluten dans le produit. Le contractant peut demander un complément d'informations ou demander à modifier les renseignements ou les étiquettes conformément aux mesures de correction prises en vue de limiter les risques.

66. 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, le créancier peut demander des mesures de correction concernant la conformité du produit, et, en vue des livraisons prévues dans le cadre de relations à long terme, il peut demander des mesures concernant les manquements liés au processus qui ont occasionné le défaut de conformité dans le passé et pourraient se reproduire.

67. La définition contractuelles de mesures de correction devrait idéalement tenir compte du moment où le défaut de conformité est décelé. Lorsque des normes incluent 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 au par. __*).

b) Réparation

68. Le champ d'application de la réparation est plus étroit que celui des mesures de correction. La réparation a trait au produit lui-même et porte sur les défauts qui rendent le produit non conforme à un usage ou présentant un risque. Elle ne porte pas sur les causes du défaut de conformité et n'est pas un moyen pour demander à la partie défaillante d'apporter 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/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

69. 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 en demandant le remplacement des marchandises. Mais il se peut, dans le cadre de plusieurs contrats agricoles, que le remplacement par le producteur ne soit pas une solution viable si ce dernier est dans l'incapacité d'accéder de façon autonome au marché pour y trouver des marchandises de remplacement. La nature intrinsèque des contrats de production agricole, qui repose sur le fait que le contractant fournit les instructions concernant

le processus de production et en assure le suivi, semble effectivement difficile à concilier avec le remplacement des marchandises par l'intermédiaire du marché. Le producteur pourrait en revanche devoir remettre au contractant d'autres lots de marchandises produites par le producteur lui-même 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 marchandises conformes et des marchandises non conformes, ce qui permet de remplacer les dernières par les premières. Cela peut se produire, par exemple, lorsque le producteur est une coopérative ou un groupe de producteurs et que le remplacement est demandé parmi les participants au groupe. 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 marchandises est plus élevé ou si elles sont de qualité inférieure.

70. Il peut y avoir une situation particulière lorsque le contractant conserve la propriété des cultures ou des animaux (plus souvent pour les animaux que pour les cultures), mais il se peut que le producteur ait 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

71. La livraison de marchandises non conformes diffère d'une absence de livraison, le contenu du moyen (et de l'éventuelle séquence de moyens) pouvant différer en conséquence. L'absence de 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 : la nature périssable des denrées, qui peut compromettre la fonction d'exécution en nature si le retard de livraison réduit la valeur des marchandises à zéro ; les frais de conservation, selon

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.

la durée du retard et la nature des marchandises ; et les frais de transport, particulièrement en cas de livraison à une mauvaise adresse. Si ces empêchements n'empêchent pas l'exercice du droit à l'exécution²⁶, ce moyen pourrait être particulièrement important lorsque les marchandises ont été produites en suivant des instructions précises ou en utilisant des intrants d'une qualité particulière qui les rend uniques ou difficiles à remplacer par une transaction de remplacement.

72. La question de savoir s'il est opportun que le contrat confère au contractant, et dans quelle mesure, le droit de refuser la livraison partielle et d'exiger la livraison complète peut dépendre dans certains systèmes de la question de savoir si la livraison complète était essentielle dans la relation contractuelle (par exemple, le contrat stipulait clairement que le contractant allait devoir réexpédier la totalité de la cargaison à un client important à une date précise et essentielle).

B. Retrait du produit et rappel du produit

73. Les producteurs peuvent avoir un rôle à jouer en ce qui concerne l'identification de produits dangereux ou présentant un risque, ou en ce qui concerne la gestion des risques causés par des produits présentant un risque, le contrat ou la loi applicable pouvant exiger qu'ils retirent ou rappellent leur produit 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 des risques. La gestion des risques et la gestion de produits présentant des risques peuvent intervenir à différentes phases de l'exécution contractuelle. En général, quatre phases peuvent être distinguées : a) avant la livraison ; b) au moment de la livraison ; c) après la livraison, mais avant l'expiration du contrat et d) après l'expiration du contrat. Le retrait ou le rappel peuvent devenir 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 la chaîne d'approvisionnement pourra être nécessaire pour procéder au retrait des produits dangereux du marché.

26 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 50 de la CIVM.

74. 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 a) des semences achetées, mais qui n'ont pas encore été utilisées ou b) des produits cultivés après la plantation 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 provenant d'un sous-traitant chaque fois qu'il remet des produits pour des raisons liées au processus (par exemple, lorsque le produit subit un processus de séchage dans les locaux du sous-traitant).

75. 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 en cas d'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 que la responsabilité est engagée, mais ils sont simplement la preuve que le produit pourrait présenter un risque. Il s'agit généralement de mesures fondées sur la coopération qui exigent l'intervention de nombreuses parties pour atteindre le résultat final.

76. Lorsque le risque est décelé à une phase ultérieure de la production, sa cause n'ayant été connue qu'une fois produit sorti de la

sphère 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 une composante ou un ingrédient (la tomate), les marchandises produites par le producteur (de la tomate en boîte) ou le produit final à la fin du processus de production. 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 les participants concernés des chaînes d'approvisionnement.

C. Suspension de l'exécution

77. Dans la plupart des contrats de production agricole, le paiement du prix intervient après la livraison et l'inspection des marchandises. Du fait de cette structure, la suspension du paiement est une mesure naturelle en cas d'incapacité du producteur à s'acquitter pleinement de son obligation de livraison (au bon moment et à la bonne adresse et avec la bonne quantité) ou à livrer des marchandises conformes. En cas de livraison de marchandises non conformes (ou de livraison à une mauvaise adresse ou à une date autre que celle prévue), une mesure courante est de ne pas en prendre livraison (c'est-à-dire de refuser les marchandises). Ne pas prendre livraison et suspendre le paiement sont des mesures liées qui se renforcent mutuellement. Il est vrai qu'à partir du moment où le contractant accepte les marchandises et en prend livraison, le paiement ne peut plus être suspendu.

78. Lorsque des paiements anticipés sont prévus, le fait de les suspendre peut aider 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 être une incitation suffisante pour une livraison conforme et effectuée dans les délais prévus à la fin du processus.

79. La suspension par le contractant d'autres types d'exécution, 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. 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 liés à la relation entre les parties, le contractant peut préférer suspendre la fourniture des intrants (par exemple, l'assistance technique ou l'apport de semences spéciales) afin d'éviter des coûts irrécupérables et de limiter les conséquences de l'inexécution du producteur (par exemple, lorsque le producteur n'a pas respecté les prescriptions concernant l'entretien des terres avant de planter les semences). Comme les obligations des parties sont liées entre elles, la suspension de l'exécution peut être demandée au motif que l'inexécution initiale est imputable à l'autre partie. Il est par conséquent recommandé d'établir un programme clair pour l'exécution des obligations mises à la charge de chacune des parties au contrat.

D. Réduction du prix

80. Selon la loi applicable, la réduction du prix peut normalement être demandée en cas de non-conformité ou de livraison partielle²⁷. Aussi bien dans le cas de produits non conformes que de livraison partielle, la loi applicable peut conférer au producteur un droit à l'exécution avant que le contractant ne soit fondé à réduire le prix. Les clauses contractuelles concernant la livraison partielle exigent parfois que le contractant propose d'autres solutions (comme un délai supplémentaire, l'achat de produits sur le marché ou la réduction du prix).

81. Les critères à remplir pour demander la réduction du prix peuvent être définis contractuellement et incluent souvent une dimension punitive avec un ajustement progressif du prix selon la gravité de l'inexécution. Ces critères peuvent concerner les cas de livraison non conforme et les cas de livraison partielle. Le contractant est parfois habilité par le contrat à réduire le prix sans que le producteur ou des tiers puissent intervenir. Cette procédure est particulièrement avantageuse pour le contractant lorsque le défaut de conformité des produits est 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 à tout le moins de promouvoir de bonnes pratiques en rendant obligatoire

²⁷ Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 50 et 51 de la CIVM.

ou en encourageant la participation du producteur ou de tiers de confiance à l'évaluation du produit.

82. La réduction du prix en cas de défaut de conformité des produits peut être combinée au déclasserement du produit et à des dommages-intérêts. Dans ce cas, les dommages-intérêts ne couvriront pas la perte de valeur des marchandises (déjà incluse dans la réduction du prix) mais, selon la loi applicable, la perte des recettes que le contractant auraient tirées de la vente ultérieure (par exemple, lorsque le contractant s'était engagé à vendre des denrées alimentaires certifiées à un détaillant et qu'il n'est plus en mesure de le faire du fait de l'inexécution par le producteur). Selon les circonstances, ces dommages-intérêts peuvent également être demandés si le prix est réduit en cas de livraison partielle lorsque le contractant ne parvient pas à produire le volume exigé par son client en raison de l'inexécution du producteur.

E. Résolution

83. Selon la loi applicable, la résolution est généralement subordonnée à un manquement fondamental. 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 une absence de livraison. Selon le type d'obligation, le montant des investissements spécifiques effectués par l'une ou l'autre partie avant le moment auquel il peut être mis fin au contrat pourrait être résolu et la possibilité pour le créancier de trouver d'autres solutions satisfaisantes sur le marché (qu'on appelle également des options de sortie), la résolution peut constituer une menace pour inciter à la conformité et décourager les parties de mettre fin au contrat. Par exemple, dans le cadre d'une relation à long terme dans laquelle le producteur a réalisé des investissements importants (par exemple, gérer une exploitation de production animale) et le contractant est l'un des rares à 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 résolution en lien avec différents d'obligations mises à la charge du producteur.

1. Manquement à des obligations liées au processus

84. Les parties peuvent définir à l'avance ce qui constitue 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 la résolution en cas de manquement à des obligations liées au processus n'est pas courante dans la pratique, 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

85. La livraison de marchandises non conformes peut résulter d'un manquement fondamental lorsque le produit n'est pas conforme à son usage ordinaire et ne peut être utilisé à d'autres fins par le contractant. Dans pareil cas, selon la loi applicable, le contractant peut demander la résolution combinée à des dommages-intérêts et à la restitution. La résolution, lorsqu'elle est permise par la loi en cas de manquement fondamental, peut être demandée immédiatement après le refus des produits ou l'échec des mesures de correction mises en œuvre afin de remédier au défaut de conformité. Les clauses contractuelles placent souvent la résolution 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 résiliation est possible. Dans une autre perspective, les parties pourraient concevoir la séquence de moyens de façon incitative en vue de maintenir la relation et réserver la résolution comme ultime remède.

3. Manquement à l'obligation de livrer les produits

86. Lorsque la loi applicable lie la résolution à des cas de manquement fondamental, une simple livraison partielle pourrait ne pas remplir ce critère. Conformément aux règles s'appliquant de façon générale aux ventes internationales, le contractant, par exemple, pourrait être fondé à résoudre l'intégralité du contrat uniquement si le manquement à l'obligation d'une livraison intégrale équivaut à un

manquement fondamental²⁸. 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 fondamental. Selon la loi applicable, des dommages-intérêts pourraient être demandés par le contractant.

87. À l'inverse, une absence de livraison complète et définitive (notamment s'il y a eu des ventes hors contrat par le producteur) est davantage susceptible d'être définie par la loi applicable comme un manquement fondamental. 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 fondamental et associée à la résolution. La vente hors contrat étant une source de préoccupation pour les contractants, des clauses pénales sont souvent combinées à la résolution pour ce type de manquement.

F. Dommages-intérêts

88. 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. Les clauses contractuelles en cas d'inexécution du producteur ne sont pas courantes dans les contrats de production agricole et sont souvent combinées à la résolution. Elles sont souvent définies en termes généraux et sans critères spécifiques pour calculer les dommages-intérêts. On pourra trouver des références à ces critères dans les règles applicables aux bourses de produits agricoles. Les dommages-intérêts peuvent être un montant fixe, un peu comme une clause de dommages-intérêts fixés à l'avance. 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 sont versés sous forme d'un dédommagement qui se situe entre les dommages-intérêts et le prix (ou toute autre somme due au producteur).

28 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 51(2) de la CIVM.

1. Manquement à des obligations liées au processus

89. L'exécution en nature est particulièrement importante pour les obligations mises à la charge du producteur qui sont liées au processus, mais des dommages-intérêts peuvent jouer un rôle complémentaire. Par exemple, en cas de non-conformité aux normes d'évaluation de la sécurité pour des cultures, une correction pourrait être réalisée en demandant un examen ultérieur du produit afin d'assurer la sécurité. La perte de valeur des marchandises est évitée par la mesure de correction et il n'est pas possible de demander des dommages-intérêts. Cependant, s'il ressort de l'examen ultérieur que le risque de danger est réduit à un niveau qui permet la vente du produit, mais pas sur certains marchés ou pas pour certains utilisateurs, des dommages-intérêts pourraient compléter des mesures de correction spécifiques afin de couvrir la perte de valeur marchande. En outre, si des mesures de correction génèrent des frais pour le contractant, le remboursement de ces frais pourrait être demandé au titre de dommages-intérêts accessoires au producteur qui s'est montré responsable de l'inexécution).

90. Le manquement à des obligations liées au processus peut se traduire par 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'affecte 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 ces circonstances, cette demande d'indemnisation pourrait cependant être contestée par le producteur, étant donné que le lien entre le manquement et l'atteinte portée à la réputation est souvent incertain²⁹.

²⁹ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.3 des Principes d'UNIDROIT.

2. Défaut de conformité du produit

91. Des dommages-intérêts peuvent être demandés en cas de non-conformité du produit, que ce soit à titre exclusif ou combinés à d'autres moyens. Chaque fois que la valeur résiduelle est différente de zéro (par exemple, lorsqu'il existe un marché sur lequel les marchandises peuvent être vendues 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 être combinés à une réduction du prix. Si la valeur résiduelle est très faible, le contractant peut souhaiter se libérer de l'obligation de payer le prix et préférer dénoncer le contrat. Dans ces circonstances, le contractant peut également opter pour un achat de remplacement sans demander la résolution. 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 la transaction de remplacement. Dans le contexte spécifique des contrats de production agricole, selon la loi applicable, le prix du marché pourrait tenir compte des caractéristiques propres à la relation contractuelle, notamment sa dimension nationale ou internationale.

92. Les dommages-intérêts combinés à d'autres moyens diffèrent selon que le contractant demande l'exécution en nature (telles que des mesures de correction, la réparation ou le remplacement) ou la résolution du contrat. Si des mesures de correction ou la réparation ont été mises en œuvre, mais que les marchandises livrées 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 au ___*). 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 marchandises défectueuses, mais qu'il a demandé la résolution et conclu une transaction de remplacement, alors les dommages-intérêts sont généralement évalués au regard de « l'achat de remplacement de marchandises 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 produits 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.

93. 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.

94. 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 marchandises au lieu de livraison). Un 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.

95. Mais il se peut dans certains cas que la référence aux prix du marché n'apporte pas grand-chose, par exemple lorsque la production est relativement spécialisée et qu'il n'existe pas de marchés secondaires

30 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 75 de la CIVM.

ou tertiaires. Cet aspect peut être pour les parties une incitation supplémentaire à s'entendre sur des clauses pénales contractuelles (voir ci-dessous au ___*).

96. Outre les mesures qui viennent d'être décrites, le contractant peut être fondé à demander des dommages-intérêts accessoires (par exemple, liés aux dépenses engagées pour conserver des marchandises non conformes jusqu'à ce qu'elles soient détruites ou restituées au producteur). Selon la loi applicable, les parties peuvent s'entendre sur le fait que le contractant pourra également être indemnisé pour le préjudice direct, à savoir la perte des bénéfices attendus de la revente des marchandises sur le marché. Dans certains cas, les parties peuvent convenir d'exclure la possibilité d'obtenir des dommages-intérêts pour préjudice direct.

3. Manquement à l'obligation de livrer le produit

97. Les dommages-intérêts pour manquement à l'obligation de livrer 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 le reste des marchandises est livré ultérieurement), ou lorsque la livraison dans les délais est effectuée à une mauvaise adresse et que les marchandises sont remises ultérieurement à l'adresse prévue. Lorsque le contrat est résolu 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 marchandises 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 paragraphes ___* à ___* ci-dessus).

G. Pénalités, amendes et listes noires

98. Les systèmes juridiques nationaux diffèrent quant à l'admissibilité d'amendes et de pénalités dans le droit des contrats. 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 ___*). Les pénalités peuvent également être de nature non pécuniaire lorsqu'elles affectent négativement la réputation du débiteur.

99. 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 au 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 à des 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.

100. Les pénalités peuvent être de nature non pécuniaire. Dans certains cas, les contractants lésés 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 important sur l'activité du producteur, ce mécanisme constitue souvent un moyen de dissuasion efficace.

H. Comportement du contractant et demandes de réparation

101. Le comportement négligent du contractant en cas de manquement du producteur peut affecter 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 d'éviter les effets négatifs d'un manquement du producteur. Selon la loi applicable, certains moyens peuvent être exclus ou le montant des dommages-intérêts qu'il est possible d'obtenir peut être réduit, en tenant compte du moment où le manquement a eu lieu et de ses conséquences. Le rôle typique du contractant consistant à fournir des conseils et des instructions au producteur tout au long de la durée d'un contrat de production agricole (voir Introduction, au __*) peut influencer sur le choix des moyens lorsque des problèmes surviennent au moment de la fourniture des intrants ou ultérieurement lorsque des intrants sont mis en œuvre pour la production.

102. Le contractant peut être tenu de coopérer avec le producteur non seulement pendant la phase de production, mais aussi au moment de la livraison lorsque la conformité est normalement évaluée (voir chapitre _). 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, si le contractant a une excuse raisonnable pour ne pas avoir respecté son obligation de dénoncer le défaut de conformité, il peut réduire le prix et demander des dommages-intérêts, sauf pour le gain manqué, mais il n'est pas 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.

103. Selon la loi applicable (voir ci-dessus au par. __*), le contractant peut être tenu de coopérer avec le producteur pendant le processus de production afin d'assurer la conformité du produit final. Le devoir de coopérer avec le producteur qui incombe au contractant est particulièrement important lorsque les intrants sont directement fournis par le contractant ou par un tiers agissant sous le contrôle du contractant

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.

(il se peut, par exemple, que le contractant ait fait preuve de négligence en choisissant le fournisseur des intrants). Lorsque des intrants non conformes ont été livrés par le contractant, ce dernier peut être déchu du droit de demander des mesures telles que la résolution ou des transactions de remplacement, selon la loi applicable. Le devoir de coopérer du contractant, lorsqu'il s'applique, devient encore plus important lorsque l'exécution défectueuse du producteur se matérialise et que les parties doivent trouver une solution de coopération pour régler le problème. Selon la loi applicable, le manquement à l'obligation de coopérer peut empêcher le contractant de demander la résolution 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 dans d'autres parties du présent chapitre (voir ___*), plusieurs systèmes juridiques, mais pas tous, imposent au créancier 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 le créancier 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.

104. L'atténuation a souvent pour objectif de résoudre des problèmes relatifs à des obligations liées au processus susceptibles de compromettre la conformité du produit à l'issue du processus de production. Le contractant devra peut-être intervenir directement ou avec l'aide d'un tiers pour réparer les défaillances du programme de gestion de la qualité ou de la sécurité afin de ne pas compromettre la certification du produit final. Le contractant peut également intervenir en cas d'intrants défectueux fournis par le producteur ou par un tiers auquel il est lié contractuellement. Dans la plupart des cas, le contractant s'acquittera de son obligation en faisant des efforts raisonnables pour atténuer les conséquences du manquement. Les préoccupations en matière de sécurité, les tiers, et la nécessité de se conformer aux réglementations publiques peuvent requérir une participation plus importante du

33 Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.4.7 des Principes d'UNIDROIT.

contractant aux efforts d'atténuation des risques de sécurité créés par le manquement ou n'ayant pas été empêchés par le manquement. Il est recommandé que les parties précisent dans leurs contrats le contenu et la portée d'une telle coopération par le contractant, ainsi que les contributions de tiers.

105. Lorsque des produits non conformes sont livrés, le contenu de l'obligation d'atténuer peut dépendre de la nature du défaut de conformité. Lorsque le défaut de conformité est lié à la sécurité, le contractant peut être tenu de prendre des mesures raisonnables en vue de réduire ou de supprimer les risques liés au défaut de conformité, et la coopération du contractant peut être nécessaire pour réparer les causes du défaut de conformité. Mais lorsque le défaut de conformité des produits ne peut être corrigé, l'atténuation peut nécessiter la coopération des parties en vue du remplacement ou de transactions de remplacement. L'acceptation de marchandises non conformes peut être subordonnée au remboursement des frais encourus pour atténuer les risques (par exemple, en les déduisant du prix final).

106. 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. La norme du caractère raisonnable en ce qui concerne l'atténuation peut prendre en compte la question de savoir si le manquement du producteur était dû en partie à la livraison d'intrants non conformes par le contractant. Les différences selon que l'atténuation porte sur des manquements liés à la sécurité ou 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

107. 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 du manquement du contractant afin de permettre la réalisation du plan contractuel (« mesures fondées sur la coopération ») ; ou indemniser le créancier 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 réglementations. En outre, les contrats à long terme ayant nécessité des investissements spécifiques importants 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 lorsque les problèmes sont réglés conjointement.

A. Droit à l'exécution

1. Retard dans le paiement du prix

108. Le droit au paiement du prix n'est pas subordonné à des limitations à l'exécution en nature d'obligations non pécuniaires, que soit en termes de faisabilité ou de coûts pour obtenir l'exécution en nature³⁴. Une demande formelle de paiement suffira normalement à faire exécuter le droit du producteur à exiger un prix non payé. Selon la loi applicable, la demande formelle peut être faite à titre privé, par l'intermédiaire d'un tribunal, d'une procédure 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 peut opter pour l'exécution forcée du jugement ou de la sentence et demander la saisie des biens du contractant.

109. Une autre solution (ou une solution complémentaire) pourrait consister à recourir à des mécanismes de garantie. Ce droit peut être protégé par d'autres dispositions législatives relatives aux contrats dans lesquels le contractant conserve la propriété des produits agricoles (par exemple, les animaux). La loi peut assigner au producteur une sûreté de premier rang sur les marchandises détenues par le contractant (du lait, des cultures, des animaux, etc.) ou sur les recettes tirées de la vente des marchandises 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.

³⁴ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée aux art. 7.2.1 et 7.2.2 des Principes d'UNIDROIT.

2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants (conformes)

110. Lorsque le contractant s'engage à livrer des intrants, le manquement à cette obligation peut être 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.

111. 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 incidences sur le processus de production, le producteur peut avoir pour 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.

112. 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 présentent 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 affecté 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, ou est considéré comme un « dépositaire de bonne foi » chargé de prodiguer des soins aux animaux. C'est la raison pour laquelle il est stipulé dans plusieurs

contrats d'élevage 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.

113. Enfin, il se peut que le manquement du contractant concernant l'apport des 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 de la production, la principale question est la coordination des moyens ouverts au 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 est important au moment de décider du moyen de préserver les investissements et la relation à long terme.

114. 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 qu'il y a peu de débouchés. Mais lorsque les intrants sont facilement remplaçables et qu'il n'existe pas une telle interdépendance, le producteur peut opter à la place pour une transaction de remplacement combinée à des dommages-intérêts.

115. Les intrants peuvent être fournis par un tiers sur la base d'un contrat connexe conclu avec le contractant. Le fournisseur des intrants livre les intrants au producteur (le bénéficiaire prévu) sur la base d'un accord avec le contractant (le stipulant). Le tiers peut être une entreprise privée, une organisation non gouvernementale ou une institution publique, notamment un gouvernement. Le contractant peut ensuite revendre les intrants au producteur, ou le producteur peut remplir les critères pour être désigné en tant que «bénéficiaire tiers» du contrat entre le contractant et le tiers. Les conditions à remplir pour que le producteur

puisse être un « bénéficiaires tiers » 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.

116. Quels que soient les droits conférés au producteur en tant que « bénéficiaire tiers » le contractant sera fondé à surveiller la façon dont le producteur utilise les intrants, à fournir des instructions et à utiliser les moyens prévus au contrat afin d'empêcher ou de traiter un manquement concernant la fourniture des intrants. 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 contribuer à l'exécution du producteur, alors que le fait que le contractant ne les utilise pas alors qu'il le devrait, selon la loi applicable, exonère le manquement du producteur. La question de savoir si le producteur peut demander à un tiers autre que le contractant une indemnisation pour les frais encourus en raison de ce manquement reste ouverte.

117. La situation est différente lorsque le contractant, le producteur et le fournisseur des intrants ont signé un contrat multipartite. Dans ces circonstances, selon la loi applicable, aussi bien le contractant que le producteur peut demander l'exécution en nature au fournisseur des intrants.

3. Défaut de prise de livraison de marchandises conformes

118. 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 cultures hautement périssables), lorsqu'ils présentent un risque élevé de contamination (par exemple, une production animale particulière) ou lorsqu'ils occasionnent des frais de stockage (par exemple, des produits forestiers).

119. Lorsque le défaut de prise de livraison constitue un manquement du contractant et non une mesure contre le manquement du producteur (par exemple, en cas de marchandises non conformes), le producteur a normalement le droit d'exiger que le contractant prenne livraison des marchandises, à moins que la prise de livraison ne soit impossible ou

qu'elle exige des efforts déraisonnables³⁵. Ce résultat peut être atteint, par exemple, en stockant les marchandises dans l'entrepôt d'un tiers indépendant en présence d'une autorité publique aux frais du contractant.

120. Lorsque les frais de conservation sont importants ou que les marchandises sont sujettes à une détérioration rapide, la loi applicable peut exiger du producteur qu'il prenne des mesures raisonnables pour vendre les marchandises, et qu'il conserve (une partie) des recettes de cette vente pour couvrir les dépenses engagées pour conserver et vendre les marchandises³⁶. Certaines lois confèrent au producteur le droit de conserver un montant égal au prix non payé et aux dommages-intérêts. Le fait que le producteur soit tenu de revendre les marchandises au moment approprié peut influencer sur la détermination des dommages-intérêts (voir ci-dessous l'obligation d'atténuer le préjudice ___*).

B. Suspension de l'exécution

121. Le producteur peut également tenter d'inciter le contractant à une exécution spontanée en suspendant sa propre exécution. L'efficacité de la suspension de l'exécution dans l'objectif d'inciter l'exécution du contractant dépend des circonstances et du type d'exécution suspendue. Selon le rôle que l'exécution du producteur joue dans l'organisation de l'activité de production (par exemple, faire en sorte que les investissements soient utiles à la production), la suspension du producteur pourrait représenter une menace très efficace. Si les intrants apportés par contractant ne sont pas conformes, par exemple, les effets de la suspension de la production par le producteur seraient plus importants que la suspension du paiement pour les intrants, l'interdépendance entre la fourniture des intrants et les activités de transformation étant beaucoup plus marquée qu'entre l'apport d'intrants et le paiement du prix des intrants.

122. L'effet de la suspension de l'exécution peut toutefois être limité dans la pratique. Le producteur n'a pas forcément le pouvoir

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.

économique de menacer d'exercer un moyen ou pourrait ne pas suspendre la production et les investissements afférents en réaction au manquement du contractant, parce que cela ne serait pas compatible avec le calendrier de production. Les parties peuvent également décider de limiter le droit du producteur de suspendre l'exécution en cas de manquement du contractant. Dans pareil cas, selon le contrat et la loi applicable, le droit du producteur de suspendre l'exécution peut être limité, notamment au regard des circonstances suivantes : a) la question de savoir si les intrants non conformes donneront lieu à des productions non conformes ; b) la question de savoir si la production est fortement dépendante d'un type spécifique d'intrants fournis par le contractant ou c) la question de savoir si le producteur pourra obtenir raisonnablement des intrants de substitution ou 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.

123. Une fois la production achevée, 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 du contractant (le paiement du prix) est due bien après l'exécution du 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 fondamentale (anticipée)³⁷.

124. Les avances de paiements contractuels pour financer ou cofinancer la production peuvent représenter un cas spécial. Si le producteur n'a pas d'autres sources de financement ou si les coûts à assumer par le producteur pour accéder à d'autres financements sont déraisonnables, le fait de suspendre 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 lorsqu'elle dépend strictement d'un financement attendu sans empêcher (dans la mesure du possible) l'accomplissement du programme de production (par exemple,

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.

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

125. Lorsque la loi limite la résolution aux cas de manquement fondamental (voir ci-dessus au ____*), les parties peuvent préciser le type de manquement qui leur permettra de se prévaloir de ce moyen sévère. Dans les contrats de production agricole, le choix des manquements pour lesquels la résolution est normalement possible dépend: a) du rôle de la conformité à des normes particulières pour l'accomplissement du programme de production et son éventuelle certification, si elle est exigée à l'achèvement (par exemple, cela peut se référer aux normes applicables aux intrants fournis par le contractant) ; b) des conséquences anticipées du manquement 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) dans quelle mesure le contractant s'écarte du comportement demandé (par exemple, l'étendue du retard de paiement ou le niveau de défaut de conformité des intrants fournis par le contractant).

126. Dans certains cas, le droit du producteur de dénoncer le contrat en cas de manquement du contractant est traité par une clause résolutoire couvrant tous les manquements des parties à leurs obligations contractuelles. D'autres contrats de production agricole établissent une distinction entre les clauses résolutoires concernant des manquements du contractant et celles concernant les manquements du producteur. La pertinence de la résolution dépend principalement du type de manquement permettant ce moyen. Les sous-sections suivantes examinent la résolution par le producteur lorsqu'elle est liée à divers manquements à des obligations du contractant.

1. Défaut de paiement

127. Lorsque la résolution est subordonnée en droit à un manquement fondamental, la question de savoir si le défaut de paiement constitue un manquement fondamental dépend principalement du moment auquel le paiement est dû et de la durée du retard (voir section III(b)(1), au paragraphe ____*).

128. Du point de vue du producteur, le moment peut aussi affecter la fonction et le caractère souhaitable de la résolution. Si l'intégralité du paiement est due avant ou pendant la production et que le manquement devient fondamental avant que le producteur ait procédé à (tous) les investissements, la résolution du contrat pourrait permettre au producteur d'éviter de réaliser des investissements qui seront difficiles à réutiliser dans d'autres transactions de remplacement ou afin 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 fondamental lorsque le produit peut être utilisé pour d'autres transactions sur le marché, la résolution du contrat permettrait au producteur de chercher d'autres solutions, mais n'empêcherait pas les investissements. Enfin, si le paiement du prix est dû après la livraison, comme c'est souvent le cas, le producteur aura normalement intérêt à demander la résolution, n'ayant pas d'autres obligations dont il pourrait être libéré. Le producteur pourrait également préférer demander le paiement du prix, des intérêts et d'éventuels dommages-intérêts avant ou à la place de la résolution (voir ci-dessous au ___*).

129. Une contravention anticipée crée une situation légèrement différente. Même lorsque le paiement n'est pas dû au titre de la production, les circonstances concrètes peuvent suggérer que le contractant ne paiera probablement pas le prix (ou une partie importante du prix), 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, en tenant compte également de l'état des marchandises (qu'elles soient périssables ou non), le producteur peut demander la résolution afin d'être libéré de ses obligations contractuelles et soit suspendre ou modifier autrement le processus de production, soit le poursuivre et vendre les marchandises sur le marché.

130. Pour les contrats à livraison successives et, de façon plus générale, pour les contrats à long terme couvrant plusieurs récoltes, saisons ou cycles de vie de produits agricoles, la loi applicable peut prévoir que la résolution n'est possible que si le manquement concernant une seule livraison génère une croyance raisonnable qu'un manquement

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.

fondamental lié à d'autres livraisons se produira³⁹. Cela peut se produire, par exemple, si le contractant connaît d'importance 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 grande facilités pour résoudre le contrat pourraient inciter à un comportement opportuniste (par exemple, le contractant répudié pourrait essayer de faire supporter le coût des investissements et des intrants au producteur).

131. Lorsque le fait de commencer la production dépend de paiements anticipés (par exemple, parce que le contractant a imposé des investissements spécifiques financés par le contractant), un retard de paiement peut entraver fortement la capacité du producteur à mettre en œuvre le contrat, ce qui compromet l'ensemble de la transaction. Si le producteur dispose d'autres sources de financement, la loi applicable peut exiger qu'il les utilise tout en donnant au producteur 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 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 convertir sa production en production non certifiée et à être indemnisé pour les préjudices subis (voir ci-dessous au _____*). Lorsque toutes les mesures fondées sur la coopération ont échoué, la résolution peut être le moyen de dernier ressort.

2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants conformes

132. La résolution est relativement rare en cas de manquement à l'obligation de fournir des intrants conformes. L'intérêt mutuel des parties à maintenir le contrat donnera la priorité dans la plupart des cas à des mesures de correction plutôt qu'à la résolution, qui est généralement utilisée lorsque la fourniture d'intrants conformes devient impossible.

39 Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 73(2) de la CIVM.

3. Manquement à l'obligation de prendre livraison de marchandises conformes

133. En cas de manquement du contractant à son obligation de prendre livraison, la résolution peut jouer un rôle important en ce sens qu'elle libère le producteur de son obligation de livraison, ce qui lui permet de revendre les marchandises sur le marché. Lorsque la loi exige que la résolution soit subordonnée à un manquement fondamental, il doit y avoir soit un refus d'exécution express (équivalent à un manquement intentionnel) soit un retard important à prendre livraison avec le risque d'une détérioration rapide des marchandises et de frais de conservation (voir ci-dessus au ___*). 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.

134. Dans le cas de contrats à long terme, lorsqu'un manquement fondamental de prendre livraison affecte 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 loi applicable pourrait limiter le moyen de la résolution aux cas où le manquement est tel qu'il génère une croyance raisonnable qu'il y aura un manquement fondamental lors d'une future exécution⁴⁰. Sinon, la résolution partielle peut être un moyen ouvert, qui n'affecte que la livraison en question et le paiement afférent.

4. Manquement à l'obligation d'acheter la totalité de la production (ou un pourcentage de la production)

135. L'intérêt que peut avoir le producteur à résoudre le contrat en cas de manquement à l'obligation d'acheter les marchandises (la totalité de la production ou un pourcentage fixe de la production) dépend de la possibilité pour le producteur d'opter pour d'autres transactions sur le marché et de maintenir sa position dans la même chaîne d'approvisionnement après la résolution. Effectivement, à moins que la loi applicable et le système judiciaire soutiennent une protection effective en nature (avec l'exécution en nature à la fois des obligations de prendre livraison et de payer le prix), l'objectif du producteur sera de

⁴⁰ Pour les contrats de vente internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 73 de la CIVM.

réduire les conséquences du manquement en vendant les produits qui n'ont pas été pris dans le cadre d'une transaction de remplacement, avec la possibilité, si elle est admise, de demander des dommages-intérêts pour préjudice direct pour le manque à gagner. Cette préférence peut être compensée par la capacité du contractant à prendre des mesures de rétorsion et à empêcher le producteur d'accéder à la chaîne d'approvisionnement en concluant d'autres contrats. L'incitation de rechercher un meilleur accord dans le cadre d'une transaction individuelle doit être équilibrée par des incitations à maintenir une position stable dans la chaîne d'approvisionnement mondiale.

136. Une situation particulière peut se produire si le manquement se produit 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 en ce sens qu'elle prive le producteur de la possibilité de fournir des marchandises pendant plusieurs années ou plusieurs saisons. La suspension de l'exécution (voir ci-dessus au ___*) 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 s'attendre raisonnablement à de futurs achats par le contractant et que le producteur a d'autres possibilités (ou de meilleurs possibilités) sur le marché.

D. Dommages-intérêts

137. Bien que tout type de manquement à une obligation puisse donner lieu à une demande de dommages-intérêts lorsque l'inexécution n'est pas due à un cas d'exonération, aussi bien les exigences que les conséquences juridiques d'un manquement du contractant peuvent différer. 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

138. Le défaut de paiement du prix donne la possibilité au producteur de demander des dommages-intérêts. Les retards de paiement, qui peuvent représenter une contravention au contrat et constituer une pratique commerciale déloyale, peuvent être sanctionnés en conséquence. La plupart des systèmes juridiques prévoient des intérêts comme mesure standard en cas de paiement tardif d'une somme d'argent, et les parties peuvent normalement définir de façon plus précise

les taux d'intérêts et autres pénalités possibles. Dans la pratique, 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 concernant les retards maximum, la charge de la preuve et les sanctions (telles qu'une dimension plus punitive du calcul des taux d'intérêt). Des règles semblables existent dans des codes de conduite et des guides de pratiques optimales visant à éviter les retards excessifs. Ces règles visent à protéger la partie qui est en position de faiblesse dans les négociations.

2. Manquement à l'obligation de fournir des intrants conformes

139. Lorsque le contractant fournit des intrants qui ne sont pas conformes, le producteur est fondé à demander des dommages-intérêts. Dans des relations de coopération stables et à long terme, les dommages-intérêts ne jouent pas un rôle important. Le but des parties est de régler des problèmes plutôt que de demander 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 soit contraint de trouver des intrants sur le marché et réclame la différence entre le prix convenu et le prix payé dans le cadre de la transaction 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 aussi bonne position que celle dans laquelle il se serait retrouvé si les intrants conformes avaient été livrés. Selon la loi applicable, lorsque le manquement est fondamental, (c'est-à-dire qu'il empêche matériellement le producteur d'exécuter ses obligations du fait que les intrants promis par le contractant n'ont pas été livrés), le producteur peut dénoncer le contrat et demander des dommages-intérêts. La règle générale pour combiner la résolution et des dommages-intérêts s'appliquera (voir ____ au par. __*).

3. Manquement à l'obligation de prendre livraison de marchandises conformes

140. Le défaut de prise de livraison par le contractant se réfère à plusieurs situations qui diffèrent quant au choix du moyen - demander l'exécution et dénoncer le contrat - et quant aux préjudices occasionnés. 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 de tous les frais de stockage, de conservation et de transport des marchandises, s'il y a lieu, pour assurer la livraison tardive ou la livraison à la bonne adresse, ainsi que d'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 être dédommagés simultanément par le paiement d'intérêts, si ce moyen est prévu (voir par. ___*).

141. Outre les pertes susmentionnées, les préjudices subis par le producteur pourraient inclure les pertes accessoires ou indirectes découlant du manquement et, en particulier, les frais engagés pour conserver et revendre les marchandises. Outre la perte du bénéfice, le producteur peut être fondé à demander un dédommagement pour d'autres préjudices (par exemple, résultant d'un paiement tardif effectué après une vente compensatoire). Selon la loi applicable et le contrat, ces préjudices peuvent représenter une juste estimation des dommages-intérêts pour préjudice direct. Lorsque le producteur demande l'exécution en nature de l'obligation du contractant de prendre livraison, les dommages-intérêts qu'il est possible d'obtenir pourraient comprendre tous les frais engagés pour conserver les marchandises jusqu'à la livraison tardive. Comme dans le cas susmentionné (voir paragraphe ___ sur les moyens en cas de prix non payé *), une cause d'action spécifique peut être requise pour demander le 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, pour acheter des machines ou assumer les frais de restructuration de l'installation) et qui ne peuvent être réutilisés dans le cadre de futures transactions.

142. En outre, si le contractant refuse de prendre livraison en invoquant de façon infondée ou frauduleuse le défaut de conformité des marchandises, c'est à lui d'assumer les conséquences du manquement

intentionnel. Selon la loi applicable, ces conséquences incluent normalement les préjudices imprévisibles, et, en cas de manquement fondamental, 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, 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 plus 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 fixés à l'avance et clauses pénales

143. Dans les contrats de production agricole, les clauses de dommages-intérêts fixés à l'avance pourraient jouer un rôle lorsqu'elles sont appliquées à un manquement du contractant. Les petits exploitants peuvent être gravement affectés par des retards de paiements des contractants, et il arrive que ces derniers profitent indument de la dépendance du producteur. C'est la raison pour laquelle des amendes ou d'autres pénalités peuvent être prévues dans le droit interne en cas de retards de paiement injustifiés.

E. Comportement du producteur et demandes de réparation

144. 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'il est reconnu, le devoir de coopérer peut affecter la matérialisation d'un manquement, son étendue et ses conséquences. Par exemple, dans le cas de l'obligation faite au contractant de choisir et de fournir les intrants, le producteur peut être tenu (par le contrat ou par la loi applicable) de communiquer au contractant toute information pertinente concernant le choix des intrants (par exemple, la maladie d'animaux alors qu'ils se trouvaient dans les locaux du producteur où le contractant est censé livrer de nouveaux animaux). Selon la loi applicable, le fait que le producteur n'ait pas

communiqué ces informations pourrait réduire ou exclure la responsabilité du contractant.

145. À nouveau selon la loi applicable, le producteur peut avoir 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 marchandises ou les refuse illicitement. Les systèmes juridiques ne reconnaissent pas tous une obligation d'atténuer le préjudice, mais ils reconnaissent en général une obligation du créancier d'agir de façon à atténuer le préjudice causé par un manquement⁴¹.

146. Lorsque le contractant manque à une 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 trouver des intrants sur les marchés. Lorsque des intrants non conformes sont livrés, 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 se retrouve parfois contraint de vendre les denrées périssables. Les systèmes juridiques diffèrent quant à la qualification de cette revente. Dans certains systèmes juridiques, le producteur peut revendre ces marchandises, mais il n'est pas obligé de le faire. Dans d'autres systèmes juridiques, la revente est nécessaire pour atténuer le préjudice, mais uniquement dans la mesure où elle est commercialement raisonnable. La transaction de remplacement par le producteur peut par conséquent influencer sur le calcul des dommages-intérêts ou être considérée comme une atténuation.

147. À quel moment le producteur devrait-il opter pour une transaction de remplacement sans demander le paiement du prix ? Certainement quand le fait d'attendre compromettrait sa capacité d'assurer la livraison, par exemple, en cas de denrées périssables⁴². Dans ces circonstances, exiger le paiement du prix peut être inapproprié et le producteur pourrait

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.

ne pas pouvoir prétendre à un dédommagement intégral des coûts de conservation si ces coûts auraient pu être évités⁴³. Le producteur pourrait ensuite avoir l'obligation de prendre toutes les mesures raisonnables pour vendre les marchandises et de tenir le contractant informé de ces mesures⁴⁴. Selon les circonstances, en particulier une structure de marché particulière (par exemple, une demande très concentrée), la taille du producteur et sa capacité commerciale, ces mesures pourraient ne pas permettre une vente compensatoire, ou seulement une vente permettant de dégager un faible bénéfice. Comme le producteur peut avoir besoin d'assistance pour accéder au marché afin de d'effectuer une vente compensatoire, certains contrats multipartites prévoient à cet effet une collaboration avec des organismes spécialisés. Afin d'évaluer la possibilité d'une transaction de remplacement, il faudrait tenir compte de toutes stipulations éventuelles du contrat interdisant la cession des marchandises par le producteur, même si elles ont été refusées par le contractant ou si ce dernier n'en a pas pris livraison. Cette démarche est plus courante lorsque la production comporte l'utilisation d'intrants d'une qualité particulière ou de droits de propriété intellectuelle détenus par le contractant. À l'inverse, le simple fait que les produits agricoles (productions végétales ou animales) soient détenus par le contractant ne saurait empêcher une vente « d'entraide » 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, cela peut l'inciter à retirer la demande de paiement et à résoudre le contrat. Comme nous l'avons vu ci-dessus, ce choix affecte l'évaluation des dommages-intérêts.

148. La possibilité pour le producteur de recourir à une vente compensatoire peut également affecter le choix du moyen et l'évaluation des dommages-intérêts dans d'autres circonstances, lorsque les frais de conservation ne sont pas raisonnables ou que les marchandises se détériorent rapidement. Dans ce cas, à condition que le manquement du contractant soit fondamental (par exemple, parce que le retard de prise de livraison et de paiement est déraisonnable), le producteur peut décider de résoudre le contrat et tenter de vendre le produit sur le

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.

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 – DURÉE, RENOUVELLEMENT ET RÉSILIATION

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 d'emblée 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, dans la mesure où il traite de la durée, du renouvellement et de de la résiliation, le droit interne se limite normalement à quelques règles de base, comme imposer des durées minimum ou maximum ou exiger un préavis écrit en cas de résiliation. Toute autre disposition devra faire l'objet d'une entente 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. À 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. Des dispositions expresses sur la durée du contrat sont une pratique courante dans les contrats de production agricole et 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 raisons de choisir une option plutôt qu'une autre dépendent de la nature des produits agricoles concernés et de la volonté des parties d'être liées pendant une courte période ou une période plus longue. Les contrats à court terme pour des cultures telles que les légumes et des 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. Cela a des conséquences importantes, par exemple au regard du droit du

producteur de résilier unilatéralement le contrat (voir ci-dessous, les paras. 32-35), du droit éventuel de l'une ou l'autre partie de résoudre le contrat pour perte de confiance (voir ci-dessous, les paras. 36-37), et des moyens spéciaux auxquelles 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. 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 ne stipulent pas la durée exacte du contrat de bail des terres, il est présumé que sa durée est un nombre d'années donné.

II. Le renouvellement des contrats

11. À 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 formes de renouvellement : 1) un renouvellement par convention expresse, 2) une reconduction tacite et 3) un renouvellement 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. Cette clause peut être structurée de façon à ce que les parties prescrivent que l'accord sera d'une certaine durée, à moins que les parties ne conviennent de renouveler le contrat avant la fin de cette période. Mais si les parties renouvellent le contrat uniquement verbalement ou par leur simple comportement nonobstant une telle clause, elles pourraient ne pas pouvoir, dans certains ordres juridiques, l'invoquer ultérieurement à raison du principe général relatif à l'interdiction de se contredire¹.

13. Si le contrat est normalement renouvelé selon les mêmes modalités 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 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.

¹ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 1.8 des Principes d'UNIDROIT.

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 influencés par 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 au contrat unilatéralement en adressant un préavis peu de temps avant la date d'échéance. 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 tous les investissements importants qui ont été réalisés 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

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.

contraire entre les parties par écrit, ou interdire simplement la reconduction et prévoir qu'à chaque fois que les parties continuent d'exécuter le contrat, ce dernier sera tacitement considéré comme un contrat permanent sans durée définie.

C. Renouvellement à la demande d'une partie

19. Exceptionnellement, le contrat peut stipuler que seule une des parties, dans la plupart des cas le contractant qui est généralement la partie en position de force, peut prolonger la durée du contrat, et 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 peuvent prévoir dans le contrat une clause qui donne au contractant le droit de renouveler l'accord jusqu'à ce que le contractant ait récupéré ses avances. De telles clauses de renouvellement unilatérales peuvent être considérées comme inapplicables dans certains systèmes juridiques au motif qu'elles confèrent au contractant un avantage excessif sur l'autre partie de façon injustifiée³. Un producteur qui doit réaliser d'importants investissements en capitaux pour respecter ses obligations nées du contrat pourrait souhaiter obtenir pour lui-même un droit similaire (voir ci-dessous au 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, dès lors que les parties se sont acquittées de toutes leurs obligations, à la résiliation par l'une ou l'autre des parties au titre d'un droit prévu par l'accord ou de plein droit. Aux fins du présent chapitre, le terme « résiliation » doit être compris de façon 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

³ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7(1) des Principes d'UNIDROIT.

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 exemptions de responsabilité en cas d'inexécution, respectivement.

B. Clauses résolutoires

21. Plusieurs pays recommandent dans leur droit interne que les parties incluent ce qu'on appelle des clauses 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. Il est vrai que 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.

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, leur durée dépendant dans une large mesure des circonstances de l'espèce. L'éventail de solutions va de délais très souples tenant compte du 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, si le destinataire de la notification 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, le silence du destinataire peut être 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 motifs les plus importants sont notamment : a) la résiliation automatique à l'expiration de la durée fixée ou à compter de l'exécution des obligations contractuelles ; b) la résiliation par consentement mutuel et c) 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 mutuelles 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. Lorsqu'elles prévoient que les deux parties peuvent résilier le contrat, on parle de clauses résolutoires bilatérales, et lorsqu'elles prévoient la résiliation par une seule partie, de clauses résolutoires unilatérales.

a) Clauses prévoyant la résiliation par l'une ou l'autre partie

29. Conformément à un principe largement reconnu, 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 prévoient parfois une clause stipulant que la résiliation ne peut intervenir qu'après 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, il est possible que la partie souhaitant mettre fin à la relation contractuelle soit tenue de respecter les obligations de notification quant à la forme et au délai.

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

⁴ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 5.1.8 des Principes d'UNIDROIT.

contractuelle, le contractant a souvent le droit de résilier unilatéralement le contrat à tout moment, sans avoir à préciser pour quel motif et à donner 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, en ayant la possibilité de résilier le contrat pour n'importe quelle raison ou sans raison aucune, le contractant 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 de tels risques et abus possibles, 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 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

⁵ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 3.2.7 (1) des Principes d'UNIDROIT.

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 peut comprendre les cas où l'une des parties est visée par une ordonnance judiciaire ou 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 par préavis), à quel moment la résiliation anticipée prend effet (immédiatement ou uniquement après un certain délai), et la question de savoir si la partie qui désire mettre fin à la relation contractuelle ou l'autre partie peut 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

⁶ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 7.3.5 (1-2) des Principes d'UNIDROIT.

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 ait pris fin. Dans le cadre des contrats de production agricole, de telles obligations post-contractuelles peuvent concerner la restitution de semences et d'espèces végétales, ainsi que de documents ou de matériel technique qui étaient nécessaires pour le 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 le processus 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.

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 RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

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 exécution dépendront du champ d'application des lois pertinentes. 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. Ces types de règlements sont mentionnés uniquement à titre d'information, dans la mesure où 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 également 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 pouvant être davantage sujet à controverse qu'un résultat à atteindre. 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 ultérieurement 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 qu'il existe une asymétrie du pouvoir économique entre les parties. Le contractant sera généralement dans une meilleure position pour se prévaloir des moyens prévus au contrat. À 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, en raison des frais qu'il faudrait engager, de problèmes d'ordre logistique ou parce qu'il craint que le contrat ne soit pas renouvelé ou d'autres formes de représailles. Les efforts de mobilisation et les actions collectives qui soutiennent les 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, en se fondant sur les principes généraux, les obligations légales spécifiques ainsi que, très souvent, sur les clauses du contrat lui-même. Ces aspects ont été développés dans le Chapitre 5 sur les moyens en cas d'inexécution, où l'accent a été mis sur le rôle des mesures fondées sur la coopération. Les effets sur la réputation et la pression exercée par les pairs peuvent renforcer le respect du contrat et contribuer à un règlement rapide des différends au stade précoce de la négociation. Des entités externes peuvent jouer un rôle important à ce stade en fournissant des services, des avis techniques ou un suivi, ou en facilitant la relation. En outre, les parties peuvent mettre en place des procédures d'examen des problèmes à intervalles réguliers ou gérer les problèmes au fur et à mesure qu'ils surviennent.

6. Les parties peuvent également s'entendre sur plusieurs modes de règlement des différends qui devront être utilisés de façon séquentielle afin d'éviter et de résoudre les conflits. En règle générale, les conflits naissent et grandissent jusqu'à ce qu'ils deviennent un litige irréconciliable ; 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, ultérieurement, faute 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 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 aux paras. 20-29). Cela peut éviter d'en arriver au point où l'exécution du contrat est suspendue et la relation menacée ou rompue. Si l'on veut s'assurer de 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 d'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 assurant une exécution effective. La défense des droits et l'accès à un procès équitable sont en effet des principes fondamentaux qui sont généralement protégés par des droits civils et relatifs aux droits de l'homme, des lois constitutionnelles ou d'autres sources. Des clauses stipulant qu'une partie contractante renonce 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 dites 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 imposent que les parties recourent 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. Quelle 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, permet aux parties d'améliorer la prévisibilité de la transaction, ce qui favorisera à son tour le respect du contrat et de bonnes relations contractuelles.

B. Considérations concernant les différents modes de règlement des différends auxquels les parties peuvent recourir

9. Comme 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 les procédures 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 aussi bien dans le cadre de l'arbitrage que de procédures judiciaires sont contraignantes et exécutoires en application des procédures d'exécution du droit public. Par conséquent, il est généralement stipulé que l'un de ces deux mécanismes de règlement des différends est une solution de dernier ressort lorsque les modes de règlement amiable ont échoué.

1. Nature du différend, facteur temps, mesures conservatoires

10. Plusieurs facteurs peuvent affecter l'application de ces mécanismes de règlement des différends (et la capacité des parties d'y recourir). Le premier facteur 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 des parties sont des entités publiques, de sorte que le différend relève de la compétence obligatoire de tribunaux administratifs ou d'autres entités publiques. Cela peut aussi être le cas, dans certains systèmes juridiques, lorsque des questions de politique publique ou des droits de tiers sont en jeu (par exemple dans des domaines telles que les ententes et la concurrence, l'insolvabilité, la propriété intellectuelle, l'emploi, l'illégalité et la fraude, la subornation, la corruption), ou d'autres types d'investissements dans les ressources naturelles.

11. Le facteur temps peut être très important dans de nombreux différends, ce qui encourage le recours à des mécanismes qui sont généralement plus rapides. Bien souvent, le fait de prêter attention rapidement à 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 appliquer des mesures conservatoires lorsqu'une mesure d'exécution forcée a été demandée, dans l'attente d'une décision définitive. 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). 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 des médiateurs, arbitres et juges agissant de façon indépendante et impartiale. La procédure doit garantir que les deux parties ont les mêmes possibilités d'exercer un recours 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 mécanisme de règlement des différends applicables, des groupements, des syndicats ou des associations de producteurs exerçant des activités de défense des droits peuvent jouer un rôle très important pour aider un producteur individuel à exercer un recours et se repérer 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 conditions 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 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, tels que les procédures devant les juridictions étatiques, sont publics, alors que d'autres modes tels que 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 affectent leur capacité à exercer leurs activités ou à 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 en règle générale sur le consentement des 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 des poursuites judiciaires. En règle générale, les régimes spéciaux encadrant aux contrats de production agricole encouragent, ou même exigent que les parties aient recours à des modes alternatifs de règlement des différends, et prévoient parfois également 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, le règlement de différends relatifs à la qualité objective du produit peut nécessiter la production rapide un avis d'expert, alors que des différends portant plus sur des questions juridiques peuvent exiger un autre mécanisme, tel que l'arbitrage. Un autre facteur important est le résultat auquel s'attendent les parties lorsqu'elles choisissent le mécanisme de règlement des différends. Un mode alternatif de règlement des différends – en particulier la médiation – peut inciter davantage à préserver 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 l'un des différents systèmes de 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, selon les cas, peuvent assurer la représentation aussi bien des contractants que des producteurs. On trouvera des exemples d'institutions privées proposant des modes de règlement des différends dans de nombreux secteurs de produits, aux niveaux international ou national. Ces institutions présentent l'avantage de fournir des services spécialisés, notamment en faisant intervenir des experts du domaine spécifique, et leur désignation est parfois prévue dans des documents incorporés au contrat par référence, tels que des codes de conduite ou des normes techniques.

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 pour gérer 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. Des institutions, des commissions ou des organes désignés autrement ayant compétence pour la médiation ou l'arbitrage de différends sur une base volontaire ou obligatoire peuvent être 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, ou, pour les commissions d'arbitrage, de recourir aux délibérations d'un tribunal, ou 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 à des fins internationales. La loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international² et la loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale³ offrent un modèle possible en vue de l'élaboration la législation destinée aux transactions internes. En ce qui concerne la première loi type, si la plupart des dispositions contenues dans ces lois s'appliquent au titre de règles supplétives, certaines conditions sont obligatoires pour qu'une sentence arbitrale soit déclarée publiquement exécutoire.

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 contrats⁴.

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 une approche courante dans un certain nombre de systèmes juridiques, il existe une distinction claire entre un mode de règlement des différends de type arbitral ou judiciaire, à savoir

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

⁴ Voir l'art. 1(3) de la loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale.

l'arbitrage et les tribunaux. La médiation, qui est une procédure distincte par laquelle le médiateur aide les parties à régler leur différend, n'a pas le pouvoir d'imposer une solution. Contrairement à des « négociations, » où seules les parties interviennent, l'intervention du médiateur vise à faciliter le dialogue entre les parties et à les aider dans leurs efforts visant 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 suivante après l'échec des négociations entre les parties. Dans certaines situations, 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 est généralement de courte durée, elle a de faibles incidences en termes de coûts et peut être mise en œuvre à la fois pour de petits différends et pour des différends plus 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, ce qui contribue à aider les parties à comprendre la perspective de l'autre partie.

23. Cela a pour effet que 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 faire en sorte que le contrat soit exécuté pour le reste de sa durée. Les accords conclus par la voie de la médiation ont beaucoup plus de chances d'être exécutés volontairement étant donné que le recours à la médiation nécessite en premier lieu le consentement des deux parties. Et 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 pratiquement toujours mentionnée comme recours possible dans la

plupart des régimes spéciaux encadrant ce type de contrats. Cela peut être une obligation impérative pour les parties, auquel cas elles 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 de règlements 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 différend 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 relatives à la médiation peuvent être plus ou moins détaillées quant à la manière de concevoir la procédure, deux aspects étant toutefois essentiels. Le premier est une décision expresse de soumettre les différends à la médiation. Bien qu'une affirmation générale reflétant la volonté des parties de résoudre les problèmes ou de régler tout différend à l'amiable puisse inclure le recours 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 le contentieux.

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 peut être considérée par la juridiction étatique ou arbitrale comme une déclaration d'intention, qui n'a pas force exécutoire dans de nombreux systèmes juridiques. En outre, les parties devraient également désigner une institution de médiation particulière ou les modalités de désignation du médiateur en cas de survenance d'un différend, excepté lorsque la compétence d'une institution de médiation s'impose ou qu'elle est désignée par la loi applicable.

b) *Médiation ad hoc et médiation institutionnelle*

27. Si dans certains États, le cadre juridique permet aux parties de choisir une procédure de médiation *ad hoc*, dans d'autres États il se réfère souvent – soit à titre optionnel, soit à titre obligatoire – à une

institution déterminée qui a compétence pour régler de tels différends, soit pour cette catégorie particulière de différends agricoles, soit de manière plus générale. L'institution désignée peut être un service des pouvoirs publics chargé de cette mission ou une commission ou une entité, notamment une organisation professionnelle représentant les intérêts des parties qui en sont membres, qui peut généralement être soumise au contrôle ou à la coordination d'une autorité étatique. La médiation institutionnelle, ou la médiation par des médiateurs recommandés par une institution, garantit que le médiateur est neutre et mène la procédure de façon efficace, impartiale et compétente.

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 relative au règlement des différends.

29. Lorsque des contrats de production agricole revêtant une forte dimension sociale sont conclus avec des producteurs, telles que des communautés autochtones, de certaines catégories 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 sociale ou exercée par les pairs pour faire exécuter les accords. De ce point de vue, la médiation peut être considérée comme un moyen de s'assurer que les intérêts des deux parties sont respectés. De même, 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 d'autres 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 régis 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 stipulations expresses, 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 incluent généralement : la portée du différend faisant l'objet du processus de médiation ; la désignation et le rôle du ou des médiateurs ; le déroulement de la procédure ; l'échange de communications entre les parties ; la présentation d'éléments de preuve ; les questions de divulgation et de confidentialité ; la rédaction de l'accord de règlement et sa force exécutoire ; 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 – à moins que les parties n'en aient décidé autrement – la même personne ne peut intervenir en tant que médiateur et arbitre pour le même différend ou la même relation.

d) *Résultat des procédures 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 s'engagent toutefois pas à atteindre un accord. Des principes généraux – ou des obligations spécifiques selon le cas – devraient régir la conduite des parties, en particulier en ce qui concerne le principe d'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,

⁵ Voir l'art. 10 de la Loi type de la CNUDCI sur la conciliation commerciale internationale.

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 ne permet pas d'aboutir à un accord entre les parties, il est conseillé qu'elles signent un accord de règlement. Dans tous les cas, cet accord lie contractuellement les parties qui sont censées 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 droit⁶, 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 doit en principe demeurer confidentiel⁷.

C. L'arbitrage

1. Un mode contraignant de résolution des différends

34. Dans le cadre de l'arbitrage, les parties chargent un tiers neutre (le ou les arbitres) de régler leur différend, 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.

35. L'arbitrage suscite un intérêt croissant dans nombre de pays pour régler des différends de nature civile et commerciale et de caractère national autrement que dans le cadre d'une procédure judiciaire, ce mécanisme étant effectivement considéré comme combinant les avantages d'une procédure souple et rapide et l'efficacité des décisions de justice. Un certain nombre de lois encadrant les contrats de production agricole encouragent les parties à recourir à l'arbitrage ou leur imposent cette obligation. Selon la loi applicable ou leur contrat, les

⁶ Voir l'art. 14, 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

parties 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 autonomie importante pour convenir des modalités d'arbitrage et choisir leur arbitre. Cependant, comme l'arbitrage est une procédure de nature juridictionnelle qui vise à produire les mêmes effets contraignants qu'une décision judiciaire, il est régi par la législation nationale, notamment par des dispositions impératives et des règles supplétives. Dans le cadre d'un arbitrage national, l'arbitre examine le différend en se fondant sur les dispositions de la loi applicable. La décision rendue par un arbitre peut toutefois se fonder sur les principes de la justice et de l'équité (qui consistent à statuer « *ex aequo et bono* » ou en « *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 devraient 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 exécutoires, elles doivent répondre à certains critères qui diffèrent selon la loi applicable. Une condition importante qui s'applique généralement, est que l'accord issu de l'arbitrage soit conclu par écrit ou pour le moins constaté 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). La question de savoir dans quelle mesure un accord conclu par voie d'arbitrage est soumis à cette condition dépendra de la loi applicable, de même que la façon dont cette condition doit être interprétée.

38. Les parties devraient accorder une attention spéciale à la rédaction de cette 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. Lorsqu'elles rédigent cette clause, il est recommandé aux parties d'employer des termes qui démontrent une intention claire de recourir à

l'arbitrage et de prévoir certains paramètres (tels que la langue et 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.

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 assurances quant à la qualité et au caractère exécutoire 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 en lien avec des produits faisant l'objet de prescriptions réglementaires. Les aspects qui sont généralement encadrés sont la durée maximum de la procédure, la détermination de la possibilité de recourir à l'arbitrage et les modalités d'un tel recours, et l'établissement d'un calendrier jusqu'à la date de l'appel d'une décision. 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. Étant donné que l'arbitrage est un mode de règlement des différends de nature quasi-judiciaire, il est conseillé de mettre en place des garanties procédurales particulières visant à garantir l'équité de la procédure (à savoir que les parties sont traitées sur un pied d'égalité et

que chaque partie peut pleinement faire valoir ses droits)⁸. C'est d'autant plus nécessaire lorsque, comme c'est souvent le cas, l'arbitrage est une instance unique qui n'est pas susceptible d'appel. Il est à noter que la clause d'arbitrage ou la convention d'arbitrage ne lient que les parties les ayant expressément 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 problèmes d'impartialité. C'est la raison pour laquelle, en vertu de certaines lois, le choix de la procédure d'arbitrage est subordonné 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 qu'une convention d'arbitrage soit signée uniquement lorsqu'un différend s'élevé, ou que l'arbitrage ait lieu uniquement à la demande du producteur. Certaines lois exigent également que tout contrat imposant l'arbitrage précise que le producteur est autorisé, avant de conclure un contrat, à refuser d'être lié aux dispositions de l'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 souhaiter demander des mesures conservatoires ou d'autres mesures dans l'attente de l'issue de la procédure arbitrale. En général, une mesure conservatoire prend la forme d'une ordonnance visant à préserver la valeur des biens faisant l'objet de la production sous contrat. Par exemple, elle peut prendre la forme d'une ordonnance autorisant une partie à prendre une mesure immédiate pour 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.

⁸ Voir l'art. 18 de la Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international.

⁹ Pour les contrats commerciaux internationaux, une règle semblable est énoncée à l'art. 10.1 des Principes d'UNIDROIT.

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 appliquer sera déterminée par la loi relative à l'arbitrage et les règles de procédure applicables. Les règles de plusieurs grandes institutions arbitrales ont évolué récemment de façon à permettre le recours à des « arbitres d'urgence » dans des situations nécessitant l'adoption urgente de mesures conservatoires ou lorsque les parties ne peuvent pas attendre le processus plus lent de constitution d'un tribunal arbitral.

e) *Résultat des procédures 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 en litige a été rendue par le tribunal. Les sentences arbitrales et les jugements peuvent généralement être utilisés facilement au plan national par la partie gagnante 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 présenter 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 ont choisi de ne pas recourir à l'arbitrage, elles peuvent saisir un tribunal étatique, qui appliquera les règles de procédure prévues par le droit interne. L'exercice et le fonctionnement de la justice publique 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

¹⁰ Voir l'art. 9 de la Loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international.

formalité qui est justifié par la nécessité d'assurer des garanties procédurales pour les 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, lesquels, selon le système juridique, peuvent ne pas être recouvrables par la partie en faveur de laquelle le jugement a été rendu, et, s'ils le sont, uniquement après le prononcé du jugement définitif. Dans certains systèmes juridiques, les personnes qui ne peuvent pas 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 d'autres organisations de producteurs peuvent jouer un rôle important en apportant des conseils et une assistance aux producteurs individuels qui sont amenés à défendre leurs droits par la voie contentieuse.

48. Dans nombre de pays, la justice publique comporte 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 d'administration des demandes de règlement. 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 de compétence – la question de savoir si un tribunal est compétent pour connaître d'un différend – 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 demandes de règlement judiciaire impliquant des producteurs agricoles relèvent ou peuvent relever de la compétence de tribunaux spécialisés ou de chambres spéciales de juridictions de droit commun (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 en vertu de certains régimes spéciaux applicables aux contrats de production agricole qui attribuent la compétence aux tribunaux du domicile du producteur, étant donné que le fait d'appliquer la règle habituelle attribuant la compétence aux tribunaux du domicile du défendeur peut restreindre l'accès du producteur à la justice en raison des frais élevés que pourraient représenter le dépôt d'une demande de règlement dans un lieu éloigné.

51. Dans un même objectif, certaines lois établissent le tribunal compétent à l'endroit où le contrat – ou l'essentiel du contrat – est exécuté. Lorsque des contrats sont conclus avec des membres de certaines communautés, notamment les peuples autochtones, les tribunaux établis en vertu du droit coutumier peuvent être compétents à l'égard de plusieurs types de différends. Dans le souci de l'information du producteur, le contrat peut indiquer la juridiction qui sera compétente.

2. *Contrats internationaux*

52. Lorsque le contrat revêt un caractère international, les questions de compétence et d'identification de la loi applicable au fond du différend sont tranchées par le juge, normalement en appliquant les règles du droit international privé pertinentes – ou les règles en matière de « conflit 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 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 règlements ou 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 une telle efficacité est requise pour rétablir la victime dans ses droits dans un cas particulier, mais au niveau global, elle a une fonction dissuasive contre la violation des obligations contractuelles et les comportements opportunistes de parties impliquées dans des opérations semblables.

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 après qu'une décision définitive a été rendue, à savoir lorsque le délai pour interjeter appel (si ce moyen 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 constitue un désavantage pour les parties aux contrats de production agricole. Lorsque l'exécution porte sur le paiement forcé d'une somme d'argent, elle peut consister dans la saisie des biens du défendeur et la vente publique 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 soutenir la confiance et le respect des engagements pris dans le cadres 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 la transaction ou à la décision arbitrale. Si elles ne le faisaient pas, 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 comporte l'interdiction de traiter avec d'autres membres et a des conséquences économiques graves.

58. Ainsi que cela a été illustré dans le Chapitre sur les moyens en cas d'inexécution, les parties peuvent 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, et pour reprendre les termes du Chapitre 5 (voir le para. 6), idéalement, un système de moyens bien conçu devrait assurer l'exécution des prestations, non seulement en décourageant les manquements (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 facilitation de la détection et de la correction des erreurs à titre préventif).

59. Comme le Guide s'est efforcé de le montrer, les parties aux contrats de production agricole sont vivement encouragées à tenir compte de l'importance que leur contrat soit rédigé de façon à soutenir 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.