



FR

CONSEIL DE DIRECTION
93^{ème} session
Rome, 7-10 mai 2014

UNIDROIT 2014
C.D. (93) 6
Original : français
avril 2014

Point No. 7 de l'ordre du jour - Droit privé et développement agricole
Préparation d'un Guide législatif pour l'agriculture sous contrat

(préparé par le Secrétariat)

<i>Sommaire</i>	<i>Rapport sur l'état des travaux de préparation d'un Guide juridique UNIDROIT/FAO pour l'agriculture sous contrat: en particulier sur les partenariats avec des organisations internationales, les deuxième et troisième réunions du Groupe de travail d'UNIDROIT chargé de la préparation du Guide et les réunions de consultations sur le Guide en 2014</i>
<i>Action demandée</i>	<i>Le Conseil est invité à prendre note des progrès réalisés et notamment du document qui contient un aperçu du contenu du Guide (Annexe I)</i>
<i>Mandat</i>	<i>Programme de travail 2014-2016</i>
<i>Degré de priorité</i>	<i>Elevé</i>
<i>Documents connexes</i>	<i>C.D.(92) 13; UNIDROIT 2012 – Study 80A – Doc. 1 rev.; UNIDROIT 2013 – Etude 80A – Doc. 2; UNIDROIT 2013 – Study 80A – Doc. 7; UNIDROIT 2014 – Study 80A – Doc. 16</i>

1. En 2010, l'Assemblée Générale a confirmé l'insertion du sujet du "Droit privé et développement agricole" dans le Programme de travail pour la période triennale 2011-2013. En ce qui concerne le premier sujet à traiter, le Conseil a estimé qu'UNIDROIT pourrait apporter son expertise dans le domaine de l'agriculture sous contrat et a décidé d'autoriser la constitution d'un Groupe de travail chargé de la préparation d'un guide juridique pour l'agriculture sous contrat en invitant les organisations internationales intéressées à participer à ses travaux. Le statut de priorité élevée proposé pour ce projet pour la période triennale 2014-2016 correspond à l'intérêt soutenu qui a été exprimé pour ce projet à la 91^{ème} session du Conseil de Direction (voir UNIDROIT 2012 – C.D. (91) 15, paras. 91-95).

PARTENARIAT AVEC DES ORGANISATIONS INTERNATIONALES

2. Afin d'assurer une cohérence dans l'approche suivie, d'éviter les doubles emplois et de rechercher des possibilités de synergies, le Secrétariat a souhaité travailler en coopération avec des organisations internationales intéressées, notamment l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture et (FAO), le Fonds international de développement agricole (FIDA) et le Programme alimentaire mondial (PAM). Des consultations menées avec la FAO et le FIDA, ainsi que les recherches préliminaires effectuées par le Secrétariat ont suggéré que cet instrument pourrait être utile à ces organisations dans le cadre de leurs programmes de coopération dans les pays en développement.

3. Compte tenu de son expertise théorique et pratique de l'agriculture sous contrat ainsi que de l'utilité potentielle du futur Guide pour les opérations qu'elle réalise dans les pays, la FAO a exprimé son intérêt à participer au projet en tant que co-auteur du Guide, estimant qu'il s'agit d'un instrument qu'elle pourrait contribuer à diffuser et à mettre en œuvre dans le cadre des programmes de renforcement des capacités lorsqu'il serait adopté.

4. Voyant dans l'agriculture sous contrat un modèle économique susceptible de bénéficier aux producteurs et au secteur rural, notamment en soutenant l'inclusion des petits agriculteurs dans les chaînes de valeur, le Fonds international de développement agricole (FIDA) a participé activement depuis le début à la préparation par UNIDROIT du futur Guide juridique pour l'agriculture sous contrat. Considérant que le Guide pourra constituer un outil utile pour améliorer les pratiques sur le terrain et être utilisé dans la mise en œuvre de ses activités de financement, le FIDA a accordé une subvention pour soutenir les activités d'UNIDROIT dans le domaine de l'agriculture sous contrat en 2014. Ce financement, qui sera administré par la FAO, servira à financer deux réunions du Groupe de travail, trois consultations avec les parties prenantes et un consultant qui assistera le Secrétariat dans la révision des projets et la préparation de la publication finale.

5. L'Organisation mondiale des agriculteurs (WFO/OMA) a également manifesté son fort soutien à la préparation d'un instrument susceptible d'atteindre l'objectif de développer des partenariats commerciaux durables entre les producteurs agricoles et les acheteurs commerciaux et de devenir une importante source de référence pour les programmes de soutien à l'attention des agriculteurs et des pouvoirs publics nationaux.

REUNIONS DU GROUPE DE TRAVAIL

6. La **première réunion**¹ du Groupe de travail s'est tenue à Rome au siège d'UNIDROIT du 28 au 31 janvier 2013². La réunion a été présidée par le Prof. Henry Gabriel, membre du Conseil de Direction d'UNIDROIT. Le Groupe a discuté de l'approche générale au concept d'agriculture sous contrat et des destinataires visés par le projet ainsi que de la forme que prendra l'instrument à l'aboutissement des travaux. Il a envisagé les types d'opérations que couvrira le Guide, et a procédé à une discussion générale du contenu du Guide, sur la base de la structure suivante: Introduction; Parties au contrat (Chapitre I); Forme et formation du contrat (Chapitre II); Obligations des parties (Chapitre III); Inexécution et moyens de recours (Chapitre IV); Durée et renouvellement du contrat (Chapitre V); Loi applicable et résolution des différends (Chapitre VI).

¹ Voir le document UNIDROIT 2013 – C.D. (92) 7(a).

² Le rapport de la première réunion est disponible sur le site Internet d'UNIDROIT à la page suivante <http://www.unidroit.org/french/documents/2013/etude80a/wg01/s-80a-02-f.pdf>

7. La **deuxième réunion** du Groupe de travail s'est tenue à Rome du 3 au 5 juin 2013³. Le Groupe a examiné les premiers projets d'Introduction, du Chapitre I et du Chapitre II préparés par les Rapporteurs. Sur la base des réactions et commentaires reçus lors de la deuxième réunion du Groupe de travail, l'Introduction et les Chapitres I et III ont été profondément révisés par les Rapporteurs au cours du second semestre 2013. En outre, des avant-projets des autres chapitres du Guide ont été finalisés par les Rapporteurs au cours du second semestre 2013.

8. La **troisième réunion** du Groupe de travail s'est tenue à Rome du 3 au 6 mars 2014⁴. Outre les projets de chapitres révisés par les Rapporteurs à la suite de sa deuxième session, le Groupe a examiné les avant-projets des chapitres restants à inclure dans le Guide.

9. Le Secrétariat d'UNIDROIT a préparé un document de synthèse (voir Annexe I) qui donne un aperçu du contenu du futur Guide et est basé sur les documents de travail préparés pour la troisième réunion du Groupe de travail (3 – 5 mars 2014). Il est en particulier destiné à être utilisé comme une base de discussion pour les consultations qui auront lieu avec les parties prenantes au premier semestre 2014 (voir ci-dessous). Sa structure suit les différents chapitres du Guide. Toutefois, en raison de sa nature même, il ne reflète pas le niveau de détail ou de complexité dans l'approche juridique qui sera celui du Guide. Ce document sera révisé au cours des prochains mois afin de refléter les changements dans la rédaction du Guide et les informations recueillies au cours des réunions de consultation.

10. La **quatrième et dernière réunion** du Groupe de travail pour la rédaction du Guide juridique se tiendra mi-novembre 2014. Avant cette réunion, le Secrétariat d'UNIDROIT travaillera avec les rédacteurs du Groupe de travail de procéder à une révision importante de chacun des projets de chapitres et d'harmoniser le contenu et le style de la publication. Lors de la réunion, le Groupe de travail finalisera le processus de rédaction pluriannuel en discutant les observations et recommandations finales avant d'approuver le contenu du Guide. Après la dernière réunion du Groupe de travail, le Guide fera l'objet d'un travail d'édition avant publication et de traduction en français et sera soumis aux procédures requises de validation de la FAO, avant sa présentation à la 94^{ème} session du Conseil de Direction d'UNIDROIT en 2015.

REUNIONS DE CONSULTATION EN 2014

11. Au moins quatre réunions de consultation devraient avoir lieu en 2014 pour présenter le contenu du futur *Guide juridique UNIDROIT/FAO pour l'agriculture sous contrat* aux milieux intéressés, notamment les agriculteurs et le secteur agroindustriel, les gouvernements, les organisations intergouvernementales et non-gouvernementales, afin de vérifier qu'il répond adéquatement aux besoins de la pratique. Ces consultations visent à alimenter le processus de rédaction au sein du Groupe de travail, à informer sur l'utilisation future du Guide et aussi à nouer des partenariats avec les milieux intéressés qui participeront à la mise en œuvre du Guide.

12. La première réunion de consultation s'est concentrée sur les producteurs agricoles et s'est tenue en collaboration avec l'Organisation Mondiale des agriculteurs (WFO/OMA) à l'occasion de la tenue de son Assemblée Générale, le 25 Mars 2014 à Buenos Aires (anglais et espagnol). Le programme de l'atelier intitulé "Contract Farming today, The right Balance" est annexé au présent

³ Le rapport de la deuxième réunion est disponible – en anglais seulement - sur le site Internet d'UNIDROIT à la page suivante <http://www.unidroit.org/english/documents/2013/study80a/wg02/s-80a-07-e.pdf>

⁴ Le rapport de la troisième réunion est disponible – en anglais seulement - sur le site Internet d'UNIDROIT à la page suivante <http://www.unidroit.org/english/documents/2014/study80a/wg03/s-80a-16-e.pdf>

document (Annexe II) et un rapport oral sera présenté lors de la prochaine session du Conseil de Direction.

13. La deuxième réunion pourrait se tenir à Rome en juin et pourrait prendre la forme d'une consultation en marge d'une réunion extraordinaire des instances du WFO/OMA.

14. Plus tard au cours de l'automne, probablement en septembre ou octobre, UNIDROIT, en coopération avec une organisation locale partenaire de la FAO, envisage d'organiser une consultation à Bangkok, Thaïlande, qui impliquerait des producteurs, le secteur privé et les décideurs.

15. UNIDROIT accueillera une réunion de consultation bilingue (anglais/français) axée sur le secteur privé en octobre à Rome.

16. Enfin, en fonction de la disponibilité de financement, une autre consultation pourrait avoir lieu à Nairobi au Kenya au mois de juin. Il s'agirait d'une consultation destinée à un public général d'une journée qui se tiendrait dans le bureau régional du FIDA.

ACTION DEMANDEE

17. *Le Conseil de Direction est invité à prendre note du rapport sur l'état d'avancement des travaux d'élaboration d'un Guide UNIDROIT/FAO pour l'agriculture sous contrat, les partenariats avec des organisations internationales intéressées, les réunions du Groupe de travail et les consultations prévues en 2014. Le Conseil est également invité à prendre note du document de synthèse donnant un aperçu du contenu du futur Guide.*



Futur Guide juridique UNIDROIT / FAO pour l'agriculture sous contrat (février 2014) *

TABLE DES MATIERES

Présentation	2
Introduction	3
Régime de droit privé applicable aux contrats de production agricole	4
Cadre réglementaire	5
Parties au contrat	5
Producteurs agricoles	5
Le contractant	6
Autres parties concernées	6
Forme et formation du contrat	7
Forme du contrat	7
Formation du contrat	7
Obligations des parties	8
Vue d'ensemble	8
Obligations principales	9
Obligations supplémentaires au cours du processus de production, délivrance et paiement	9
Obligations générales	11
Motifs d'inexécution acceptables	11
Force majeure	11
Changement de situation	12
Implications et conséquences	12
Recours pour violation	13
Durée, résiliation et renouvellement	15
Durée	15
Résiliation	15
Renouvellement	16
Loi applicable et résolution des différends	16
Loi applicable	17
Résolution des différends	17

* UNIDROIT 2014 – Etude 80A – Doc. 17.

Présentation

Ce document de synthèse présente le futur Guide juridique UNIDROIT/FAO pour l'agriculture sous contrat.

Ce Guide est établi par l'Institut international pour l'unification du droit privé (UNIDROIT) et l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) avec le soutien du Fonds international pour le développement agricole (FIDA).

Sa publication est prévue pour 2015 à l'issue d'un processus pluriannuel de rédaction collaborative conçu pour incorporer un ensemble mondial de points de vue. Le Groupe de travail chargé de son élaboration réunit des juristes internationalement reconnus, des organisations multilatérales partenaires et des intérêts du secteur agroalimentaire. Son objectif est de traiter l'éventail des questions juridiques susceptibles de se poser dans le cadre de l'agriculture sous contrat et de donner des orientations et une référence internationale en adoptant une approche équitable et pondérée.

L'Organisation mondiale des agriculteurs (OMA) a pris part aux travaux et y a apporté une contribution déterminante de par sa qualité de représentant des milieux professionnels et commerciaux des agriculteurs, mais aussi par les connaissances spécialisées qu'elle a apportées à cette entreprise et par les commentaires formulés par les délégations d'experts sur les projets.

Pour plus d'informations sur le Guide et sa préparation, consulter le site Internet d'UNIDROIT à l'adresse www.unidroit.org. Pour plus d'informations sur l'agriculture sous contrat (en général), consulter le site Internet du Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle à l'adresse <http://www.fao.org/ag/ags/contract-farming/index-cf/fr/>.

Ce document donne un aperçu du contenu du futur guide et s'appuie sur les documents de travail préparés pour la 3^e session du Groupe de travail (3-7 mars 2014). Il vise en particulier à servir de base aux discussions qui seront menées lors des consultations avec les parties prenantes au premier semestre 2014. Sa structure suit les différents chapitres du Guide. Cependant, étant donné sa nature synthétique, il ne reflète pas le niveau de précision ou de complexité de l'approche juridique qui caractérisera la version finale du Guide.

Les observations portant sur des points précis abordés dans ce document sont les bienvenues, de même que toute question générale ou particulière pouvant intéresser les rédacteurs concernant la législation interne et les pratiques contractuelles de ce secteur. Les observations peuvent être envoyées à UNIDROIT à l'adresse info@unidroit.org (en indiquant dans l'objet : « observations sur l'agriculture sous contrat »). UNIDROIT est particulièrement désireux de recevoir des échantillons de contrats ou de clauses contractuelles dont les noms des parties et les autres éléments identifiables ont été effacés. UNIDROIT garantit que la confidentialité sera préservée dans l'usage de ces informations.

Ce document de synthèse sera révisé dans les prochains mois en fonction des modifications apportées à la rédaction du Guide et des avis recueillis lors des consultations.

Introduction

Le **Guide juridique pour l'agriculture sous contrat** s'adresse avant tout aux parties à une relation contractuelle de ce type, à savoir les producteurs et les contractants. Cet ouvrage donne des conseils et des indications sur l'ensemble de la relation, de la négociation à la conclusion, de l'exécution au manquement et à la résiliation du contrat. Il décrit les clauses courantes des contrats et analyse les questions juridiques et les problèmes critiques qui peuvent se poser dans un ensemble de situations concrètes. Il montre comment ces questions et problèmes peuvent être traités ou sont réglés dans différents systèmes juridiques, y compris, le cas échéant, par une législation particulière régissant l'agriculture sous contrat. Il entend ainsi promouvoir une meilleure compréhension des implications juridiques des clauses et des pratiques contractuelles.

Dans la plupart des pays du monde, la production agricole organisée par un contrat entre les agriculteurs et leurs acheteurs est une pratique déjà ancienne pour de nombreux produits. En vertu de contrats conclus avec des agriculteurs, des transformateurs, des négociants, des distributeurs et d'autres acheteurs de produits agricoles organisent leur système d'approvisionnement en fonction des quantités, de la qualité et du calendrier de livraison dont ils ont besoin ainsi que d'autres exigences de gestion de la chaîne d'approvisionnement. Les contrats peuvent aussi stipuler les méthodes de culture ou d'élevage souhaitées, souvent sur la base de normes de qualité et de sécurité nationales et internationales applicables à la production et au commerce des produits alimentaires et agricoles.

Dans une approche économique générale, l'« agriculture sous contrat » désigne généralement « une forme de gouvernance de la filière d'approvisionnement adoptée par les entreprises afin de s'assurer l'accès à des produits agricoles, des matières premières et des fournitures répondant à des critères souhaités de qualité, de quantité, de localisation et de calendrier par laquelle les conditions de l'échange sont expressément fixées entre les partenaires de la transaction par une forme ou une autre de contrat contraignant dont l'inexécution peut être juridiquement sanctionnée. Les critères, qui peuvent être plus ou moins précis, couvrent les techniques de production, la découverte des prix, le partage des risques et d'autres caractéristiques des produits et de la transaction. »⁵.

Telle qu'envisagée dans ce Guide, l'agriculture sous contrat désigne une modalité particulière de production agricole reposant sur un accord entre un agriculteur et une autre partie – en général une entreprise agroalimentaire. En vertu d'un accord conclu par les parties, appelé « contrat de production agricole », l'agriculteur s'engage à produire et livrer des produits agricoles conformes aux spécifications du contractant, tandis que celui-ci s'engage à acheter le produit à un prix et exerce diverses formes de contrôle sur la production. Il peut, par exemple, fournir des intrants, des services ou des technologies, apporter un soutien financier ou exercer une surveillance étroite sur le processus de production, notamment par la certification.

L'étendue du contrôle exercé par le contractant peut déterminer différents niveaux d'intégration de la filière, allant des simples collaborations aux relations étroitement intégrées. Lorsque des relations intégrées sont en jeu, l'étendue et la forme du contrôle exercé par le contractant ne doivent pas être telles qu'elles modifient la nature juridique de la relation et la transforment, par exemple, en partenariat ou en relation d'emploi.

L'agriculture sous contrat peut présenter plusieurs avantages, mais aussi des risques. On admet généralement qu'elle peut maintenir et développer le secteur productif en contribuant à la formation de capital, au transfert de technologies, à l'augmentation de la production et des rendements agricoles, au développement économique et social et à la durabilité environnementale. Les consommateurs finaux et

⁵ Da Silva, C. : *The growing role of contract farming in agri-food systems: development: drivers, theory and practice*, Documents de travail de la gestion, de la commercialisation et des finances agricoles, FAO, Rome, 2005.

les participants à la chaîne d'approvisionnement peuvent aussi retirer d'importants bénéfices sous forme de sources d'approvisionnement stables et diversifiées et de systèmes de transformation et de commercialisation performants. Les Gouvernements sont de plus en plus attentifs au rôle que l'agriculture sous contrat peut jouer dans le développement agricole et certains ont institué des politiques destinées à attirer les investisseurs du secteur privé et à coordonner les projets avec les producteurs locaux, parfois dans le cadre de partenariats public-privé. Cela étant, l'agriculture sous contrat peut aussi présenter des risques qui, exclusion faite de ceux qu'encourent toutes les autres formes de production agricole, découlent pour bonne part du déséquilibre qui caractérise fréquemment les pouvoirs de négociation respectifs des parties.

REGIME DE DROIT PRIVE APPLICABLE AUX CONTRATS DE PRODUCTION AGRICOLE

Une bonne compréhension du régime juridique applicable au contrat de production agricole aidera les parties à prêter l'attention voulue aux dispositions impératives et aux règles supplétives qui seront ou pourront être applicables, et ainsi à rédiger de meilleurs contrats. Elle sera également utile aux parties qui interviennent dans les mécanismes de résolution des différends, en particulier en ce qui concerne les questions d'interprétation et les règles supplétives qui peuvent s'appliquer, ce qui semblerait intéresser tout particulièrement les médiateurs tiers, qui jouent un rôle prééminent en aidant les parties à régler leurs différends tout au long de la vie du contrat.

Déterminer le régime juridique qui s'applique à une relation contractuelle suppose de reconnaître dans celle-ci le type de contrat défini par la loi applicable. Les contrats spéciaux sont régis par des corps de règles particulières qui peuvent être impératives ou apporter des solutions aux questions qui n'ont pas été autrement organisées par les parties (règles dites « supplétives »). Ces règles peuvent s'appliquer, par exemple, au moment auquel intervient le transfert de propriété, à l'étendue des obligations des parties, à la détermination du prix ou aux délais.

Pour les contrats organisant des relations complexes avec plus d'une obligation caractéristique, l'opération peut être qualifiée suivant différentes approches. Dans certains cas, la loi elle-même peut créer un régime applicable à cette opération particulière, qui est alors « qualifiée ». En l'absence de régime particulier, différentes approches peuvent s'appliquer. Il est possible que le contrat soit considéré comme « *sui generis* » en raison de son caractère totalement original ; au lieu d'être directement applicables, les règles relatives à des contrats similaires peuvent être appliquées par analogie. Le contenu et l'équilibre d'un contrat « *sui generis* » reposent essentiellement sur l'autonomie des parties. Cependant, celle-ci peut se heurter à diverses limites posées par les règles d'ordre public, d'application impérative. En outre, la loi applicable prévoit des règles supplétives lorsque les parties ne se sont pas entendues sur des clauses essentielles du contrat. Les sources de droit interne comprennent les dispositions législatives, les principes généraux, la tradition et les coutumes, les usages et les pratiques, la *soft law* et, dans certaines circonstances, les sources internationales.

Les politiques économiques et sociales nationales reconnaissent de plus en plus la nature particulière des contrats entre producteurs agricoles et opérateurs de marché afin d'offrir des conditions favorables aux investisseurs du secteur agroalimentaire et d'améliorer la participation des agriculteurs à la production commerciale et leur accès au marché tout en promouvant des transactions équitables entre les parties. Dans plusieurs pays, les relations entre les opérateurs intervenant dans la production agricole primaire et le marché ont été identifiées et nommées, mais elles ont aussi été régulées par des règles de droit matériel – associant généralement des règles impératives et des règles supplétives – et ont ainsi donné naissance à une ou plusieurs catégories de contrats spéciaux.

CADRE REGLEMENTAIRE

Outre la législation gouvernant les obligations et les responsabilités des parties, les éléments d'une opération d'agriculture sous contrat, la formation du contrat et sa mise en œuvre, les parties sont assujetties à un certain nombre de lois et de règlements qui exercent une influence sur d'autres éléments du contrat, en particulier l'accès aux intrants agricoles (y compris la main-d'œuvre) et les spécifications techniques de la production agricole. Le plus souvent, ces instruments juridiques visent à développer le secteur agricole et à protéger les populations rurales – protection réglementaire des droits de l'Homme dans le secteur agricole, sécurité alimentaire, protection de la santé animale, végétale et de l'environnement, emploi rural décent dans l'agriculture, lois régissant l'accès aux ressources naturelles nécessaires aux contrats de production agricole, accès aux intrants agricoles et commerce des produits agricoles.

Parties au contrat

Diverses parties peuvent être concernées par un contrat de production agricole. Souvent, un producteur unique s'engage envers un contractant dans le cadre d'une relation bilatérale représentée par le contrat de production agricole, mais d'autres entités peuvent également participer au dispositif dans le cadre d'un contrat multipartite. Dans d'autres situations, ces entités tierces pourraient traiter avec une des parties en vertu d'un contrat distinct mais lié, qui joue un rôle important dans l'exécution du contrat central de production agricole.

PRODUCTEURS AGRICOLES

Un producteur agricole peut être défini de diverses manières, et même à l'intérieur d'un pays, différents critères peuvent s'appliquer en fonction du contexte ou de l'objet des textes législatifs et réglementaires régissant les nombreux domaines susceptibles de concerner le secteur ou l'activité agricole. Deux critères en particulier sont généralement pertinents pour la qualification d'un producteur agricole : la nature des produits et celle de l'activité elle-même.

Selon le pays, la notion d'« agriculture » peut être liée à l'exploitation de la terre, des forêts, de la mer et de l'eau douce en tant que ressources naturelles originales. Elle renvoie très souvent à l'obtention de produits primaires à partir de secteurs identifiés tels que la culture, l'élevage, l'exploitation forestière et l'aquaculture, ainsi qu'aux produits directement tirés de ces formes d'activités comme le lait, le miel et la soie. Dans de nombreux pays, l'analyse est plutôt axée sur le contrôle d'un « cycle biologique », notion qui renvoie aux opérations exécutées aux fins du développement biologique de produits végétaux ou animaux. Un autre critère suppose que le producteur, indépendamment de sa taille et de sa structure, produise des produits agricoles à titre indépendant et en fasse sa profession.

Les producteurs peuvent exploiter une seule unité de production en tant que personnes physiques ou être constitués en sociétés de personnes ou de capitaux. Dans la plupart des pays, des formes juridiques spécifiques peuvent être ouvertes aux producteurs agricoles. Par ailleurs, des producteurs peuvent se réunir au sein d'organisations de producteurs pour produire ensemble ou regrouper leurs productions individuelles en vue d'une commercialisation collective. Selon la forme et le système juridiques, les organisations de producteurs comme les groupes d'entraide, les associations ou les coopératives peuvent agir en leur nom propre ou en tant que mandataires en ce qui concerne les obligations de leurs membres à l'égard du contractant. Dans de nombreux pays, un régime juridique spécial encadre les relations entre la coopérative et ses membres.

Chaque forme ou structure particulière implique pour le producteur un ensemble spécifique de droits et d'obligations et peut avoir une influence décisive sur la gestion et le développement potentiel de l'activité du point de vue commercial.

LE CONTRACTANT

Le contractant est la partie qui confie la production au producteur et exerce un certain contrôle sur celle-ci. Il s'agit souvent d'une entité qui fabrique ou transforme des produits frais et les vend, soit au consommateur final, situation de plus en plus fréquente avec les marques de distributeur, soit à d'autres acteurs de la filière qui le transformeront et le vendront. Le contractant peut être également un grossiste ou un exportateur. Outre les sociétés commerciales, d'autres types de contractants peuvent intervenir comme des coopératives et, parfois, des entités de droit public.

Les contractants peuvent être très diversifiés par la taille, la forme juridique et la structure capitalistique – petites entreprises traitant avec quelques agriculteurs qui fournissent des acheteurs sur le marché local ou entités exerçant des activités à grande échelle pour les marchés nationaux ou d'exportation. Les filières agroalimentaires étant fortement concentrées et mondialisées, le contractant fait fréquemment partie d'une société ou d'un groupe de dimension internationale qui intervient généralement au niveau local par le biais d'une filiale constituée en société autonome.

AUTRES PARTIES CONCERNEES

D'autres parties peuvent intervenir dans le contrat de production agricole ou être affectées par la relation de production. Schématiquement, ce sont les acteurs de la filière, les créanciers tiers et les entités publiques.

Les acteurs de la filière apportant une valeur ajoutée au produit final tout au long de la filière, de la conception à la consommation finale du produit en passant par la production, la transformation et la manutention. Différents acteurs peuvent être liés aux parties au contrat de production et liés ensemble à travers des relations institutionnelles ou contractuelles. Ce sont les consommateurs finaux, les fournisseurs d'intrants, les prestataires de services (technologie par exemple), les établissements financiers, les assureurs, les parties intervenant dans les mécanismes de vérification et de conformité, dont les organismes de certification, et les prestataires de services de vulgarisation.

En outre, différentes catégories de créanciers peuvent revendiquer des droits susceptibles d'affecter les droits des parties en vertu d'un contrat de production. Ces droits pourraient en particulier concerner la terre objet du contrat, par exemple, lorsque le producteur ne possède pas un droit de jouissance certain sur la terre et que son droit de l'exploiter est contesté, ce qui compromet sa capacité à exécuter le contrat sur la durée convenue. D'autre part, le contrat ou la loi peut conférer au propriétaire du terrain une créance sur la terre ou sur la culture elle-même, par exemple un privilège sur la récolte au titre de loyers impayés. D'autres créanciers, en général des établissements bancaires, peuvent revendiquer des droits sur la terre ou sur la récolte lorsque le producteur a consenti un gage et n'a pas honoré ses obligations de remboursement.

Enfin, bien que le secteur agricole repose essentiellement sur les acteurs du marché et l'initiative privée, les interventions des pouvoirs publics demeurent généralement importantes. Les politiques publiques concernent l'accès à la nourriture et la sécurité alimentaire, des objectifs de santé et de sécurité des aliments, ainsi que la protection sociale, et la protection des travailleurs et de l'environnement. Elles peuvent également viser à instaurer des conditions favorables pour soutenir les acteurs de la production et de la commercialisation des produits agricoles, encourager une bonne coordination entre les capacités de production et les besoins du marché, et corriger les insuffisances ou les distorsions de marché.

Forme et formation du contrat

FORME DU CONTRAT

En principe, les contrats ne sont soumis à aucune exigence de forme. Le plus souvent, ils prennent la forme d'un accord écrit, lequel peut être accompagné d'une explication orale lorsqu'une des parties ne maîtrise pas l'écrit. À l'occasion, du fait de la coutume du secteur, des usages, du souhait des parties ou d'autres circonstances, le contrat est conclu verbalement, par une « poignée de main » sans document écrit.

Cependant, la loi nationale ou d'autres lois peuvent écarter ce principe. Les contrats écrits sont encouragés pour améliorer la clarté, l'exhaustivité, l'applicabilité et l'efficacité de l'accord des parties. Il faut veiller à ce que les parties au contrat qui ne maîtrisent pas l'écrit comprennent bien les clauses contractuelles. Dans ces circonstances, un tiers neutre peut lire le contrat écrit à haute voix. De même, lorsque les parties concluent un accord verbal, il est souhaitable de le faire en présence d'un tiers n'ayant pas d'intérêt économique dans la relation producteur-contractant.

Très souvent, l'offre de contrat de production agricole est faite à plusieurs producteurs sur des formulaires standard, constitués de clauses types et intégrant par référence des normes contenues dans d'autres documents. La liberté contractuelle dont le producteur bénéficie légalement peut être éclipsée par l'impossibilité de négocier des clauses particulières ou de rejeter un contrat licite, mais économiquement déséquilibré. Les contrats d'adhésion protègent généralement les intérêts de leurs rédacteurs et risquent de réduire les chances qu'a l'autre partie de réaliser des attentes raisonnables. C'est pourquoi, en cas d'ambiguïté, de nombreux systèmes juridiques interprètent le contrat en faveur de la partie qui ne l'a pas rédigé. En cas de disparités grossières dans les termes du contrat, la partie affectée peut annuler le contrat ou s'adresser à un tribunal pour le modifier afin qu'il soit conforme aux normes commerciales raisonnables d'équité.

Étant donné les possibilités de disparités entre les pouvoirs économiques des parties, d'inégalités d'information et de pratiques anticoncurrentielles, certains États ont promulgué des règlements spécifiques concernant la forme requise des contrats de production agricole. Les exigences vont des critères de lisibilité aux clauses de fond, comme la limitation des clauses de confidentialité et une information claire sur les normes de production. Dans ces États, le non-respect des exigences de forme ou de fond peut entraîner la nullité du contrat, la modification des clauses ou encore des sanctions administratives comme l'annulation de la licence du contractant.

Bien que les contrats de production agricole revêtent de multiples formes pour tenir compte de la diversité des produits, des systèmes de droit et des pratiques contractuelles, certains éléments se retrouvent dans la plupart des contrats écrits : identification des parties, description de la zone en production, objet du contrat, clauses de durée et de renouvellement, obligations des parties, conditions de paiement et de délivrance, dispositions relatives au règlement des différends, résiliation, et clause de signature.

FORMATION DU CONTRAT

L'accord est ce sur quoi les parties se sont entendues, tandis que le contrat est formé des obligations juridiques résultant de l'accord. Traditionnellement, on recourt aux notions d'offre et d'acceptation pour déterminer si les parties trouvent un accord, un contrat étant conclu soit par l'acceptation d'une offre, soit par le comportement des parties suffisant pour prouver l'existence de l'accord.

Étant donné que l'acceptation de l'offre suffit à conclure le contrat, celle-ci doit être suffisamment descriptive pour couvrir les conditions de l'accord. Les tribunaux n'exécuteront pas les contrats dans

lesquels il est impossible de déterminer les intentions des parties. Toute clause essentielle qui serait floue, indéfinie ou incertaine pourrait le rendre inapplicable. De manière générale, les dispositions importantes comme l'identité des parties, l'objet, le prix, les conditions de paiement, la quantité, la qualité et la durée doivent être suffisamment définies pour conférer une certitude raisonnable aux promesses et obligations respectives de chaque partie. Le plus souvent, dans les États ou territoires où des règles spécifiques s'appliquent aux contrats de production agricole, ces clauses descriptives doivent intégralement figurer dans le document écrit soumis au producteur pour signature.

Les négociations préliminaires sont les communications intervenant entre les parties pour trouver un accord avant l'acceptation d'une offre. La nature d'une communication préliminaire – offre valide, susceptible d'acceptation ou phase de négociations préliminaires – est une question qui requiert une étude attentive. De simples déclarations d'intention, estimations, publicités, devis et « accords d'entente future » peuvent être considérés par une personne non avertie comme des offres fermes ou des contrats ayant force obligatoire, mais ils n'ont pas, légalement, de force exécutoire en raison de l'incertitude entourant le caractère définitif des conditions de l'accord et l'intention des parties de se lier.

Pour que le contrat ait force obligatoire, les parties doivent avoir la capacité juridique au point de la formation du contrat. Les contrats dont la conclusion résulte du dol, de l'erreur ou de la violence peuvent aussi être annulés par la partie lésée. En ce qui concerne l'erreur, celle-ci doit porter sur les faits à la date de la formation du contrat, non sur ce qu'une partie anticipait. De plus, l'effet de l'erreur doit être tel que l'application serait inique ou l'autre partie doit avoir provoqué l'erreur. De même, une déclaration sciemment trompeuse d'une partie peut être qualifiée de dol si son intention est d'amener l'autre partie à consentir.

Des pressions exercées au cours des négociations sous forme de violence ou d'influence indue peuvent produire un contrat susceptible d'annulation. Dans certains cas, la violence économique peut constituer une menace indue. Les actes répréhensibles accomplis pour obtenir un avantage personnel peuvent comprendre les menaces de ruiner l'activité économique d'une personne ou de priver quelqu'un de sa source de revenus ou encore des menaces de poursuites pénales ou administratives.

Obligations des parties

VUE D'ENSEMBLE

Dans les contrats de production agricole, les obligations et les responsabilités des producteurs et des contractants sont généralement interconnectées – de façon plus ou moins étroite (de l'intervention légère à l'intégration totale) ; dès lors, l'exécution des obligations d'une partie dépend très souvent de l'exécution de celles de l'autre partie. Le producteur s'engage principalement à produire et livrer les produits conformément aux spécifications et aux exigences du contrat, mais ces engagements peuvent être conditionnés à l'exécution préalable des obligations du contractant telles que la fourniture d'intrants ou de services techniques. Ces obligations principales s'accompagnent de diverses obligations accessoires consistant, par exemple, à payer les intrants ou à rembourser différentes formes de financement que le producteur peut avoir obtenues du contractant. Réciproquement, l'obligation centrale du contractant en vertu d'un contrat de production agricole est d'acheter le produit ou, en fonction de la nature de l'accord, de rémunérer le producteur pour les services rendus en produisant la marchandise. En outre, il est très fréquent que les contractants acceptent – voire exigent – de fournir des intrants pour le processus de production. Enfin, les contrats de production agricole confèrent souvent au contractant le pouvoir d'exercer une supervision plus ou moins étroite sur le processus de production, y compris en donnant des instructions et en transmettant un savoir-faire au producteur.

OBLIGATIONS PRINCIPALES

L'obligation première et centrale du producteur est de produire les produits conformément aux exigences du contrat, notamment en termes de quantité et de qualité. Dès lors, à l'intérieur des obligations de production et de délivrance, les aspects liés à la qualité et à la quantité sont cruciaux. S'agissant de la **quantité**, il est très fréquent que le contractant achète l'intégralité de la production d'une ou de plusieurs années, la superficie à cultiver étant souvent stipulée. Cependant, il existe aussi des contrats qui prévoient l'achat d'un pourcentage de la récolte future, d'une certaine quantité, d'une quantité minimum, d'un quota ou d'une quantité variable en fonction des commandes. Certains contrats stipulent que la quantité sera déterminée ultérieurement sur la base d'essais de terrain réalisés au cours de la croissance des plantes. Des arrangements de même type sont prévus dans les contrats d'élevage.

La notion de **qualité** implique l'adaptation à l'usage auquel le produit est destiné, principalement l'innocuité du produit et sa conformité aux exigences contractuelles. Pour de nombreux produits, les normes et les caractéristiques de qualité sont réglementées. Le producteur s'engage sur la qualité du produit. La délivrance de produits conformes de la qualité requise peut être une obligation stricte ou non en fonction de la situation (en particulier la nature du défaut) ou du type de contrat (c.-à-d. constituant un manquement et donnant au contractant le droit de rejeter/de dénoncer le contrat ou d'exercer d'autres recours). Il faut souligner que la délivrance des produits ne vaut pas en elle-même acceptation et que le contractant a généralement le droit d'inspecter les produits avant de les accepter et en a souvent l'obligation. Cette inspection peut intervenir avant ou après la délivrance des produits.

Le paiement du prix est l'obligation centrale et essentielle du contractant. Le paiement du prix est le transfert par le contractant d'une somme d'argent égale à la valeur due en contrepartie des produits ou des services fournis par le producteur. Lorsque le contractant a livré des intrants à crédit ou a avancé de l'argent au producteur, le prix des intrants, les avances et les intérêts correspondants (en fonction des dispositions du contrat) seront déduits du prix. Dans un contrat de production agricole, comme dans tout contrat de vente de marchandises ou de services, les parties doivent convenir du prix des produits ou des services. La mesure dans laquelle la clause de prix doit être définie à la formation du contrat ou peut être fixée ultérieurement dépend du système juridique. Puisqu'en raison du déséquilibre des pouvoirs, le prix est le plus souvent fixé par le contractant, tandis que le producteur a un pouvoir de négociation faible voire nul quant aux montants et à la base de calcul, il est d'autant plus important que le contrat prévienne des informations transparentes sur le prix avant le début de la production, voire avant la formation du contrat.

OBLIGATIONS SUPPLEMENTAIRES AU COURS DU PROCESSUS DE PRODUCTION, DELIVRANCE ET PAIEMENT

Outre les obligations centrales de tout contrat de production agricole, les parties ont généralement diverses obligations associées qui peuvent devenir importantes aux différents stades du cycle de production agricole. Les obligations les plus courantes sont présentées ci-dessous.

Processus de production

Les intrants couvrent tous les éléments physiques et immatériels intervenant dans la production du produit agricole final. Le producteur peut fournir certains intrants comme la terre, mais lorsqu'il doit utiliser les intrants du contractant, il doit respecter diverses obligations contractuelles. La première catégorie d'obligations concerne la réception des intrants ; cette obligation s'accompagne d'obligations correspondantes de contrôler leur conformité (conserver des échantillons, tenir des registres) et d'informer le contractant des défauts apparents. La seconde catégorie d'obligations a trait aux soins à prendre des intrants. En fonction des stipulations du contrat, cela peut impliquer une obligation étendue pour le producteur, surtout en ce qui concerne les risques de perte (perte des animaux fournis par exemple). Lorsque les risques de perte des produits sont à la charge du producteur, celui-ci peut avoir

besoin de souscrire une assurance. Enfin, la troisième catégorie d'obligations concerne l'utilisation des intrants conformément aux indications données par le contractant. Cette catégorie s'accompagne de certaines obligations accessoires comme le respect des précautions d'emploi, la tenue des registres et le respect des obligations administratives, l'utilisation des intrants exclusivement aux fins du contrat – ce qui suppose de restituer les intrants inutilisés – et l'interdiction de détourner les intrants en les vendant ou en les utilisant à des fins personnelles. Inversement, lorsque le contractant fournit les intrants, l'utilisation d'intrants provenant d'autres sources est normalement interdite.

Le producteur sera tenu d'appliquer de bonnes pratiques de production. La plupart des contrats obligent le producteur à suivre les **méthodes** prescrites par le contractant. Le pouvoir de décision des parties est fonction de l'accord qu'elles ont conclu : le producteur peut être tenu de respecter les instructions du contractant (et de demander des instructions et des autorisations), les décisions peuvent être prises d'un commun accord ou bien le contractant fournit directement certains services. Il est fréquent notamment qu'il fournisse une assistance technique. Selon la disposition considérée et les circonstances, le producteur sera tenu d'atteindre un résultat précis et aura donc une obligation de résultat ou il devra mettre en œuvre des compétences, des diligences et ses meilleurs efforts – dans ce contexte, il pourra être tenu de surveiller sa performance en continu. Cette distinction a d'importantes conséquences pour les recours ouverts au contractant en cas d'inexécution du producteur.

En général, l'obligation de coopérer avec le contractant est une des obligations importantes du producteur au cours de la production. Associée aux obligations de diligence dans la production et de respect des spécifications techniques, elle peut comprendre l'obligation de corriger les défauts afin de remédier à de possibles manquements. Dans cette perspective, le producteur serait censé demander les conseils techniques nécessaires pour respecter les spécifications techniques ou informer le contractant de tout problème qu'il peut rencontrer pour exécuter l'obligation. L'étendue de l'obligation de coopération est généralement proportionnée à l'obligation de coopération du contractant. Dans la pratique, l'obligation de respecter les instructions du contractant n'est parfois exprimée que par une formule générale et les instructions ne sont pas détaillées dans le contrat lui-même. Ce n'est pas conseillé car cela peut contraindre le producteur à s'acquiescer d'obligations qu'il n'avait pas la possibilité de comprendre et de négocier avant de conclure le contrat. Une formulation plus explicite énumérerait les différents aspects sur lesquels les instructions du contractant devront être suivies. Cette liste attire l'attention du producteur sur les nombreuses instructions qu'il devra respecter, pourtant elle peut encore laisser beaucoup d'incertitude sur leur contenu. Mais habituellement, les contrats vont plus loin et contiennent des dispositions précises sur plusieurs de ces questions, avec les références nécessaires aux obligations correspondantes du contractant de fournir les intrants et l'assistance technique.

L'une des obligations spécifiques liées à la coopération est de permettre au contractant de visiter le site de production. Très souvent, les contrats de production agricole prévoient que des représentants du contractant auront accès aux champs, tant pour donner des conseils directs que pour superviser l'application des méthodes prescrites, qui font parfois partie des obligations du contractant. En réalité, l'obligation principale est celle qui incombe au producteur d'autoriser ces visites sur son exploitation, mais le contractant s'engage lui aussi à dispenser des conseils directs supplémentaires au cours de ces visites. Lorsque le contractant exerce un contrôle général sur la production, dans le cadre des attentes générales des parties, les meilleures pratiques d'agriculture sous contrat peuvent imposer au contractant d'aider le producteur à s'acquiescer de ses obligations contractuelles et à éviter des risques inutiles.

La surveillance et la vérification de la production par le contractant sont positives pour le contractant aussi bien que pour le producteur. Le premier s'assure tout au long de la production que le produit final sera conforme aux stipulations contractuelles, tandis que le second est lui aussi assuré de la conformité du produit final. La surveillance et la vérification permettent au contractant de déceler les insuffisances dans l'exécution du producteur assez tôt dans le processus pour lui permettre de corriger les défauts ou d'améliorer la conformité. Dans la mesure où le contractant a des connaissances supérieures à celles du producteur, il peut avoir le devoir, lors des inspections, d'informer le producteur du non-respect des

obligations légales, par exemple en matière de sécurité, de travail ou d'environnement. Cette obligation imposerait généralement au contractant le devoir d'aider le producteur à corriger le défaut.

Délivrance et paiement

La délivrance des produits est un moment clé dans l'exécution d'un contrat de production agricole. L'obligation du contractant de prendre livraison des produits et l'obligation concomitante du producteur de remettre les produits sont fondamentales dans tout contrat de production agricole. Ces obligations sont interdépendantes. La délivrance implique non seulement une obligation pour chacune des parties (l'une doit délivrer, l'autre doit prendre livraison), mais elle peut être aussi la source d'effets juridiques importants comme le transfert de propriété ou des risques, dont la mesure dépend de la loi applicable. Le contractant peut aussi perdre son droit d'exercer des recours pour défauts apparents s'il ne formule pas les réserves appropriées à la délivrance. Sauf convention contraire, la délivrance par le producteur est nécessaire pour déclencher l'obligation du contractant de payer le prix. Les différents aspects de la délivrance doivent être organisés par des dispositions appropriées dans le contrat de production agricole. Certains contrats ne le font pas ou couvrent ces questions de manière insuffisamment détaillée. Or des difficultés pourraient être évitées en organisant précisément cette étape importante de l'exécution du contrat. Il est également souhaitable d'éviter les clauses laissant à une seule partie le soin de déterminer les conditions de la délivrance des produits.

OBLIGATIONS GENERALES

Indépendamment des obligations particulières découlant du contrat de production agricole, diverses obligations peuvent naître pour une des parties ou les deux tout au long du cycle de production. L'exemple principal est l'obligation générale de bonne foi et de loyauté des parties. Cette obligation perdure tout au long de la vie du contrat et pose des problèmes récurrents qui aboutissent souvent à des contentieux – résiliation anticipée du contrat avant le paiement des investissements dans les bâtiments, exigence d'autres améliorations par le contractant aux frais du producteur, manipulation de la qualité, de la quantité ou du coût des intrants comme les poussins et la nourriture, fait que le contractant sache d'avance que le contrat ne sera pas rentable, non-paiement ou retards de paiement, classements fallacieux dans le système que les contractants utilisent pour payer les producteurs et résilier les contrats et résiliation en représailles lorsque les producteurs s'organisent. Les autres préoccupations générales notables comprennent les questions relatives à l'assurance, au respect de la réglementation et aux obligations administratives.

Motifs d'inexécution acceptables

Après la conclusion d'un contrat de production agricole, il peut arriver qu'un événement empêche une partie d'exécuter le contrat ou rende l'exécution de ses obligations sensiblement plus onéreuse. Bien que ces situations puissent se produire pour tous les types de contrats, on peut penser que certains événements comme les catastrophes naturelles jouent un rôle plus important dans la production agricole que dans d'autres secteurs.

FORCE MAJEURE

La production agricole est particulièrement exposée à des facteurs externes spécifiques affectant la capacité du producteur à s'acquitter de ses obligations relatives au produit. Les événements naturels comme les inondations et les sécheresses, de brusques variations climatiques, des températures exceptionnellement élevées ou basses et les insectes ou (autres) fléaux touchant les cultures sont des

événements courants qui peuvent détruire en tout ou partie les produits d'un producteur. Les animaux peuvent aisément succomber à des épidémies. D'autres facteurs, moins spécifiques à la production agricole, peuvent influencer la capacité de l'une ou l'autre des parties à exécuter le contrat. C'est le cas d'événements non naturels comme les changements de législation ou de politique publique, générale ou agricole, qui peuvent être décidés à l'échelle nationale ou internationale, les soulèvements allant des émeutes aux révolutions ou aux conflits armés et les troubles sociaux comme les grèves affectant le processus de production ou la disponibilité de transports ou d'autres équipements.

CHANGEMENT DE SITUATION

Chaque système juridique emploie évidemment sa propre terminologie, mais la force majeure est une notion largement admise. Les droits internes prévoient généralement – et à titre exceptionnel – des mesures en cas d'événements (survenant en général après la conclusion d'un contrat) imprévisibles, irrésistibles et extérieurs aux parties, et qui empêchent objectivement une partie (ou les deux) d'exécuter ses obligations. On peut penser à une inondation exceptionnelle qui détruirait tous les plants cultivés sur une parcelle dans le cadre d'un contrat. Lorsqu'il est reconnu, ce type d'événement a habituellement un effet exonérateur de responsabilité. En général, les parties sont libres d'insérer dans leur contrat une disposition spécifique relative à la force majeure, quelle que soit sa formulation, plutôt que de compter sur les principes généraux du droit applicable au contrat. Ces clauses peuvent restreindre ou étendre les règles supplétives de la loi applicable.

IMPLICATIONS ET CONSEQUENCES

Contrairement à la force majeure, qui rend l'exécution impossible, un changement de situation au cours de la vie du contrat peut dépasser les anticipations des parties au moment de la conclusion du contrat. Ce changement n'empêche pas nécessairement l'exécution, mais il altère profondément l'équilibre de la relation et constitue donc un motif fréquent d'inexécution. De nombreux systèmes juridiques ne prévoient pas de dispositions spécifiques et même lorsqu'il existe une règle, ses effets peuvent varier considérablement. En général, les contrats de production agricole ne contiennent pas de clause visant expressément un changement de situation qui n'empêcherait pas l'exécution mais la rendrait simplement plus onéreuse pour une des parties. En revanche, ils contiennent souvent des clauses d'ajustement du prix qui peuvent faire référence à une variation de la valeur relative de certaines monnaies, de l'inflation ou à d'autres paramètres afin d'en atténuer les effets. En outre, les termes « facteur défavorable » ou « événement indésirable » sont parfois employés sans préciser s'ils doivent générer un obstacle ou une simple difficulté d'exécution pour qu'une renégociation s'impose.

Il faut souligner que les parties négligent souvent les questions de preuve, alors qu'elles peuvent être décisives pour l'issue d'un différend dans de nombreuses hypothèses. En général, c'est à la partie qui allègue la force majeure qu'il revient d'en prouver l'existence, les caractéristiques requises par le contrat ou la loi applicable et le lien de cause à effet entre l'événement et l'inexécution. Toutefois, la rédaction de la clause peut reporter la charge de la preuve sur l'autre partie. Les contrats peuvent comprendre des mécanismes de validation plus complexes comme le dépôt d'un rapport formel à présenter et à faire approuver par l'autre partie (en particulier le contractant lorsque l'évènement est une catastrophe naturelle affectant la production) ou même une décision d'une autorité locale si les parties ne peuvent trouver d'accord sur la preuve. Les parties peuvent souhaiter recourir à une source externe et indépendante pour prouver l'existence d'un événement et l'étendue de la non-conformité du produit, par exemple dans l'hypothèse où une partie conteste le caractère exceptionnel ou irrésistible d'un événement naturel. L'inclusion d'une certification par une station météorologique pour les orages ou d'autres événements climatiques exceptionnels peut être requise.

La reconnaissance d'un cas de force majeure peut avoir diverses conséquences. Dans la plupart des États et territoires, la partie victime d'un cas de force majeure est exonérée de l'obligation affectée par

l'événement. Une approche moins radicale, souvent expressément prévue dans les contrats de production agricole, consiste à simplement suspendre l'obligation d'exécution pendant la durée de l'empêchement. D'autre part, dans un objectif d'équité, les contrats peuvent prévoir des mécanismes de redistribution des risques d'un cas de force majeure affectant une partie seulement (le producteur) par une compensation (partielle) de la perte par l'autre partie. Ce type de disposition peut être restreint à un type d'événement précis (la grêle par exemple), limité dans le temps ou s'appliquer seulement à certains accords contractuels spécifiques (c.-à-d. lorsque la totalité de la production est achetée). Il peut aussi consister à redistribuer les indemnités d'assurance reçues par le contractant. Les parties ont souvent des obligations additionnelles en matière de force majeure : plusieurs contrats de production agricole prévoient expressément une obligation de notification et il est conseillé aux parties de l'insérer dans leur contrat si elles souhaitent organiser les cas de force majeure. Par ailleurs, certains contrats prévoient expressément l'obligation de faire toute diligence pour minimiser l'étendue ou le retard de l'inexécution du contrat en général.

À la suite d'un cas de force majeure, les contrats ou, plus rarement, les droits internes, peuvent accorder à la partie non affectée (ou à la partie affectée) le droit de résilier le contrat. Les parties peuvent prévoir qu'elles pourront demander une renégociation ou devront renégocier les clauses du contrat : les clauses de renégociation sont particulièrement utiles lorsque les parties concluent un contrat à long terme et qu'elles souhaitent souligner l'importance d'une coopération continue. Enfin, il faut mentionner la possibilité pour un tribunal d'intervenir et d'adapter le contrat aux nouvelles circonstances, même si en général, cette issue n'est pas favorisée dans les droits internes en matière de contrats.

Recours pour violation

On observe un glissement général des normes de produit vers des normes de processus lorsqu'on évalue l'exécution, la conformité et la responsabilité. Les interdépendances croissantes entre les contrats de production et les autres contrats conclus dans la filière se reflètent dans un environnement réglementaire dans lequel, outre la volonté des parties et la législation nationale et internationale, les politiques de sourcing, d'approvisionnement, les directives aux fournisseurs, les contrats-cadres, la certification et les systèmes d'assurance qualité en sont venus à jouer un rôle important parmi les sources juridiques. Les frontières entre la conformité et l'inexécution et à l'intérieur de chaque domaine (conformité et violation) sont bien plus précises et mieux définies, ce qui laisse moins de place à l'interprétation *ex post*. Les contrats prévoient souvent différents niveaux de conformité corrélés à différents prix et marchés. De même, ils établissent différents niveaux de non-conformité avec des indicateurs de gravité liés à différents recours et, en particulier, le choix entre la coopération et la dénonciation du contrat.

S'agissant du producteur, les variables pertinentes pour cette analyse peuvent comprendre : i) le type de produit (culture ou élevage, produits périssables ou non, etc.) ; ii) le type des obligations contractuelles (à savoir principalement, si elles sont liées au produit ou au processus et à des dispositifs réglementaires ou d'assurance qualité) ; iii) la structure du contrat (bilatéral, multilatéral, contrats liés), car elle a des implications (1) sur le type de responsabilité et la ou les parties fondées à exercer des recours (par ex. responsabilité pour violation de l'intérêt collectif dans le cadre d'un contrat multipartite), (2) sur les recours et leurs effets (par ex. l'inexécution des obligations d'une partie a un impact différent et plus pertinent dans un dispositif multipartite et différentes implications pour l'évaluation des dommages-intérêts et l'identification de la partie à laquelle des dommages-intérêts sont demandés) ; iv) l'existence de marchés secondaires ou tertiaires, car cela influencera le choix des recours possibles et le calcul des dommages-intérêts.

La distinction entre les obligations fonctionnellement corrélées au processus de production et celles qui ont trait plus particulièrement au produit est pertinente pour le choix des recours. Dans la première hypothèse, on s'attache au processus, dans la seconde au produit. La correction d'une non-conformité de processus peut demander des modifications plus coûteuses et plus exigeantes au plan de l'organisation que la correction d'une non-conformité de produit. La non-conformité des processus intéresse les contractants ayant des relations contractuelles de long terme avec le producteur. Les différences ressortent clairement en ce qui concerne l'éventail des recours possibles et leur contenu, comme dans l'exemple des actions correctives.

Dès lors, du point de vue de la responsabilité et des recours, trois formes d'obligations au moins peuvent être distinguées. La première comprend les obligations relatives au processus et à des activités n'ayant qu'un lien lâche avec la non-conformité, comme c'est le cas des normes sociales ou de certaines normes environnementales ou lorsque les obligations visent le processus de production indépendamment du produit promis contractuellement par le producteur. De nombreuses obligations découlant des dispositifs de certification ou d'assurance qualité sont liées au processus mais s'appliquent indépendamment du produit. La seconde forme comprend les obligations relatives au processus de production qui sont fortement corrélées à la conformité des produits mais maintiennent un certain degré d'indépendance et donnent lieu à des violations distinctes et à des recours spécifiques. Même la non-conformité comprend des obligations distinctes concernant le produit et le processus. Enfin, la troisième forme d'obligations est constituée des obligations relatives au processus absorbées dans la non-conformité du produit et qui ne deviennent pertinentes qu'en cas de non-conformité du produit, par exemple, des exigences de qualité ou d'innocuité lorsque les caractéristiques nocives n'apparaissent qu'à la fin du processus de production (produits d'expérience). D'autres exemples sont les obligations concernant l'utilisation de semences, de produits phytosanitaires, d'engrais qui peuvent nuire à l'environnement, et le respect des pratiques agricoles qui présupposent l'utilisation de techniques spécifiques visant à protéger le sol et son utilisation agricole. Les contrats exigent souvent l'autorisation expresse du contractant. Le critère d'évaluation du manquement du producteur est étroitement lié à l'adaptation à un usage ordinaire ou spécial que le produit final doit respecter. Le contenu des recours reflète à la fois la spécificité de l'obligation et le type de non-conformité.

S'agissant du contractant, les principaux points pertinents concernent (1) les différences entre ceux qui fournissent des intrants et ceux qui achètent les produits en n'exerçant qu'une influence indirecte sur la fourniture des intrants (2) l'étendue des instructions et des contrôles sur le processus de production et les conséquences en termes de responsabilités et de recours.

À défaut de recherche empirique complète, il semble a priori que les parties se chargent elles-mêmes de faire respecter leurs contrats. Les contentieux sont rares et les parties résolvent leurs différends à l'amiable, en faisant appel à des intermédiaires et en recourant à des solutions d'application directe. Les dommages-intérêts jouent un rôle secondaire par rapport au droit général des contrats. La structure et les objectifs des contrats de production exigent des recours coopératifs qui contribuent à une résolution conjointe des problèmes compte tenu du montant élevé des investissements souvent associés aux contrats de moyen à long terme. Cette approche est également favorisée par l'interaction avec les dispositifs de certification et d'assurance qualité dont la philosophie de résolution des non-conformités s'inspire aussi de la coopération afin de préserver la réputation et les investissements dans la filière. Les solutions coopératives peuvent suivre différentes logiques en fonction du type de non-conformité, selon qu'elle concerne les intrants initiaux ou les produits finaux ou que d'autres options sont possibles dans la filière ou sur le marché. Le type de produit (culture, élevage, aquaculture) peut également jouer un rôle. Nous distinguons la coopération à l'intérieur de la relation contractuelle où, par exemple, des actions correctives sont convenues entre la partie défaillante et la partie lésée, souvent avec la contribution de certificateurs et de responsables du dispositif d'assurance qualité.

Durée, résiliation et renouvellement

Les questions de durée, de résiliation et de renouvellement du contrat sont particulièrement importantes dans le contexte des contrats de production agricole. Intrinsèquement, ces contrats impliquent l'exercice d'une activité périodique ou continue pour au moins une des parties. Il est donc essentiel que les parties sachent dès le départ quand commence et finit leur relation contractuelle. Il est tout aussi important pour elles de savoir si elles peuvent y mettre fin par anticipation et à quelles conditions et s'il est possible de la prolonger lorsqu'elle arrive à terme. Les parties ont intérêt à régler ces questions dans leur contrat. Lorsqu'elles fixent la durée de leur contrat et organisent les conditions de sa résiliation ou de son renouvellement, elles doivent savoir que ces questions sont étroitement mêlées : ainsi, plus le contrat est de courte durée plus il sera nécessaire de prévoir son renouvellement ; à l'inverse, plus il est de longue durée, plus il sera nécessaire d'organiser le droit pour chaque partie de le résilier par anticipation.

DUREE

Il est fréquent que la durée soit expressément fixée dans les contrats de production agricole et il peut même s'agir d'une obligation légale. Pour déterminer la durée de leur contrat, les parties doivent considérer le cycle de production des produits concernés et leurs obligations financières. Ces dernières sont particulièrement pertinentes lorsque le producteur, pour s'acquitter de ses obligations, doit réaliser des investissements à long terme comme l'acquisition de matériel particulier ou la construction de nouvelles installations. Pour être économiquement viables, ces investissements nécessitent que la relation contractuelle entre le producteur et le contractant soit suffisamment longue.

En ce qui concerne la durée du contrat, les parties ont deux possibilités : fixer une période assez courte (contrats dits à court terme) ou conclure un contrat de plus longue durée avec ou sans terme spécifié (contrats dits à long terme). Les facteurs amenant à choisir l'un ou l'autre type dépendent de la nature des produits agricoles et de la disposition des parties à se lier pour une durée plus ou moins longue. Les contrats portant sur des cultures de court terme comme les légumes et les produits des champs sont habituellement annuels ou saisonniers, tandis que les cultures comme le thé, le café, la canne à sucre et le cacao demandent des contrats plus longs. D'autre part, les contrats de production et de commercialisation d'animaux prévoient en général une durée plus longue. Plus généralement, les parties préfèrent une durée plus longue lorsqu'elles sont intéressées par une relation solide et durable, notamment en raison de la nécessité d'investissements de long terme. De plus, la durée maximale du contrat peut être limitée par la loi ou par les interactions avec les baux fonciers.

RESILIATION

Le terme « résiliation » couvre des situations très diverses allant de la résiliation de plein droit du contrat à la date d'expiration ou d'exécution par les parties de leurs obligations à la résiliation par l'une ou l'autre des parties dans l'exercice d'un droit prévu par le contrat ou par la loi. La notion de « résiliation » doit être entendue largement pour couvrir pratiquement toutes les hypothèses dans lesquelles le contrat prend fin, soit de plein droit, soit à l'initiative d'une partie. Plus les parties organisent précisément les hypothèses de résiliation, plus leurs relations seront stables et prévisibles.

Lorsque le contrat est à durée indéterminée ou lorsqu'il autorise la résiliation avant son expiration, la partie qui souhaite le dénoncer doit normalement informer l'autre partie de son intention. Pour avoir un effet, la notification doit respecter plusieurs critères de forme et de délai. Il faut souligner en tout état de cause que les conséquences de l'absence de notification dans les formes ou les délais prescrits dépendent beaucoup de la législation nationale et des circonstances de l'espèce. Ainsi, si le destinataire de l'avis n'objecte pas que l'avis de résiliation n'a pas été donné dans les formes ou les délais prévus au contrat, on peut présumer qu'il a tacitement consenti à déroger aux dispositions contractuelles

correspondantes. Cela étant, même si le destinataire rejette l'avis irrégulier, la partie qui dénonce le contrat peut encore donner un nouvel avis de résiliation dans les formes prescrites ou accepter le report de la résiliation à la fin du délai de préavis prescrit.

La résiliation des contrats de production agricole peut intervenir pour différents motifs et revêtir diverses formes. Hormis les hypothèses de résiliation pour faute, les motifs les plus importants sont les suivants : (a) résiliation de plein droit au terme fixé ou à l'exécution des obligations contractuelles ; (b) résiliation d'un commun accord entre les parties et (c) résiliation par une des parties conformément à des clauses particulières de résiliation. Il faut souligner que les parties ont intérêt à prévoir expressément dans leur contrat des restrictions à la résiliation anticipée par le contractant, comme une obligation de préavis d'une durée raisonnable et de rembourser le producteur au moins d'une partie des pertes résultant de la résiliation anticipée. En règle générale, la résiliation dégage les parties de leurs obligations d'exécution et de réception de l'exécution. Toutefois, les droits ou obligations déjà nés perdurent après la résiliation, notamment le droit de réclamer des dommages-intérêts pour inexécution.

RENOUVELLEMENT

Au terme d'un contrat à durée déterminée, les parties peuvent souhaiter poursuivre leur relation. Il leur est donc conseillé – et parfois, la loi leur impose – de prévoir expressément dans leur contrat s'il est possible de reconduire le contrat et selon quelles modalités. Trois formes de renouvellement peuvent être prévues : (1) renouvellement par accord exprès ; (2) reconduction tacite ou automatique ; (3) renouvellement imposé par une des parties.

Les parties peuvent ainsi stipuler que leur contrat ne peut être renouvelé que par convention expresse et bien qu'en principe, le contrat soit renouvelé aux mêmes conditions que l'« ancien » contrat, elles peuvent occasionnellement prévoir que dans un certain délai avant l'échéance du contrat, elles négocieront afin de le renouveler et réviseront peut-être ses clauses à cette occasion afin de tenir compte des changements éventuels. Deuxièmement, dans les contrats à court terme, il est très fréquent que les parties stipulent que le contrat sera renouvelé de plein droit pour une durée égale ou différente, sauf si une des parties y met fin avant l'échéance par un préavis écrit d'une certaine durée. Enfin et à titre exceptionnel, le contrat peut prévoir qu'une des parties seulement, à savoir le contractant car c'est lui qui est normalement la partie la plus forte, peut prolonger la relation et que s'il en décide ainsi, le producteur doit accepter le renouvellement sauf à verser des indemnités. Ces clauses de renouvellement unilatéral peuvent être jugées inapplicables dans certains systèmes juridiques au motif qu'elles donnent au contractant un avantage excessif sur l'autre partie sans aucune justification.

Loi applicable et résolution des différends

Les parties à un contrat de production agricole prennent généralement des engagements réciproques pour une certaine durée, au cours de laquelle de nombreuses situations de fait peuvent provoquer des désaccords ou entamer la confiance qu'elles se portent mutuellement. Le risque de litige peut être plus élevé en cas de déséquilibre important entre les pouvoirs économiques respectifs des parties. En effet, alors que le contractant peut se prévaloir de divers recours (par ex. retenir le paiement, dénoncer le contrat ou ne pas le renouveler), le producteur n'est pas toujours dans une position aussi solide pour réagir à la violation ou à la conduite fautive du contractant, par crainte d'une résiliation du contrat ou d'autres mesures de rétorsion. Les actions de défense des droits et l'action collective en soutien aux producteurs individuels dans leurs rapports avec les contractants peuvent avoir un rôle important à jouer surtout pour aider les producteurs confrontés à des situations injustes et faire valoir leur droit.

LOI APPLICABLE

En cas de conflit, il faut avant toute chose déterminer la loi applicable au contrat. Contrairement à la discussion relative au régime juridique applicable à un contrat de production agricole dans un droit interne donné, cette section entend par « loi applicable » la détermination du système juridique qui peut gouverner ou gouvernera les relations contractuelles des parties, y compris les situations juridiques découlant de tels contrats. C'est le plus souvent la loi du pays, voire celle de la localité du producteur, qui gouverne les obligations des parties découlant du contrat de production agricole. Cela apporte en général une solution raisonnable en termes de prévisibilité de la loi applicable aux parties, surtout au producteur, qui est la partie la plus faible. Cependant, dans ces situations, une loi étrangère peut être pertinente parce qu'elle s'applique directement au contrat ou pour déterminer les obligations contractuelles des parties.

Ainsi, le plus souvent, les relations juridiques découlant des contrats de production agricole sont strictement internes, c'est-à-dire que tous les éléments du contrat sont situés ou produisent des effets dans un seul pays. En effet, ces contrats se caractérisent intrinsèquement par une forte relation avec la personne ou le pays du producteur. Le plus souvent, le producteur est un ressortissant de l'État ou y est domicilié ou résident, et son obligation contractuelle essentielle (produire le produit désigné) est exécutée sur sa terre ou dans les installations qui lui appartiennent ou qu'il contrôle. Divers éléments du contrat ou liés à celui-ci interviendront probablement dans cet État ou lui seront associés – par exemple, le lieu de constitution ou d'immatriculation du contractant qui, même lorsqu'il fait partie d'un groupe multinational, exerce généralement ses activités par le biais d'une filiale locale constituant une entité juridique distincte. Entrent également dans ces éléments le lieu de négociation et de conclusion du contrat, le lieu de délivrance des produits agricoles et le lieu du paiement.

RESOLUTION DES DIFFERENDS

Si, en principe, les parties doivent faire tout leur possible pour résoudre les différends qui peuvent naître au cours du contrat, lorsque la poursuite du contrat ou des relations n'est plus possible ou souhaitable, la priorité est de régler le conflit le mieux possible, c'est-à-dire par un accord mutuel ou en recourant à un tiers qui règlera le différend équitablement et fera appliquer la solution. Lorsqu'un différend survient et que les relations se dégradent, il est fréquent que les parties cherchent d'abord un règlement amiable par des **consultations** directes. Lorsque celles-ci échouent, elles peuvent recourir à la médiation.

La **médiation** est une procédure par laquelle les parties recherchent une solution mutuellement acceptable avec l'assistance d'un tiers et s'engagent à l'appliquer de plein gré. Étant donné les avantages de la médiation pour la résolution des différends survenant dans le cadre des contrats de production agricole, la plupart des exemples de lois gouvernant ce type de contrats prévoient la soumission des différends à la médiation. Cette obligation est une garantie procédurale pour les parties, car elles sont ainsi assurées d'être informées de leur droit ou de leur obligation de recourir à la médiation, et semblerait être une condition de validité du contrat. Si la médiation ne parvient pas à produire une solution mutuellement acceptable, les parties peuvent décider d'aller plus loin en recourant à deux solutions possibles pour régler leur litige : l'arbitrage ou la procédure judiciaire.

Dans une procédure d'**arbitrage**, les parties confient le règlement de leur différend à un tiers neutre, dont la décision les lie et est légalement exécutoire. Les litiges réglés par arbitrage ne peuvent faire l'objet d'un second règlement par la voie judiciaire. Les parties ont une grande autonomie pour convenir des modalités de l'arbitrage et de la personne de l'arbitre et en ce sens, l'arbitrage partage un certain nombre de caractéristiques avec la médiation. Toutefois, l'arbitrage étant une procédure juridictionnelle conçue pour produire les mêmes effets qu'une décision judiciaire, il doit être reconnu et gouverné par une législation interne contenant des dispositions impératives, outre les règles supplétives. Dans un arbitrage national, l'arbitre règle le différend sur la base des dispositions de la loi applicable, mais

lorsque la loi sur l'arbitrage lui en confère le pouvoir et que les parties en sont convenues, il peut statuer sur la base de principes de justice et d'équité.

Si les parties n'ont pas recouru à l'arbitrage, la dernière étape d'un différend peut être la **voie judiciaire**. Les procédures judiciaires sont essentiellement régulées par des lois impératives, généralement avec un niveau élevé de formalisme, justifié par la nécessité de garantir la régularité de la procédure. Dans une procédure judiciaire, les parties peuvent être tenues de prendre un avocat. Bien que la représentation par un professionnel du droit puisse en principe aider les parties à bien présenter leur affaire et à défendre leurs droits, elle implique généralement des coûts importants, qui, en fonction du système juridique, sont ou ne sont pas recouvrables par la partie qui l'emporte et dans ce cas, seulement après le jugement définitif. Dans certains États ou territoires, l'aide juridique publique peut être ouverte aux personnes qui n'ont pas les moyens d'assumer ces frais afin de garantir le droit à un procès équitable et le droit à un avocat. Les associations de producteurs et d'autres organisations peuvent jouer un rôle important en conseillant les agriculteurs et en les aidant à défendre leurs droits dans le cadre d'un litige. Dans la plupart des pays, la justice publique implique des procédures complexes qui peuvent durer plusieurs années en matière civile et commerciale. Cela dissuade généralement les parties de recourir au système judiciaire pour obtenir réparation. De nombreux pays mettent en œuvre des réformes visant à accroître l'efficacité de la justice, à simplifier les procédures judiciaires, et à permettre l'ouverture électronique d'une instance et l'administration électronique des demandes.

**CONTRACT FARMING TODAY,
THE RIGHT BALANCE ...**

**LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA POR CONTRATO
EN LA ACTUALIDAD, EL JUSTO EQUILIBRIO**

organized by / *organizado por*

the World Farmers' Organisation (WFO) / *la Organización Mundial de los Agricultores
(OMA)*

and / *y*

the International Institute for the Unification of Private Law / *Instituto internacional para
la unificación del derecho privado* – UNIDROIT

Buenos Aires, 25 March/*marzo* 2014

(La Rural, <http://www.larural.com.ar/>)

PROGRAM / *PROGRAMA*

Presentation

The practice of engaging in crop or animal production based on contract farming arrangements has developed very significantly in many developing and emerging economies. Under agricultural production contracts, agricultural producers undertake to engage in production and deliver, at a future time, goods meeting designated specifications. The purchaser – typically a food processor, an exporter or a retailer – commits itself not only to acquire the product for an agreed price, but also to provide a certain level of control during the production process, typically by supplying agricultural inputs, technology, or supervision. While the success of contract farming may depend on many elements, one key element is the ability of the parties to build stable, commercially sound and fair relationships based on clear commitments and mutual compliance. The cornerstone of the relationship is the agreement.

This workshop will focus on the legal aspects of the parties' agreement and the treatment of contract farming in domestic legislation. The workshop is addressed to representatives of agricultural producers, the agribusiness industry, academic legal circles and interested public institutions.

Notably, this workshop will inform the drafting of the **UNIDROIT/FAO Legal Guide on Contract Farming** which intends to provide soft guidance and an internationally-recognised reference with a fair and balanced approach against which contract practices and relevant public policy instruments could be assessed. The *Guide* is being prepared by the International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) together with the Food and Agriculture Organization (FAO), with the participation of the International Fund for Agricultural Development (IFAD) and the World Farmer's Organisation (WFO).

At the workshop, a draft abstract of the forthcoming Guide will serve as the basis for discussion (accessible on UNIDROIT website: www.unidroit.org as of 3 March 2014). Participants are invited to actively take part in the workshop by sharing experience and knowledge, in particular in Session 2. Comments or relevant material such as sample contracts or contract clauses may also be sent to UNIDROIT (info@unidroit.org) before or after the workshop.

Presentación

*La práctica de emprender una producción agrícola o ganadera basada en contratos se ha desarrollado considerablemente en muchos países en desarrollo y emergentes. En virtud de un contrato de producción agrícola *- , un agricultor se obliga a producir y entregar en un momento futuro productos agrícolas conformes a determinadas especificaciones. El comprador – típicamente un procesador de alimentos, un exportador o un pormenorista – no sólo se obliga a adquirir el producto a un precio determinado, sino que por lo general proporciona un cierto grado de control para la producción, por ejemplo suministrando insumos, tecnología o realizando supervisión. Si bien el éxito de la agricultura por contrato depende de muchos factores, entre ellos uno muy importante es la capacidad de las partes de construir relaciones estables, comercialmente viables y equitables, basadas en compromisos claros y cumplimiento recíproco. La piedra angular de la relación es el contrato.*

El taller estará centrado en los aspectos legales del acuerdo de las partes, y en el tratamiento de la agricultura por contrato en el derecho nacional. El taller está dirigido a representantes de los agricultores, de la industria agroalimentaria, de los círculos jurídicos académicos y de instituciones públicas interesadas.

*En particular modo, el taller contribuirá en el proceso de redacción de la **Guía Jurídica UNIDROIT/FAO sobre Agricultura por Contrato** que tiene por objeto proporcionar una orientación y una referencia internacionalmente reconocida con un enfoque equitativo y equilibrado, que podrá servir para evaluar las prácticas contractuales y los instrumentos de políticas públicas en la materia. La Guía está elaborada por el Instituto internacional para la unificación del derecho privado (UNIDROIT) junto con la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), con la participación del Fondo internacional de desarrollo agrícola (FIDA) y la Organización Mundial de los Agricultores (OMA).*

Un resumen de la futura Guía servirá como base para la discusión en el taller (accesible en el sitio internet de UNIDROIT: www.unidroit.org a partir de 3 de marzo de 2014). Los participantes están invitados a participar activamente en el taller compartiendo sus experiencias, en particular en la Sesión 2. Asimismo, pueden enviar sus comentarios por escrito antes o después del taller a UNIDROIT (info@unidroit.org), junto con ejemplos o formularios de contratos o cláusulas contractuales.

* En algunos países conocido también como “contrato agroindustrial”

Tuesday 25 March 2014 / Martes 25 marzo 201409.00 – 09.30 Registration / *Registración***09.30 – 10.00 Opening Remarks – *Observaciones introductivas***

- Mr Piet Vanthemsche, Member of the Board / *Miembro del directorio, WFO/OMA*

- Mr Jose Angelo Estrella Faria, Secretary General / *Secretario General, UNIDROIT*

10.00 – 11.15 Session 1: Contract farming today, an economic, social and legal approach – *La agricultura por contrato en la actualidad: una perspectiva económica, social y jurídica*

Moderator: - Mr Jose Angelo Estrella Faria

- An economic and practical approach to contract farming – *Una presentación económica y práctica de la contratación para la producción agrícola*

Ms Marlo Rankin, Rural Infrastructure & Agro-Industries Division, FAO

- El rol de los contratos agroindustriales y de las políticas públicas en la agricultura familiar – *The role of agroindustrial contracts and of public policies for family farming*

Prof. Nancy Malanos, Universidad Nacional de Rosario, Argentina

- El contrato agroindustrial de producción agrícola: particularidades y problemas jurídicos – *The agricultural production contract: distinct features and legal issues*

Prof. Ricardo Zeledón Zeledón (Costa Rica), Chairman, American Committee of Agrarian Law / *Presidente del Comité Americano de Derecho Agrario*

Discussion / Discusión

11.15 – 11.45 Coffee Break / *Refrigerio***11.45 - 13.30 Session 2 : Practical experiences and legal issues – *Experiencias prácticas y cuestiones jurídicas***

Moderator: - Mr Piet Vanthemsche

- Ms Silvia Salazar, legal regional consultant (Central America), FAO Legal Office / *Consultora jurídica regional (Centroamérica), Oficina jurídica FAO*

- Dr Eduardo A. C. de Zavalía, former President / *ex-presidente, Sociedad rural argentina, Argentina*

- Ms Paola Grossi, Coldiretti, WFO expert / *experta OMA, Italy / Italia*

- Mr Pedro A. Gordon Sarasqueta, Treasurer / *Tesorero, Manuel E. Melo Foundation / Fundación Manuel E. Melo, Panama City*

Discussion / Discusión

13.30 – 14.30 Lunch / *Almuerzo*

14.30 – 16.00

Session 3: The regulation of agricultural production contracts: diversity of approaches – *El marco jurídico de los contratos de producción agrícola, variedad de soluciones*

Moderator: Prof. Ricardo Zeledón Zeledón (Costa Rica)

- Regulation of agricultural production contracts in the USA – *La reglamentación de los contratos de producción agrícola en los Estados Unidos de América*

Mr David Velde, General Counsel, National Farmers Union, WFO expert / *experto OMA, USA*

- The draft bill legislation on partnership agreements for integrated agricultural production in Brazil - *El proyecto de ley sobre los contratos de asociación para la producción agropecuaria integrada en Brasil*

Dr. Kassia Watanabe, Pos. Doc. Researcher, Fluminense Federal University, Brazil

- La regulación de los pactos individuales o de los acuerdos colectivos: variedad de soluciones – *Regulating individual contracts v. collective contracts: diversity of approaches*

Prof. Maria Adriana Victoria, Universidad nacional de Santiago del Estero, Argentina

- Global standards and good agricultural practices in farming contracts – *Estándares globales and buenas practicas agrícolas en los contratos de producción agrícola*

Prof. Fabrizio Cafaggi, Scuola nazionale dell'amministrazione, Italia

Discussion / Discusión

16.00 – 16.30

Coffee Break / *Refrigerio*

16.30 – 18.00

Legal expert meeting / *Reunión de expertos jurídicos*

Round table of legal experts and interested participants / *mesa redonda de expertos jurídicos y participantes interesados*

- Introduction: summary conclusions of key practical and legal issues in the perspective of the preparation of the UNIDROIT FAO Legal Guide on Contract Farming – *Conclusiones sumarias de aspectos centrales prácticos y jurídicos en la perspectiva de la preparación de la Guía jurídica UNIDROIT-FAO sobre contratos de producción agrícola –*

Discussion / Discusión

18.30

Closing remarks / *Observaciones conclusivas*