



L'agriculture contractuelle et la législation: ce que les producteurs agricoles doivent savoir

Qu'est-ce que l'agriculture contractuelle?

L'agriculture contractuelle repose avant tout sur un contrat entre producteurs et acheteurs – les deux partenaires conviennent au préalable des termes et des conditions de la production et de la commercialisation du produit agricole. Ces conditions précisent habituellement le prix à payer à l'exploitant, la quantité et la qualité du produit requis par l'acheteur et la date de la livraison à ce dernier. Le contrat peut également comporter des informations plus détaillées sur la façon dont la production sera conduite ou, le cas échéant, si des intrants tels que des semences, des engrais et des conseils techniques seront fournis par l'acheteur.

Objet de cette note d'information

La présente note vise à aider les dirigeants agricoles, les organisations d'agriculteurs et les facilitateurs collaborant avec les petits exploitants à obtenir une compréhension claire des aspects juridiques et opérationnels de l'agriculture sous contrat. Elle s'appuie sur des informations tirées du *Guide juridique sur l'agriculture contractuelle* (UNIDROIT/FAO/FIDA, 2015) et sur l'expérience pratique de la mise en œuvre de projets d'agriculture contractuelle par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO).

PARTIE 1

POURQUOI S'ENGAGER DANS L'AGRICULTURE CONTRACTUELLE?

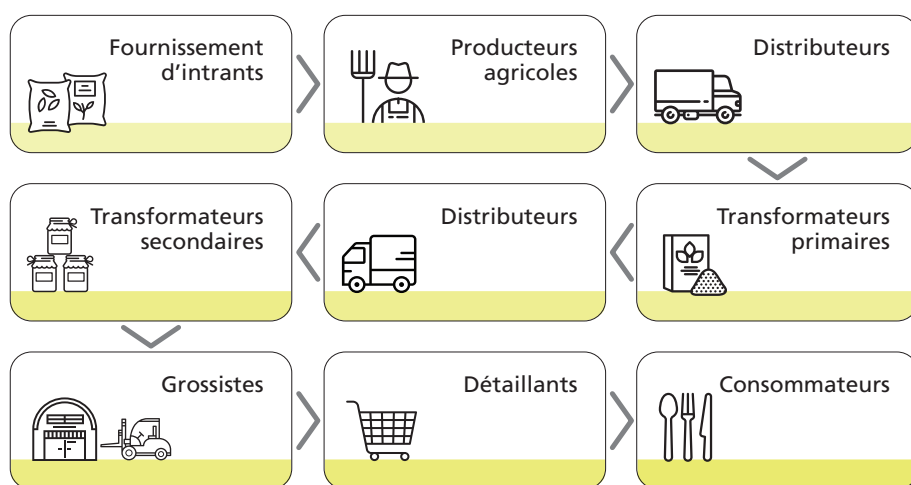
Qu'est-ce qui explique l'importance actuelle de l'agriculture contractuelle? L'agriculture sous contrat existe depuis des décennies. Toutefois, ces dernières années, sa pratique a gagné du terrain en particulier dans les pays en développement. Mais pourquoi se diffuse-t-elle? La mondialisation a contribué à rapprocher les différentes régions du monde et la demande de produits alimentaires et agricoles a considérablement augmenté. Les marchés des denrées alimentaires sont de plus en plus compétitifs du fait d'une urbanisation croissante s'associés à la recherche de produits non seulement salubres mais qui soient aussi issus de méthodes ne nuisant pas à l'environnement et ne portant pas atteinte à la santé des travailleurs. Il importe donc, dans ce nouveau contexte, que les acheteurs de produits agricoles opèrent en étroite collaboration avec les partenaires de la chaîne d'approvisionnement de manière à pouvoir se procurer, directement auprès des agriculteurs, des matières premières de qualité en quantités suffisantes pour satisfaire à la demande des clients tels que les supermarchés, les restaurants, les hôtels, les écoles et hôpitaux. Les compagnies spécialisées dans la transformation de produits agricoles se montrent particulièrement intéressées dans la pratique de la contractualisation avec les agriculteurs afin de garantir un approvisionnement stable en matières premières permettant de répondre à leurs besoins qualitatifs et quantitatifs.

Quels sont les bénéfices qu'apporte l'agriculture sous contrat aux petits exploitants? L'agriculture sous contrat favorise la mise en relation des petits exploitants avec les acheteurs. Elle donne à ces agriculteurs la possibilité de connaître à l'avance le moment de livraison des produits, l'acheteur et le prix de vente offert. Cela contribue à minimiser l'imprévisibilité de l'agriculture et à une meilleure planification de la production agricole. Les risques liés à la fluctuation des prix sont réduits et les exploitants sont également susceptibles d'être mieux protégés contre les pertes résultant de catastrophes naturelles et du changement climatique.

puisque ces risques peuvent être partagés avec l'acquéreur dans le cadre du contrat. L'agriculture contractuelle peut avoir pour effet une augmentation significative des rendements et des profits lorsque l'acheteur assure un accès à des intrants tels que des financements et une assistance technique.

Exemples de contrats de production agricole performants. Bon nombre de pays ont mis en place des programmes d'agriculture contractuelle pour des produits variés avec des résultats très probants en termes de profits nets pour les agriculteurs, d'augmentation des rendements et une utilisation plus efficace des intrants. La production de tomates en Turquie et de poulets au Brésil illustre cette réussite (Encadré 1).

CHAÎNE AGROALIMENTAIRE



Source: élaboration des auteurs.

Avantages pour les agriculteurs

- » accès facilité aux intrants, services et au crédit
- » production et capacités de gestion accrues
- » part de marché garantie
- » revenu plus stable

Avantages pour les acheteurs

- » approvisionnement régulier en matières premières
- » produits conformes aux normes de qualité et de sécurité sanitaire
- » diminution des intrants et des coûts de main-d'œuvre par rapport à un système de production intégrée sur des terres possédées par la compagnie

Désavantages pour les agriculteurs

- » impossibilité de vendre à d'autres acquéreurs lorsque les prix augmentent
- » éventuels retards de paiements et livraison tardive des intrants
- » risques d'endettement dérivant des prêts consentis par l'acheteur
- » risques environnementaux liés à la production d'un seul type de culture
- » inégalité du pouvoir de négociation entre l'agriculteur et l'acheteur

Désavantages pour les acheteurs

- » coûts de transaction élevés en raison de la contractualisation avec un grand nombre de petits exploitants
- » risques de ventes parallèles du produit si les agriculteurs décident de rompre le contrat pour vendre à des tiers
- » possibilité d'une utilisation inappropriée des intrants si les agriculteurs utilisent les semences et les engrais fournis par la compagnie à d'autres fins
- » impossibilité de trouver d'autres sources d'approvisionnement
- » risques que la réputation soit ternie si les choses tournent mal

ENCADRÉ 1

Incidences positives de l'agriculture contractuelle

Impacts sur les profits et la productivité: le cas de la tomate en Turquie.

La Turquie est le quatrième producteur mondial de tomates après la Chine, l'Inde et les États-Unis (FAOSTAT: Données de 2012). Les programmes d'agriculture contractuelle pour la culture et la commercialisation de tomates destinées à la fabrication de concentré y sont mis en œuvre depuis les années 1970. Les études comparant les producteurs de tomates sous contrat par rapport à ceux qui ne le sont pas ont montré que les profits nets dans les systèmes contractuels sont de 19 pour cent supérieurs à ceux des modèles de production libre. Grâce à une gestion plus efficace des technologies et de la main-d'œuvre, les agriculteurs sous contrat produisent également de plus grandes quantités de tomates par rapport à des groupes non contractualisés.

Performance accrue: le cas de l'élevage de poulets au Brésil.

La consommation de poulets au Brésil augmente à un rythme de 4,8 pour cent par an, tandis que les exportations continuent de croître à un taux annuel de 6 pour cent. Le pays, dont la production est en majeure partie régie par des contrats d'intégration étroitement coordonnée est le plus grand exportateur mondial de poulets. La *Pif-Paf Alimentos*, une compagnie de taille moyenne, s'est engagée dans l'élevage de poulets sous contrat et fait appel pour cela à 600 éleveurs répartis dans deux sites différents. Pour accroître sa compétitivité, la compagnie a développé un modèle de contrat associant le paiement à la performance productive. Les éleveurs reçoivent des intrants préfinancés ainsi qu'une assistance technique. Des incitatifs financiers leurs sont également octroyés afin d'améliorer de façon continue leur performance technique, ce qui contribue à optimiser les rendements et à réduire les coûts de production de la compagnie. FAO, à paraître.

Source: Tatlidil et Akturk, 2004; Haksöz, Seshadri et Lyer, 2011.

Avantages et désavantages. L'agriculture contractuelle présente des avantages et des désavantages aussi bien pour les producteurs que pour les acheteurs comme illustré ci-dessous. Néanmoins, le nombre croissant de contrats de production agricole réalisés dans le monde semble indiquer que les aspects positifs tendent à compenser les effets négatifs.

L'agriculture sous contrat ne convient pas nécessairement à tous les exploitants et acheteurs. Dans la plupart des pays, les contrats de production agricole sont juridiquement contraignants. Les agriculteurs et les acquéreurs doivent garder à l'esprit que la signature d'un contrat les rend juridiquement responsables vis-à-vis des clauses stipulées. Par conséquent, il convient de procéder à une analyse pertinente des avantages et des désavantages de l'engagement contractuel et des alternatives possibles avant de conclure tout contrat de production agricole. Par ailleurs, il peut exister d'autres façons d'établir une relation commerciale entre un agriculteur et un acquéreur.

PARTIE 2

COMMENT LES CONTRATS SONT-ILS ÉLABORÉS?

Le processus d'élaboration du contrat est une phase fondamentale dans l'instauration de rapports de confiance entre producteurs et acheteurs. La formation du contrat consiste en une série de phases comprenant des négociations, des échanges d'informations, la présentation d'une offre par l'acheteur et l'acceptation par l'agriculteur ainsi que la préparation du contrat. Il est généralement recommandé que l'ensemble du processus de formation du contrat se déroule de façon équitable, transparente et selon le principe de bonne foi. L'implication des agriculteurs dans les discussions avec l'acheteur dès le début de



©FAO Zimbabwe country Team

la phase de négociation et de formation du contrat s'avère cruciale, afin de s'assurer que ces derniers comprennent bien toutes les conditions incluses dans le contrat et veillent à ce que leurs intérêts et droits soient pris en compte.

L'importance de la phase de négociation. En général, l'acheteur propose, au cours de cette phase, l'offre qui définit les conditions du contrat. Cette offre doit être présentée aux agriculteurs sous forme écrite et donner un délai de plusieurs jours pour l'examen du document, à savoir suffisamment de temps pour bien comprendre les conditions proposées et, au besoin, consulter des conseillers pour se faire aider. Dans certains pays, la législation exige que l'offre aux agriculteurs soit faite par écrit comme prévu par la clause obligatoire du processus de formation des contrats. Dans le cas où les agriculteurs ne possèdent pas toutes les compétences de lecture et d'écriture, le texte de l'offre contractuelle doit être lu à haute voix par une tierce personne de confiance (voir ci-dessous). Il est fondamental que les cultivateurs comprennent bien toutes les conditions sur lesquelles ils sont sur le point de convenir,

qu'ils n'hésitent pas à poser des questions et à demander des modifications sur les clauses concernant le calcul du prix, la qualité, le paiement et la livraison des produits si celles-ci ne semblent pas équitables ou sont impossibles à respecter. La signature ne devrait être apposée que lorsqu'un accord complet sur toutes les conditions a été obtenu et que la phase de négociation est terminée. En vertu du droit général des contrats, une offre écrite acceptée suffit pour former un contrat juridiquement contraignant.



À qui s'adresser pour se faire aider? Dans bien des cas, les petits agriculteurs peuvent avoir du mal à comprendre les clauses de contrats rédigées parfois dans des termes techniques ou juridiques prêtant à confusion. Il est également possible qu'ils n'osent pas poser de questions et négocier avec les acheteurs. Dans ce cas, la présence d'une personne de confiance, comme le dirigeant d'une organisation paysanne, un agent de vulgarisation ou quelqu'un d'une organisation non gouvernementale peut être d'un grand soutien pour expliquer les spécifications incluses dans le contrat. Les Principes directeurs pour les opérations responsables de l'agriculture sous contrat de la FAO et le Guide juridique sur l'agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA seront deux outils utiles aux conseillers qui appuient les agriculteurs et leurs organisations dans la négociation et l'exécution d'accords de production agricole.

Pertinence de la législation pour l'agriculture contractuelle. Il est important pour les agriculteurs qui ont l'intention de s'engager dans un système d'agriculture contractuelle de comprendre comment les lois réglementent les contrats, en particulier lorsque le contrat n'est pas clair ou n'aborde pas certains aspects de l'accord. Il existe dans certains pays des réglementations spécifiques sur l'agriculture contractuelle visant à protéger les agriculteurs et les acheteurs. Lorsque ce n'est pas le cas, le droit général des contrats et les règles régissant d'autres types de contrat peuvent être pertinents. Avant de signer tout accord, les agriculteurs doivent au moins savoir où ils peuvent obtenir des orientations et des conseils pour mieux comprendre les règles et les réglementations qui régissent l'engagement contractuel.

PARTIE 3

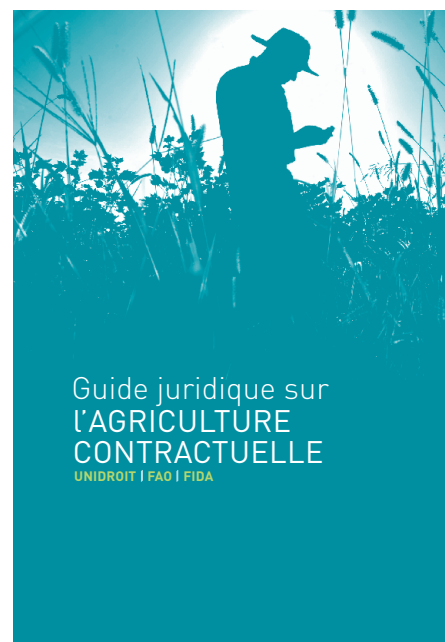
CONSEILS PRATIQUES POUR COMPRENDRE LE CONTENU D'UN CONTRAT ET LES ASPECTS JURIDIQUES DE L'AGRICULTURE CONTRACTUELLE

S'appuyant sur les travaux de l'UNIDROIT, de la FAO et du FIDA relatifs aux aspects juridiques de l'agriculture contractuelle, les questions et les réponses suivantes donnent des informations utiles sur les solutions possibles et les bonnes pratiques à appliquer pour ceux qui s'engagent dans des contrats de production agricole.

1. Comment un contrat se présente-t-il?

Même si les contrats verbaux existent, il est fortement recommandé d'avoir recours à un contrat écrit. Sa présentation devra être simple et les termes utilisés devront pouvoir être compris par toutes les parties intéressées. En règle générale, il devra comprendre les sections suivantes:

1. **Parties.** Comprend le nom et l'adresse des signataires.
2. **Objet.** Est mentionné le but du contrat y compris le nom de la denrée spécifique à produire.
3. **Lieu de production.** La taille et l'emplacement de la zone d'activité agricole doivent être mentionnés avec autant de détails que possible. Lorsque les terres font l'objet d'un bail ou sont louées, des preuves du droit d'exploitation doivent être fournies et, dans certains cas, l'approbation du propriétaire pourra être requise.
4. **Obligations des parties.** Cette section décrit ce que l'exploitant doit produire, les modalités de production et de livraison du produit ainsi que le soutien que



l'acquéreur est tenu de fournir. Si ce dernier est censé apporter des intrants et/ou une assistance technique, cela pourra être inclus ici ou bien dans une autre section.

5. **Prix et modalités de paiement.** Sont précisés le prix à payer ou la façon dont il sera calculé, ainsi que le moment du paiement et le lieu où il sera effectué.
6. **Apport d'intrants.** Sont données une description précise des intrants fournis par l'acheteur ainsi que la date et le lieu de leur livraison et la façon dont le remboursement par le producteur sera calculé et effectué.
7. **Tierces parties.** La relation avec des personnes tierces susceptibles de contribuer au succès du contrat est décrite dans cette section. Il peut s'agir d'institutions financières telles que des banques ou d'organismes de certification de la qualité.
8. **Exonération de responsabilité.** Une justification acceptable en cas de manquement aux obligations contractuelles comme dans une situation de force majeure, peut être incluse dans cette section.

9. **Moyens en cas d'inexécution.** Sont décrites les façons dont une partie peut être compensée suite au manquement de l'autre partie face à ses obligations contractuelles.
10. **Durée, renouvellement et résiliation du contrat.** Sont donnés des détails sur la durée du contrat, les dispositions prévues pour un prolongement ou le renouvellement de celui-ci ainsi que sur la manière de le résilier et les raisons pour lesquelles il peut prendre fin.
11. **Règlements de différends.** Sont énoncées les façons de résoudre les éventuels conflits entre acheteurs et producteurs.
12. **Signatures.** Endroit où les parties devront signer, de préférence en présence de témoins.

Certaines de ces sections seront revues de façon plus détaillée plus loin dans cette note. Pour des recommandations plus exhaustives sur les questions juridiques, se référer à FAO (2017) et UNIDROIT/FAO/FIDA (2015).

2. Qui sont les parties au contrat?

Les parties tenues au contrat sont généralement un producteur et un acheteur. Toutefois, il se peut que des partenaires tiers comme des fournisseurs d'intrants ou des institutions financières soient impliqués dans le contrat.

Le producteur. Les partenaires d'un contrat peuvent être des agriculteurs à leur compte ou regroupés en organisation paysannes (associations ou coopératives par exemple). Les agriculteurs individuels et leurs organisations auront peut-être besoin d'être enregistrés comme entreprise pour adhérer à un contrat de production. Tout exploitant impliqué dans l'agriculture contractuelle doit détenir des droits d'accès à une parcelle de terre soit en tant que propriétaire soit en tant que métayer ou, dans certains cas, avoir reçu l'autorisation d'utiliser des terres domaniales. Il est essentiel qu'il puisse compter sur des droits d'utilisation des terres valables pour toute la durée du contrat.

L'acheteur. Il existe toute une gamme d'entreprises ayant recours à l'agriculture contractuelle. Les acheteurs peuvent être de petites entreprises locales ainsi que des compagnies étrangères. Les grossistes, les exportateurs, les détaillants et les transformateurs alimentaires figurent parmi la liste des acquéreurs potentiels. Dans les cas où des programmes gouvernementaux ont été mis en place pour l'achat direct de produits auprès d'agriculteurs, des entités publiques telles que les écoles et les hôpitaux peuvent également se retrouver à contracter directement avec ces derniers.

Autres parties. D'autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement et organismes publics et privés – fournisseurs d'intrants, institutions financières, assureurs, départements gouvernementaux de vulgarisation agricole, propriétaires terriens – peuvent intervenir dans les contrats de production agricole.

3. Quelles sont les obligations des parties?

En général, la principale obligation de l'agriculteur est de produire et

de livrer des biens conformément aux spécifications du contrat et la principale obligation de l'acheteur est de payer le prix préalablement convenu en échange des biens fournis par l'agriculteur. Plus spécifiquement, les obligations des parties peuvent être réparties en quatre catégories.

3.1 Obligations liées au produit – quantité et type de produit

Quantité. Les agriculteurs acceptent de vendre à l'acheteur un certain volume de produits comme stipulé dans le contrat. Il peut s'agir de la totalité de la production provenant d'une parcelle de terre spécifique ou obtenue à partir des intrants fournis par l'acheteur. Il peut être prévu une quantité minimale, une quantité variable, ou encore un pourcentage de la production, cela en fonction des contrats. Quelle que soit la méthode utilisée pour déterminer la quantité, le contrat stipule généralement que le produit doit provenir de la production propre de l'agriculteur, au lieu convenu, avec le recours aux intrants et aux méthodes spécifiés dans le contrat.

Qualité. L'agriculteur accepte de vendre à l'acheteur un produit répondant à la qualité spécifiée dans le contrat. Les exigences de qualité peuvent se référer à des caractéristiques d'ordre physique telles que la couleur, la taille et la forme, du contenu du produit (par exemple, lait à faible teneur en matières grasses, raisins sans pépins), ou à la conformité à un certain usage (semences résistantes aux virus, haricots verts exempts de substances chimiques). Il est fortement recommandé de spécifier ces exigences de façon détaillée. Des expressions comme «de bonne qualité», «de la plus haute qualité» ou «de qualité acceptable» sont à éviter car trop vagues. Un contrat soigneusement rédigé donne des indications précises et objec-



©FAO/I. Kodikara



©FAO/Mustafa Coskun

tives, comme «un taux d'humidité maximum de 6,5 pour cent». Il peut également fournir des spécifications plus détaillées dans une annexe mentionnant la description des défauts inacceptables concernant les produits ou les références aux normes publiques ou privées de qualité devant être satisfaites telles que celles du référentiel de bonnes pratiques agricoles à l'échelle mondiale (GlobalG.A.P.). Voir dans l'Encadré 2 les exemples d'obligations en matière de qualité et de quantité.

3.2 Obligations liées au processus – conduite de la production

On trouvera ici des informations détaillées sur la méthode de production et les technologies à appliquer ainsi que les instructions concernant la récolte. Les producteurs sont tenus de suivre ces instructions et les acheteurs (ou tierces parties) pourront fournir des intrants spécifiques et une assistance technique pour aider les agriculteurs durant le cycle de production.

Intrants. Comme spécifié dans le contrat, les agriculteurs peuvent avoir à utiliser les intrants fournis par l'acheteur suivant les instructions que ces derniers auront définies. Dans ce cas, le coût des intrants pourra être déduit du paiement final effectué après la livraison du produit sous contrat. De son côté, l'acheteur doit livrer des intrants de bonne qualité, adaptés aux objectifs productifs et à une date appropriée

ENCADRÉ 2

Cluses sur les obligations liées à la quantité et la qualité extraites de contrats réels

«Le cultivateur devra offrir à la vente l'entière production de pommes de terre destinées à la fabrication de chips.» (Inde, Contrat d'achat de pommes de terre).

«L'acheteur s'engage à acheter tout le tabac produit par le vendeur» (Laos, Contrat d'achat de tabac).

«L'acheteur devra obtenir du cultivateur toutes les gousses de paprika qui répondent aux normes de qualité suivantes: a. Variété identique à celle fournie par l'acheteur; b. Niveaux de résidus chimiques en-deça de ceux de l'American Spice Trade Association/des niveaux de l'U.E.; c. de couleur marron/violet, rouge ou orange/rouge; d. Exemptes de substances étrangères e. Exemptes de maladies fongiques, bactériennes ou de toute autre maladie» (Zambie, Contrat d'achat de paprika).

Source: Base de données du Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle.

pour s'assurer que l'agriculteur ait suffisamment de temps pour faire face aux exigences habituelles de production.

Terres, infrastructures et équipements nécessaires à l'activité de production. Les agriculteurs peuvent avoir à prouver qu'ils détiennent des droits d'utilisation des terres valables durant toute la durée du contrat. Il pourra leur être demandé de construire ou d'améliorer certaines structures, par exemple des poulaillers pour l'élevage de volailles ou encore d'utiliser un équipement spécialisé pour préparer le terrain à l'activité prévue.

Les acheteurs pourront exiger des agriculteurs qu'ils respectent certaines **normes et certifications** publiques ou privées, liées par exemple à l'hygiène, aux conditions de travail et à la qualité du produit.

Il peut y avoir, pour les intrants fournis, des obligations liées à la protection des **droits de propriété intellectuelle**. Des exemples sont donnés dans l'Encadré 3.

3.3 Obligations liées à la livraison – date, lieu et modalités de la livraison

Le contrat doit indiquer la date, l'heure et le lieu ainsi que tout autre impératif à satisfaire avant ou après la livraison. Il se peut que les agriculteurs soient tenus de livrer le produit à l'endroit indiqué par l'acheteur ou que l'acheteur récupère le produit à un endroit convenu avec les agriculteurs. Le contrat doit clairement indiquer qui est responsable du transport du produit et qui en assumera les coûts. Il est recommandé que le contrat donne la possibilité à l'agriculteur ou à un tiers de confiance d'être présent durant le processus si la pesée ou l'inspection du produit est requise au moment de la livraison.

3.4 Obligations liées au prix et au paiement – prix offert par l'acheteur au cultivateur

Les acheteurs sont tenus de payer au cultivateur le prix convenu, indiqué dans le contrat en contrepartie des produits livrés. Le prix est une composante essentielle de tout contrat et l'incapacité de fixer le prix

ENCADRÉ 3

Clauses sur les obligations liées au processus de production tirées de contrats réels

«Le cultivateur n'utilisera que les plants fournis par l'acheteur et seulement les produits chimiques autorisés par ce dernier pour ladite activité.» (Trinidad-et-Tobago, Contrat d'achat du piment).

«Le cultivateur sera chargé de conduire toutes les activités agricoles y compris la préparation des terres, l'irrigation, la semaison, l'adoption de mesures de protection des plantes et la récolte.» (Inde, Contrat d'achat de pommes de terre).

«Le cultivateur devra se conformer aux normes GlobalG.A.P. Des sanctions pourront être appliquées contre le cultivateur si les exigences du GlobalG.A.P. ne sont pas satisfaites.» (Tanzanie, Contrat d'achat de légumes).

«La compagnie fournira les plants aux exploitants. Le nombre de plants octroyés ne doit pas dépasser celui convenu par les parties. Des interdictions et des amendes seront appliquées à l'encontre de tout agriculteur pratiquant la multiplication du matériel végétal.» (Thaïlande, Contrat d'achat d'eucalyptus).

Source: Base de données du Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle.

ou d'expliquer comment il sera déterminé peut rendre le contrat juridiquement inapplicable. Le contrat doit donc indiquer clairement le prix à payer ou décrire avec clarté et transparence la façon dont il sera calculé. Les formules utilisées pour calculer le prix devront toujours être suffisamment claires pour permettre aux agriculteurs d'évaluer le montant prévu par le contractant. Des exemples sont donnés dans l'Encadré 4.

Le contrat doit également déterminer le moment et la méthode de paiement relatifs aux biens et aux intrants. Les conditions de paiement peuvent varier considérablement d'un contrat à l'autre. Certains prévoient pour les agriculteurs des paiements immédiats en espèces effectués sur place à la livraison, tandis que dans d'autres cas, un délai de plusieurs jours après la livraison est fixé avant la réalisation du paiement. Les acheteurs doivent respecter les conditions de paiement stipulées dans le contrat et l'agriculteur est tenu de rembourser les avances octroyées par le contractant.

4. Quelle est la durée du contrat?

Durée. La durée du contrat doit être clairement énoncée. Elle dépendra du cycle de production du produit et prendra en compte les investissements financiers réalisés par les deux parties. De manière générale, les contrats sont prévus pour une courte durée, exprimée habituellement en nombre de mois ou sur une base saisonnière pour les cultures de cycle court comme celles des légumes. Les contrats peuvent aussi s'étendre sur plusieurs années comme c'est le cas pour le café, la canne à sucre, l'huile de palme, les cultures arbustives et l'élevage qui entraînent des investissements plus conséquents.

Renouvellement. Le contrat pourra contenir des dispositions relatives au renouvellement et à l'expiration de celui-ci. Des clauses de renouvellement automatique peuvent également être incluses et sont particulièrement courantes pour les contrats de courte durée afin de réduire les coûts de renégociation et de réémission.



©FAO/S. Maina

Résiliation. Le contrat doit comporter des clauses relatives à la résiliation, spécifiant quand et comment il prendra fin ou si la résiliation anticipée par les deux parties est autorisée. La résiliation d'un contrat peut survenir automatiquement une fois que les parties se sont acquittées de leurs obligations. Si l'une des parties envisage de résilier le contrat avant la date d'échéance, elle sera normalement tenue d'adresser une notification écrite à l'autre partie conformément au délai prévu. Un exemple de clause de résiliation est donné dans l'Encadré 5.

ENCADRÉ 4

Exemples de clauses liées au prix tirés de contrats réels

«Le VENDEUR recevra un [montant X] dans la [devise X] par carton» (Brésil, Contrat d'achat de fruits).

«La compagnie s'engage à acheter l'ensemble de la production du cultivateur à des prix ne pouvant être inférieurs à ceux indiqués ci-dessous:»

Paprika	Qualité A+	Qualité A	Qualité B	Qualité C	Qualité D et semence
Prix gousse entière	220	185	140	75	50

(Malawi, Contrat d'achat de paprika)

Source: Base de données du Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle.

ENCADRÉ 5

Résiliation de contrat: exemple de clause tiré d'un contrat réel

«Les parties conviennent que l'une ou l'autre peut résilier l'accord en donnant, par écrit, un préavis d'un mois à l'autre partie, l'informant de son intention de résilier le contrat» (Zambie, Contrat d'achat du coton).

Source: Base de données du Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle.

ENCADRÉ 6

Force majeure

- » Catastrophes climatiques: sécheresses, inondations, gelées, grêle, ouragans
- » Nuisibles, maladies, ravages (culture)
- » Épidémies (élevage)
- » Changement de politiques gouvernementales (p.ex. l'interdiction d'exporter)
- » Troubles sociaux: grèves et conflits armés

Source: Base de données du Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle.

5. Que faire en cas de problèmes?

Gérer les risques. Il est important que, dans l'établissement d'un contrat, les producteurs et leurs conseillers essaient d'identifier les

problèmes courants pouvant affecter la bonne exécution de l'accord. Il est de bonne pratique de déterminer ces risques et que les solutions envisagées soient énoncées dans le contrat.

5.1 Que se passe-t-il si la responsabilité n'est imputable à aucune des deux parties?

Parfois, des événements imprévus peuvent se produire indépendamment des intentions des parties, lesquels peuvent avoir des incidences négatives sur l'accord contractuel. Les phénomènes naturels par exemple font partie des facteurs externes les plus courants affectant la performance des agriculteurs. Les inondations, la sécheresse, les événements climatiques imprévisibles, les ravages sur les cultures, les maladies touchant le bétail sont autant d'événements naturels qui peuvent empêcher les agriculteurs de respecter les obligations relatives au produit, au processus de production et à la livraison qui ont été décrites plus haut.

De telles circonstances sont souvent définies par les systèmes juridiques comme des cas de force majeure. Sont également compris dans cette catégorie d'autres types d'événements qui échappent au contrôle des parties, comme les décisions gouvernementales de changement de politique en matière d'agriculture telles que les interdictions d'exportation, les conflits armés et les grèves pouvant affecter le processus de production ou la capacité de transport requise par les activités de livraison. (Encadré 6). Comme dans certains cas la législation ne prévoit que des règles de portée générale, les acheteurs et les agriculteurs devront s'accorder sur les circonstances spécifiques de force majeure à inclure dans le contrat.

Solutions courantes pour traiter les cas de force majeure. En cas de force majeure, les accords de production agricole prévoient généralement une suspension des obligations des parties pour la durée de l'événement. Toutefois, les suspensions ne peuvent durer in-

définition: le contrat doit indiquer un délai et définir la marche à suivre après ladite période. L'option est habituellement la résiliation du contrat ou la renégociation des conditions contractuelles.

Prévention de l'endettement. Les clauses de force majeure peuvent dispenser l'agriculteur de l'obligation de livrer le produit mais ne lui donnent généralement pas droit de recevoir un paiement et ne le dédouanent pas du remboursement des prêts octroyés. Néanmoins, les contractants traitant avec des petits exploitants non assurés peuvent reconnaître la nécessité d'accepter l'inclusion de *clauses relatives au partage des risques*. Il pourrait s'agir d'accepter un remboursement partiel de la part des agriculteurs des prêts reçus pour les intrants fournis ou de reporter le remboursement jusqu'à la prochaine saison de récolte. Dans certains contrats, il peut être demandé aux agriculteurs de souscrire à une assurance agricole auprès d'un prestataire agréé. Dans ce cas, l'acheteur pourra aider l'exploitant à trouver une assurance financièrement plus abordable.

5.2 Que se passe-t-il si l'exploitant ne remplit pas sa part du contrat?

Hormis les cas de force majeure, il peut arriver que, pour d'autres raisons, l'exécution contractuelle des agriculteurs soit défectueuse et qu'ils ne respectent pas leurs obligations. Une préparation non adéquate des terres, l'utilisation d'intrants à des fins autres que celles prévues sous contrat, le non-respect des normes de qualité convenues, l'incapacité de livrer la totalité ou une partie du volume requis et, bien entendu, la vente parallèle, risque le plus fréquent dans le contexte de l'agriculture contractuelle, sont parmi les problèmes les plus reportés. (Voir l'Encadré 7).



©FAO/Asim Hafeez

ENCADRÉ 7

Qu'est-ce que la vente parallèle et pourquoi a-t-elle lieu?

On parle de vente parallèle lorsqu'un agriculteur vend son produit à un acheteur autre que celui prévu dans le contrat ou à un acheteur proposant un paiement immédiat en espèces. Il arrive que les agriculteurs cèdent à ce type de vente par pur opportunisme ou parce qu'ils ont un besoin pressant de liquidités pour subvenir aux exigences de leur ménage. L'activité de vente parallèle est susceptible d'entraîner la résiliation du contrat, de ternir la réputation du cultivateur et de l'empêcher de s'engager dans des relations commerciales sûres et de longue durée avec des acheteurs de confiance.

Source: authors.

5.3 Que se passe-t-il si l'acheteur ne remplit pas sa part du contrat?

Il peut également arriver que les acheteurs n'honorent pas leurs engagements contractuels.

IMPORTANT! Ces problèmes sont sources de conflits entre agriculteurs et acheteurs. Il est dans l'intérêt de chacune des parties de trouver des solutions à travers la coopération et de maintenir

des relations harmonieuses. Par exemple, l'acheteur peut décider de payer un prix plus bas pour le produit de qualité inférieure qu'il aura reçu au lieu de résilier le contrat. De leur côté, les agriculteurs pourraient s'adresser à un autre fournisseur d'intrants s'ils n'ont pas été livrés à temps sachant que le contractant devra assumer toute différence de prix.



Problèmes courants/défaillances de la part des agriculteurs	Solutions possibles pour les acheteurs
<ol style="list-style-type: none"> 1. Détournement des intrants destinés à être utilisés dans le cadre du contrat. 2. Incapacité de respecter les prescriptions de qualité convenues. 3. Incapacité de livrer la totalité ou une partie des volumes initialement convenus. 4. Vente à un acheteur autre que celui du contrat (p.ex. vente parallèle). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Surveillance par les acheteurs, sanctions aux agriculteurs, taux de conversion alimentaire préétablis pour le bétail et performance de référence des rendements pour les cultures. 2. Assistance technique, mécanismes de surveillance, prix réduits ou primes en fonction du niveau de qualité du produit. 3. Report du paiement jusqu'à la livraison de la quantité convenue; renégociation du contrat. 4. Clause d'exclusivité et sanctions contre la vente parallèle allant jusqu'à la résiliation du contrat; mesures préventives telles que des paiements partiels anticipés pour réduire les besoins immédiats en liquidités, renégociation du tarif de vente si le prix du marché dépasse celui convenu.

Problèmes courants/défaillances de la part des acheteurs	Solutions possibles pour les agriculteurs
<ol style="list-style-type: none"> 1. Octroi tardif des intrants/ mauvaise qualité des intrants. 2. Manipulation des prescriptions de qualité. 3. Non-acceptation de la livraison du produit à la date et au moment convenus. 4. Non-paiement/paiement en retard aux agriculteurs. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les agriculteurs retiennent la production jusqu'à la fourniture des intrants, informeront l'acheteur de la mauvaise qualité des intrants et se tourneront vers d'autres sources, si possible. 2. Ils doivent s'assurer que des informations détaillées sur les exigences en matière de qualité et qu'une procédure équitable et transparente de l'évaluation de la qualité soient incluses dans le contrat. 3. Le contrat autorise l'agriculteur à être indemnisé pour les coûts portant sur l'entreposage, la conservation et le transport des biens. Des compensations pour la détérioration de la qualité peuvent être envisagées. 4. Les agriculteurs établissent une demande formelle pour le paiement, cherchent des solutions reposant sur la coopération et ne se réfèrent au jugement du tribunal et à la résiliation du contrat qu'en dernier ressort.

6. Comment résoudre un désaccord et à qui faire appel pour se faire aider?

La prévention visant à prévoir les risques possibles et à incorporer des solutions au contrat est importante pour minimiser l'émergence de problèmes. Cependant, si les parties sont confrontées à un désaccord et qu'elles n'arrivent pas à trouver une solution commune, il conviendra de suivre un processus par étape:

- » **Étape 1. Communication.** Essayer de résoudre les difficultés par des discussions et par une renégociation directe entre les parties. Les agriculteurs peuvent demander l'assistance d'un facilitateur de confiance (par exemple un agent de vulgarisation gouvernemental, quelqu'un d'une ONG, un représentant d'associations paysannes locales ou nationales) pour les aider à instaurer la discussion avec l'acheteur. Si cela ne fonctionne pas...
- » **Étape 2. Médiation.** Recours à une tierce partie indépendante pour rapprocher les parties et tenter de trouver une solution. Se reporter à l'Encadré 8.

ENCADRÉ 8

Exemple d'une clause portant sur une résolution de conflit tiré d'un contrat réel

«Tout conflit résultant de cet Accord devra être réglé à l'amiable entre les parties, et dans le cas d'un échec, référé à un médiateur qui, comme convenu, sera un Chef de la communauté, un Ancien du village, un Représentant d'une association de commerce ou toute autre personne de confiance.» (Ouganda, Contrat standard).

Source: Base de données du Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle.



©FAO/L. Dematteis

- » **Étape 3.** Arbitrage ou tribunal de justice. Si la médiation reste sans succès, se référer, lorsque possible, à des institutions arbitrales qui, dans le cas de différends portant sur des questions de qualité, permettront aux parties d'obtenir une évaluation indépendante. Voir l'Encadré 9. Comme alternative, ou s'il n'y a pas de possibilité d'arbitrage, les parties ont la possibilité de saisir la Cour de Justice. Toutefois, il conviendra, si possible, d'éviter un tel recours qui demande du temps, de l'argent et n'est généralement pas adapté au règlement de différends liés à l'agriculture contractuelle.

ENCADRÉ 9

La Cámara Arbitral

En Argentine, il existe des institutions privées chargées de la réglementation de différends. La *Cámara Arbitral* (Chambre d'Arbitrage), centre d'arbitrage et d'inspection des produits de la Bourse des céréales en est un exemple. Elle offre différents services, dont l'arbitrage, la médiation et le contrôle de la qualité. Ses procédures sont très souples et ses décisions peuvent être exécutées par le biais du processus judiciaire habituel.

Source: FAO, 2013.

PARTIE 4

PRISE DE DÉCISION –
DOIS-JE SIGNER OU
DÉCLINER? RÉSUMÉ DES
POINTS À PRENDRE EN
CONSIDÉRATION

Le recours aux conseils d'un avocat ou d'une personne ayant une bonne compréhension de l'implication juridique des contrats est recommandé avant de signer tout accord de production agricole. Les points ci-dessous résument les aspects juridiques couverts dans cette note. Les agriculteurs devraient au moins prendre en compte les aspects suivants avant de décider si l'accord contractuel leur convient.

1. Conduire les négociations contractuelles en se conformant aux principes de bonne foi. Le processus de conception d'un contrat est un moment important pour instaurer des relations harmonieuses entre les parties.
2. Exiger que les offres contractuelles soient faites par écrit et formulées dans des termes compréhensibles par tous. Solliciter une explication orale en présence d'une personne de confiance si quelqu'un n'a pas toutes les compétences de lecture.
3. Il est dans l'intérêt de toutes les parties de veiller à ce que le contrat soit complet et détaillé. Demander à ce qu'il y ait des clauses portant sur les parties, le but du contrat, le site de production, les obligations mises à charge des parties, le prix et le paiement, la fourniture d'intrants, les tierces parties impliquées, l'exonération de responsabilité telle que les situations de force majeure, les moyens en cas d'inexécution des obligations, la durée, le renouvelle-

ment et la résiliation du contrat, le règlement de différends et les signatures.

4. S'assurer qu'il n'y ait pas de points vagues et mal définis dans l'accord proposé avant d'accepter l'offre de l'acheteur et de comprendre parfaitement ce qu'il est demandé de convenir. Solliciter, au besoin, l'assistance d'un intermédiaire de confiance pour aider à mener à bien les négociations comme un dirigeant d'une organisation paysanne, un fonctionnaire responsable de la vulgarisation ou quelqu'un d'une ONG.
5. Lorsque nécessaire, demander conseil pour obtenir des informations sur la législation pertinente régissant les contrats de production agricole (droits des contrats, lois portant sur l'agriculture, les terres, la fiscalité, les relations d'entreprise et la concurrence, la sécurité sanitaire des aliments, les intrants agricoles, les droits de la personne, le travail et les ressources naturelles).
6. Il importe de bien connaître, au moment de la signature, toutes ses obligations. Elles doivent être clairement définies et le contrat devra comporter les obligations liées:
 - » au produit (quantité, qualité, source d'approvisionnement);
 - » aux processus de production (intrants, avances, services et conseils techniques, respect de la qualité et autres normes);
 - » à la livraison du produit (lieu, moment, transport, procédure d'inspection de la qualité) aux prix; et
 - » paiements (fixation des prix et modalités de paiement).



7. Il est essentiel que les clauses relatives aux prix soient claires, équitables et bien comprises par toutes les parties.
8. Le contrat devra indiquer clairement sa durée, laquelle sera probablement liée au cycle de production du produit ainsi que le niveau d'investissement requis pour l'exploitant.
9. Le renouvellement des contrats est chose courante et peut se faire automatiquement par le biais d'une clause contractuelle ou d'un commun accord. Autrement, le contrat devra indiquer comment y procéder.
10. La possibilité de mettre fin à l'accord doit être incluse dans le contrat, en indiquant également les diverses façons de procéder. Un délai de résiliation notifié de manière formelle doit être exigé par chacune des parties. En règle générale, plus le contrat est long, plus la période de préavis sera longue. Les clauses donnant à l'acheteur le droit de résilier unilatéralement sont inéquitables et ne devraient pas être acceptées.
11. Le contrat doit comporter des clauses relatives aux événements de force majeure. Il est souhaitable de spécifier de façon détaillée tous les événements qui pourraient rentrer dans cette catégorie et d'énoncer clairement les responsabilités incombant aux parties dans de telles situations.
12. Le contrat devra comporter des clauses relatives aux mesures (moyens en cas d'inexécution) qui pourront être adoptées lorsqu'une partie contrevient à une obligation contractuelle pour une raison autre que celle de force majeure et qu'elle ne peut être exonérée de responsabilité. L'accent devra être mis sur l'obtention de solutions mutuellement acceptables et résultant d'un effort de coopération.
13. Le contrat doit proposer une approche séquentielle dans le règlement de différends. En premier lieu, les parties doivent tenter de résoudre les difficultés par elles-mêmes. Si cela ne fonctionne pas, il conviendra de recourir à la médiation. L'échec de la médiation peut alors conduire à soumettre le différend à l'arbitrage ou devant le tribunal national.

Références et ressources

Centre de ressources de la FAO sur l'agriculture contractuelle.

<http://www.fao.org/contract-farming/>

FAO. 2012. *Les Principes directeurs pour les opérations responsables de l'agriculture sous contrat de la FAO.* Consultable à l'adresse:

<http://www.fao.org/3/a-i2858e.pdf>

FAO. 2013. *Contract farming for inclusive market access.* Editée par C.A. da Silva et M. Rankin.

Consultable à l'adresse:

<http://www.fao.org/3/a-i3526e.pdf>

FAO. 2017. *Aspects juridiques des accords de production agricole: Synthèse du Guide juridique sur l'Agriculture contractuelle UNIDROIT/FAO/FIDA.* Consultable à l'adresse:

<http://www.fao.org/3/a-i4756f.pdf>

FAO. À paraître. *Successful case of broiler contract farming in Brazil,* par C.A. da Silva.

GIZ. 2013. *Contract farming handbook. A practical guide for linking small-scale producers and buyers through business model innovation.* Par M. Will.

Consultable à l'adresse: http://teca.fao.org/sites/default/files/technology_files/GIZ%20Contract%20Farming%20Manual_low%20resolution.pdf

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

Consultable à l'adresse:

<http://www.fao.org/3/a-i4756f.pdf>

Se rappeler que:

Le succès d'un contrat dépend de la communication et de la confiance instaurées entre les partenaires – si ces conditions ne sont pas réunies, il est peu probable que la relation contractuelle perdure sur le long terme.

Financé par:

Fonds international de développement agricole (FIDA)

Via Paolo di Dono, 44
00142 Rome, Italie
www.ifad.org

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

Viale delle Terme di Caracalla
00153 Rome, Italie
www.fao.org