

THE ABS
CAPACITY
DEVELOPMENT
INITIATIVE



L'INITIATIVE DE
RENFORCEMENT
DES CAPACITES
POUR L'APA

La négociation de contrats APA Une première approche

Thematic sessions 8th Pan African Workshop,
Bénin, 10-14 Mars 2014

Valérie Normand, Morten Walløe Tvedt et Christian Prip

funded by



DANISH MINISTRY
OF THE ENVIRONMENT



implemented by



La négociation de contrats APA



Outils en développement par l'Initiative APA:

- Documents d'information sur les secteurs par secteur
- Formation sur les contrats APA
 - Elements clés d'un contrat APA
 - Processus de négociation
- Modèle de demande pour l'accès et l'utilisation des RG et/ou CT
- Accord de base annexé aux lignes directrices de l'UA
- Une liste des éléments clés (check list)
- Publication sur les contrats

APA – CBD et Protocole de Nagoya



- **Souveraineté des Etats sur leurs ressources naturelles (art. 15 Convention sur la diversité biologique)**
 - **Pouvoir de déterminer l'accès aux ressources génétiques appartient aux gouvernement et est régi par la législation nationale**
 - **Accès soumis au consentement préalable donné en connaissance de cause (PIC)**
 - **Partage des avantages selon des modalités mutuellement convenues (MAT)**
 - **Mesures/obligations des Etats relatives à la conformité**

Bénin

Pays fournisseur

**Mouvement
de RG et CT**

Norvège

Pays utilisateur

Contrats APA – les déficits



- Créer des incitatifs pour que l'utilisateur partage les avantages et contribue à la conservation
- Déficit dans le temps: accès, utilisation et partage des avantages
- Aspect transfrontière: souveraineté, juridiction, Etats Parties et parties au contrat
- Difficile d'anticiper l'évolution/utilisation finale au moment de l'accès
- Pas de droit de l'APA

Contrats APA – les déficits



- R&D: activités ayant une issue incertaine
 - L'objet du contrat évolue
 - Les propriétés des ressources génétiques et le produit qui en sera développé souvent inconnus au moment de l'accès donc l'objet du contrat n'est pas clair.
- Niveau important d'incertitude – comment établir des règles claires?
- Comment établir une confiance mutuelle et une bonne collaboration entre les parties au contrat?
- Importance du processus de négociation (Comment négocier)
- Importance des questions de fond (éléments du contrat)

La négociation d'un contrat



3 critères pour contribuer au succès d'une négociation de contrat:

- Produire un bon contrat (respect des droits et des intérêts, résout conflits d'intérêt)
- Clair et opérationnel
- Doit contribuer à créer un climat de confiance, améliorer la collaboration entre les parties.

Eléments importants du processus de négociation:



- **Distinguer les individus du problème**
 - Réunions face-à-face; réactions réfléchies
- **Se concentrer sur les INTERETS, et non les positions**
 - Que souhaitez-vous obtenir – quels sont les objectifs que vous souhaitez atteindre?
- **Trouver des SOLUTIONS gagnant-gagnant**
 - Clarifier ce que chaque parties va y gagner
- **Insister sur l'utilisation de CRITERES objectifs**
 - Contrat clair reflétant les intérêts de chacune des parties

Source: Kabir Bavikatte

Éléments clés d'un contrat APA



- Parties au contrat
- L'objet du contrat
- L'objectif – type d'utilisation prévu
- Partage des avantages
- L'Utilisation par des tierces parties
- Conditions de changement d'intention
- Confidentialité
- Obligation de faire rapport
- Règlement des différends

Qui est l'utilisateur?



- Qui est la personne autorisée à conclure le contrat?
- Dans quel(s) domaine(s)/secteur(s) opère l'utilisateur?
- Quelle est la structure de l'entreprise? Y-a-t il une compagnie mère? Des filiales? Sous quelle juridiction est-elle enregistrée?
- Institut de recherche/université - intermédiaire

Qui est le fournisseur?



- Y-a-t-il un cadre législatif APA?
- A qui appartient la ressource?
- Qui est l'autorité nationale compétente pour donner le consentement préalable donné en connaissance de cause?
- Avec qui doivent être négociées les modalités convenues d'un commun accord?
 - Avec l'autorité nationale compétente?
 - Avec le fournisseur?

Que concerne votre contrat?



- Que transférez-vous à l'entreprise?
 - L'objet du contrat
 - A quelles fins? (types d'utilisation)
 - R&D par collection *ex situ*
 - Par entreprise pour le développement d'un produit commercial, dans quel secteur (ex. Pharma, cosmétique), quel type de produit (ex: farine, crème, traitement)?
 - Important de bien définir l'utilisation prévue

Partage des avantages



- Le contrat peut prévoir des avantages monétaires et ou non-monétaires et prévoir quand ils seront versés:
 - Annexe du Protocole de Nagoya
- Avantages non-monétaires:
 - Ex: Partage des résultats de la recherche, formation, transfert de technologie, renforcement des capacités, apports à l'économie locale
- Avantages monétaires:
 - Ex: Droits d'accès/paiement par échantillon prélevé, co-propriété de droits de propriété intellectuelle et partage des royalties le cas échéant.

Utilisation par des tierces parties



- Ex: Si transfert pour même utilisation pourra être prévu dans contrat que même conditions s'appliqueront.
- Ex: Le contrat devra prévoir l'obtention du consentement du fournisseur pour le transfert de la ressource génétique à une tierce partie pour une utilisation différente
 - Ex: si premier utilisateur identifie une propriété intéressante et qu'un 2e utilisateur souhaite commercialiser un produit basé sur cette ressource, le consentement devra d'abord être obtenu du fournisseur sur les conditions de l'utilisation, y compris le partage des avantages

Changement d'intention



Exemples:

- Nouvelle/autre utilisation:

- Si un utilisateur obtient l'accès à une ressource génétique aux fins de mener des activités de R&D pour développer un type de produit
- Découverte de propriétés pouvant mener au développement d'un autre type de produit non prévu dans le contrat initial
- L'utilisateur devra obtenir le consentement de l'autorité compétente pour cette nouvelle utilisation et renégocier le partage des avantages.

- Non-commercial (scientifique) à commercial

- Soit prévu dans le contrat initial
- Soit à renégocier au moment ou utilisation commerciale déterminée et partage des avantages potentiels mieux défini.

Confidentialité/Exclusivité



- Contrat lui-même peut être confidentiel
- Certains éléments du partenariat/contrat peuvent demeurer confidentiels – à déterminer entre les parties.
- Exclusivité pour un utilisateur pour un temps déterminé (ressources à spécifier – espèce, spécimen)

Règlement des différends



Règlement des différends

- Le contrat devra prévoir le droit applicable
- Dans l'éventualité d'un différend, les modes alternatifs de règlement des différends peuvent être prévus (ex: médiation, arbitrage)

Le cas du Teff



Objet du contrat

4.1 Le fournisseur s'engage à ce que l'entreprise obtienne **l'accès et utilise les ressources génétiques** du teff spécifiées à l'annexe 1 au présent Accord.

4.2 En vertu de cette entente, la Société est **autorisée à utiliser les ressources génétiques du teff uniquement dans le but de développer des aliments à base de teff et boissons non traditionnelles** qui sont énumérés à l'annexe 3 du présent Accord.

Le cas du Teff



4.4 Le fournisseur ne doit pas accorder à d'autres parties **l'accès aux ressources génétiques du Teff** ... à moins qu'il n'obtienne le consentement de la Société.

4.5 La Société n'a pas l'autorisation d'obtenir l'accès à des connaissances traditionnelles de communautés éthiopiennes relatives à la conservation, la culture et l'utilisation du teff. Par conséquent, la Société ne peut prétendre à aucun droit, ni obtenir un avantage commercial de ces savoirs traditionnels, sauf si accord écrit explicite est donné par le fournisseur.

Propriété Intellectuelle



5.1 La société **ne doit pas prétendre ou obtenir des droits de propriété intellectuelle sur le matériel génétique du Teff ou l'une des composantes des ressources génétiques.**

Toutefois, la protection des variétés végétales peut être obtenue sur le teff.

5.2 La protection de nouvelles variétés de teff que l'entreprise va développer sera détenue conjointement par la compagnie et EARO...

Brevet

1. Une farine d'un grain appartenant au genre Eragrostis, de préférence, Eragrostis tef, caractérisé en ce que l'indice de chute du grain au moment du broyage est d'au moins 250, de préférence au moins 300, plus préférablement au moins 340, plus préférablement d'au moins 380.
2. Une farine selon la revendication 1, caractérisée en ce que le grain est au stade d'après-maturation.
3. Une farine selon la revendication 2, caractérisée en ce que l'indice de chute du grain au moment du broyage est au moins 1,01 fois supérieur à celui au moment de la récolte du grain, de préférence au moins 1,05, plus préférablement d'au moins 1,20 et plus préférablement encore au moins 1,30 fois supérieur.
4. Une farine selon l'une quelconque des revendications précédentes, caractérisée en ce que le grain est sans gluten.



Brevet (suite)



16. **Pâte comprenant la farine** selon l'une quelconque des revendications 1 à 15.

17. **Pâte sans gluten** comprenant la farine selon l'une quelconque des revendications 1 à 14.

18. **Produit alimentaire comprenant la farine** selon l'une quelconque des revendications 1 à 15.

Exercice

- Comment l'objet du contrat teff devrait-il être défini pour refléter l'intérêt mutuel des parties?

