



UNION INTERNATIONALE POUR LA PROTECTION DES OBTENTIONS VÉGÉTALES
GENÈVE

**COLLOQUE SUR LES CONTRATS RELATIFS
AU DROIT D'OBTENTEUR**

Genève, 31 octobre 2008

**SESSION II : EXPÉRIENCES D'OBTENTEURS : LE RÔLE DES CONTRATS
DANS L'EXERCICE DU DROIT D'OBTENTEUR**

**LA REDEVANCE À LA SUPERFICIE, NOUVELLE MÉTHODE CONTRACTUELLE
DE PERCEPTION DES REDEVANCES**

M. Chris Green, directeur de Senova Ltd. (Royaume-Uni)

1. Tout d'abord il est important de comprendre la place du marché au Royaume-Uni et les problèmes commerciaux que présentent les cultures à fécondation libre comme les céréales. Je vais donc m'attarder un peu sur ce qui nous a amenés à concevoir cette nouvelle méthode de perception des redevances, avant d'en détailler la structure et le fonctionnement.
2. Pour survivre, toute entreprise doit produire de la richesse par son activité. Il faut des revenus pour dégager des profits. Fondamentalement, le sélectionneur a à sa disposition quatre sources principales de revenus. L'élément le plus important est celui des redevances perçues pour l'utilisation des semences; en second lieu vient la marge bénéficiaire réalisée sur la vente des semences; dans certains cas, en particulier pour les cultures de niche, peuvent venir en troisième position des cotisations au volume de production, calculées sur la récolte, et enfin, des recettes peuvent provenir de subventions publiques à la recherche ou d'autres affiliations. Toutefois la branche reste principalement tributaire des revenus procurés par les redevances.

Considérons un instant les sources de revenus. Quelles perspectives d'avenir pour chacune? Quelle est la plus fragile sur le plan commercial? Laquelle offre le plus grand potentiel de croissance?

3. Le secteur de la sélection végétale cherche à développer et promouvoir l'innovation. À ce titre il est concerné par la propriété intellectuelle, et doit s'occuper de sa gestion. J'insiste sur le mot gestion parce que l'on peut avoir le meilleur système de réglementation qui soit, cela ne sert pas à grand-chose si l'entreprise n'assure pas correctement la supervision et la gestion de sa propriété intellectuelle.

4. Un problème du secteur de la sélection végétale, c'est que le contrôle se dilue à partir du point de vente initial. Lorsque l'obtenteur commercialise initialement une nouvelle variété sous forme de semences de souche, semences de prébase ou semences de base, il a une connaissance et une maîtrise totales de sa propriété intellectuelle en ce sens qu'il sait qui est l'acheteur et qui utilise sa variété. Mais à mesure que les volumes augmentent avec les générations successives, la gestion de la propriété intellectuelle se détériore et l'obtenteur perd le contrôle.

5. En Europe, les semences certifiées procurent l'essentiel des redevances perçues; cependant, la législation ayant changé, des redevances payées pour l'utilisation de semences de ferme contribuent aujourd'hui de manière significative et vitale à alimenter l'investissement dans les programmes de sélection. À l'échelon national, le taux de perception pour les semences de ferme se situe à un niveau "sensiblement plus bas" que celui des semences certifiées, qui dans le cas des céréales tourne autour de 51% au Royaume-Uni. Nous avons la chance d'avoir passé un accord avec la *National Farmers Union*, avec laquelle nous avons mis au point un système rentable pour la perception des redevances applicables aux semences de ferme.

6. Dans l'aperçu des recettes procurées par les redevances céréalières au Royaume-Uni qui figure dans mon exposé powerpoint figure aussi la proportion des recettes correspondant respectivement aux semences certifiées et aux semences de ferme. Les redevances sur les semences certifiées sont perçues auprès des personnes habilitées à conditionner les semences, autrement dit des entreprises semencières commerciales, et l'élément correspondant aux semences de ferme provient essentiellement d'unités semencières mobiles de l'entreprise et, dans une moindre proportion, de paiements directs effectués par les agriculteurs. Avant 1996, les semences de ferme ne procuraient aucun revenu puisqu'il n'y avait pas de redevance à payer pour les utiliser. À première vue donc, la situation actuelle semble encourageante.

7. Toutefois, la réalité est un peu différente. Sur le marché des céréales, les semences de ferme représentent environ la moitié de l'emblavage total au Royaume-Uni. Je prétends que la raison première pour laquelle un agriculteur va utiliser des semences de ferme est que la variété a déjà fait la preuve de son avantage génétique sur cette exploitation et pour cet agriculteur. Je veux dire par là que, ayant cultivé la variété, l'agriculteur en apprécie le rendement, les caractères de plein champ et la commodité de gestion pour son exploitation. L'expression génétique ou la promesse génétique d'une variété reste la même qu'elle soit produite à partir de semences certifiées ou à partir de semences de ferme. Cependant, comme le taux de redevance applicable aux semences de ferme n'est que la moitié de celui qui s'applique aux semences certifiées, le secteur de la sélection végétale subit un manque à gagner sur la moitié du marché.

8. Cette situation est aggravée par un phénomène croissant d'évasion, lorsque des producteurs de semences de ferme ne paient pas les redevances dues. On estime que le secteur de la sélection végétale au Royaume-Uni perd environ deux millions de livres par an du fait de cette seule évasion. Ce niveau d'évasion équivaut à 15% du montant net total perçu sur les céréales. Bien que les obtenteurs du Royaume-Uni fassent tout leur possible pour endiguer ce phénomène par l'intermédiaire de la *British Society of Plant Breeders* (BSPB), l'évasion continue et année après année des pertes significatives se cumulent.

Le secteur de la sélection végétale cherche-t-il alors à optimiser sa position en matière de propriété intellectuelle?

9. Je crois que la méthode actuelle et traditionnelle de perception de redevances sur les semences certifiées compromet en fait pour les obtenteurs la possibilité d'obtenir un retour optimal sur investissement.

10. La législation actuelle relative aux semences de ferme permet aux agriculteurs de bénéficier des améliorations génétiques moyennant une redevance réduite. C'est une anomalie et un manque à gagner pour les sélectionneurs. Pour changer les choses, quelles sont les options?

La solution consiste-t-elle à changer la législation ou à changer la méthode? On peut probablement répondre les deux, mais l'une de ces voies serait complexe et prendrait longtemps.

11. En réponse à ces problèmes et à d'autres, tels que la tendance à une moindre densité des semis, Senova Ltd a adopté un nouveau système de perception des redevances et inauguré une nouvelle approche de la gestion de la propriété intellectuelle.

12. En termes simples, la méthode consiste à séparer la redevance du coût des semences : la redevance est structurée à l'hectare et facturée directement à l'agriculteur. Avec ce système, dit *Royalty Area Collection* (RAC), où la redevance est fonction de la superficie emblavée, l'objectif de Senova est d'améliorer les recettes provenant des redevances, et en même temps d'avoir une relation plus dynamique avec les agriculteurs, grâce à une meilleure gestion de leur propriété intellectuelle combinée à une bonne intelligence du marché.

13. Senova détient 100% de part de marché des 100 000 hectares ensemencés en avoine d'hiver chaque année au Royaume-Uni. En 2006 la société a décidé d'appliquer un système RAC aux variétés nouvelles d'avoine qu'elle allait mettre sur le marché, et simultanément d'adopter un taux de redevance unique applicable à l'ensemble des semences certifiées et des semences de ferme.

14. Les variétés nouvelles ont fait l'objet d'un contrat de cession d'un genre nouveau. Ce contrat précise le taux de la redevance unifiée et stipule les conditions d'achat, que les agriculteurs acceptent expressément en signant. La *British Society of Plant Breeders* (BSPB) administre le système pour le compte de Senova.

15. Cette méthode apporte plusieurs avantages à la chaîne d'offre et de valeur. Depuis des années, les vendeurs de semences certifiées font valoir qu'à chaque augmentation des redevances ils deviennent moins compétitifs par rapport au secteur des semences de ferme. Facturer directement la redevance aux agriculteurs présente deux avantages : premièrement, nous chiffrons clairement la valeur de l'apport génétique, exprimée à la superficie;

deuxièmement, nous permettons aux semenciers une concurrence à armes plus égales face aux semences de ferme. N'oublions pas que si un agriculteur utilise des semences de ferme, c'est bien parce que la variété a fait ses preuves sur son exploitation.

16. En exprimant une valeur de redevance à l'hectare, nous permettons à l'agriculteur de faire une évaluation financière directe des avantages de la variété nouvelle. Je pense que si ce système de redevance à la superficie se généralise, les agriculteurs prendront plus conscience de la valeur ajoutée que les sélectionneurs leur apportent année après année.

17. Il va sans dire que si les sélectionneurs, agissant individuellement ou en tant que groupe, sont en mesure de mieux gérer leur propriété intellectuelle, ils amélioreront du même coup leur rentabilité.

Le système "Royalty area collection" (RAC) de Senova est dans sa deuxième année, et j'en viens maintenant à sa structure, aux procédures et à l'expérience que nous en avons à ce jour.

18. Le système RAC est fondé sur des contrats aux termes desquels l'agriculteur, en fait, renonce au bénéfice du privilège de l'agriculteur en vertu duquel les semences de ferme échappent au droit d'obtenteur. Le système RAC repose sur un cadre conceptuel comprenant les conditions de vente définies par l'obtenteur et les contrats passés d'une part avec les marchands (distributeurs de semences) et d'autre part avec chaque agriculteur. Dans le cas de Senova, il y a en plus le contrat conclu avec la BSPB, qui assure la perception des redevances et l'administration du système pour le compte de Senova.

19. Les conditions particulières de vente énoncent le principe de la perception de la redevance à la superficie pour chaque variété, en précisant le taux unifié par hectare, les conditions de paiement et l'obligation de conserver tous les documents concernant l'emploi des semences et les cultures ultérieures. Il donne à Senova le droit d'inspection et de vérification. L'agriculteur est tenu de signer le contrat et il sait que la redevance lui sera facturée directement par la BSPB.

20. À la mise en place du système, il a été décidé que les contrats seraient explicites et simples. Dans un premier temps, Senova a décidé que les semences pouvaient être fournies moyennant acceptation verbale des conditions par l'agriculteur, étant entendu que le contrat signé suivrait.

21. Un étiquetage qui rappelle les obligations souscrites est utilisé en renfort.

22. Il existe ainsi plusieurs types de contrats. Le premier est conclu entre Senova et les marchands qui commercialisent ses semences. Les semences sont facturées sans la redevance et le commerçant est tenu de communiquer l'adresse de chaque agriculteur, la quantité vendue, les adresses de livraison et de stockage et la date de livraison. Ces informations constituent le fondement de la traçabilité des données de propriété intellectuelle. Le deuxième type de contrat est celui qui est conclu entre le marchand et l'agriculteur : l'agriculteur s'engage à payer la redevance en fonction de la superficie emblavée déclarée, redevance qui est établie au taux unifié et qui s'applique aux semences achetées et à celles que l'agriculteur pourra produire et conserver pour emblavage ultérieur. L'agriculteur convient aussi que Senova ou son agent officiel ont le droit de procéder à des inspections en plein champ et de contrôler les documents concernant l'utilisation des semences fournies et les cultures ultérieures.

23. L'agriculteur est informé que la BSPB effectuera la perception des redevances et administrera le système pour le compte de Senova.

24. La réussite du système dépend de la déclaration sincère de l'agriculteur et c'est sur la base de la déclaration de la superficie emblavée que la BSPB établit sa facture. Bien que nous ayons un droit de vérification et d'inspection, nous n'en usons pas pour l'instant, car nous souhaitons dans un premier temps travailler dans un climat de confiance. Senova vérifie cependant de manière rigoureuse les densités de semis et les superficies emblavées par rapport aux achats de semences certifiées. Pour notre part, nous travaillons aussi en liaison étroite avec les meuniers qui travaillent l'avoine pour vérifier la progression des variétés. Nous avons bien conscience que la marge est étroite entre le respect du système par les agriculteurs et son rejet pour cause de lourdeur bureaucratique.

25. La redevance à taux unifié est perçue individuellement pour chaque variété et a été fixée pour les deux premières récoltes. Pour calculer le taux, nous avons considéré la valeur ajoutée de la variété, son potentiel, l'activité concurrentielle et nos propres besoins en tant qu'entreprise. Le taux unifié est nettement inférieur au taux du commerce pour les semences certifiées, mais il est supérieur au taux pratiqué pour les semences de ferme. Les distributeurs et les agriculteurs ont été informés que pour les deux variétés nouvelles d'avoine, le taux était fixé à 8,24 livres par hectare pour les deux premières années de commercialisation. À titre de comparaison, les autres variétés d'avoine d'hiver ont un taux de redevance de 65 livres par tonne. La densité moyenne de semis pour l'avoine d'hiver au Royaume-Uni est d'environ 150 kg à l'hectare, cependant nous avons constaté que des agriculteurs, en particulier ceux qui adoptent des variétés nouvelles, ont tendance à ensemercer à une densité nettement plus basse, par exemple 120 kg par hectare. Cela a été une autre considération majeure pour passer à la méthode de la redevance à la superficie.

26. Nous avons bon espoir que ce nouveau modèle de calcul des redevances en fonction de la superficie va de plus en plus rencontrer la faveur des sélectionneurs, des distributeurs et des agriculteurs. Au bénéfice des sélectionneurs, il offre une meilleure gestion de la propriété intellectuelle en permettant à chaque société de suivre ce qu'il advient de ses variétés sur le marché. Au bénéfice des marchands de semences, il rétablit une certaine parité dans la compétition avec les semences de ferme et permet aux semenciers de se concentrer sur la vente et la promotion des semences certifiées. Au bénéfice des agriculteurs, il fait apparaître de manière plus tangible et transparente le coût de la génétique et il leur permet de faire une meilleure analyse coût/avantage des variétés nouvelles. La généralisation de ce système serait pour le secteur de la sélection végétale un gage de dynamisme et de succès.

27. Ce que nous avons appris, c'est que si la méthode semble simpliste, sa mise en œuvre exige un gros effort d'éducation. À première vue le système est simple dans son principe, mais c'est une opération qui prend du temps parce que les marchands se retrouvent à expliquer le système à chaque agriculteur. Il est par conséquent vital que nous expliquions le système à chaque étape et que nous nous efforcions de délivrer des messages clairs aux partenaires et aux agriculteurs.

28. Reste que le système permet une meilleure intelligence du marché et qu'avec un programme d'ordinateur spécifique, il devrait permettre de mieux surveiller année après année ce qu'il advient de notre propriété intellectuelle sur le marché. Sachant qu'il se produit un phénomène d'évasion sur les variétés plus anciennes, il sera possible de freiner la production de celles-ci pour favoriser l'adoption d'une méthode plus solide de perception des redevances avec les variétés nouvelles.

29. Donc nous en sommes maintenant au point où nous pensons que le système a fait une percée significative et que nous avons au moins créé un climat propice au changement. Nous avons suffisamment confiance pour envisager la possibilité d'appliquer un système RAC à d'autres cultures et à d'autres variétés de notre portefeuille. D'ailleurs notre société sœur, Cygnet, va mettre sur le marché cet automne une variété nouvelle de pomme de terre sous ce régime.

30. Pour conclure, j'adresse trois messages au secteur :

Premièrement, nous devons continuer à évoluer et j'encourage les obtenteurs tant à réexaminer leur approche commerciale qu'à envisager, par exemple, d'utiliser le droit des contrats parallèlement aux droits d'obteneur pour renforcer ces droits et améliorer leurs recettes. Par ailleurs, nous devons trouver le moyen de capter une part plus équitable de la valeur ajoutée que les obtenteurs offrent au marché au fil des années;

deuxièmement, nous devons sensibiliser non seulement les agriculteurs, mais également les personnalités influentes et les responsables de la réglementation dans l'espoir d'une meilleure législation et d'un meilleur respect du système;

troisièmement, nous devons résolument faire respecter nos droits. L'usage abusif des droits de propriété intellectuelle est un délit qui nous prive de recettes.

[Fin du document]