



Éléments pour un contrat modèle de concession foncière pour les agro-industries en Afrique

CBI 9
Action efficace contre l'accaparement
des terres
Octobre 2017

Présentation

Le présent document a été préparé dans le cadre d'une initiative fondée sur les engagements (Commitment-Based initiative) et financé par La Coalition Mondiale pour l'Accès à la Terre (International Land Coalition). L'objectif du projet était de proposer un contrat-type pour les concessions foncières sur le continent.

Pour toute correspondance au sujet de cette brochure, merci d'écrire à :
contact@cedcameroun.org
www.cedcameroun.org

Introduction

Contexte

Depuis la crise financière de 2008, on assiste à une nouvelle vague d'investissements à grande échelle sur les terres sur le continent africain. Ainsi, depuis 2008, Land Matrix a répertorié 1638 transactions représentant un total de 45 millions ha. Les investissements concernés proviennent, pour la plupart, de nouveaux partenaires des pays hôtes, et portent sur des superficies de plus en plus grandes. Les secteurs concernés sont l'agro-industrie, le secteur extractif, l'exploitation forestière, les concessions de conservation, les aires protégées, les zones de chasse sportive, la construction des grandes infrastructures, etc. Toutes ces activités se produisent au même moment, et cette dynamique a conduit à l'intensification de la réflexion sur la gestion des terres en Afrique, et surtout sur les demandes de terres à grande échelle sur le continent.

S'agissant des agro-industries, les Etats ont désormais à faire à des acteurs chevronnés, disposant d'une longue expérience dans le développement de projets sur la planète, et qui négocient souvent avec des représentants d'Etats ayant une appréciation limitée des enjeux et des pratiques. La pratique contractuelle fait partie des domaines dans lesquels l'observation indique une difficulté des Etats à assurer une protection optimale de leurs intérêts, face aux investisseurs.

Les contrats se sont complexifiés depuis 2008, et le contexte du droit international des investissements dans lequel ils s'inscrivent limite la marge de manœuvre des Etats dans la gestion des terres concédées, et dans l'imposition d'obligations aux concessionnaires.

L'idée d'un contrat modèle a été évoquée, pour aider les représentants des Etats dans leur négociation des clauses complexes auxquelles ils n'étaient pas habitués. Il faut toutefois reconnaître que préparer un contrat modèle rigide n'est pas forcément une solution efficace pour les Etats du continent, en raison de la diversité des contextes nationaux, de la taille et de la nature des investissements. Il a donc semblé plus judicieux de s'inspirer de la pratique contractuelle récente dans ce domaine sur le continent, pour identifier des orientations à proposer aux négociateurs des pays africains.

Ce document a été conçu pour ceux des négociateurs africains encore peu habitués aux développements récents des relations entre les entreprises agro-industrielles et les Etats. Il leur donne un aperçu du contenu des contrats signés dans les autres pays du continent, leur permettant de tirer parti des expériences du passé, positives et négatives, pour orienter leur pratique nationale. Il entend également fournir de la matière pour la réflexion sur un aspect central de la question des concessions foncières à grande échelle. Certains des principes peuvent inspirer les négociateurs des contrats attribuant des droits relatifs à l'exploitation forestière, aux ressources extractives, et aux concessions de conservation par exemple.

La situation

On constate une hausse de la demande de terres pour les projets agricoles à grande échelle, qui concerne aussi le Cameroun depuis 2009. Les chiffres des demandes exprimées par les compagnies dépassent largement les cessions réelles, et indiquent l'intérêt des compagnies. De nombreux pays africains sont les hôtes d'investissements fonciers portant sur des superficies plus grandes que le Cameroun. Sur la base de l'observation des pratiques y ayant eu cours, et des premières expériences au Cameroun, on peut tirer des leçons utiles pour améliorer les pratiques au Cameroun.

Les compagnies de la première génération étaient des « planteurs classiques », intéressés par la terre pour l'agriculture. Aujourd'hui, on a de plus en plus aussi des compagnies plus opportunistes, intéressées par la terre comme valeur-refuge, et prêtes à la spéculation.

Les contrats sont passés de documents relativement courts (3 à 6 pages) avec des renvois aux textes législatifs et réglementaires en vigueur, à des documents plus longs (jusqu'à 70 pages et plus), destinés à régler dans le détail les relations entre l'investisseur et l'Etat, et renvoyant le moins possible aux textes en vigueur.

Le défi

Les contrats, qui lient les Etats parfois sur des durées extrêmement longues (jusqu'à 99 ans) et contiennent des obligations des plus contraignantes, contiennent parfois des clauses particulièrement défavorables pour les Etats.

Les constats

L'analyse des contrats de cessions de terre à grande en Afrique subsaharienne montre qu'ils contiennent de nombreuses clauses problématiques, relatives à des questions centrales : les parties, la durée, la localisation et la superficie, la détermination du prix, les conditions et modalités de renouvellement, les droits des tiers dans les contrats, les obligations de la compagnie, les conditions et modalités d'indemnisation, les modifications de l'affectation des terres, le règlement des différends, les clauses de confidentialité, les modalités et conditions de résiliation des contrats, la langue du contrat, la place du contrat dans la hiérarchie des normes, les clauses environnementales, la clause de la compagnie la plus favorisée, les clauses de stabilisation, les clauses d'exemption, etc.

La proposition

La proposition suggérée consiste en la formulation de clauses qui pourraient constituer un contrat modèle en matière de cession des terres pour des projets agricoles à grande échelle. Il ne s'agit pas d'un contrat-type classique, en ce sens que les articles ne sont pas rédigés. La structure pour chacun des points retenus est la suivante : (1) constats effectués à la lecture des contrats existants, et risques encourus ; (2) Propositions pour un contrat efficace et protecteur des droits de l'Etat.

Un contrat-modèle permet de donner aux négociateurs des éléments susceptibles de les assister dans l'évaluation des clauses des contrats passés, et d'orienter leurs négociations futures.

1 Les parties au contrat

Constats :

la lecture des contrats montre plusieurs situations différentes

- a. Qui est signataire du côté de l'Etat ? Il est important de s'assurer que l'autorité qui signe doit en avoir les compétences. On a vu des signataires aussi distincts que des administrations non techniques, ou des sociétés d'Etat hors du secteur.
- b. Il faut s'assurer que le cosignataire soit une société bien identifiée. On a constaté, dans un cas, plusieurs dénominations différentes pour la même société, ce qui peut laisser supposer l'existence de plusieurs entités juridiques distinctes.

Propositions :

- a. S'assurer, de la part de l'Etat, que les compétences en matière de signature des contrats de concession foncière sont bien respectées. S'assurer que l'Etat dispose d'un système clair de détermination du/des signataires de son côté. Une formule intéressante consisterait à s'assurer que la signature de l'Etat ne soit définitive qu'après un contrôle/validation de la signature par un mécanisme défini (exemple : enregistrement dans un cadastre unique)
- b. Imposer aux compagnies sollicitant les concessions foncières de s'enregistrer au registre du commerce dans le pays. Il est important pour l'Etat d'éviter : (1) de signer des contrats avec des sociétés localisées à l'étranger ; (2) de signer des contrats avec des compagnies dont les propriétaires ne sont pas connus ; (3) de signer des contrats avec des compagnies enregistrées dans le pays mais contrôlées par des entreprises enregistrées dans des paradis fiscaux

2 La durée

Constats :

On a constaté une grande disparité dans les contrats sur cette question. Entre 10 et 99 ans, avec des contrats de 25, 30, 50 ans. La possibilité de renouvellement est généralement précisée.

On a également constaté deux systèmes différents : (1) l'attribution directe des concessions foncières pour la durée la plus longue possible ; (2) un système en deux paliers, qui prévoit une période de probation de durée variable, au cours de laquelle l'Etat peut évaluer les performances du co-contractant et sa capacité à respecter ses engagements, avant la finalisation d'un contrat de plus longue durée.

Proposition

- a. Eviter de signer des concessions pour une durée trop longue, couvrant des périodes au-delà de laquelle les Etats pourraient raisonnablement prévoir les conséquences des cessions de terre
- b. Eviter des chèques à blanc aux entreprises, qui pourraient ne pas être en mesure de réaliser les investissements qu'elles promettent, privant ainsi l'Etat des retombées planifiées, et empêchant tout autre usage des espaces pour de longues durées. Il est impératif d'évaluer la capacité des compagnies avant la cession définitive des terres

- c. Eviter que les droits au bois par exemple soient cédés en même temps que les droits sur la terre. Cette situation pourrait créer une incitation pour les compagnies qui seraient tentées d'accéder au bois sans passer par les processus compétitifs prévus par les textes sur les forêts. Il est impératif que la législation dissocie l'accès aux droits sur la terre et de l'accès aux droits sur les autres ressources. Il faut éviter que les investisseurs utilisent gratuitement les ressources exploitées sur la terre (et appartenant à l'Etat) pour financer leurs opérations.

3 La superficie des concessions

Constats

- a. Dans de rares cas, le contrat ne prévoit pas de superficie
- b. Parfois la taille concédée est supérieure à celle sur laquelle la mise en valeur est prévue, et l'investisseur a donc le contrôle d'une superficie sur laquelle il n'aura pas d'activité. Elle peut payer le loyer sur ces superficies non mises en valeur
- c. Parfois la superficie concédée est supérieure à celle sur laquelle la compagnie paie le loyer de la terre
- d. Parfois, on constate un engagement de l'Etat à fournir des superficies supplémentaires (avec ou sans indication de superficie) à la demande de l'investisseur (SGSOC, Malysie)

Propositions

- a. Le contrat doit porter sur la taille concédée uniquement, et ne doit comporter aucun engagement à fournir ultérieurement des superficies à l'investisseur
- b. Le contrat doit limiter les superficies contrôlées par l'investisseur et non exploitées
- c. Prévoir une récupération par l'Etat des superficies non mises en valeur
- d. Exclure toute possibilité de sous-location des terres concédées

4 Localisation de la concession

Constat

- a. Les contrats comportent parfois une carte, qui fait partie intégrante du contrat, et qui indique avec précision la localisation de la concession
- b. Certains contrats ne comportent pas de carte, mais contiennent des coordonnées géographiques susceptibles de permettre la constitution d'une carte
- c. Certains contrats sont silencieux sur la question de la localisation

Propositions

- a. Il est important de prévoir, en plus de la description précise du lieu, une carte de la localisation exacte du site concédé. Il s'agira d'une carte provisoire, qui ne sera définitive qu'après la cartographie participative et la soustraction subséquente des terres dont la propriété est revendiquée par les communautés.

5 Date d'entrée en vigueur du contrat

Constats

- a. Certains contrats prévoient une entrée en vigueur à la date de signature du contrat.
- b. D'autres instituent une période de grâce au cours de laquelle l'entreprise n'est pas tenue de respecter tous ses engagements, surtout fiscaux, mais pas seulement. Exemple de clause.
- c. Certains encore font courir certains effets du contrat en fonction d'un volume de production sur une superficie donnée.

Propositions

- a. La date d'entrée en vigueur doit être fixée, soit à la date de signature du contrat, soit à une date ultérieure précise. Si l'Etat choisit de prévoir une période de grâce, il vaut mieux qu'il la fixe dans le temps, et pas qu'elle soit déterminée par des éléments dépendant de la compagnie, et difficiles à établir. Un exemple de ce qu'il ne faut par exemple pas faire serait ce contrat prévoyant que certaines conséquences financières ne commenceront à courir qu'à partir d'un moment déterminé par la productivité... Il est impératif d'éviter de choisir une date d'entrée en vigueur déterminée par des éléments aléatoires sur lesquels l'Etat n'a pas de contrôle.
- b. Choisir comme date d'entrée en vigueur la date de signature du contrat facilite la tâche à l'Etat, surtout dans le cas de clause de renouvellement tacite : dans 25 ou 50 ans, avec les difficultés d'archivage que connaissent nos administrations, il sera difficile de retrouver les données relatives à la date d'entrée en vigueur (et donc, éventuellement, à la date de saisine du co-contractant pour la résiliation du contrat).

6 Le renouvellement de la concession

Le constat :

- a. Le renouvellement est parfois automatique
- b. Le renouvellement est parfois soumis au respect de conditions : (1) respect des engagements pris ; (2) contribution au développement

Propositions :

- a. Prévoir (1) une évaluation des performances de l'investisseur, sur la base de critères prédéfinis ; (2) une consultation des communautés riveraines ; (3) un consentement formel de l'Etat, avant tout renouvellement.

7 Le prix du loyer de la terre

Constats :

- a. Généralement, le contrat prévoit un montant fixe, indiquant le prix total du loyer de la terre par an, ou le prix du loyer de la terre par hectare ou par an.
- b. Le montant est parfois libellé en monnaie nationale, parfois en monnaie nationale et en dollars, sans indication de la monnaie de référence
- c. Parfois, le contrat contient des dispositions prévoyant une augmentation du prix d'un certain pourcentage par période déterminée.

- d. Dans certains cas, la valeur de la terre est calculée, pour le contrat consent un rabais substantiel à l'investisseur
- e. Parfois, la terre est valorisée comme apport partiel de l'Etat au capital de la société

Propositions

- a. Il est important de prévoir un prix, et le contrat doit indiquer les modalités de détermination du prix du loyer de la terre, pour se prémunir contre les risques de désagrément en cas d'une éventuelle dévaluation, ou d'un fort taux d'inflation.
- b. Le prix de la terre ne peut rester le même pour la durée du contrat
- c. Il est important de déterminer les modalités de calcul du prix de la terre, et pas de fixer un prix qui, dans de nombreux cas, peut sembler arbitraire.
- d. Il est important d'indiquer le taux d'augmentation du loyer de la terre, qui pourrait être indexé sur le taux d'inflation, ou sur la valeur de la ressource cultivée.
- e. Le contrat devrait interdire une modification à la baisse du loyer de la terre, et devrait interdire que des documents autres que le contrat contiennent des arrangements particuliers sur le prix de la terre.

8 Les modalités de paiement du loyer de la terre

Constat

- a. Paiement tous les six mois, ou par an
- b. Paiement en avance, ou silence sur les modalités

Propositions

- a. Il est important que le contrat prévoie les modalités de paiement du loyer de la terre (tous les six mois, ou tous les ans, en début de période, et indiquer le/les guichets compétents pour percevoir le loyer). Le paiement en avance permet à l'Etat de savoir assez rapidement si son co-contractant connaît des difficultés financières, et quelles sont éventuellement les mesures conservatoires à prendre pour protéger ses intérêts
- b. Il est important d'indiquer la répartition du paiement lorsqu'il existe plusieurs bénéficiaires du loyer de la terre

9 Affectation des terres

Constats

- a. Les contrats prévoient que les terres concédées ne peuvent faire l'objet d'un changement d'affectation
- b. Les contrats prévoient une possibilité de modification totale ou partielle de l'affectation des terres, sans condition
- c. Les contrats prévoient une modification totale ou partielle de l'affectation des terres concédées, avec une autorisation expresse de l'Etat

Proposition

- a. Prévoir dans le contrat une autorisation préalable de l'autorité ayant signé le contrat pour d'éventuelles modifications totale ou partielle de l'affectation des terres. Prévoir

dans le contrat les conditions de la validation des changements d'affectation (éviter par exemple qu'une autorisation donnée pour une culture, et avoir une modification pour une culture moins stratégique, ou plus problématique comme les OGM, etc.).

10 Les obligations de la compagnie

Constats :

- a. Obligations classiques, attendues de tout co-contractant de l'Etat
 - Payer la redevance
 - Payer une indemnisation/compensation aux victimes des travaux
 - Respecter la législation (lorsqu'il n'y a pas d'exonération prévue par le contrat pour certains textes ou dispositions législatifs ou réglementaire)
 - Ne pas aller au-delà des limites de sa concession
 - Faire procéder à ses frais au bornage contradictoire de la concession
 - Respecter les engagements fiscaux (procéder à l'enregistrement du bail, etc.)
 - Interdiction d'aliéner/transférer ses droits

Propositions

- a. Imposer à la compagnie de faire procéder, à ses frais et sous sa responsabilité, à l'identification des droits, usages et intérêts des communautés et des autres acteurs, préalablement au bornage de la concession. Cet exercice devrait se faire par le recours à la cartographie participative
- b. Prévoir dans le contrat que la superficie ne sera pas définitive tant que les espaces revendiqués par les communautés riveraines de l'investissement n'auront pas été identifiés et exclus, dans un processus participatif

11 Droits des tiers dans le contrat

Constats :

- a. Certains contrats reconnaissent aux communautés un droit d'usage pacifique des voies de passage à l'intérieur de la concession, ainsi que des ressources ne faisant pas l'objet d'une concession exclusive à la compagnie (rivières et fleuves par exemple). Il est parfois précisé que cette utilisation n'est possible que lorsqu'elle n'entrave pas ou ne porte pas préjudice aux activités du concessionnaire.
- b. D'autres contrats permettent aux communautés d'utiliser des ressources non concédées à l'investisseur, même lorsqu'elles se trouvent à l'intérieur de la concession, sans que des restrictions soient précisées par les textes.

Propositions

- a. Imposer à la compagnie la préparation d'une carte participative identifiant les usages, droits et intérêts des communautés, préalablement à toute concession définitive des espaces, dans le but de s'assurer que la présence de la compagnie ne se traduise pas par une réduction de l'accès des populations à des ressources vitales.

12 Clauses de confidentialité

Constat

- a. Les contrats contiennent parfois une clause de confidentialité s'imposant aux deux parties (l'Etat et l'investisseur)
- b. Certains contrats ne contiennent pas de clause de confidentialité, mais on observe une confidentialité de fait dans la pratique

Proposition

- a. Inclure dans le contrat une clause prévoyant sa publication. Il est important que les tiers soient au courant de la nature et de l'étendue des droits concédés
- b. Faire de la publication du contrat une condition de sa validité. Cette mesure permettra aux différentes administrations compétentes de : (1) réaliser les contrôles nécessaires afin de s'assurer que l'Etat ne s'expose pas à des risques pécuniaires du fait de la non application d'obligations contractuelles méconnues; (2) connaître le contenu des dispositions contractuelles liant l'Etat, pour s'assurer que l'influence des contrats actuels sur les contrats passés sont connus et assumés : de nombreuses dispositions contractuelles prévoient en effet que si l'Etat venait à donner des conditions plus favorables à d'autres compagnies dans l'avenir, ces clauses s'étendraient ipso facto au contrat considéré (clause de la compagnie la plus favorisée).

13 Résiliation du contrat

Constat :

les conditions de résiliation des contrats sont généralement les suivantes :

- a. Inexécution d'une des clauses essentielles du contrat (non-paiement de la redevance par exemple, généralement sur une période plus ou moins longue)

Absence de mise en valeur dans un délai donné, éventuellement après une mise en demeure

En règle générale, la procédure de constat de la défaillance et de résiliation des contrats n'est pas très précise, ce qui peut constituer une faiblesse, surtout si les compagnies contestent la décision de l'Etat devant les instances judiciaires ou devant un tribunal arbitral (mise en demeure, par exemple). Le processus est parfois long, et implique de nombreuses démarches de l'Etat.

Propositions

- a. Le contrat devra prévoir des modalités simples de résiliation, assises sur des conditions faciles à prouver : (1) inexécution de clauses essentielles du contrat ; (2) arrêt des activités sur une durée précisée dans le contrat ; (3) tentative de cession du contrat sans autorisation formelle et préalable de l'autorité signataire du contrat (4) Changement d'affectation des terres, sans autorisation préalable de l'Etat.
- b. Le contrat devra également préciser la procédure de résiliation, lorsque la loi ne la prévoit pas expressément. Il faudra également que soient connues les autorités compétentes pour résilier le contrat du côté de l'administration.

14 Langue du contrat

Constat

- a. Certains contrats sont rédigés en une seule langue (la, ou l'une des langue(s) officielle(s) du pays hôte de l'investissement), et aucune mention n'est faite de la langue parmi les clauses du contrat.
- b. Les contrats sont parfois écrits dans une seule des langues officielles d'un pays, et aucune mention n'est faite de la langue.
- c. D'autres contrats sont rédigés en plus d'une langue, et le contrat indique que les deux langues font également foi, même lorsque l'une d'elles n'est pas une langue officielle du pays.

Propositions

- a. Préparer le contrat dans les langues dans lesquelles sont rédigées les lois du pays. Les éventuelles traductions dans la langue de travail de l'investisseur ne devront pas avoir la même force que celles dans les langues officielles de l'Etat, qui sont les langues de travail de l'administration (qui sera chargée de la mise en œuvre des obligations de l'Etat et du suivi du respect des obligations contractuelles de l'administration) et du juge, qui sera compétent en cas de litige.
- b. Imposer à l'administration et à l'investisseur, lorsque les communautés l'exigent, que le contrat (ou ses principales dispositions) soit traduit dans une langue accessible aux populations riveraines des opérations du projet.

15 La place du contrat dans la hiérarchie des normes au niveau national

Constat

- a. Certains contrats sont muets sur la question, et dans ce cas la place du contrat dans la hiérarchie des normes est conforme à ce que prévoit le droit commun, i.e, le contrat est tenu de se conformer à la loi.
- b. Dans certains cas, le contrat indique quelle est sa place dans la hiérarchie des normes. Et on a observé des clauses contractuelles plaçant le contrat au-dessus des lois dans la hiérarchie des normes.

Propositions

- a. Il serait important de s'assurer que le contrat ne soit pas supérieur à des textes législatifs ou réglementaire dans la hiérarchie des normes. Deux mécanismes permettent d'y parvenir : (1) l'interdiction des clauses de stabilisation (2) le silence sur la place du contrat dans la hiérarchie des normes. Ce silence laisse toute la liberté souhaitée à l'Etat hôte pour modifier sa législation à son gré, sans entrave aucune du contrat

16 Le respect de l'environnement

Le constat :

- a. Le contrat prévoit que l'investisseur se soumettra à l'ensemble des mesures prévues par la législation et la réglementation en vigueur dans le domaine

- b. Le contrat prévoit que l'investisseur se soumettra à toutes les obligations en matière de protection de l'environnement prévues par la législation et la réglementation, mais donne un délai de grâce pendant lequel l'entreprise ne sera pas soumise à ces obligations
- c. Parfois, le contrat exonère totalement l'entreprise de ses obligations environnementales, notamment par le biais des clauses d'exemption.

Propositions

- a. Les clauses de stabilisation ne devraient pas exister dans les contrats de concession foncière. Leur suppression entraînera ipso facto la suppression des clauses de sauvegardes en matière d'environnement
- b. Le contrat devrait prévoir que l'investisseur ne s'opposera pas à la mise en œuvre des engagements ultérieurs pris par l'Etat en matière environnementale, et y contribuera dans le cadre de ses opérations.
- c. Le contrat contiendra une obligation pour la compagnie à appliquer, dans le cadre de ses opérations, les standards les plus élevés adoptés par le secteur auquel elle appartient
- d. Le contrat contiendra une obligation pour la compagnie de préparer un rapport annuel sur le respect de ses obligations en matière environnementales, qui sera rendu public

17 Clause de la compagnie la plus favorisée

Constat

- a. Le contrat indique parfois que si l'Etat hôte accordait ultérieurement à une compagnie des conditions plus favorables que celles contenues dans le contrat considéré, ces clauses s'étendraient automatiquement à son contrat. Une telle clause rend extrêmement complexe le suivi des contrats par l'Etat, puisque le contenu réel d'un contrat n'est plus forcément celui du document signé entre l'Etat et la compagnie, mais certaines clauses sont remplacées par des clauses plus favorables de contrats ultérieurs, sans qu'il soit nécessaire de consolider le texte du contrat avec les nouvelles clauses. L'Etat n'est donc plus capable de connaître la totalité de ses obligations, et surtout fait le choix de ne plus jouir pleinement de son droit d'exprimer son consentement formel à être lié par des obligations à l'endroit de compagnies.

Propositions

- a. Exclure toute clause de la compagnie la plus favorisée dans les contrats de concession foncière
- b. Dénoncer toute clause de cette nature dans les contrats existants

18 Clause d'arbitrage

Constats :

- a. Quelques contrats prévoient qu'en cas de litige les parties s'engagent à recourir à l'arbitrage. Certains contrats contiennent des clauses précisant le lieu de l'arbitrage, tandis que d'autres indiquent les modalités de constitution du tribunal arbitral.

- b. Certains contrats sont muets sur la question de l'arbitrage, ou indiquent la compétence des tribunaux nationaux. Mais lorsque l'Etat d'origine de l'investisseur et l'Etat hôte sont liés par un traité bilatéral d'investissement prévoyant le recours à l'arbitrage, l'absence d'une clause d'arbitrage ne peut être interprétée comme excluant cette forme de règlement de différends.

Propositions

- a. Il serait important de conclure des contrats simples dans leur structure et leur contenu, pour que toutes les clauses soient facilement compréhensibles, afin que les Etats hôtes puissent assurer le suivi du respect des engagements des deux parties
- b. Le recours au juge national doit être la règle dans le règlement des différends entre l'Etat et l'investisseur. Même s'il n'évite pas le recours à l'arbitrage, il permet au moins au juge national de se prononcer.

19 Clause de stabilisation

Constats

- a. Certains contrats contiennent des clauses prévoyant que les modifications ultérieures de la fiscalité ne s'appliqueront pas aux opérations de la compagnie
- b. Certains contrats étendent ces clauses de stabilisation à plusieurs législations, dont les modifications postérieures au contrat ne s'appliqueront pas aux opérations de la compagnie
- c. On a vu au moins un cas pouvant s'apparenter à une clause de stabilisation de la Constitution du pays hôte.

Propositions

- a. Exclure toute clause de stabilisation de la législation dans les contrats de concession foncière.
- b. Dénoncer les clauses de stabilisation dans les contrats existants.

20 Clause d'exemption

Constats

- a. Certains contrats prévoient que certaines dispositions des textes en vigueur ou certains textes en vigueur ne s'appliqueront pas aux opérations de l'investisseur
- b. Certains contrats prévoient une exemption provisoire.

Propositions

- a. Il serait souhaitable d'exclure toute clause de stabilisation des contrats de concession foncière.
- b. les clauses d'exemption existantes devront être dénoncées.



Réalisé par le CED :

Centre pour l'Environnement et le Développement (CED)
167, Rue 1115 Etoa-Meki
B.P. 3430 Yaoundé, Cameroun Tél:(237) 695 544 931
E-mail: contact@cedcameroun.org;
Site Web: www.cedcameroun.org