



The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

La place de l'économie contractuelle dans l'économie française

Monsieur André Piettre

Citer ce document / Cite this document :

Piettre André. La place de l'économie contractuelle dans l'économie française. In: Économie rurale. N°60, 1964. Groupements et contrats de commercialisation. pp. 3-8;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1964.1839>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1964_num_60_1_1839

Fichier pdf généré le 08/05/2018

LA PLACE DE L'ECONOMIE CONTRACTUELLE DANS L'ECONOMIE FRANÇAISE

par André PIETTRE

*Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences économiques
de l'Université de Paris*

« La liberté politique, a écrit Montesquieu, ne consiste pas à faire ce que l'on veut... (mais) à pouvoir faire ce que l'on doit vouloir. ... Il faut se mettre dans la tête ce que c'est que l'indépendance, et ce que c'est que la liberté ».

La réflexion, admirable dans l'ordre politique, ne vaudrait-elle pas aussi dans l'ordre économique ? Et ne sommes-nous pas aujourd'hui à la recherche d'une liberté moins « indépendante » et plus ordonnée à « ce qu'on doit vouloir » ?

Là est peut-être le trait de lumière qui se glisse dans l'expression encore floue et flottante d'économie contractuelle, qui court aujourd'hui des milieux différents en des sens très divers. Je la trouve en effet sous la plume d'un responsable du grand patronat, du président des Jeunes Patron, de certains syndicalistes, de dirigeants de mouvements agricoles, de représentants de la haute Administration, voire de certains milieux internationaux, elle figure même dans la loi d'orientation agricole.

En vérité, cette... unanimité verbale est trop belle pour ne pas cacher certaines disparités dans la pensée... Economie contractuelle ? Qu'est-ce à dire ? L'économie — j'entends l'économie libre, la seule digne de son nom — n'a-t-elle pas toujours été

contractuelle ? Qui dit économie (économie libre, je le répète), dit échange et qui dit échange, dit contrat, convention, accord, engagement, gentlemen agreement, parole donnée, et il suffit de songer à l'apport de Rome pour affirmer que notre civilisation, « civilisation de la Parole », est, dans ses liens sociaux, fondée sur le contrat, par opposition aux sociétés fondées sous la contrainte.

Mais la question est de savoir si cette notion de contrat n'est pas en train de subir une évolution singulière. Le contrat du droit romain et du libéralisme classique, c'est, si j'ose dire, un contrat isolé ou plutôt isolant, qui implique une double « indépendance » : indépendance des contractants d'avec les tiers et indépendance de l'activité privée et des services publics. Aujourd'hui le contrat qui tend à se répandre, c'est, au contraire, un contrat qui dépasse l'individu, soit qu'il l'englobe dans un groupement, soit qu'il le lie par des engagements réciproques aux services publics.

D'un côté comme de l'autre, la double solitude, la double « indépendance » des contractants traditionnels est dépassée, qu'il s'agisse du domaine social ou du domaine professionnel.

I. — UN EXEMPLE PRIVILEGIE AU NIVEAU DE LA PROFESSION : LES CONTRATS AGRICOLES

Economie contractuelle : on pourrait, en vérité, s'étonner du succès de la formule. Mais la question est de savoir si la notion de contrat, sauvegarde de la liberté, n'est pas, avec celle-ci, en train d'évoluer.

Le contrat de l'époque libérale baignait dans une atmosphère individualiste et statique. Limitant strictement ses effets aux parties, il isolait celles-ci dans une double indépendance : indépendance à l'égard

des « tiers », d'une part ; indépendance à l'égard des pouvoirs publics, d'autre part.

Il répondait ainsi au droit de la propriété qui, lui aussi, isolait le propriétaire dans son enclos, si bien qu'on pourrait faire tenir l'économie libérale dans une double liberté : liberté de « conclure » et liberté de « clore » (enclosure).

A ces limitations spatiales correspondent celles du temps. Le contrat libéral, lors même qu'il porte

sur l'avenir, enferme les parties dans un présent élargi ; favorable à la « tacite reconduction », il répugne aux clauses d'imprévision comme à celles d'indexation ; il exprime un monde stable qui se croyait éternel.

Tout au contraire, l'« économie contractuelle » reflète notre époque à base de groupements et livrée au mouvement. Elle est, si l'on ose dire, agrégative et prospective. Loin d'isoler l'individu, elle l'en-globe dans un ensemble et l'engage dans l'avenir.

Les conventions qui l'expriment, lient les parties à une communauté qui les dépasse — professionnelle, administrative ou sociale — et entraînent leur volonté dans une finalité commune. Le libre engagement qui demeure à l'origine devient alors le moyen d'organiser la liberté.

Au niveau de la profession, l'agriculture nous offre un exemple privilégié d'économie contractuelle. L'action de celle-ci, d'abord à peine sensible, s'y révèle aujourd'hui comme un véritable ferment de transformation.

Sous des modalités variées, le procédé général est relativement simple : il consiste à remplacer le marché traditionnel, individuel et empirique, où chaque producteur intervient isolément (ou par l'intermédiaire de commerçants sans liens entre eux), par un marché organisé sur la base d'accords conclus entre exploitants (ou groupe d'exploitants) d'une part et organismes de vente d'autre part.

Dès avant la guerre, ces procédés avaient été mis en pratique en Suisse pour la vente des fruits, en France dans la viticulture, aux Pays-Bas pour les primeurs, etc. Mais ils se sont considérablement étendus depuis lors, en particulier pour les légumes (pois, tomates, etc.), les fruits (de conserve), la volaille et les œufs. Aux Etats-Unis, 90 % de la production de poulets sont régis par de tels *Marketing Agreements*.

Or ces contrats présentent cette particularité qu'ils dépassent le simple contrat de fourniture du commerce courant. Ici, en effet, l'organisme de vente, généralement puissant, soumet le plus souvent l'exploitant à des conditions assez strictes de production, allant jusqu'à lui fournir matières premières,

semences, engrais, aliment de bétail, et à lui imposer parfois un contrôle rigoureux. La distribution, en un mot, tend à se subordonner la production.

La logique du système peut donc conduire à une véritable insertion de la grande entreprise commerciale ou industrielle (fabrique de conserves, par exemple) dans l'exploitation agricole ; et c'est pourquoi l'on parle, avec les auteurs américains, de « contrats d'intégration » ou de « firmes intégrantes ». A la limite, l'exploitant lié à celles-ci peut se trouver dans une situation voisine de celle d'un travailleur à façon. A lui (comme nous le verrons) de s'organiser, de se grouper avec d'autres exploitants pour équilibrer la puissance de ces firmes.

Une double mutation

Il résulte de cette nouveauté une double transformation des marchés et des structures.

Le marché classique était rétrospectif ; le marché contractuel se veut prospectif. Il tend par là même à éliminer les fluctuations des prix et à évincer toute spéculation. On trouve un effort d'organisation *ex-ante* par opposition aux effets *ex-post* des mécanismes traditionnels.

D'autre part, comment prévoir, comment organiser la production sans regrouper les producteurs et les spécialiser ? Pour maîtriser l'offre, l'organisme de vente doit nécessairement traiter avec un grand nombre de producteurs. De leur côté, ceux-ci ont intérêt à se grouper (en coopérative, etc.), pour renforcer leur pouvoir de négociation dans la conclusion des contrats. De part et d'autre, l'individualisme paysan se trouve battu en brèche.

En outre, la relative diversité des activités agricoles tend à faire place à une spécialisation plus poussée. Non seulement l'exploitant est désormais limité à la seule fonction de producteur, mais encore il peut être incité (sous les réserves que nous dirons plus loin) à concentrer ses efforts sur l'activité prévue au contrat, tout comme la firme intégrante concentre souvent les siens sur la vente d'un seul produit. Ainsi, par le modeste canal de l'économie contractuelle, c'est toute la division du travail qui, aujourd'hui, pénètre l'agriculture.

II. — UN INSTRUMENT DU PLAN

Nous montons ici d'un degré. Il ne s'agit plus de contrats conclus entre exploitants individuels et firmes également privées, mais d'engagements passés par des entreprises particulières avec les services publics en vue de l'exécution du Plan. Du niveau de la profession, on s'élève à l'échelon national (I).

(I) Voir « Le Monde » du 15 mai 1964.

Il ne s'agit plus seulement de faire mieux, mais de faire plus que le marché. Tandis que les firmes de distribution cherchaient seulement à mieux adapter la production aux besoins sans modifier ceux-ci, en principe du moins, les pouvoirs publics vont, au contraire, s'efforcer d'orienter la production vers la satisfaction de besoins que les seuls mécanismes du marché ne suffisent pas à déceler. Ils cherchent,

si l'on ose dire, à intéresser les entreprises privées à dépasser leurs simples intérêts. Ils renversent ainsi la barrière longtemps élevée entre services publics et entreprises privées.

Jusque là le libéralisme professait que seuls les pouvoirs publics pouvaient assurer les services publics selon les règles d'un droit également public (inversement pour les activités privées). Et le socialisme, voulant tout socialiser, reprenait la leçon. Concept juridique et concept économique formaient un bloc. Désormais on les dissocie. On laisse aux entreprises privées leur statut traditionnel (2), mais on essaie d'orienter leur gestion vers des fins d'intérêt public (3).

Dès lors la finalité de la vie économique se trouve transformée. Ce n'est plus (ou ce n'est plus seulement) celle du profit qui l'anime, ni même celle de l'investissement introduite avec le progrès technique et le souci de perspectives à plus long terme (auto-financement) ; c'est proprement celle du service qui s'infiltre peu à peu dans la politique des entreprises privées. Et cette nouveauté remarquable s'accompagne par le moyen du droit le plus traditionnel — l'engagement volontaire, le « contrat », mais un contrat lui-même en pleine évolution.

Des règlements généraux au « contrat sur mesure »

Ce qui frappe en effet, dans la pratique de l'économie contractuelle — aboutissement logique de l'économie concertée et de la planification souple — c'est son passage graduel du général au particulier.

Au départ, on se trouve bien dans un climat de dialogue, dans un ensemble d'engagements réciproques, évoquant le contrat synallagmatique, sinon le *do ut des*, du moins le *do ut facias* ; l'Etat concédant certains avantages aux entreprises qui acceptent de faire ce que le Plan souhaite, qu'il s'agisse pour elles de s'agrandir, de s'associer, de se transformer (reconversion) ou de se déplacer (décentralisation).

Mais dans tous les cas, les avantages étaient à l'origine fixés à l'avance de façon générale par des textes précis, selon des critères déterminés, l'administration se bornant à vérifier le droit des entreprises à l'application de ces mesures (crédit à meilleur marché, primes ou subventions, telle la prime

d'équipement, réductions ou exonérations fiscales, pour les sociétés filiales par exemple).

Déjà l'institution de « sociétés conventionnées », à l'appellation expressive (4), laissait à l'administration une plus grande liberté d'appréciation et d'action ; mais celle-ci s'est encore accrue avec le procédé des « quasi-contrats » et des contrats fiscaux.

C'est le Plan intérimaire 1960-1961 qui, « constatant que le potentiel d'incitation des dispositions n'avait pas été pleinement mis en œuvre », a prévu que l'Etat était « désormais disposé à passer avec les constructeurs de biens d'équipement des quasi-contrats où seraient groupées les ressources et éventuellement les aides les plus appropriées pour le financement de programmes précis d'investissements, de recherche et de production définis d'un commun accord ». A notre connaissance, le premier quasi-contrat de ce genre a été signé fin décembre 1960 entre le commissariat au Plan (agissant au nom du ministre des finances) et une société de construction mécanique (5). Plusieurs autres ont suivi.

Ce qui importe est que, ce faisant, l'administration s'engageait dans une voie nouvelle, la procédure du « contrat sur mesure » ou du « coup par coup », selon les images employées, permettant d'adapter à chaque cas particulier les secours accordés, par opposition aux aides prévues jusque-là de façon générale. On pouvait en particulier grouper des mesures jusque-là isolées.

Le large clavier du « contrat fiscal »

Le « contrat fiscal » n'est qu'un cas particulier de cette procédure. L'expression en a été consacrée — cette fois sans réticence — par le IV^e Plan. Or, ici encore, l'évolution du général au particulier est très remarquable.

Longtemps les discriminations fiscales, apparues à la fin du XIX^e siècle, sont restées limitées au domaine social. Ce fut un grand pas dans l'intervention que de les introduire dans le domaine économique. Dès lors elles n'ont cessé de s'individualiser, descendant, si l'on ose dire, du plan national

(4) Groupements avec lesquels l'Etat passe une convention comportant d'importants avantages fiscaux, en contrepartie d'engagements précis, concernant en particulier l'association des moyennes entreprises en vue de l'exportation (Marché commun) et la construction immobilière.

(5) Cf. le Télégramme économique du 29 déc. 1960.
BLOCH-LAINE (F.). — L'Etat partenaire. Revue Jeune Patron, novembre 1962.

CHAZEL (A.), POYET (H.). — L'économie mixte. Paris, Presses Universitaires de France, 1963. Coll. Que sais-je ?

(exonérations générales en faveur de l'exportation) au plan professionnel (variation par branche des taxes sur le chiffre d'affaires, etc...), pour en arriver aujourd'hui « à jouer par entreprise ». Elles donnent lieu précisément à un « contrat fiscal » quand elles sont subordonnées à la réalisation d'un programme d'investissement jugé intéressant et conforme au Plan.

Est-il besoin de souligner l'importance de cette évolution ? A l'heure où la fiscalité s'alourdit sans cesse, une telle politique met aux mains de l'Administration un instrument d'une portée considérable, aussi souple qu'efficace ; et l'on conçoit que les services du Plan lui soient favorables. Séduisante, d'ailleurs, est sa philosophie : n'est-il pas logique d'alléger les charges des entreprises qui servent plus directement la communauté nationale ?

Sa pratique, toutefois, peut susciter des craintes : arbitraire de l'Administration, immixtion du pouvoir politique, influence des groupes de pression... son principe même n'est pas sans soulever d'inquiétantes questions. Ne heurte-t-il pas certaines règles fondamentales de notre droit public ? N'est-il pas contraire à celle de l'unité de l'impôt et de son identité pour tous (à égalité de revenus et de charges) ? Ne s'oppose-t-il pas au principe même de l'établissement de l'impôt par la souveraineté nationale ?

La dimension régionale

Est-il enfin illusoire de penser que l'avenir verra se multiplier, à l'échelon local, pour des objectifs limités, les engagements entre initiative privée et secteur public ? Est-il impossible que se nouent des contrats d'aménagement ou d'investissement entre une entreprise ou un groupe d'entreprises (profession) et une collectivité locale ou régionale, en vue de réaliser, contre des avantages précis (terrains, logements, etc.), certains objectifs d'utilité générale (emploi d'une certaine quantité de main-d'œuvre pendant un certain temps), etc. ?

III. — UNE VOIE DE PROGRES SOCIAL ?

Rien de plus irritant, sur le plan du droit, que d'essayer de définir l'entreprise : plus qu'une propriété privée, moins qu'une institution, trouverait-elle dans un nouveau contrat conclu entre ses membres sa formule d'avenir ? C'est en tout cas la voie ouverte par l'évolution d'après-guerre (7).

Cette évolution a d'abord été marquée par la conclusion de contrats d'intérêsement collectifs à

(7) Voir « Le Monde » des 15 et 16 mai 1964.

Les plans d'aménagement régional, les sociétés de développement régional ne sont-ils pas des invités dans cette voie ? De leur côté les contrats que la Haute Autorité de la C.E.C.A. a passés avec des entreprises privées qui acceptent de s'engager dans une opération de reconversion pour une région donnée en sont un autre exemple. Et n'est-il pas symptomatique qu'une voix particulièrement autorisée du patronat français ait récemment préconisé la conclusion de « contrats de services » que les entreprises passeraient avec les pouvoirs publics pour « certaines tâches qui ne retiennent pas la rentabilité comme critère déterminant » (6) ? Et l'on songe, par pure analogie et sans juger du fond, aux contrats des écoles privées ou aux conventions des médecins...).

**

Ainsi se tisserait, par-dessus la trame du Plan national, tout un réseau de liens plus nombreux mais plus fins. Et l'on assisterait en quelque sorte, tout comme l'agriculture sous contrats, à l'établissement d'une économie à deux degrés ; l'économie de marché, au sens traditionnel, subsisterait pour toutes les transactions courantes comme pour toutes les initiatives productives prises en dehors des prévisions du Plan (condition essentielle pour sauvegarder la liberté et pour stimuler le dynamisme du Plan) ; mais à côté, ou au-dessus d'elle, s'établirait une économie contractuelle tendant à infléchir la libre entreprise dans le sens du « service ».

N'est-ce pas aussi bien à une évolution analogue qu'on assiste pour le droit de propriété, deux niveaux de droits se superposant fréquemment aujourd'hui sur le même immeuble, comme jadis se superposaient « domaine éminent » et « domaine utile » ?

Liberté et propriété, double notion-clé de tout régime économique, évoluent ainsi dans un même sens social qui achève de donner à l'économie contractuelle toute son étendue.

la productivité. On y trouvait, réunis d'emblée, les deux éléments-clés de notre analyse : le regroupement, d'une part, puisqu'il s'agissait d'intéresser l'ensemble du personnel « formant corps », pour ainsi dire (à la différence des firmes individuelles au rendement, système Taylor, etc.) ; le progrès, d'autre part, puisque la productivité ne pouvait

(6) FERRY (J.). — Entreprise privée et secteur public. Revue du Patronat français, février 1963, p. 25.

qu'augmenter avec le perfectionnement de la technique.

Dès l'origine, ces accords prenaient la forme d'un contrat passé entre l'entreprise et son personnel. Or c'était là une grande nouveauté.

Ce sont ces accords dont les gouvernements de la IV^e et de la V^e République ont tenté de favoriser l'extension avec une rare continuité digne d'un meilleur sort (8). Il faut bien avouer, en effet, que ces efforts n'ont pas répondu aux espoirs qu'ils avaient suscités. Complexité excessive ? Bouderie réciproque des syndicats hantés par la crainte du « syndicat maison », et du patronat, par celle de la cogestion ? Ou tout simplement préférence des salariés pour une augmentation franche et claire de leur gain ? C'est peut-être pour cette dernière raison qu'une seconde formule, plus simple mais plus audacieuse, a séduit davantage.

Les exemples de la General Motors, de Renault...

Il s'agit des « accords d'entreprise » dont l'exemple donné par la General Motors, le 29 mai 1948, a été suivi en France par la régie Renault (15 novembre 1955), imitée à son tour par diverses entreprises de grande ou moyenne dimension. On les a nommés « accords de salaires garantis » parce qu'ils garantissent les salaires, soit dans leur durée, soit dans leur progression, la direction de l'entreprise s'engageant par contrat avec les représentants du personnel soit à verser un salaire de base pendant une durée déterminée, même en cas de chômage ; soit — clause plus audacieuse encore — à accroître régulièrement le salaire d'un certain pourcentage par an. Ainsi engage-t-on la prospérité escomptée. De concert, on stipule sur l'espoir. (Et c'est bien là une double différence avec le système du « salaire proportionnel » préconisé auparavant par E. Schueller : octroyé par la direction, il est établi *ex-post* sur les résultats de l'année écoulée).

Significatives sont, à cet égard, ces lignes écrites en 1957 qui reprennent, inconsciemment sans doute,

les termes plus haut cités : « La nouveauté essentielle (de tels engagements) réside dans la forme contractuelle. Auparavant les dispositions en faveur du personnel résultait d'une décision unilatérale et révocable de la direction. Désormais elles résultent de discussions en commissions mixtes aboutissant à des engagements concertés et irrévocables pour une période déterminée » (9).

Il est vrai qu'une fois écoulée la période, un changement de conjoncture ou... de direction peut tout remettre en question — et voici évoquée l'actualité brûlante.

... et du textile

N'est-il pas d'ailleurs remarquable que dans une profession où subsistent un grand nombre d'entreprises traditionnelles, la profession textile, c'est encore la procédure contractuelle qui a permis la réalisation d'un accord (9 juin 1953) entre groupements patronaux et groupements de salariés avec l'institution d'un comité paritaire permanent, dans l'intention déclarée de rechercher en commun le progrès de la profession ? Or on peut bien dire que, à travers certaines vicissitudes, cet accord a servi l'adaptation de cette industrie à une situation difficile.

Par là, on aborde le point délicat de l'inégalité des progrès selon les professions. En associant plus étroitement le personnel au sort des entreprises, ne risque-t-on pas de créer plus d'injustice entre elles ? Les travailleurs des entreprises les plus favorisées par le progrès technique ne vont-ils pas bénéficier de véritables rentes, « gains d'aubaine » dont parlait Proudhon, aux dépens de ceux qui appartiennent à des exploitations frappées d'obsolescence par ce même progrès ? Comment tolérer de telles disparités en un temps de solidarité croissante ?

C'est, très exactement, le problème qu'a posé — pour la première fois sur un plan général — le récent conflit des mineurs. C'est aussi à son propos que le comité des « sages » a recommandé la procédure de « contrats de progrès ». Le problème s'élargit ainsi au plan national.

Un contrat national ?

En vérité, l'expression n'était pas nouvelle. Elle avait été proposée par l'actuel ministre des finances au début de 1962 comme une application d'une

(8) Décrets du 20 mai et du 17 septembre 1955, ordonnance du 7 janvier et décret du 29 août 1959. Une commission, dite de l'intérêt commun, présidée par M. Masselin, a élaboré, en 1961-1962, un projet d'élargissement de ces dispositions. Mais ses propositions n'ont pas été adoptées par le gouvernement.

Ces contrats d'intérêt commun constituent une économie contractuelle elle-même à deux degrés, puisqu'ils superposent un accord conditionnel au plan social (« si vous augmentez votre productivité, j'augmenterai votre salaire ») à un engagement conditionnel au plan national (« si vous concluez telle convention avec votre personnel, moi, puissance publique, je vous concéderai tels avantages »).

(9) VAILLAND (G.). — Les accords d'entreprise. Revue de l'Action populaire, n° 112, nov. 1957, p. 1065.

« politique contractuelle des revenus » (10). De leur côté, les Jeunes Patrons, par la voix de leur président, avaient à plusieurs occasions repris les mêmes pensées (11).

Autant qu'on puisse préciser des suggestions restées des plus succinctes, il s'agirait tout d'abord d'organiser une vaste confrontation tripartite : Etat, patronat, syndicats, en vue de la signature d'un contrat national qui fixerait, pour une durée déterminée (deux ans, a-t-on proposé), une double limite minimum et maximum à l'évolution des salaires. Un immense avantage en résulterait, qui serait un gage de paix sociale et de sécurité dans les prévisions économiques. Nous retrouvons toujours la recherche de la maîtrise *ex-ante* des faits économiques.

Il est incontestable, toutefois, que pour que ce contrat soit vraiment un « contrat de progrès », il faudrait de toute évidence prévoir son évolution en fonction de la conjoncture (prix) et de la croissance, ce qui impliquerait au moins deux problèmes majeurs.

Celui, d'abord, de l'adaptation dans le temps, qui nécessiterait la tenue permanente, par un organisme tripartite, de l'état comparatif des revenus, grâce à une confrontation rigoureuse de toutes les informations possibles. Qui dit contrat, dit loyauté, et qui dit loyauté, dit sincérité : ce ne serait pas le moindre service d'un tel système que d'obliger les uns et les autres, entreprises et syndicats, à mettre leurs problèmes en pleine clarté.

Non moins nécessaire serait l'adaptation dans l'espace, de manière à tenir compte des disparités de développement entre les professions. Problème difficile, certes, mais que la double démarche vers une solidarité plus réelle et un progrès plus rapide, mais inégal, ne cessera de poser avec plus d'acuité. Peut-être sa solution aurait-elle plus de chances d'être trouvée par des organismes-relais, véritables « corps intermédiaires », qui apparaissent de plus en plus comme les cellules-mères de la liberté à l'ère de l'organisation.

Leur forme peut être variable : caisses interentreprises ou inter-professions, fonds communs d'investissement, de modernisation ou de reconversion, alimentés par des cotisations variables selon la croissance des entreprises et des revenus, et destinés à faciliter les changements d'activité, les transferts de main-d'œuvre, la formation professionnelle en vue du passage des jeunes d'un secteur à un autre. Ce sont là autant d'approches dont nous sommes les premiers à sentir toute l'insuffisance, mais dont on voudra bien ne retenir que la ligne directrice : nous retrouvons ici sur le plan social la même démarche analysée plus haut d'engagements réciproques pour le partage d'un progrès à promouvoir ensemble.

On ne sauvera la liberté que par la discipline concertée. Ou contrat, ou contrainte : là est, sans doute, l'option majeure de l'avenir.

D I S C U S S I O N

M. Labonne. — Il semble y avoir antinomie entre le terme contrat et le terme institution ; l'un faisant la loi entre des particuliers, l'autre s'appliquant à tous. Ce caractère de généralisation de l'économie contractuelle remplace la discussion d'individu à individu par les agréments de groupe à groupe.

Mais l'économie organisée par les groupes entraîne l'économie dirigée par l'Etat.

Ne peut-on pas craindre que l'économie contractuelle ouvre la porte à l'autoritarisme par le biais du corporatisme professionnel ou du dirigisme étatique ?

R.P. de Farcy. — Votre expérience vous permet-elle de nous préciser comment, dans le domaine de l'industrie et du monde ouvrier, on est passé peu à peu de relations individuelles à des contrats collectifs.

Il semble bien clair, actuellement, que peu de producteurs agricoles se rendent compte des avantages que présentent pour eux l'économie contractuelle. Mais il est arrivé que d'autres milieux, réticents d'abord à l'idée de se concerter ou de s'entendre, aient fini par adopter cette idée.

Connaitriez-vous des exemples où, peu à peu, des membres de groupes sociaux aient été amenés à accepter les avantages qu'on leur offrait ?

M. Brown. — Une économie contractuelle appelle une économie de plan ; nous avons en France un plan souple. Mais nos partenaires de la C.E.E. n'en ont pas. Ils semblent d'autant plus répugner à en instaurer un à l'échelon des six.

Alors ne peut-on redouter une grande difficulté ? S'il est vrai que nous arriverons à développer notre économie contractuelle agricole, en particulier grâce à des coopératives agricoles et leurs unions « faisant le poids », comme il y en a du reste aussi en Italie, en Allemagne Fédérale et aux Pays-Bas. En revanche, pourrions-nous faire admettre ce minimum de programme économique à six, que souhaitent par exemple M. Marjolin, vice-président de la Commission de Bruxelles, ou Duverger ?

(10) Conférence de presse de M. V. Giscard d'Estaing, compte rendu dans « Le Monde », 18 février 1962, et commentaire de P. Drouin, « *Constats et contrats sociaux* ».

(11) Cf. les déclarations de M. J. Bidegain rapportées par « Le Monde », 12 avril 1962 : « Un éventuel contrat de progrès ».

— « Table ronde » de Combat, 27 juin 1962.

— Revue Jeune Patron, oct. 1962 (Conclusions congrès), p. 113, et avril 1963 : « Pour un contrat social et économique ».