

## À propos de la « Note sur la théorie économique de la coopérative »

Claude Pichette

Volume 45, Number 3, October–December 1969

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1003741ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1003741ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Pichette, C. (1969). À propos de la « Note sur la théorie économique de la coopérative ». *L'Actualité économique*, 45(3), 507–512.  
<https://doi.org/10.7202/1003741ar>

*A propos de la*  
*« Note sur la théorie économique de la coopérative »\**

Il faut savoir gré à notre collègue J.L. Migué<sup>1</sup> de s'intéresser à l'analyse économique de la coopérative ; comme il le rappelle au début de sa note, les économistes qui ont étudié la nature et la fonction économique de la coopérative sont peu nombreux. Mais contrairement à ce qu'il semble croire<sup>2</sup>, il en existe. Pour beaucoup d'économistes, l'analyse économique traditionnelle de la firme capitaliste coiffe parfaitement la coopérative. Certains économistes, non pas des plus connus malheureusement — ce qui ne veut pas dire que leurs travaux soient sans valeur —, se sont attachés à faire ressortir les caractères de la coopérative et à étudier ses fonctions ; entre autres, on peut citer les noms de I.V. Emelianoff<sup>3</sup>, F. Robotka<sup>4</sup>, R. Phillips<sup>5</sup>, P. Kaarlehto<sup>6</sup> et parmi les plus connus, Stephen Enke<sup>7</sup>, et B.S. Yamey<sup>8</sup>.

En se voulant le premier à identifier et définir de façon systématique la fonction économique propre de la coopérative, l'auteur a partiellement redécouvert ce que d'autres avaient dit avant lui.

---

\* Je remercie mon collègue Gérard Pelletier, Paul Perrault et Auguste Roy assistants de recherches pour leurs critiques et suggestions portant sur la « note » elle-même et sur ce commentaire.

1. Migué, J.L., « Note sur la théorie économique de la coopérative », *L'Actualité Économique*, octobre-décembre 1968, pp. 485-491.

2. Migué, J.L., *op. cit.*, p. 485.

3. Emelianoff, I.V., *Economic Theory of Cooperation*, Edwards Brothers Inc., Ann Arbor, Michigan, 1942.

4. Robotka, F., « A Theory of Cooperation », *Journal of Farm Economics*, février 1947.

5. Phillips, R., « Economic Nature of the Cooperative Association », *Journal of Farm Economics*, février 1953.

6. Kaarlehto, P., « On the Economic Nature of Cooperation », *Acta Agricultura Scandinavica*, novembre 1956.

7. Enke, S., « Consumer Cooperatives and Economic Efficiency », *The American Economic Review*, mars 1945.

8. Yamey, B.S., « The Price Policy of Co-Operative Societies », *Economica*, février 1950.

Déjà en 1942, I.V. Emelianoff avait parlé de la coopérative comme « agrégat d'unités économiques » et de sa fonction d'intégration. Des auteurs comme F. Robotka et R. Phillips, entre autres, ont développé ce point pour montrer comment l'association coopérative permet de réaliser des économies d'échelle.

Nous convenons que l'auteur a une façon intéressante d'aborder la question lorsqu'il dit que « ce mode d'intégration ne se révèle cependant efficace que dans les secteurs industriels où la centralisation du contrôle administratif est impossible ou du moins non avantageuse »<sup>9</sup>. Mais cette affirmation est à vérifier et avant de le faire, il faut bien définir la nature de la coopérative sinon l'approche empruntée n'est pas systématique. C'est sur ce dernier point que nous voulons attirer l'attention.

#### *La nature de la coopérative*

L'auteur fonde sa thèse sur une définition de la coopérative qui, à notre avis, n'est que partielle : soit la coopérative comme fédération de firmes. Cela est le résultat, croyons-nous, d'une observation trop limitée. La définition de la coopérative comme fédération d'entreprises s'applique très bien à la coopérative agricole d'écoulement ou de transformation. Chaque firme, la ferme individuelle, conserve son autonomie, chacune mettant en commun certaines opérations seulement. La coopérative d'épargne et de crédit, toutefois, n'est pas un agrégat d'entreprises : c'est plutôt une association de personnes ou de ménages comme la coopérative de consommation. Limiter la coopérative à une fédération de firmes, non seulement a restreint le champ d'observation, mais a entraîné l'auteur à commettre une faute de logique.

La coopérative, dit-il, c'est « une fédération de firmes » et « l'entreprise coopérative qui n'est pas affiliée à quelque fédération n'est, d'un point de vue économique, rien d'autre qu'une petite entreprise »<sup>10</sup>. Cela reviendrait à dire que la coopérative ne peut être qu'une fédération de coopératives. En effet, l'auteur admet qu'il puisse y avoir des coopératives qui ne sont pas affiliées, mais comme telles, dit-il, ce ne sont que de petites entre-

9. Migué, J.L., *op. cit.*, p. 487.

10. Migué, J.L., *op. cit.*, p. 487.

prises comme les autres. Par la fédération à d'autres petites entreprises elles deviendraient partie à une fédération de firmes, donc elles deviendraient des coopératives.

En fait, il faut distinguer les paliers auxquels la coopérative se forme. Différentes firmes peuvent « coopératiser » une partie du processus de production de leurs produits : la coopérative qui naît est alors une association de firmes. Mais lorsque des consommateurs ou des épargnants s'unissent en coopératives, ils forment des associations de ménages (cf. Emelianoff) ou de personnes.

Nous pouvons représenter ces phénomènes de la façon suivante :

Ferme A	}	Coopérative agricole qui est une association de firmes.
Ferme B		
Ferme C		
Individu A	}	Coopérative de consommation ou de crédit qui est une firme (ou s'y apparente).
Individu B		
Individu C		

La coopérative agricole est déjà une association d'entreprises dès sa formation, tandis que la coopérative d'épargne ou de consommation est une union de personnes qui s'apparente à une firme. À un deuxième palier, en adhérant à une fédération, cette coopérative d'épargne ou de consommation deviendra membre d'une fédération d'entreprises.

La coopérative peut donc exister à divers paliers. Aussi, elle ne peut être exclusivement perçue comme une fédération de firmes membres.

#### *La fonction de la coopérative*

Notre collègue a limité la fonction de la coopérative à la réalisation des économies d'échelle. Nous admettons que la recherche des économies d'échelle peut entraîner la formation d'une fédération de caisses d'épargnes ou de magasins d'alimentation, mais chacune de ces unités coopératives était évidemment apparue avant

la fédération et pour des motifs qui, souvent, n'avaient rien à voir avec les économies d'échelle.

A notre avis, cette limitation découle d'une définition insuffisante de la nature de la coopérative telle que nous l'avons montrée. Et cela a empêché l'auteur de voir toutes les fonctions de la coopérative et de définir la place qu'elles occupent.

En fait, l'auteur a voulu donner une explication générale d'un phénomène qu'il croyait homogène, mais qui ne l'est pas nécessairement. Selon les paliers où la coopérative prend naissance, il pourra y avoir des fonctions différentes ou les mêmes fonctions peuvent se retrouver à différents paliers.

Ainsi, certaines coopératives sont des agences communes à plusieurs firmes, des départements dans lesquels plusieurs firmes réalisent en commun une partie plus ou moins importante du processus de production d'un produit. Par exemple, les fermes individuelles sur lesquelles se fait une partie du processus de production (par exemple, la production du lait nature), mettent en commun, dans la coopérative, une autre partie du processus de production (par exemple, la transformation du lait en beurre, le fromage, le lait en poudre, etc.). Chaque ferme pourrait produire son fromage, son beurre..., mais il y a certes des économies d'échelle à « coopératiser » certaines parties du processus de production. Mais plutôt que de former une coopérative pour le faire, il suffirait dans beaucoup de cas à l'agriculteur d'expédier son lait à la crèmerie voisine. Mais il y a une différence entre les deux. A efficacité égale, une fois les facteurs de production rémunérés, le surplus de la firme privée sera réparti entre les actionnaires de la crèmerie, tandis que le surplus de la coopérative ira aux membres au prorata des transactions. L'apport de la coopérative apparaît alors comme un mode de répartition différent des revenus.

D'autres coopératives sont des associations de ménages. C'est, par exemple, la coopérative de consommation. Des ménages s'associent en coopérative pour l'achat des biens de consommation.

S'associe-t-on en coopérative pour réaliser des économies d'échelle? Tout dépend du palier d'observation. Au premier palier, il y a le ménage. S'il s'approvisionne auprès d'un magasin privé, le ménage n'y achètera ni plus ni moins, toutes choses étant égales,

que s'il s'approvisionne à sa coopérative. Si à ce palier ou à celui de l'achat en gros se réalisent des économies d'échelle, le magasin privé peut les réaliser tout autant que la coopérative le fait, toutes choses égales d'ailleurs. La différence entre le magasin privé et la coopérative ne peut donc dépendre des économies d'échelle. Une différence fondamentale tient alors au mode de répartition des revenus, la coopérative remettant le surplus à ses membres sous forme de rabais de prix différés ou de ristournes, ce qui en fait le surplus du consommateur. Donc, même sans affiliation à une fédération, la coopérative est différente de l'entreprise capitaliste par l'introduction d'un mode différent de répartition.

De même, « l'entreprise coopérative qui n'est pas affiliée à quelque fédération » peut naître pour d'autres raisons comme celle, pour une population, de se donner des services qu'elle peut obtenir autrement qu'en s'unissant.

De plus, une constante fondamentale de la coopérative est d'assurer une gestion démocratique où la participation aux décisions n'est pas fonction uniquement du capital. C'est là, du point de vue de l'économie du bien-être, une fonction radicale et originale pour la coopérative.

### *Conclusion*

Il est fondamental de bien définir les différents types de coopératives et de bien identifier les paliers auxquels elles se forment. De là, on voit que les fonctions de la coopérative sont multiples et qu'elles ne sont pas nécessairement les mêmes selon le niveau. En hypothèse, nous dirions, pour les coopératives de premier niveau, que le moteur de l'implantation de la coopérative serait le désir d'obtenir un service qu'on n'obtiendrait pas autrement, ou bien d'assurer une répartition différente des revenus ou de le faire selon un mode différent, ou encore d'assurer une participation démocratique à la prise des décisions. Au palier supérieur, la fédération des firmes ou des coopératives viserait à réaliser des économies d'échelle. Nous aurions à ce niveau deux types de coopératives : des coopératives de firmes privées (par exemple, les coopératives agricoles) et des coopératives de coopératives (par exemple, la fédération des caisses populaires).

C'est à ce palier où, autrement dit, pour les coopératives de second niveau, qu'il serait intéressant de vérifier l'hypothèse faite par l'auteur dans sa note.

Claude PICHETTE,  
Chaire de Coopération,  
Département de Science Économique,  
Université de Sherbrooke.

### RÉPONSE DE JEAN-LUC MIGUÉ

L'unique mérite des commentaires de Claude Pichette me semble être de suggérer que la théorie de la coopérative avancée dans mon « papier »<sup>1</sup> est peut-être incomplète, sans le démontrer cependant. Pichette se contente, en somme, d'énoncer deux *définitions juridiques* sans contenu économique explicatif. La première affirme que la coopérative est une association de personnes en plus d'être parfois une fédération de firmes. Mais en quoi cette notion toute « doctrinale » comporte-t-elle une signification économique ? L'entreprise « capitaliste » aussi est une association d'individus.

La deuxième définition dit que la coopérative constitue un mode différent de répartition de revenu engendré par l'entreprise, en vertu du fait que la structure juridique de la coopérative diffère de la structure dite capitaliste (sociétaires vs actionnaires). Qu'on identifie les facteurs de production selon la trilogie classique : terre, travail et capital, ou autrement, et qu'on démontre que la rémunération relative de ces facteurs se trouve modifiée par l'introduction de la coopérative, et alors on obtiendra une théorie de la coopérative, bonne ou mauvaise, c'est-à-dire fondée dans la réalité ou pas. Aussi longtemps qu'on s'en tient à la notion juridique et formelle, on fait de la classification par définition, ou on fait de la « doctrine », mais pas de l'économique.

Jean-Luc MIGUÉ,  
professeur à l'Université Laval.

---

1. Migué, J.L., « Note sur la théorie économique de la coopérative », *L'Actualité Économique*, octobre-décembre 1968, pp. 485-491.