Document généré le 12 oct. 2024 03:01

L'Actualité économique

La coopérative : une zone grise, quelques explorations

Roch Bastien

Volume 57, numéro 3, juillet–septembre 1981

21e Congrès annuel de la Société Canadienne de Science économique

URI : https://id.erudit.org/iderudit/600985ar
DOI : https://doi.org/10.7202/600985ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Bastien, R. (1981). La coopérative : une zone grise, quelques explorations. *L'Actualité économique*, *57*(3), 325–335. https://doi.org/10.7202/600985ar

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1981

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

La coopérative : une zone grise, quelques explorations

> La coopération n'a jamais beaucoup intéressé les économistes, à de notables exceptions près bien sûr ; et au fond, les coopérateurs le leur rendaient bien en se montrant assez peu curieux de l' « économique » de leur idée, plus idéal encore qu'idéologie, pourtant entièrement axée sur l'économique.
>
> *François-Albert Angers*

Introduction

Les tenants de la coopération comme ceux de toute autre doctrine économique ont tendance à considérer leur doctrine comme la formule idéale, la panacée à tous les maux sociaux, la base d'un nouveau contrat social.

Il ne s'agit ici de faire ni une apologie ni une critique globale de cette doctrine, mais plutôt d'attirer l'attention des penseurs et analystes de la coopération sur ce qui nous apparaît comme une zone grise de cette méthode d'action économique.

Afin de mettre en lumière ce point faible, nous élaborerons une définition de la coopérative, et procéderons ensuite à une analyse sommaire des principaux types de coopératives. Nous serons alors armés pour entrevoir quelques avenues exploratoires, surtout analytiques, mais aussi doctrinales de la coopération.

Une définition de la coopérative

Il est important de commencer par bien définir ce dont on parle exactement, c'est-à-dire de préciser la notion de coopérative à laquelle on se réfère. Plusieurs erreurs ont été commises dans la littérature économique portant sur les coopératives faute d'une telle précision.

Nous sommes personnellement arrivés à la définition suivante que nous utiliserons:

> La coopérative est une organisation économique possédée par ses usagers, ménages ou firmes artisanales, et respectant dans son fonctionnement ce qu'on appelle les principes coopératifs.

Cette définition mérite quelques brèves explications.

Premièrement, on parle d'organisation économique afin d'utiliser un terme plus large que celui d'entreprise, davantage associé au modèle de la firme concurrentielle, signifiant essentiellement que la coopérative utilise des ressources rares pour produire des biens et services divers.

Deuxièmement, on dit qu'elle est possédée par ses usagers. C'est là une caractéristique fondamentale de la coopérative qui nécessite des explications plus élaborées.

D'une façon très générale, il est possible d'identifier, en relation avec une organisation économique, plusieurs groupes d'utilisateurs de cette organisation : clients, travailleurs, fournisseurs de facteurs de production divers, apporteurs de capitaux, etc. Dans l'entreprise à profits, l'un de ces groupes d'utilisateurs, c'est-à-dire les apporteurs du capital de risque, les actionnaires, sont propriétaires de l'organisation. Dans la coopérative, les propriétaires sont aussi des utilisateurs (on dira « usagers »), mais à l'exclusion des apporteurs de capitaux. En effet, c'est de façon quasi accessoire qu'ils souscriront du capital de risque, appelé capital social dans ce cas.

L'observation très importante sur laquelle nous voulons attirer l'attention ici est que, dans la coopérative, un seul des autres groupes d'utilisateurs, (clients, travailleurs, fournisseurs...) exceptionnellement deux, est considéré comme usager de celle-ci, et appelé à souscrire du capital social pour en devenir le propriétaire. Quelques exemples : dans une coopérative de consommation, seuls les consommateurs sont considérés comme propriétaires-usagers, à l'exclusion des travailleurs ou des fournisseurs ; dans une coopérative agricole, ce sont les agriculteurs qui sont considérés comme seuls propriétaires-usagers, à l'exclusion des travailleurs ou des consommateurs ; dans une coopérative ouvrière de production, les seuls propriétaires-usagers sont alors les travailleurs, et non les consommateurs ou autres fournisseurs ; les coopératives d'épargne et de crédit font exception puisque deux groupes d'utilisateurs en sont considérés comme propriétaires-usagers, les épargnants et les emprunteurs, mais elles excluent les travailleurs et les autres fournisseurs.

C'est cette caractéristique très spéciale qui fera plus loin l'objet principal de notre propos.

Troisièmement, les usagers identifiés sont ou des ménages ou des firmes artisanales. D'une part, dans l'analyse économique le ménage représente l'unité consommatrice, la firme, l'unité productrice. D'autre part, la doctrine coopérative parle habituellement de la coopérative

comme d'une association de personnes. Parler de ménage sur ce plan fait peu problème, puisqu'il s'agit alors d'un groupe de personnes restreint comportant des relations interpersonnelles étroites. Parler de firmes est plus inquiétant, c'est pourquoi on a jugé essentiel de spécifier dans la définition, firmes artisanales, c'est-à-dire des entreprises composées d'un propriétaire et de sa famille immédiate, par exemple la ferme ou la petite entreprise familiale, ne comportant généralement pas d'employés salariés.

Quatrièmement enfin, l'organisation respecte ce qu'on appelle dans le jargon coopératif, les principes coopératifs. La version la plus universellement reconnue de ces principes est certes celle énoncée par l'Alliance coopérative internationale, qui est l'organisation mondiale des coopératives. C'est celle que nous utiliserons ici.

Nous allons énumérer brièvement ceux-ci en les expliquant sommairement au besoin et en examinant quelques implications pour la coopérative du respect de certains d'entre eux[1].

Premier principe : la « porte ouverte », c'est-à-dire la possibilité pour toute personne qui le désire de devenir membre de la coopérative, et la liberté pour tout membre de la coopérative de se retirer de celle-ci. Cette caractéristique est extrêmement importante au plan de l'analyse économique et nous y reviendrons plus loin.

Deuxième principe: l'autorité démocratique, c'est-à-dire l'administration de la coopérative selon le mode, un homme / un vote. C'est un principe coopératif important. Toutefois, les modèles d'analyse économique de la coopérative n'en tiennent habituellement pas compte ; nous ne ferons pas ici exception à cette règle. Soulignons tout au plus que les réflexions portant sur l'économique de la démocratie pourraient apporter un éclairage intéressant sur cette caractéristique.

Troisième principe : l'intérêt limité sur le capital social, c'est-à-dire une rémunération restreinte du capital de risque. Ce principe vise à garantir que les profits de l'entreprise n'aillent pas d'abord aux détenteurs du capital, et que le principe suivant de la ristourne ait un sens. Une façon simple de traiter cette particularité dans l'analyse économique est de considérer cette rémunération limitée comme analogue au profit normal de la firme à profits et l'inclure dans les coûts.

Quatrième principe : la « ristourne », c'est-à-dire la distribution des profits ou surplus ou trop-perçus (appelons comme on voudra ce

1. On peut trouver le texte intégral de ces principes dans « Le Conseil de la coopération du Québec », *Le Québec coopératif,* 1975, pp. 5 et 6.

qui reste entre les revenus totaux et les coûts totaux) aux propriétaires-usagers, au prorata de leur usage de la coopérative, soit leurs achats de la coopérative ou leurs ventes à celle-ci. Ce principe est aussi très important au plan de l'analyse économique et nous y reviendrons plus loin.

Cinquième principe : l'éducation coopérative, c'est-à-dire qu'une coopérative devrait diffuser les principes et les méthodes de la coopération. Il s'agit là d'un principe concernant le développement de la coopération qui n'est pas pour le moment l'objet de notre propos.

Sixième principe : l'intercoopération, c'est-à-dire qu'une coopérative devrait coopérer avec les autres coopératives. Comme le précédent, ce principe concerne plutôt le développement coopératif, et nous n'avons pas l'intention de nous y arrêter ici. Signalons toutefois que dans une autre perspective, ce principe pourrait être extrêmement important au plan de l'analyse économique ; en effet, ce mécanisme de l'intercoopération est à l'opposé de celui de la concurrence agissant comme modérateur dans le modèle libéral.

Une typologie des coopératives

Enfin, il est nécessaire pour élaborer les quelques éléments d'analyse qui vont suivre, de dégager une typologie sommaire des coopératives. Pour les fins que nous poursuivons ici, nous pouvons identifier trois types de coopératives :

— Les coopératives d'approvisionnement par lesquelles les propriétaires-usagers achètent des biens ou services produits par elles ; les usagers s'expriment donc auprès de leur coopérative à travers une fonction de demande. On doit donc aborder l'analyse de ce type de coopératives au moyen des théories de la production et de la demande du consommateur.

— Les coopératives d'écoulement par lesquelles les propriétaires-usagers vendent un facteur de production dont ils sont dotés ou qu'ils produisent. Ils s'expriment donc auprès de leur coopérative à travers une fonction d'offre. On doit donc aborder l'analyse de ce type de coopératives au moyen des théories de la distribution et de l'offre de facteurs de production.

— Enfin, les coopératives bifonctionnelles, ou plus généralement multifonctionnelles, comptant deux ou plusieurs groupes de propriétaires-usagers utilisant à des fins différentes mais interreliées leur coopérative. Exemples : une fin d'approvisionnement et

une fin d'écoulement, telle la coopérative d'épargne et de crédit ; deux fins d'écoulement, telle une coopérative agricole dans laquelle agriculteurs et travailleurs seraient considérés comme usagers ; ou tout autre type de combinaison de fins ou fonctions différentes.

Analyse sommaire de la coopérative d'approvisionnement

Nous sommes maintenant équipés pour dégager les éléments d'analyse sur lesquels nous voulons attirer ici l'attention, en commençant par la coopérative d'écoulement.

On peut poser exactement les mêmes hypothèses que celles sous-jacentes au modèle de la firme à profits. On peut même retenir l'hypothèse de la rationalité économique, c'est-à-dire que les individus cherchent à maximiser leurs intérêts. Dans ce cas-ci toutefois, on ajoute des contraintes ou une hypothèse supplémentaire, soit celle du respect des principes coopératifs.

Ainsi, le principe de la ristourne, c'est-à-dire la distribution des profits au prorata des unités achetées par les membres-usagers, signifie que la coopérative charge, à tout le moins *ex post,* un prix égal au coût moyen de production. En d'autres termes, graphiquement, la courbe d'offre de la coopérative c'est sa courbe de coût moyen, contrairement à la firme à profits dont c'est le coût marginal.

De même, le fait qu'on respecte le principe de la porte ouverte, c'est-à-dire que toute personne peut adhérer à la coopérative aussi longtemps qu'elle trouve son avantage, réalité traduite d'ailleurs dans la courbe de demande, signifie que l'équilibre de la coopérative se situera au point de rencontre entre cette courbe de demande et la courbe de coût moyen. Vu sous un autre angle, des personnes vont adhérer à la coopérative jusqu'à épuisement des profits ; au delà de ce point, les personnes ne trouveraient plus avantage à être membres de la coopérative.

Ce résultat ne correspondrait qu'exceptionnellement à un objectif de maximisation de l'intérêt individuel des membres, acheteurs dans le cas présent. En effet, cet intérêt serait maximum lorsque le prix payé serait minimum, et donc, lorsque le coût moyen est minimum, c'est-à-dire si la courbe de demande passait par le minimum de la courbe de coût moyen.

Les acheteurs coopérateurs pourraient cependant atteindre le même objectif par une politique active de recrutement si la

demande était insuffisante, de limite au membership si elle était trop grande, contrevenant toutefois dans ce dernier cas au principe de la « porte ouverte » .

Elle pourrait cependant interpréter le principe dans une perspective à long terme, et répondre alors à la demande des membres potentiels par des investissements.

Ce résultat de la courbe de demande passant par le minimum de la courbe de coût moyen est particulièrement intéressant. En effet, la coopérative charge alors un prix égal au coût marginal, situation idéale atteinte seulement dans l'industrie concurrentielle en équilibre de longue période dans le modèle de la firme à profits. Or la coopérative atteint ce point sans nécessairement être dans une situation de concurrence parfaite.

C'est sans doute un tel aboutissement, perçu intuitivement par l'économiste français Charles Gide et par ceux qui se sont ultérieurement inspirés de ce dernier, et par d'autres penseurs coopératifs, qui a amené ces diverses personnes à considérer les coopératives de consommation un peu comme la forme parfaite de coopérative : en effet, les consommateurs associés cherchant leur plus grand intérêt individuel atteignent du même coup une situation collectivement idéale, sans qu'il n'y ait concurrence parfaite. Plus près de nous, le professeur François-Albert Angers considère lui aussi que:

> « La forme la plus parfaite d'économie coopérative serait... celle d'un système intégralement constitué à partir des coopératives de consommation » ![2]

Dans ce dernier cas, toutefois, le système économique est vu comme une seule vaste fédération de coopératives de consommation. Une telle perception évite peut-être le problème que nous soulèverons plus bas ; elle en suscite cependant d'autres, mais que nous n'aborderons pas ici.

Gide et son école oublient toutefois que leur vision repose sur une hypothèse, au moins implicite très importante : l'existence de situations concurrentielles sur les marchés des facteurs de production. Or, rien n'est moins certain que ces marchés soient exempts d'imperfections. Au contraire, la fonction de coût de la coopérative pourrait fort bien traduire des conditions monopsonistiques, oligopsonistiques ou de concurrence monopsonistiques. En d'autres termes, les consommateurs associés pourraient être susceptibles de

---

2. Angers, F.-A., *La coopération : de la réalité à la théorie économique,* tome 2, Fides, p. 55.

profiter de ces imperfections sur les marchés des facteurs, et exploiter en quelque sorte à leur avantage d'autres groupes d'utilisateurs, non-usagers de la coopérative. Un autre économiste, le belge Paul Lambert a reconnu cette difficulté en soulignant que selon lui :

> « Le pouvoir des consommateurs ne peut pas être absolu. Il est impossible de négliger l'intérêt légitime des producteurs ; ... » ![3]

Analyse sommaire de la coopérative d'écoulement

Tournons-nous maintenant pour quelques instants du côté des coopératives d'écoulement.

Dans ce cas les propriétaires-usagers sont les vendeurs d'un facteur de production quelconque. Leur relation avec leur coopérative se traduit par une coube d'offre de ce facteur.

Le respect du principe de la ristourne va faire en sorte que la demande de la coopérative pour le facteur de production offert par ses membres sera sa courbe de produit moyen en valeur, plutôt que sa courbe de produit marginal en valeur comme dans le cas de la firme à profits.

L'équilibre de la coopérative, compte tenu du fait que celle-ci respecte le principe de la porte ouverte, se situera au point de rencontre de l'offre du facteur par les membres et la demande de la coopérative pour ce facteur, c'est-à-dire sa courbe de produit moyen.

L'intérêt des propriétaires-usagers serait maximum s'ils recevaient le meilleur prix possible pour leur facteur de production. Tel serait le cas si la courbe d'offre passait par le sommet de la courbe de produit moyen. Ils peuvent arriver à ce point en recrutant de nouveaux membres si l'offre est insuffisante, ou en restreignant l'entrée si elle est trop grande, désobéissant cependant alors à la règle coopérative de la libre entrée. Mais là encore, ils pourraient atteindre le même objectif, dans une perspective à long terme, en faisant leur propre concurrence par des investissements.

On obtient alors un même résultat final intéressant : le prix payé pour le facteur est égal à son produit marginal, sans qu'on ne soit nécessairement dans une situation de concurrence parfaite. Il est surprenant de noter que peu de penseurs coopératifs aient

---

3. Lambert, P. *La doctrine coopérative,* Les Propagateurs de la Coopération, Bruxelles, 1964, p. 169.

conclu, sur cette même base, que la coopérative d'écoulement, telles les coopératives ouvrières de production, était une forme quasi parfaite de coopérative.

Conclure ainsi serait, de façon analogue au cas précédent, ignorer cette fois ce qui se passe sur les marchés des biens et services produits par ces facteurs de production, ou même sur les marchés d'autres facteurs de production fournis par des non-membres. Or il peut justement arriver que des producteurs associés profitent des imperfections existant sur les marchés d'autres utilisateurs de la coopérative, consommateurs ou autres fournisseurs, et exploitent, si on peut s'exprimer ainsi, ces autres groupes de non-membres.

Certaines études empiriques ont d'ailleurs fait la démonstration que de telles pratiques existaient. Ainsi, une étude sur les coopératives ouvrières de production a montré que lorsqu'elles le pouvaient, certaines d'entre elles (comme la chose s'est produite en Israël) profitaient de situations monopolistiques pour exploiter les consommateurs.[4] Une autre étude sur les grandes coopératives agricoles américaines est arrivée au même genre de conclusions : lorsque des coopératives jouissaient d'un certain pouvoir sur un marché, elles l'exploitaient à l'avantage de leurs membres agriculteurs au détriment des consommateurs, ou même d'autres agriculteurs[5]. Ici même au Québec, il y a quelques années, à tort ou à raison, des syndicats de travailleurs ont accusé des coopératives agricoles d'avoir des comportements monopsonistiques.

Analyse sommaire de la coopérative bifonctionnelle ou multifonctionnelle

Avant de passer au dernier type de coopératives on peut dès à présent observer que ni la coopérative d'approvisionnement, ni la coopérative d'écoulement, n'est à l'abri du danger que ses membres profitent d'imperfections de marché au détriment d'autres groupes d'utilisateurs non définis comme usagers. En d'autres termes *la définition restrictive de l'usage dans une coopérative, limitée à un groupe d'utilisateurs à l'exclusion des autres, fait que sous certaines dimensions et dans certaines conditions la coopérative ne fait pas mieux que l'entreprise à profits.* Il s'agit là à mon avis d'une zone grise de la doctrine coopérative.

4. Blumberg, P., *Industrial Democracy : The Sociology of Participation,* (New York : Shoecken, 1968).

5. Youde, J.G. and Helmberger, P.G., « Marketing Cooperatives in the U.S. : Membership Policies, Market Power, and Antitrust Policy », *Journal of Farm Economics,* vol. 48, 1966, pp. 23-36.

Mais la conclusion précédente suscite presque naturellement la question suivante : qu'arriverait-il si plusieurs groupes d'utilisateurs de la coopérative en étaient considérés comme membres de plein droit?

Effectivement, une coopérative peut répondre simultanément aux besoins de plusieurs groupes d'utilisateurs, considérés comme propriétaires-usagers. Le cas le plus connu est celui des coopératives, ou caisses, d'épargne et de crédit : deux groupes, comme on l'a déjà dit, les épargnants et les emprunteurs, ayant des intérêts tout à fait opposés, utilisent la coopérative et en sont considérés comme membres. On a alors une coopérative bifonctionnelle ou, plus généralement, multifonctionnelle.

Qu'arrive-t-il dans un tel cas? Si la coopérative respecte les principes de la ristourne et de la porte ouverte, elle sera en équilibre au point où les emprunteurs paieront un prix égal au coût moyen de production du crédit. Ce coût moyen inclura cependant le prix payé sur les épargnes des membres épargnants : prix égal au produit moyen du facteur épargne, et il n'y aura pas de surplus. Ce n'est que par hasard que ce point correspondrait à l'intérêt maximum des individus de l'un ou l'autre groupe ; et encore plus improbable qu'il corresponde simultanément à l'intérêt des deux groupes, c'est-à-dire le coût le plus bas possible pour les emprunteurs et le prix le plus élevé pour les épargnants.

Comme dans les cas précédents, un groupe pourrait trouver avantage à limiter l'entrée, mais ce serait fort probablement au détriment de l'autre groupe. C'est seulement si l'un de ces groupes d'usagers était dans une situation de concurrence que les individus pouvant rester membres de la coopérative pourraient au moins ne pas perdre, suite aux restrictions à l'entrée imposées par l'autre groupe. Enfin, il est peu probable que les deux groupes aient simultanément avantage à limiter l'entrée, à moins que ce ne soit au désavantage d'un troisième groupe d'utilisateurs non-membres, par exemple les travailleurs. Les deux groupes pourraient peut-être, dans une perspective à long terme, accroître simultanément leur avantage, en créant ou en suscitant une concurrence à la coopérative ; ceci aurait pour effet de réduire la demande pour le service crédit et l'offre pour le facteur épargne, abaissant le prix du premier et accroissant le prix du second.

Conclusion : quelques explorations

Cette analyse sommaire de la coopérative bifonctionnelle nous amène à formuler un certain nombre de commentaires ou d'interrogations qui constituent en même temps les explorations annoncées au début de cet exposé.

Premièrement, il semble difficile, bien que non impossible, lorsque deux ou plusieurs groupes d'utilisateurs d'une coopérative en sont considérés comme propriétaires-usagers, que l'un d'entre eux profite d'une situation de marché imparfaite au détriment de l'autre ou des autres.

Deuxièmement, une coopérative bifonctionnelle, ou multifonctionnelle peut fonctionner, comme tout autre coopérative, en maintenant un certain niveau de surplus. Certains auteurs se sont intérrogés sur divers modes de répartition de la ristourne entre les deux groupes d'usagers dans un tel contexte. Une méthode particulièrement intéressante à explorer serait le partage de la ristourne de façon inversement proportionnelle au degré d'imperfection des marchés sur lesquels se situent chacun de ces groupes. En d'autres termes, plus un groupe se rapprocherait d'une situation monopolistique, moins il serait éligible à la ristourne ; et plus un groupe serait en situation concurrentielle, plus il aurait droit à la ristourne. Ainsi, la seule façon pour le groupe disposant d'un certain pouvoir sur le marché de voir croître son avantage serait par une augmentation de la production : s'il s'agissait de consommateurs, la pente de leur courbe de demande étant négative, ils paieraient moins cher si la coopérative produisait davantage ; s'il s'agissait de producteurs, la pente de leur courbe d'offre étant positive, ils recevraient de même un meilleur prix par une production accrue. Par ailleurs, le groupe en concurrence bénéficiant de la ristourne, profiterait de prix meilleurs que ceux du marché, la coopérative serait alors l'objet de pressions externes pour produire davantage afin d'accomoder les personnes désireuses de devenir membres. De part et d'autre l'incitation serait donc forte pour pousser la coopérative à faire sa propre concurrence et à progresser vers une situation correspondant à l'idéal concurrentiel en termes d'allocation et de répartition.

Enfin, troisièmement, on a vu que deux groupes d'utilisateurs, usagers d'une coopérative, pourraient exploiter d'autres groupes d'utilisateurs non-usagers de cette coopérative. La grande exploration analytique et doctrinale que je propose est donc la suivante : dans quelle mesure une coopérative ne devrait-elle pas compter comme usagers tous ses principaux groupes d'utilisateurs ? Un tel type de coopérative ne constituerait-il pas la coopérative idéale recherchée par plusieurs penseurs coopératifs ?

Roch BASTIEN,
Département d'économique,
Université de Sherbrooke.

BIBLIOGRAPHIE

DOMAR, E., « The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative », *American Economic Review,* 1966, 56, pp. 734-757.

HELMBERGER, P.G., « Cooperative Enterprise as a Structural Dimension of Farm Markets », *Journal of Farm Economics,* 1964, 46, pp. 603-617.

HELMBERGER, P.G. & HOOS, S., « Cooperative Enterprise and Organization Theory », *Journal of Farm Economics,* 1962, 46, pp. 275-290.

MEADE, J.E., « The Theory of Labor-Managed Firms and of Profit Sharing », *Economic Journal,* vol. 82, mars 1972, pp. 402-428.

PERRAULT, P.T., *Application des théories de la firme et de quelques notions modernes à l'étude de l'entreprise coopérative,* Les Cahiers de la coopération, no 3. La Chaire de coopératon, Université de Sherbrooke.

PICHETTE, C., *Analyse microéconomique et coopérative,* Les Cahiers de la coopération, no 2. La Chaire de coopération, Université de Sherbrooke, 1977.

WARD, B., « The Firm in Illyria : Market Syndicalism », *American Economic Review,* sept, 1958, 48, pp. 566-589.

YOUDE, J.G. & HELMBERGER, P.G., « Marketing Cooperatives in the U.S. : Membership Policies, Market Power, and Antitrust Policy », *Journal of Farm Economics,* 1966, vol. 48, pp. 23-36.