

Note sur la théorie économique de la coopérative

Jean-Luc Migué

Volume 44, Number 3, October–December 1968

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1000158ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1000158ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Migué, J.-L. (1968). Note sur la théorie économique de la coopérative. *L'Actualité économique*, 44(3), 485–491. <https://doi.org/10.7202/1000158ar>

Note sur la théorie économique de la coopérative

Depuis le temps que les coopératives existent et font l'objet de l'attention de « théoriciens », il appert que personne à notre connaissance n'a identifié et défini de façon systématique la fonction économique propre de la coopérative. La littérature abondante qui s'est accumulée sur le sujet depuis le siècle dernier, de même que la pensée des promoteurs actuels du mouvement coopératif, se sont au contraire appliquées à réduire à ses seules dimensions « politiques » et « sociales » la contribution essentielle de la coopérative.

Notre propos cherchera donc à montrer que la coopérative est essentiellement un mode d'intégration des entreprises destiné a) à réaliser des économies d'échelle, b) tout en sauvegardant le fractionnement nécessaire des unités membres. c) 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.

La technologie détermine fondamentalement la taille des entreprises¹. La contrainte technologique s'exprime en fait par la plus ou moins grande divisibilité des facteurs de production. Les économies d'échelle résultent toujours, on le sait, de l'indivisibilité d'un ou de plusieurs facteurs de production. Le processus de production se compose de multiples phases qui comportent chacune ce que la littérature a nommé une échelle optimale.

1. L'analyse systématique de la structure des entreprises n'est pas reproduite ici. Le lecteur se reportera aux classiques, tels que : E.A.G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry*, Cambridge Economic Handbooks, The University of Chicago Press, et Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan & Co. Ltd., 1946, appendice, pp. 329 à 348.

On distingue de façon utile cinq types d'échelle optimale, qu'il n'est point nécessaire d'explicitier ici, leur signification étant connue. Il s'agit de l'optimum technique, de l'optimum de gestion, de l'optimum financier, de l'optimum de commercialisation et, enfin, de l'optimum quant aux risques. Dans les secteurs industriels où par un rare hasard tous ces processus font appel à des facteurs hautement divisibles, les entreprises ont une faible taille, parce que les économies d'échelle n'existent pas. Dans l'hypothèse inverse, elles optent pour la grande dimension, pour la raison contraire.

On conçoit facilement qu'il s'agit là de situations extrêmes. La multiplicité des modèles modernes d'organisation témoigne de la grande complexité des processus de production. Il n'y a pas de raison pour que les contraintes techniques, financières, administratives et autres convergent toutes vers une unique dimension. Là où les opérations de production proprement dite militeront en faveur de la grande échelle, le contrôle administratif centralisé sera peut-être impossible ou désavantageux. Il arrivera que le processus de fabrication ait atteint ou dépassé sa taille optimale, mais que de grandes économies de dimension soient encore réalisables au niveau de l'achat des facteurs ou de l'écoulement des produits. Les conflits possibles sont, on le voit, illimités puisque la plupart des secteurs industriels comportent, d'une part, des opérations qui se prêtent à la production de masse et, d'autre part, des activités qui exigent le fractionnement des opérations. Le problème se pose donc dans la plupart des industries d'harmoniser les exigences contradictoires des différentes phases de l'organisation économique.

Cette typologie sommaire des fonctions de production permet de définir la place des coopératives dans le système. La fédération coopérative se présente alors comme une façon de concilier l'autonomie des entreprises membres avec la concentration de certaines opérations.

À cet égard, il convient cependant de donner un sens précis à l'association coopérative. La coopérative ne doit pas être perçue comme une association d'individus, mais bien plutôt comme une fédération de firmes membres, qui retiennent leur autonomie dans ce qui a trait aux opérations propres aux petites entreprises, mais qui s'allient les unes aux autres pour la poursuite des activités de masse. Il convient également d'ajouter que, dans cette perspective,

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.

La formule « fédérative » n'est manifestement pas l'unique mode d'intégration des différents processus de production. Les secteurs industriels sont, en effet, assez peu nombreux où les exigences du fractionnement et de l'intégration ont entraîné l'implantation du modèle coopératif. Essayons de préciser les conditions susceptibles de favoriser, sinon de déterminer l'avènement de la formule coopérative.

Le survol des grands secteurs industriels nous amène à poser que l'implantation du modèle coopératif est liée à l'absence d'économies d'échelle au niveau de la gestion des entreprises. En termes plus précis, nous dirons que la condition nécessaire au succès, au moins partiel, de la formule coopérative est que l'optimum de gestion et de contrôle apparaisse plus tôt que les autres optimums.

D'une façon générale, il s'avère qu'une solution générale s'offre aux industries dont l'optimum technique, l'optimum financier ou l'optimum de commercialisation imposent une taille supérieure à celle de l'optimum de gestion.

Cette solution générale consiste en ce qu'on est convenu d'appeler la « désintégration » de l'entreprise. Lorsque l'un des processus de production, autre que celui de la gestion, impose la grande dimension, ce processus particulier aura tendance à se détacher entièrement des autres et à donner naissance à une entreprise spécialisée, qui satisfera entièrement ou en partie aux besoins de toute l'industrie. L'approvisionnement du magasin de détail en général, du magasin d'alimentation en particulier en fournit une illustration. Dans la province de Québec, quelque cinquante grossistes distribuent aux 13,000 épiciers-détaillants les milliers de produits que le consommateur obtient du magasin d'alimentation. Le stade de l'approvisionnement, qui exige une échelle de production relativement grande, se trouve donc pris en charge dans ce cas-ci par une organisation entièrement distincte du détaillant qui, lui, opère dans une structure à dimension réduite. Ce modèle est répandu dans le secteur de la vente en général.

C'est dans le cadre de ce modèle général de désintégration que, à notre avis, on doit situer la structure fédérative qu'est la

coopérative. Elle apparaît alors comme une formule de désintégration *partielle* des entreprises, dont la gestion ne se prête pas à la centralisation.

On peut donc résumer de la façon suivante l'ensemble du raisonnement. Lorsqu'il y a non-concordance entre les différents optimums du processus de production, un mode de conciliation devient nécessaire. Si l'optimum de gestion se réalise à une échelle plus grande que les autres optimums, c'est la grande firme qui s'impose. Les optimums technique, financier ou autres s'obtiennent par la multiplication aussi grande que nécessaire des processus sous une même direction centrale. Ce fractionnement prend la forme de succursales, de filiales, de services, etc., reproduits aussi souvent que l'exigent les différents optimums. La formule coopérative ne présente dans ces conditions aucun avantage. On ne connaît pas d'exemple où elle se soit imposée dans ces conditions.

Par opposition, dans l'hypothèse contraire où le facteur indivisible se retrouve à d'autres niveaux qu'à celui de la gestion et du contrôle, le conflit se résoud par la « désintégration » totale, c'est-à-dire la spécialisation des entreprises ou par la « désintégration » partielle, c'est-à-dire la fédération coopérative. Donc, partout où le contrôle centralisé est possible, le conflit entre les forces « centrifuges » et « centripètes » entraîneraient la décentralisation fonctionnelle des opérations à l'intérieur de l'entreprise unifiée. Par opposition, là où la nature des activités ne peut se prêter à la gestion centralisée, la « synthèse » des forces favorables à la concentration et des forces favorables à l'autonomie ne pourrait se réaliser à l'intérieur d'une même entreprise. La désintégration totale ou partielle offre alors la solution.

On sait que les coopératives ont réussi de véritables percées dans le monde en général comme au Canada et au Québec en particulier, dans trois principaux secteurs : l'agriculture et la pêche d'abord. Au Québec et ailleurs dans une bonne mesure, il faut ajouter les institutions financières que sont les caisses populaires et autres institutions apparentées². Or, il s'agit de trois secteurs qui répondent idéalement aux conditions de réussite.

On n'a plus à démontrer que l'efficacité de la gestion et du contrôle impose une taille relativement petite aux agriculteurs et

2. Telles les *Savings & Loans Associations* aux États-Unis.

aux pêcheurs³. Le soin méticuleux que réclame l'exécution des tâches exige l'attention constante et immédiate du superviseur. Compte tenu de la grande dispersion physique des employés, il devient rapidement impossible d'exercer une surveillance suffisante sur plus de quelques hommes.

En contrepartie, l'approvisionnement en matières premières et en outillage, ainsi que la mise en marché et la transformation primaire du produit agricole se prêtent généralement à des dimensions qui dépassent de beaucoup les besoins d'une seule ferme. L'utilisation communautaire de certaines machines agricoles se révèle également avantageuse dans certains cas. En d'autres termes, l'optimum de gestion est atteint beaucoup plus tôt que l'optimum du processus d'achat des facteurs et de vente des produits. Nous avons déjà montré qu'une « désintégration » au moins partielle devient alors nécessaire.

Quant aux coopératives d'épargne et de crédit, elles s'expliquent également par la pression des mêmes forces technologiques. Comme toute institution financière les caisses populaires ont pour fonction de canaliser l'épargne. Ce sont des intermédiaires qui s'interposent entre épargnants et emprunteurs. Le prélèvement de l'épargne des individus (dans une moindre mesure de l'épargne des entreprises) exige la dissémination des firmes sur le territoire. De même, l'identification des débouchés locaux en vue de l'emploi des ressources de la caisse impose la proximité du marché. De ce point de vue, l'optimum technique exige une faible taille.

En même temps, cependant, les exigences de la liquidité (la circulation des dépôts), de la diversification des placements et de l'information sur les débouchés extérieurs, (le marché des valeurs mobilières en particulier qui implique le recours aux techniques financières les plus « sophistiquées ») font que les caisses locales trouvent avantage à confier l'exercice de certaines tâches à un organisme de plus grande dimension. L'optimum technique, ici, se réalise à une très grande échelle.

À ce premier conditionnement, commun à la plupart des institutions financières, s'ajoute cependant le problème du contrôle ad-

3. Les manuels classiques d'économie de l'agriculture décrivent ce phénomène. Voir, par exemple : R. Cohen, *The Economics of Agriculture*, The University Press, Cambridge, ch. IV.

ministratif central des activités. Il convient ici de rappeler la position historique particulière des caisses populaires dans l'ensemble des institutions financières. Les caisses populaires⁴ se sont définies dès le début comme des organismes d'entraide locale. On peut même soutenir qu'elles doivent leur existence même à l'impuissance des institutions traditionnelles, des banques en particulier, à recueillir l'épargne des individus et à satisfaire aux besoins de crédit des petits emprunteurs, consommateurs ou entreprises. Dans la mesure où la caisse populaire a cherché historiquement à répondre aux besoins locaux, la gestion centralisée des opérations de prélèvement de l'épargne et d'allocation du crédit se révélait inutile et inefficace, voire même impossible. Le directeur local était nettement plus apte à satisfaire aux besoins de la tâche. L'examen par un bureau central de la solvabilité et du mérite des petits emprunteurs locaux était inconcevable. Par ailleurs, les économies de taille liées aux exigences de la liquidité et du *know-how* n'en étaient pas moins présentes. D'où l'avènement du « fédéralisme » ou de la désintégration partielle sur le marché financier. Presque partout où des institutions financières se sont assigné la tâche d'orienter le gros de leur crédit vers des emprunteurs locaux, (consommateurs, acheteurs d'habitation, organismes paroissiaux, privés ou publics, etc.) elles ont adopté la formule coopérative.

Les autres institutions financières, par contre, se sont toujours tournées davantage vers le crédit commercial et industriel et vers le marché des valeurs mobilières. Les opérations financières étant davantage concentrées, le contrôle devait lui-même se centraliser. La structure adoptée fut donc alors l'intégration totale. Mais cette structure ne convenait pas à la fonction de redistribution de l'épargne locale. On peut donc expliquer ainsi l'impuissance des banques à satisfaire à ce besoin, du moins jusqu'à tout récemment. Parallèlement, l'évolution actuelle des caisses populaires et leur réorientation expliquerait peut-être en partie, l'effritement progressif du lien coopératif. À mesure que le marché de l'épargne s'élargit, on sent de plus en plus la nécessité d'une planification globale.

4. Rappelons que cette expression désigne ici l'ensemble des institutions financières qui appliquent sous différentes formes, le principe fédératif des caisses populaires proprement dites, qu'il s'agisse des *Credit Unions*, des *Savings & Loans Associations* des États-Unis ou d'autres institutions semblables.

Le rôle assigné aux coopératives agricoles par J.K. Galbraith⁵ apparaît comme un peu étriqué dans cette perspective. La recherche du « pouvoir » constituerait selon l'auteur la dynamique principale du mouvement coopératif agricole. Que la poursuite de cet objectif ait favorisé l'implantation de cette structure particulière n'est pas mis en doute. Mais il reste que le pouvoir de conditionner le prix des *inputs* et des *outputs* se présente dans notre modèle plus général comme un type particulier d'économies d'échelle parmi d'autres. Il s'agit d'un des facteurs conditionnant l'optimum de mise en marché. La faillite effective des coopératives de mise en marché, de ce point de vue, n'a pas pour autant entraîné leur disparition ni leur régression comme le suggérerait l'hypothèse. Le recours des agriculteurs au substitut que fut l'État comme instrument de pouvoir compensatoire n'a pas pour autant supprimé le besoin des coopératives. D'ailleurs, tous les secteurs concurrentiels n'ont pas eu ou n'ont pu avoir recours à ce mode institutionnel pour obtenir la puissance. Il fallait donc que d'autres types d'économies d'échelle soient possibles pour expliquer l'avènement des coopératives agricoles.

Cette note visait à circonscrire les conditions nécessaires et favorables à l'implantation du modèle coopératif. C'est la difficulté de réaliser la gestion centralisée dans les secteurs industriels comportant des processus à optimums variables qui a donné naissance aux coopératives. Conditions nécessaires, mais pas toujours suffisantes. L'explication totale du phénomène doit faire appel, semble-t-il, à la « doctrine » coopérative.

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

5. J.K. Galbraith, *American Capitalism*, Sentry Edition, Houghton Mifflin Company, Boston, 1962, pp. 160-164.