

# La cohérence de long terme des coopératives est dans les principes plutôt que dans les faits

Par Pierre-Charles PRADIER

Université Paris I Panthéon Sorbonne, LabEx ReFi

Les coopératives sont des organisations dont la gouvernance est en principe démocratique, toutefois les formes juridiques dans lesquelles elles s'organisent peuvent être très diverses. Ces formes dictent les modalités d'expression potentielles du court-termisme : en particulier, quand les (bénéfices mis en) réserves sont « impartageables », l'appropriation directe n'est pas possible et des formes de court-termisme spécifiques aux coopératives peuvent apparaître. Même si les coopératives ne sont pas toujours fidèles à leurs principes, ceux-ci leur fournissent quand même une inspiration pour leurs projets et peuvent constituer une référence pour l'évaluation des organisations.

Après l'effondrement du socialisme réel, la coopérative est revenue à la mode : dans les années 2000, l'expérience de Lip a par exemple été rappelée comme l'antidote aux « licenciements boursiers » et au « travail jetable ». Contre le court-termisme des marchés, la coopération permettrait d'établir des relations économiques vertueuses et de créer des emplois stables grâce à des modèles économiques durables. Bien sûr, Lip, comme Manufrance et la Société générale des coopératives de consommation ont fait faillite sous leur forme de coopérative. Et si cela ne suffisait pas, la fusion entre Brandt et Fagor a montré de nouvelles difficultés : la coopérative n'a pas fait de cadeaux aux salariés de l'entreprise en difficulté qu'elle tentait d'absorber. Les sectaires ont pu faire valoir que Fagor était donc une coopérative *bourgeoise*, regrettant le bon temps où le Parti se renforçait en s'épurant de ses éléments les plus faibles et fusillait les titistes qualifiés de vipères lubriques. Les honnêtes gens ont contemplé un moment l'abîme de perplexité qu'offraient ces insaisissables coopératives avant de se dire que si elles offraient effectivement un modèle économique durable, on s'en rendrait bien compte un jour. Est-il possible d'anticiper un peu le Jugement dernier pour se faire dès maintenant une idée du potentiel de long terme des coopératives ?

Si les coopératives sont connues pour favoriser le long terme, c'est d'abord en matière d'emploi. Toutefois, pour offrir des emplois durables, il faut tout simplement durer : que penser des entreprises coopératives à cet égard ? Elles ont été accusées, par les uns, de dilapider le patrimoine accumulé par les fondateurs, ou, au contraire, parées par les autres de vertus productives, car des travailleurs libérés

de l'aliénation capitaliste sont évidemment pleins d'allant. Le sujet est certes empoisonné par les biais politiques et idéologiques, mais l'on peut espérer que l'engouement récent des chercheurs permette d'y voir un peu plus clair. Pour déblayer la question nous allons tout d'abord préciser 1) l'objet de notre étude avant 2) de considérer un point de vue théorique, 3) un préalable nécessaire aux enquêtes empiriques, avant 4) de proposer une synthèse.

## De quoi parle-t-on ?

La notion de coopération est extrêmement large : la déclaration sur l'identité coopérative<sup>(1)</sup> adoptée par l'Alliance coopérative internationale définit des principes d'autonomie et de démocratie qui s'expriment autant dans les *coopératives* que dans les *associations sans but lucratif* (on exclut toutefois les associations qui ne respectent pas ces principes, par exemple quand elles sont gérées de manière autoritaire comme l'était l'Association pour la recherche sur le cancer en France, dont le président a été condamné pour abus de confiance en 2000). Parmi les coopératives, la déclaration ne fait aucune distinction quant à la propriété. On peut ainsi considérer des coopératives socialistes, comme les entreprises autogérées yougoslaves ou les kibboutzim israéliens, ou des coopératives de droit privé : on ne dira pas « capitaliste », car, précisément, le capitalisme laisse l'initiative de la production *au capital* (les actionnaires choisissent la direction) au *pro rata* de celui-ci, tandis que

(1) [http://www.entreprises.coop/images/documents/principes\\_aci\\_1995.pdf](http://www.entreprises.coop/images/documents/principes_aci_1995.pdf)

les membres de la société coopérative prennent leurs décisions suivant un principe démocratique (une personne = une voix).

Les coopératives de droit privé recouvrent en fait des statuts juridiques variés. En Europe continentale, il existe bien souvent des formes juridiques spécifiques (et multiples, comme en France où l'on trouve des sociétés coopératives et participatives (les ex SCOP), des SC agricoles, des SC d'intérêt collectif, des SC d'habitants, des SC européennes et des banques coopératives). S'inscrivent dans ces formes des sociétés comme la Corporacion Mondragon en Espagne (Durance, 2011), Coop Italia, le Crédit Agricole ou Limagrain (parmi les nombreux autres exemples de coopératives agricoles en France). Dans les pays de *common law*, les coopératives peuvent exister sous le régime général de *partnership* (c'est-à-dire de sociétés en nom collectif) : c'est le cas, par exemple, des coopératives de production de contreplaqué qui ont été abondamment étudiées par Pencavel et Craig (1994) ou du John Lewis Partnership au Royaume-Uni (Storey *et al.*, 2014). Dans ce dernier cas, les actifs de l'entreprise remis par le fondateur à ses salariés pour en assurer la gestion ont été en fait dévolus à un *trust*. Mais les exemples abondent désormais de coopératives qui se transforment en *benefit corporation* tout en gardant une gouvernance coopérative (Stammer, 2016). Les modalités juridiques d'une coopérative peuvent donc être assez variées, et, à vrai dire, justifier de la personnalité morale n'est même pas nécessaire, comme en témoignent les projets informatiques du mouvement du « logiciel libre » : le créateur de la licence dite GPL, Richard Stallman, explique s'être inspiré des idées coopératives pour offrir un cadre juridique à la liberté d'association qui prévalait aux débuts de l'informatique et éviter l'appropriation individuelle du travail collectif (Stallman, 2001).

On peut se demander s'il ne serait pas possible de ramener la diversité des formes juridiques à quelques types génériques. Si l'on considère, par exemple, la nature des membres, on va trouver des coopératives de personnes physiques ou morales, entreprises, associations ou administrations. L'exemple des sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) du droit français associe au moins trois catégories de sociétaires : des producteurs (par exemple, les salariés de la coopérative), des bénéficiaires (clients, usagers, riverains, etc.), et d'autres personnes physiques ou morales qui contribuent par tout autre moyen à l'activité de la coopérative (par exemple, des collectivités publiques dans la limite de 50 % du capital social de la SCIC, des entreprises, des associations, des bénévoles, des financeurs...). Cet exemple, parce qu'il témoigne de la diversité des membres, montre malheureusement la difficulté de dessiner des typologies *a priori*. Il semble toutefois que le cœur du phénomène consiste en la *coopération dans la production*, les anglophones utilisent l'expression *labor management* (ou *workers' management*), que l'on traduit par *autogestion*. En français, ce terme évoque plus spécifiquement l'expérience yougoslave, le programme du PSU et les années Lip : tout cela semble historiquement daté, voire an-historiquement mythique. Pourtant, la réflexion théorique et les études empiriques sur l'autogestion ont été

considérablement renouvelées ces dernières années, en particulier parce que les économistes ont commencé à appliquer des concepts analytiques neufs à un objet difficile à appréhender.

Avant de considérer ces développements spécifiques, on peut se demander quel est l'intérêt propre des coopérants. Même si aujourd'hui l'idée générale est que l'on ne peut pas tout acheter (et que l'on préfère donc garder la main sur l'organisation de son travail plutôt que maximiser le profit au prix d'une dégradation des conditions de travail, de l'environnement, des relations sociales, etc.), l'idée dominante du siècle dernier était surtout de soumettre le capital. Mais laissons la parole aux théoriciens.

## Problèmes théoriques

Les premiers travaux sur l'autogestion s'intéressent à l'entreprise « illyrienne », du nom antique du territoire occupé par la Yougoslavie (Ward, 1958). L'idée serait que les membres des coopératives touchent un salaire, mais qu'ils ont aussi un droit sur les profits : ils cherchent donc à *maximiser la valeur ajoutée par unité de travail*. Bien que symboliquement important parce qu'il propose de rémunérer le capital, pas les capitalistes, le modèle conduit à des prédictions paradoxales : par exemple, la courbe d'offre n'est pas monotone croissante par rapport au prix (sa dérivée est du même signe que celle des rendements). Si la pertinence descriptive du modèle est discutable, la réalité yougoslave est aussi analysée et critiquée par Jensen et Meckling (1979) qui font l'inventaire de ses problèmes : 1) problème du partage des revenus de la firme (apparenté à la « tragédie des communs »), 2) problème de la non-transférabilité des droits sur les revenus futurs, 3) problème du contrôle (conflit d'agence), mais aussi question de 4) l'origine des actifs de l'entreprise, en particulier pour la partie que l'on ne peut acheter (ce qui est le cas de l'essentiel des actifs immatériels d'une firme) et, enfin, 5) problème d'horizon temporel.

Parmi les problèmes spécifiques aux coopératives socialistes relevés par Jensen et Meckling, les trois premiers ont été partiellement résolus depuis les années 1970 : en effet, les solutions à la tragédie des communs (problème n°1) ont valu un prix Nobel à Elinor Ostrom, et les coopérants proposent d'appliquer ses recettes aux coopératives (Tortia, 2018). En outre, les coopératives opérant dans des économies de marché permettent souvent aux sociétaires de transférer leurs droits, ce qui apporte une solution au problème n°2. Dow (2017) a montré que la prise en compte du revenu tiré de la vente des parts sociales permettait de considérer les coopératives comme des entreprises qui maximisaient leur profit dans l'intérêt des coopérants : les coopératives sont alors des sociétés par actions avec des règles de vote particulières (une personne = une voix). La transférabilité intégrale n'est toutefois pas possible dans tous les systèmes juridiques (en droit français, par exemple, les parts sociales ne peuvent être revendues qu'à leur valeur nominale, et, dans certains pays, comme en Italie ou en Finlande, les actifs de la firme ne peuvent pas être partagés entre les coopérants en cas de liquidation),

elle l'est cependant dans les pays de *common law*. Dans la mesure où les propriétaires sont aussi les gestionnaires de la firme, le conflit d'agence (problème n°3) est aussi résolu, tout du moins en théorie. Ces considérations, si elles sont théoriques, montrent la coopération comme un ensemble de questions ouvertes qui suscite des avancées de la recherche.

Restent le problème de l'origine d'une part (gardons-le pour la fin) et celui de l'horizon temporel. Pejovich (1992) indique que si les droits des travailleurs sur l'entreprise ne sont pas transférables, alors l'horizon de leurs décisions correspond à leur âge de départ à la retraite. Si cet horizon est inférieur à celui des financeurs, alors les entreprises vont faire des investissements inefficaces, puisqu'au lieu de regarder la valeur actuelle nette sur la durée de vie de l'investissement, on ne va considérer que les années séparant du départ à la retraite. Autrement dit, les entreprises vont distribuer à leurs membres des profits alors qu'elles ne pourront pas ultérieurement rembourser leurs dettes. Les collectifs de travailleurs vieillissants, qui ont les horizons de décision les plus courts, sont les plus sujets à ce genre de biais court-termistes. Dans les années 1990, l'état de l'économie yougoslave ainsi que la crise des kibboutzim israéliens (Russell *et al.*, 2013), relativement conformes à la description de Pejovich, ont tenu lieu de validation économique du modèle et condamné la coopérative socialiste.

Si la coopérative socialiste paraît inefficace, la coopérative détenue par ses membres pourrait au contraire s'avérer plus efficace que l'entreprise capitaliste en raison de la limitation du coût d'agence et des conflits d'intérêt, mais aussi de la meilleure rémunération de ses membres et de la surveillance qu'ils exercent les uns sur les autres (comme le détaillent Pencavel et Craig, 1994). Il faudrait toutefois mesurer l'importance de ces effets dans la réalité. Dow (2018) montre qu'ils ne sont pas distribués de manière homogène au sein des différentes entreprises. Mobilisant la théorie des droits de propriété appliquée à l'entreprise (par Grossman et Hart, 1986 ; Hart et Moore, 1990), il constate que « quand les investissements en capital physique spécifique sont plus importants que les investissements en capital humain spécifique, alors le résultat est une entreprise gérée par le capital. Cependant, quand l'inégalité est dans l'autre sens, le résultat est une entreprise autogérée » (p. 72). Cet auteur explique ainsi que les cabinets d'avocats, les cabinets médicaux ou les firmes de conseil prennent une forme coopérative. On pourrait ajouter le développement du logiciel libre, comme en témoignent Linux ou Python qui ont été entièrement codés par leurs utilisateurs (même s'il existe des versions commerciales de Linux, par exemple). Cette conjecture de Dow pourrait expliquer le choix de la forme coopérative et résoudre le problème de l'origine posé par Jensen et Meckling.

Toutefois, le cas des professions libérales pose un problème délicat à la conjecture de Dow : si les professionnels associés (*partners*) sont bien membres d'un collectif démocratique, ils sont dans le même temps propriétaires du capital de l'entreprise. Mais tel n'est pas le cas de leurs secrétaires, des stagiaires et même des jeunes collaborateurs. Il ne paraît plus tout à fait opportun de parler de coopération

quand *tous* les travailleurs d'une entreprise n'ont pas les mêmes droits sur la détermination et le partage du produit. Aussi cette conjecture de Dow est-elle ambiguë : si l'on comprend l'idée de base (les processus productifs nécessitant surtout du capital humain ont plus de chance d'être administrés par les travailleurs), il reste à s'assurer que *tous* les travailleurs aient les mêmes droits et les gardent. L'appropriation de la production collective, le *hold-up*, est toujours possible, même si les contraintes légales vont orienter ses modalités : ainsi, aux États-Unis, il est possible de procéder au partage des bénéfices mis en réserve, la question du court-termisme peut donc être posée dans les mêmes termes que pour une entreprise conventionnelle (même s'il existe assez peu d'études sur les coopératives considérées comme des entreprises normales, voir par exemple l'état très préliminaire des études sur le coût du capital des coopératives que Royer 2019 estime à 5-7 % pour les coopératives électriques et à 14-20 % pour les coopératives agricoles). En Europe, la réglementation ne permet pas toujours de disposer des « réserves impartageables », et la question de savoir comment les coopératives restent effectivement des coopératives appelle une réponse particulière.

Cet examen théorique des coopératives aboutit à un résultat paradoxal : pour prendre en compte le long terme, les coopératives devraient être des entreprises privées dont les actions seraient négociables sans restriction. Faudrait-il donc démanteler les réglementations adoptées en Europe continentale en tant qu'elles limitent la transférabilité des droits sur les revenus futurs ? Avant de répondre à cette question, l'on constate que, dans cette vision, la particularité des coopératives résiderait uniquement dans le principe « une personne = une voix », un principe menacé par les différences de capital humain dans les associations économiques. Reste à savoir si ces considérations correspondent effectivement à la réalité coopérative.

## Les coopératives comme elles sont : faits stylisés et tentatives d'interprétation

Face à des développements théoriques plutôt inconfortables, les partisans de la coopération ont cherché à illustrer, par des enquêtes de terrain ou des recherches quantitatives, des aspects plus désirables de la coopération. Des études récentes ont porté sur la motivation des coopérants, leur horizon de décision et, enfin, sur la productivité comparée des coopératives.

Face à des entreprises capitalistes qui maximisent le profit, des études empiriques ont cherché à expliciter les *objectifs* des entreprises coopératives pour déterminer la motivation des coopérants et mesurer l'écart à la maximisation du profit. Burdin et Dean (2009) ainsi que Pencavel (2015) ont montré que les firmes coopératives de leurs échantillons avaient tendance à répondre aux difficultés conjoncturelles par un ajustement des salaires plutôt que des effectifs ou des quantités produites. C'est le signe que les modèles théoriques déjà évoqués (maximisation du profit, maximisation de la valeur ajoutée par unité de travail) ne représentent qu'imparfaitement la rationalité propre aux entreprises coopératives. On pourrait en déduire que les

coopératives favorisent l'emploi de long terme plutôt que le profit. Pour autant, il serait illusoire de considérer que les coopératives oublient complètement la « logique du profit ». En France, par exemple, la Confédération générale des coopératives a récemment réalisé une étude<sup>(2)</sup> sur les associations (sans but lucratif) qui se transformaient en coopératives : il n'y a pas d'autre motivation à cela que le partage des profits de l'activité. Les études qualitatives le confirment : ainsi, Duport (2009) avait montré à partir d'un échantillon de SCOP françaises que les coopérateurs étaient attirés par le surcroît de rémunération, d'une part, ... et par la sécurité de l'emploi, d'autre part. Ce récit s'accommode tout à fait des études quantitatives déjà mentionnées, et l'on pourrait considérer l'objectif des coopérateurs comme la recherche d'une maximisation du profit en réponse à leur aversion au risque de licenciement. Toutefois, cette hypothèse ne semble pas avoir été testée en raison de l'existence dans certaines coopératives d'une main-d'œuvre salariée non membre qui n'est pas protégée du chômage : nous y reviendrons.

Que penser ensuite du problème d'horizon temporel dans les pays où la transférabilité des droits des coopérateurs est limitée par la loi ? Fakhfakh *et al.* (2012), par exemple, ont montré sur la base de données françaises que le taux de croissance du capital était au moins aussi élevé pour les entreprises coopératives que pour les autres. Toutefois, le rapport capital/travail est supérieur dans les firmes non coopératives, car celles-ci ont en moyenne plus de capital, bien qu'étant de taille comparable. Comme cette observation est aussi compatible avec la conjecture de Dow (selon laquelle les processus productifs nécessitant surtout du capital humain ont plus de chance d'être administrés par les travailleurs), il semble que le problème d'horizon dépende surtout des circonstances. Tortia (2018) établit une liste des raisons susceptibles de contrebalancer le biais court-termiste, comme l'association des plus jeunes membres à la prise des décisions. Le cadre légal et fiscal peut également jouer un rôle, puisque (comme on l'a vu) les coopérateurs italiens sont obligés de réinvestir une partie du profit, alors qu'en France, les SCOP sont exonérées de cotisation foncière et d'impôt sur les sociétés pour les bénéficiaires réinvestis. S'il paraît donc difficile de généraliser les résultats de Fakhfakh *et al.* à d'autres environnements juridiques et fiscaux, on peut penser que le biais court-termiste peut être annulé par des dispositions appropriées : reste à savoir ce que sont véritablement ces dispositions. La recherche sur ce sujet n'en est qu'à ses balbutiements.

Une troisième série de résultats empiriques concerne la durée de vie des entreprises coopératives, que l'on peut aborder directement ou indirectement en cherchant à mesurer leur productivité. Craig et Pencavel (1995) ont montré que les coopératives de production de contreplaqué aux États-Unis avaient une productivité supérieure à leurs concurrents capitalistes. Toutefois, leur étude ne porte que sur quelques entreprises (34 entreprises pour 170 observations). L'enquête de Fakhfakh *et al.* (2012) porte, quant à

elle, sur 10 000 entreprises conventionnelles et près de 1 200 SCOPs, elle est donc d'une tout autre ampleur. Ces auteurs ont trouvé dans les coopératives une productivité au moins aussi élevée que dans les entreprises capitalistes de leur échantillon en affinant la méthode de Craig et Pencavel. Plus précisément, bien que « dans certains cas il n'y [ait] pas de différence significative entre la production que les entreprises obtiendraient, qu'elles utilisent la technologie coopérative ou capitaliste. Dans presque tous les cas où la différence est significative, les SCOP produiraient plus avec leur propre technologie (...). Par contraste, dans plusieurs secteurs, les entreprises conventionnelles produiraient plus en mettant en œuvre la technologie des SCOP ». On s'étonne toutefois que les auteurs n'aient pas remarqué que leur méthode montre surtout que les entreprises capitalistes seraient en général plus productives que les coopératives si elles employaient les méthodes de ces dernières ! Ces résultats déroutants montrent surtout que la recherche quantitative commence à peine à s'intéresser au sujet, et qu'il faudra encore travailler pour comprendre comment (co)opère l'alchimie coopérative. L'étude de Burdin (2014) qui s'efforce de comparer le taux de survie moyen (et donc la durée de vie moyenne) des entreprises coopératives et capitalistes, montre en la matière la supériorité des premières (quand on contrôle certains biais statistiques, mais pas, par exemple, l'appartenance au secteur exposé vs secteur protégé de la concurrence internationale), mais sans pour autant l'explicitier, pas plus que ne le fait la récente synthèse de co-op UK (2019).

Même si ces études quantitatives sont très liées aux cadres juridiques et fiscaux dans lesquels elles s'inscrivent, il n'en reste pas moins qu'elles font apparaître une supériorité des coopératives dans le temps en matière d'emploi, d'investissement, de productivité et de survie. Cela amène à se poser cette question : alors, pourquoi les coopératives ne dominent-elles pas le monde ?

## La dynamique coopérative

Si la coopération était universellement désirable (pour les activités intensives en travail qualifié tout du moins), elle devrait logiquement attirer les talents. On constate toutefois que la part des coopératives dans la main-d'œuvre est généralement très faible, elle est de l'ordre de 0,1 % d'après l'OIT (2013), avec des pics à 2 % au Venezuela et 5 % à Cuba, deux pays qui ne font évidemment rêver personne. Les chiffres de coop.fr (2018) ou de wikipedia sont bien plus élevés, mais ils comprennent les coopératives d'entreprises et le secteur financier alors que l'OIT ne compte que les SCOP. Au-delà des querelles de chiffres, l'important est de comprendre les raisons de cette faiblesse. Pour les militants, les causes sont externes au mouvement coopératif : Doucouliagos (1990) stigmatise le biais idéologique des analyses bourgeoises et les discriminations dont sont victimes les travailleurs ; Quijoux et Ruggieri (2019) exposent le complot du capitalisme néolibéral contre les coopératives. Malheureusement, ce genre de démonstration se trompe d'objet : s'il est indiscutable que les gouvernements, le patronat et les banques ne font pas beaucoup d'efforts pour soutenir les coopératives, cela ne suffit pas à montrer que les collectifs de travailleurs sont durablement viables.

(2) [http://www.les-scop.coop/export/sites/default/fr/\\_media/docs-presse/CP\\_CG\\_Scop\\_Transformations\\_dxassociation\\_en\\_coopxrtative\\_VF.pdf](http://www.les-scop.coop/export/sites/default/fr/_media/docs-presse/CP_CG_Scop_Transformations_dxassociation_en_coopxrtative_VF.pdf)

Quand les coopératives sont effectivement profitables, non pas en consommant leur dotation initiale mais en créant de la valeur de manière soutenable, une prédiction des modèles de Dow comme de Ward est que les coopérateurs vont chercher à s'approprier les gains : on parle alors de « dégénérescence » (*degeneration* en anglais). Celle-ci pourrait emprunter diverses voies. Par exemple, la démutualisation consiste à revendre les actions à des non-coopérateurs dans le but de réaliser immédiatement un gain lié à la sous-estimation des parts sociales : cela a pu être le cas des coopératives de contreplaqué nord-américaines (Craig et Pencavel, 1994), mais aussi de Norwich Union devenu Aviva, et d'autres encore. Dans certains pays, des dispositions légales bloquent l'appropriation des bénéfices mis en réserve pour éviter la démutualisation : en Italie, par exemple, le produit de la liquidation d'une coopérative ne peut aller qu'à une autre coopérative. Le problème de la démutualisation ne touche pas que les coopératives : la licence logicielle GPL a été créée pour éviter l'appropriation individuelle des logiciels développés de manière coopérative, et elle a justement permis de mener à bien des projets remarquables. Malheureusement, la dégénérescence n'est pas limitée seulement à la démutualisation.

Une seconde voie de la dégénérescence réside dans le recours par une coopérative au travail salarié, soit directement, soit indirectement au terme d'une fusion-acquisition. Le cas de Mondragon a été abondamment étudié : la croissance externe a conduit la nébuleuse coopérative à acquérir des entreprises capitalistes, mais elle emploie aussi directement des salariés pour faire face aux variations de son activité. Si l'on peut évidemment considérer cela comme une trahison des principes coopératifs, Durance (2011) montre que le projet d'inclusion coopérative est sincère même s'il prend du temps. Storey *et al.* (2014) ont étudié deux autres groupes (John Lewis Partnership et Eroski) pour documenter la formation coopérative des nouveaux membres. Ces enquêtes qualitatives semblent plus concluantes que l'économétrie : de son côté, Dean (2019) entend démontrer que les coopératives ne dégèrent pas parce que leur demande relative de travail salarié ne dépend pas de leur taux de profit, pourtant, il est un fait qu'elle augmente significativement avec le temps ! Pour conclure sur ce point, la dégénérescence existe, mais elle ne serait pas suffisante pour expliquer la faiblesse des coopératives : Dow (2018) montre que la faiblesse indéniable des coopératives est dans leur faible taux de natalité.

Faiblesse de la natalité : les créations de coopératives se comptent en unités. Barsan (2018) rappelle les chiffres pour les coopératives européennes, et le détail des volumes de créations pays par pays est cohérent avec les stocks, c'est-à-dire que (beaucoup) moins de 1 % des sociétés créées sont des coopératives. Plus de la moitié (des emplois, des capitaux) proviennent de la conversion d'entreprises capitalistes : entreprises patrimoniales que les patrons préfèrent remettre aux salariés (Barbot-Grizzo *et al.*, 2013 ; Bargues *et al.*, 2017) ou « entreprises récupérées » contre le gré de leurs propriétaires qui refusaient de les financer. Après Lip, les exemples se sont multipliés en Amérique latine, particulièrement en Argentine : le caractère éminemment polé-

mique du sujet rend difficile une information objective. On peut dire en tout cas que la transformation en coopérative règle le problème de l'origine des actifs de l'entreprise évoqué par Jensen et Meckling (1979). En revanche, les véritables créations sont vraiment rares : pour Dow (2017), ce sont les conditions de valorisation de l'investissement entrepreneurial dans un cadre coopératif qui sont la cause de cette faiblesse. On salue l'euphémisme, et on traduit, avec Voltaire, que les entrepreneurs ne travaillent pas pour le roi de Prusse. De là, on peut, comme Schwartz (2012), faire observer que l'entrepreneuriat dans un cadre coopératif constitue un bien public... qu'il faudrait en conséquence subventionner. Même si l'on peut, comme le suggèrent Groot et Van der Linde (2017), limiter l'appui des pouvoirs publics à une subvention initiale (bien évidemment inappropriable), les concerts de plaidoiries entretenus au long des siècles pour réclamer des subsides ne manquent pas de laisser croire que les voix de la coopération représentent les intérêts particuliers des coopérateurs. On les prendrait ainsi à vouloir tirer les marrons du feu aux dépens de la société tout entière : bel exemple de vision à long terme !

Puisque les coopérateurs des coopératives cherchent leur profit tout comme les actionnaires des sociétés capitalistes, et sont prêts pour cela à recruter des salariés non coopérateurs, comme à revendre leurs actions ou à consommer les actifs investis par d'autres, il sera toujours possible de trouver dans les coopératives des exemples de court-termisme. Néanmoins, la notion de coopération porte des valeurs de long terme : inclusion coopérative des salariés, épargne et accumulation productive dans un modèle économique durable. Elle permet aussi la prorogation effective de la vie des entreprises que les actionnaires ne veulent plus financer, ou que les dirigeants veulent positivement transmettre au collectif des salariés. C'est pourquoi l'idée de coopération opère un éternel retour malgré les échecs de 1848 ou des années Lip, et en dépit des problèmes de Mondragon. Et même si la coopérative ne devait être qu'un moment de la vie d'une entreprise, on pourrait encore penser qu'il est important parce qu'il permet d'assurer la mobilisation des travailleurs autour d'un projet (Bargues *et al.*, 2017), comme c'est le cas pour le logiciel libre. Même quand la coopérative laisse une place à son développement à l'international, comme ce fut le cas pour Essilor, il reste des traces dans l'actionnariat (la société des cadres est elle-même actionnaire), mais aussi dans les pratiques inclusives du management (Pallez et Pavé, 2006). C'est pourquoi il paraît urgent de documenter la coopération non en opposition à l'économie de marché, mais comme une composante essentielle, susceptible de résoudre des problèmes concrets et de susciter des avancées théoriques.

Les coopératives induisent-elles des comportements cohérents dans le long terme ? La réponse s'est avérée aussi complexe que la question était apparemment simple. Si la coopération peut induire des biais court-termistes, c'est particulièrement le cas lorsque les droits des coopérateurs s'arrêtent avec leur contrat de travail : la coopérative socialiste est donc spontanément court-termiste, tandis que la coopérative privée se distingue à peine de l'entreprise capitaliste. À première vue, la coopérative privée vise la

maximisation du profit, bien que, d'une part, des dispositions légales puissent en tempérer l'appropriation et que, d'autre part, les coopérants acceptent en fait d'échanger une espérance de profit contre la sécurité de leur emploi. Pour autant, il serait abusif de considérer que la coopération favorise l'emploi de long terme, dans la mesure où les grandes coopératives se dotent d'un volant d'emploi salarié qu'elles ajustent en fonction de leur activité. Pour le reste, la plupart des études générales portant sur l'investissement, la compétitivité, la durée de vie des coopératives sont encore trop liées à des régimes juridiques particuliers ou trop vagues pour fournir des éléments d'analyse universellement valables sur la particularité des coopératives. Cette difficulté n'est pas propre aux coopératives, elle reflète simplement les problèmes de la théorie de l'entreprise.

Le paradoxe est que les coopératives font parfois oublier la coopération. Pourtant, la coopération représente un idéal important, même si la participation des travailleurs n'est pas le privilège des coopératives : aucune étude ne montre d'ailleurs la supériorité des coopératives sur ce point qui est des plus délicats à mesurer (Duport, 2009). De plus, la coopération ne se limite pas à la forme juridique de la coopérative comme le montre l'exemple du logiciel libre, et surtout pas, même si cela peut paraître paradoxal, à la permanence du maintien dans ce statut juridique. Les contraintes légales du statut coopératif, contrepartie des avantages fiscaux, s'opposent au déploiement d'un projet ambitieux comme celui d'Essilor. Reste que la forme coopérative existe pour indiquer une direction, même si les entreprises naissent, changent de forme et souvent meurent. Cette direction – la démocratie productive, l'absence d'aliénation – est importante aussi bien pour les citoyens travailleurs que pour la théorie de l'entreprise que la coopération interroge de manière significative. Ainsi, la vertu de long terme de la coopération serait plus certainement dans l'affirmation d'une possibilité universelle que dans la perfection de chacune de ses instances.

## Bibliographie

Coop.fr (2018), « Panorama des entreprises coopératives », <https://www.entreprises.coop/decouvrir-les-cooperatives.html>

BARBOT-GRIZZO M.-C., HUNZINGER F. & JOLIVET T. (2013), « Transmission de PME saines en Scop : quelles spécificités ? », *Revue internationale de l'économie sociale, Recma*, n°330, pp. 57-71.

BARGUES E., HOLLANDTS X. & VALIORGUE B. (2017), « Légitimer et mettre en œuvre une gouvernance démocratique suite à une reprise en SCOP, une lecture en termes de travail institutionnel », *Revue française de gestion*, n°263, pp. 31-50.

BARSAN I. (2018), « Société – coopérative – La société coopérative européenne : une opportunité pour les coopératives agricoles ? », *Droit rural*, n°460, dossier 13, février.

CO-OPERATIVES UK (2019), "Co-operative Business Survival", [https://www.uk.coop/sites/default/files/uploads/attachments/co-operative\\_survival\\_1.pdf](https://www.uk.coop/sites/default/files/uploads/attachments/co-operative_survival_1.pdf)

DOUCOULIAGOS C. (1990), "Why Capitalist Firms Outnumber Labor-Managed Firms", *Review of Radical Political Economics*, <https://doi.org/10.1177/048661349002200404>

DEAN A. (2019), "Do successful worker-managed firms degenerate?", *Journal of Comparative Economics*, XLVII, pp. 317-329.

DOW G. (2017), *The Labor-Managed Firm: Theoretical Foundations*, Cambridge University Press.

DOW G. (2018), "The Theory of Labor-Managed Firm: Past, Present and Future", *Annals of Public and Cooperative Economics* 89:1, pp. 65-86.

DUPORT Y. (2009), « Implication et risques des salariés-associés dans les Sociétés Coopératives de Production », *Annales des Mines, Responsabilité & Environnement*, n°55, juillet, pp. 25-30.

DURANCE P. (2011), « La coopérative est-elle un modèle d'avenir pour le capitalisme ? Retour sur le cas Mondragon », *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, n°106, décembre, pp. 69-79.

GIDE C. (1900), *Rapports du jury international – Introduction générale – Tome 5 – Sixième partie – Économie sociale*, Paris, Imprimerie Nationale, [https://ia802801.us.archive.org/29/items/expositionuniver05expo\\_0/](https://ia802801.us.archive.org/29/items/expositionuniver05expo_0/)

GROOT L. & VAN DER LINDE D. (2017), "The Labor-Managed Firm: Permanent or Start-Up Subsidies?", *Journal of Economic*, issue, 51, 4, pp. 1074-1093, DOI: 10.1080/00213624.2017.1391592

JENSEN M. & MECKLING W. H. (1979), "Rights and Production Functions: An Application to Labor Managed Firms and Codetermination", *Journal of Business* 52, 4, pp. 469-506, DOI:10.2139/ssrn.173460.

OIT (2013), *Statistics on cooperatives*, [https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/meetings-and-events/international-conference-of-labour-statisticians/WCMS\\_222036/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/meetings-and-events/international-conference-of-labour-statisticians/WCMS_222036/lang--en/index.htm)

PALLEZ F. & PAVÉ F. (2006), « Voir loin et réagir vite », entretien avec Xavier Fontanet, président d'Essilor international, *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, n°85, septembre, pp. 4-10.

PEJOVICH S. (1992), "Why has the Labor-Managed Firm Failed?", *Cato Journal* 12, 2, pp. 461-473.

QUIJOUX M. & RUGGIERI A. (2019), « Les entreprises récupérées face au gouvernement néolibéral argentin », *Mouvements* 97, pp. 140-148.

ROYER J. S. (2019), "Measuring the cost of capital in cooperative businesses", *Agribusiness* 35, pp. 249-264.

RUSSELL R., HANNEMAN R. & GETZ S. (2013), *The Renewal of the Kibbutz*, Rutgers University Press.

SAMUELSON P. (1957), "Wages and Interest: A Modern Dissection of Marxian Economic Models", *American Economic Review*, vol. 47, n°6, December, pp. 884-894.

STALLMAN R. (2001), "Free Software: Freedom and Cooperation", <https://www.gnu.org/philosophy/rms-nyu-2001-transcript.en.html>

STAMMER R. (2016), "It Pays to Become a B Corporation", *Harvard Business Review*, <https://hbr.org/2016/12/it-pays-to-become-a-b-corporation>

STOREY J., BASTERRETXEA I. & SALAMAN G. (2014), "Managing and resisting 'degeneration' in employee-owned businesses: A comparative study of two large retailers in Spain and the United Kingdom", *Organization* 21, 5, pp. 626-644, DOI: 10.1177/1350508414537624.

TORTIA E. C. (2018), "The Firm as a Common. Non-Divided Ownership, Patrimonial Stability and Longevity of Co-Operative Enterprise", *Sustainability* 10(4), 1023, <https://doi.org/10.3390/su10041023>

VANEK J. (1970), *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*, Cornell University Press.

WARD B. (1958), "The firm in Illyria: Market syndicalism", *American Economic Review*, vol. 48, n°4, September, pp. 566-589.