

**Université de Montréal**

**Le coopératisme : réalisation de l'esprit de la  
philosophie libérale en économie ?**

par  
**Michel Séguin**

**Département de philosophie  
Faculté des arts et des sciences**

**Thèse présentée à la Faculté des études supérieures  
en vue de l'obtention du grade de docteur  
en philosophie**

**Mai 2004**

**© Michel Séguin, 2004**



B  
29  
U54  
2005  
v.001

**Direction des bibliothèques**

**AVIS**

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

**NOTICE**

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

**Université de Montréal  
Faculté des études supérieures**

**Cette thèse intitulée :**

**Le coopératisme : réalisation de l'esprit de la  
philosophie libérale en économie ?**

**présentée par :  
Michel Séguin**

**a été évaluée par un jury composé des personnes suivantes :**

**Michel Seymour**

.....  
**président-rapporteur**

**Maurice Lagueux**

.....  
**directeur de recherche**

**Daniel Marc Weinstock**

.....  
**membre du jury**

**Robert Nadeau**

.....  
**examineur externe**

**Paul Sabourin**

.....  
**représentant du doyen de la FES**



## RÉSUMÉ ET MOTS CLÉS

---

### *Résumé*

Identifiée par plusieurs penseurs libéraux comme le principe fondamental de la philosophie libérale, la neutralité a toujours été conçue comme un concept strictement politique. Cette exclusivité repose entre autres sur l'idée que l'État possède le monopole de l'utilisation de la coercition. La présente thèse soutient que la firme privée détient un pouvoir de coercition et qu'elle peut être amenée à l'utiliser pour imposer l'adhésion d'individus à une conception particulière de la vie bonne. Il peut donc émerger du régime d'économie de marché des firmes qui ne respectent pas le principe fondamental de la philosophie libérale. Au plan philosophique, le fait de démontrer que la firme possède bel et bien un pouvoir de coercition remet en cause l'idée que le principe de neutralité est de caractère strictement politique. C'est dans ce contexte que cette thèse se propose d'analyser le comportement des différents types de firmes privées qui évoluent au sein du régime d'économie de marché afin d'identifier les caractéristiques propres à celles qui respectent spontanément le principe de neutralité.

Deux caractéristiques ressortent de cet exercice : premièrement la firme doit être la propriété des consommateurs de sa production et deuxièmement, le pouvoir au sein de la firme doit être réparti au prorata du niveau de consommation des propriétaires. La coopérative de consommation est le modèle de firme privée se rapprochant le plus de ce modèle théorique si ce n'est que le pouvoir est distribué de façon démocratique et non au prorata du nombre de transactions. En fait, l'aspect démocratique de la coopérative peut amener celle-ci à favoriser une conception particulière de la vie bonne. Donc au plan philosophique, l'aspect démocratique de la coopérative de consommation peut amener les firmes de ce type à être plus communautariennes que libérales. Par contre, la présente thèse soutient que cette tangente communautarienne que peut faire prendre à la coopérative de consommation ses instances démocratiques va à l'encontre des valeurs mises de l'avant par le Mouvement coopératif. La thèse conclut que l'esprit de la philosophie libérale ainsi que l'esprit du coopératisme seraient mieux servis par les coopératives de consommation que par les autres types de firmes privées et qu'ils le seraient davantage si le pouvoir au sein de ce type de firmes était réparti au prorata du niveau de transactions de ses propriétaires.

### *Mots clés*

Philosophie, éthique, libéralisme, coopératisme, firme

## **ABSTRACT AND KEY WORDS**

---

### ***Abstract***

Held by several liberal thinkers to be the central principle of liberal philosophy, neutrality has always been interpreted as a strictly political concept. This exclusive interpretation is based upon, amongst other things, the idea that it is the State that possesses a monopoly in the use of coercion. The present thesis maintains that the private firm also possesses a degree of coercitive power, which it may exercise in order to ensure that individuals adhere to a particular conception of the good life. The market economic system can thus give rise to firms that do not respect liberal philosophy's fundamental principle. Philosophically speaking, the demonstration that the firm does indeed possess a degree of coercitive power serves to cast doubt upon the idea that the principle of neutrality is strictly political in nature. Against this background, the thesis analyses the behaviour of different types of private firm as they evolve in the market system, with a view to identifying the particular characteristics of those which respect the principle of neutrality.

The exercise yields two main results: firstly, the firm must be the property of those who consume its product, and, secondly, power within the firm must be distributed in accordance with the level of consumption of its owners. The consumers' cooperative is the kind of private firm that most closely approximates this theoretical model, if only insofar as power is distributed democratically and not in accordance with the number of transactions. In fact, the democratic nature of the cooperative may allow it to promote a particular conception of the good life. Philosophically speaking, therefore, the democratic characteristics of the consumers' cooperative may result in firms of this kind being more communitarian than liberal. On the other hand, the present thesis maintains that the cooperative's adoption of such a communitarian orientation, as a result of its democratic features, actually goes against the values promoted by the Co-operative Movement. The thesis concludes that both the liberal philosophical position and the spirit of cooperativism would be better served by consumers' cooperatives than by other types of private firm, and even moreso were the power within firms of this type to be distributed in accordance with the firm's owners' number of transactions.

### ***Keywords***

Philosophy, ethics, liberalism, cooperativism, firm

## **TABLE DES MATIÈRES**

---

Introduction.....	10
<b>PREMIÈRE SECTION : LE LIBÉRALISME ET LA FIRME</b>	
Chapitre I – Primauté de l'individu sur le collectif .....	20
Chapitre II – La liberté .....	24
Conception hobbesienne de la liberté .....	26
Conception Lockéenne de la liberté .....	32
Chapitre III – Le marché .....	38
Chapitre IV – Libertarisme vs libéralisme modéré .....	51
Droit lockéen et liberté réelle .....	54
Libertarisme .....	59
Libéralisme modéré.....	63
Chapitre V – Le principe de neutralité.....	75
Principe distinctif de la philosophie libérale .....	75
Argumentations en faveur de la neutralité.....	79
Conceptions de la neutralité.....	89
L'objet de la neutralité .....	94
La neutralité et la firme.....	103
Neutralité et coût de renonciation.....	109
Chapitre VI – L'esprit du libéralisme .....	120
Fins et moyens.....	120
Le monde idéal.....	125
Neutralité et esprit du libéralisme .....	126
Chapitre VII – La firme et l'esprit de la philosophie libérale .....	136
Propriété, pouvoir et finalité de la firme .....	151
Finalité et équilibre .....	158
Conclusion du chapitre VII .....	176
<b>DEUXIÈME SECTION : LE MODÈLE COOPÉRATIF</b>	
Introduction à la deuxième section .....	184
Chapitre VIII – Le modèle coopératif .....	186
Firme coopérative vs firme capitaliste .....	186

Le libéral vs le communautarien.....	191
Chapitre IX – Valeurs coopératives et esprit de la philosophie libérale .....	204
Prise en charge .....	205
Responsabilité.....	209
Égalité .....	214
Équité.....	220
Solidarité .....	221
Honnêteté, transparence, responsabilité sociale et altruisme .....	228
Chapitre X – Principes coopératifs et esprit de la philosophie libérale.....	233
Premier principe : adhésion volontaire et ouverte à tous .....	234
Deuxième principe : pouvoir démocratique exercé par les membres.....	240
Troisième principe : Participation économique des membres .....	244
Quatrième principe : autonomie et indépendance.....	250
Cinquième principe : éducation, formation et information .....	251
Sixième principe : coopération entre les coopératives .....	252
Septième principe : engagement envers la communauté .....	253
Conclusion du chapitre X .....	263
Conclusion.....	265
Bibliographie.....	273
Annexe 1 : Déclaration sur l'identité coopérative internationale .....	279
Annexe 2 : Statuts primitifs de la société des équitables pionniers de Rochdale.....	282

## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 10.1 : Dons et commandites versus l'actif.....	262
--	-----

## **LISTE DES FIGURES**

---

Figure 4.1 : Liberté et économie de marché .....	52
Figure 7.1 : Environnement monopolistique .....	139
Figure 7.2 : Équilibre à long terme dans un environnement de concurrence pure et parfaite .....	145
Figure 7.3 : Financement interne de la firme .....	156
Figure 7.4 : Propriété et pouvoir vs finalité .....	158
Figure 7.5 : Maximisation des profits .....	159
Figure 7.6 : Surplus du consommateur.....	163
Figure 7.7 : Maximisation du surplus du consommateur.....	165
Figure 7.8 : Demande segmentée (firme de type B).....	169

## REMERCIEMENTS

---

Permettez-moi de remercier sincèrement mon directeur de thèse, monsieur Maurice Lagueux, professeur titulaire au département de philosophie de l'*Université de Montréal*, pour sa diligence, sa très grande disponibilité et son ouverture d'esprit. J'ai vécu sous sa direction une expérience des plus enrichissantes. Je remercie également monsieur Mauro Malservisi, titulaire de la *Chaire de coopération Guy-Bernier (CCGB)* de l'*Université du Québec à Montréal*. Monsieur Malservisi m'a toujours encouragé depuis le début de mes études universitaires et il m'a récemment donné les moyens qui m'ont permis de terminer la rédaction de la présente thèse. Ces remerciements s'adressent aussi à sa coordonnatrice, madame Anne-Marie Bhéreur, laquelle me fut toujours d'un précieux soutien et d'une aide logistique fort appréciée.

Je voudrais ici remercier mes parents, Pierrette Bujold et Claude Séguin. Ces derniers m'ont inculqué par leur exemple le goût du travail, ils m'ont fait connaître les fruits de la persévérance et surtout, ils m'ont toujours soutenu dans mes entreprises, construisant ainsi chez moi l'estime de soi nécessaire afin de mener à bon terme mes projets. Mon père prônait les études universitaires. Ma mère, fière de moi, n'a jamais douté du succès de mes études. Je n'ai qu'un seul regret : n'avoir pu soutenir ma thèse devant mon père avant son décès.

Je m'en voudrais d'oublier ma sœur Anne-Marie et mon frère Pierre. Ces derniers se sont toujours montrés enthousiastes face à mon projet de doctorat et ont fait preuve de patience en m'écoutant ces dernières années discuter sur le contenu de la présente thèse.

Mes remerciements vont aussi à mes ami(e)s, particulièrement Sofie Ricard et Pierre Lussier. Sofie et Pierre m'ont toujours encouragé et m'ont souvent incité à prendre la pause nécessaire à une bonne détente.

Finalement, toute ma gratitude et mon amour à mes trois filles, Esther, Jeanne et Mathilde. Leur compréhension m'était essentielle.

## **INTRODUCTION**

---

Ronald Dworkin dans Une question de principe (Dworkin, 1996), avance que ce qui différencie le libéralisme des autres courants politiques, c'est la conception que ce courant a de l'égalité. Pour les libéraux, traiter les individus comme des égaux, c'est accepter leur propre conception de ce que doit être la vie bonne. Cette position mérite davantage d'explications.

Dworkin soutient que tous les courants politiques actuels sont d'accord avec le principe que l'État doit traiter chaque citoyen avec une égale considération. En d'autres termes, chaque citoyen a droit à la même attention et au même respect de la part de l'État. Tous les courants politiques sont donc en faveur de cette conception fondamentale de l'égalité. Par contre, il existe deux façons de concevoir l'égalité. « Dans la première théorie de l'égalité, on suppose que les décisions politiques doivent être, autant que possible, indépendantes de toute conception particulière du bon mode de vie, ou de ce qui donne sa valeur à la vie. » (Dworkin, 1985, page 237) Il existe parmi les citoyens plusieurs conceptions rationnelles et divergentes de ce que doit être la vie bonne. Si l'État veut traiter ces citoyens avec une égale sollicitude, il devra respecter leurs choix moraux. « Dans la seconde théorie, au contraire, on affirme que le contenu de l'égalité de traitement ne saurait être indépendant d'une théorie quelconque sur ce qui est bon pour l'homme ou sur ce qui constitue la valeur d'une vie humaine. » (Dworkin, 1985, page 237)

Dworkin définit donc le libéral comme quelqu'un qui prend position en faveur de la première théorie de l'égalité ou, en d'autres termes, qui adhère au principe de neutralité de l'État envers toute conception de la vie bonne. Pour un libéral, la participation d'un individu à la coopération sociale au sein de l'État ne devrait pas lui imposer un bon mode de vie en particulier mais



devrait plutôt faciliter la réalisation de ses propres idéaux<sup>1</sup>. Toujours selon Dworkin, cette conception de l'égalité représente la valeur fondatrice de l'éthique libérale ou, pour le dire autrement, l'esprit de la philosophie libérale. C'est d'ailleurs en reconnaissant l'importance de la cohabitation de différentes confessions au sein de la société et ce, après plusieurs décennies de guerres de religion, que la pensée libérale a commencé à se développer au XVII<sup>e</sup> siècle.

Les libéraux qui ont jusqu'à présent traité du principe de neutralité l'ont fait au plan politique. Pour eux, la neutralité est un idéal exclusivement politique.

Les politiques et décisions de l'État doivent être justifiées de façon neutre mais le libéralisme ne requière pas que les autres institutions de la société fonctionnent dans le même esprit. Par exemple, les églises et les entreprises peuvent poursuivre des objectifs (le salut, le profit) parce qu'elles estiment qu'il s'agit d'idéaux intrinsèquement supérieurs. En d'autres mots, la neutralité est un concept politique qui gouverne les relations entre les individus et l'État et non les relations entre les personnes ou entre les autres institutions.<sup>2</sup> (Larmore, 1987, p. 45)

Mais pourquoi cette exclusivité d'application du principe de neutralité aux institutions politiques ? L'État possède certaines particularités. Il est vrai que l'État est un système social fermé « (...) en ce sens qu'on y entre seulement à la naissance et qu'on en sort seulement à la mort » (Rawls, 1993, p. 67). De ce fait, la participation des individus à la coopération sociale au sein de l'État n'est pas volontaire; ils n'ont pas d'autre choix que d'y adhérer et ce,

---

<sup>1</sup> Dans cette thèse, l'expression « idéal » est synonyme de « conception du bon mode de vie ».

<sup>2</sup> ...for the liberal, neutrality is a political ideal. The state's policies and decisions must be neutrally justifiable, but the liberal does not require that other institutions in society operate in the same spirit. Churches and firms, for example, may pursue goals (salvation, profits) that they assume to be ideals intrinsically superior to others. In other words, neutrality as a political ideal govern the public relations between persons and the state, and not the private relations between persons and other institutions.

tout au long de leur vie. De plus, c'est l'État qui, en tout dernier recours, détient le monopole de l'utilisation de la coercition. « Seul l'État peut faire respecter un jugement contre la volonté de l'une des parties. » (Nozick, 1974, p. 32) Ces particularités exigent effectivement un principe moral gouvernant les relations entre les personnes et l'État et pour les libéraux, ce principe moral est la neutralité. Contrairement aux anarchistes, les libéraux reconnaissent à l'État une légitimité, mais cette légitimité est tributaire du respect de la liberté des individus de poursuivre leur propre conception de ce que doit être la vie bonne. En fait, les actions et les politiques de l'État tirent leur légitimité du fait qu'elles peuvent faciliter la capacité de l'ensemble des individus à poursuivre leurs propres idéaux.

Mais sans remettre en question le fait que le principe de neutralité soit exclusivement un principe politique, on peut tout de même se demander si des institutions privées peuvent posséder un certain pouvoir de coercition et de ce fait, l'utiliser pour favoriser, voire forcer l'adhésion d'individus à une conception particulière de la vie bonne, violant ainsi le principe de neutralité. Il importe ici de préciser qu'une institution privée (comme une firme ou une église) qui fait la promotion d'idéaux particuliers ne viole pas le principe de neutralité. Par contre, si une institution privée possède un pouvoir de coercition et qu'elle l'utilise pour forcer l'adhésion d'individus à des idéaux qui ne sont pas les leurs, on peut soutenir qu'elle viole le principe de neutralité au même titre que l'État. En fait, comme on le verra, il est difficile de prétendre que le principe de neutralité est un principe exclusivement politique sans préalablement adhérer à l'idée que c'est seulement l'État qui peut légitimement user de coercition, que ce soit pour corriger des violations de droit de propriété ou pour favoriser l'exercice de la liberté. Le premier objectif de la présente thèse sera justement de soutenir que, dans un régime d'économie de marché, les firmes qui évoluent dans un environnement qui n'est pas pleinement concurrentiel possèdent un pouvoir de coercition,

pouvoir qui est économique. En fait, la thèse soutiendra que plus la firme tend vers une position monopolistique, plus son pouvoir de coercition économique est important; seules les firmes évoluant dans un environnement de concurrence pure et parfaite ne possèdent pas de pouvoir de coercition économique.

Mais le fait de posséder un pouvoir de coercition n'implique pas automatiquement que l'on viole le principe de neutralité. C'est l'utilisation de ce pouvoir pour favoriser, voire imposer, une conception particulière de la vie bonne qui constitue une violation de la neutralité. Le second objectif de la présente thèse sera donc de soutenir que, sous le régime d'économie de marché, certaines caractéristiques que l'on peut retrouver au sein de firmes privées incitent naturellement ces dernières et ce, à divers degrés, à utiliser leur pouvoir de coercition économique pour favoriser, voire imposer, des idéaux particuliers. En d'autres mots, la thèse soutient que le libre marché engendre actuellement des firmes qui, paradoxalement, violent la liberté des individus de poursuivre leurs propres idéaux. Bien que ces firmes respectent les critères d'efficacité économique, elles ne sont pas équitables d'un point de vue libéral puisqu'elles ne respectent pas le principe de neutralité du fait que la conception particulière du bon mode de vie de l'ensemble des individus n'est alors pas traitée au sein de la firme avec une égale considération. En quelque sorte, c'est l'éternel débat économique entre efficacité et équité que l'on retrouve ici.

Réussir une telle démonstration aurait peu d'intérêt si cela ne nous permettait pas d'identifier les caractéristiques qui incitent un modèle de firme en particulier à respecter naturellement le principe de neutralité. C'est le troisième objectif de cette thèse, soit d'identifier les caractéristiques propres à un modèle particulier de firme privée qui incite ce type de firmes à réaliser naturellement l'esprit de la philosophie libérale.

Mais existe-t-il un modèle de firmes qui possède ces caractéristiques particulières ? Existe-t-il une firme qui possède les caractéristiques lui permettant à la fois d'être efficace et équitable ? Le quatrième objectif de cette thèse est de soutenir que la coopérative de consommation est le type de firmes au sein desquelles on peut observer ces caractéristiques. Il s'agit en quelque sorte de démontrer la supériorité des coopératives de consommation en regard de la réalisation de l'esprit philosophique libéral. Donc, la thèse soutient que la firme coopérative de consommation réalise mieux l'esprit de la philosophie libérale que ne le fait la firme capitaliste.

Le capitalisme comme le coopératisme ne peut être perçu comme un courant philosophique mais plutôt comme un mode d'organisation économique. Ces deux modèles de firmes privées doivent être perçus comme un moyen et non comme une fin. De ce fait, le coopératisme et le capitalisme doivent servir un modèle philosophique en particulier, modèle qui lui est supérieur. Pour reprendre la terminologie de Dworkin (1996), le coopératisme et le capitalisme représentent des positions dérivées qui ont une valeur de stratégie en vue de la réalisation de positions constitutives, positions qui ont une valeur intrinsèque. Dans cette thèse, il ne s'agit donc pas de mettre en cause le mérite de la philosophie libérale, ni celui du principe de neutralité, mais bien de se demander quel type de firmes respecte le plus l'esprit de ce courant philosophique.

Bien que du point de vue de la philosophie libérale une telle démarche ne soit pas sans intérêt, elle permet avant tout une relecture des valeurs et des principes qui sont propres au mouvement coopératif. Rattacher le modèle capitaliste à la réalisation de l'esprit de la philosophie libérale ne porte pas à controverse ; il va de soi que ce modèle de firmes privées tente de réaliser

l'esprit de la philosophie libérale. Mais pour ce qui est du coopératisme, la question est plus complexe.

La *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* (DICI) de l'*Association Coopérative Internationale*<sup>1</sup> présente les valeurs et les principes du coopératisme. Quoique reconnue par la très grande majorité des coopérateurs comme la référence incontournable, son interprétation est pourtant loin de faire l'unanimité. Les différents modèles de coopératives poursuivent même des objectifs forts différents, ayant comme finalité le mieux-être soit des travailleurs, soit des producteurs ou des consommateurs.

Cette difficulté d'interprétation et d'application est due au fait que le coopératisme peut être considéré comme une théorie intuitionniste. En effet, il existe au sein du coopératisme une pluralité de principes. À elle seule, la DICI en définit sept et il en existe d'autres plus informels, soit le principe d'utilisateur payeur, la vente au prix du marché et la neutralité politique de l'organisation<sup>2</sup>. Ces différents principes peuvent s'avérer incompatibles lorsqu'on les applique à des situations particulières. De plus, il n'existe pas de règle quant au degré de priorité qu'il convient de leur accorder. Rawls définit les théories intuitionnistes de la façon suivante :

Tout d'abord, elles consistent en une pluralité de principes premiers qui peuvent entrer en conflit et donner des directives contraires dans certains types de cas; ensuite, elles ne comprennent aucune méthode explicite, aucune règle de priorité pour mettre en balance ces principes les uns par rapport aux autres : nous devons

---

<sup>1</sup> La *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* peut être consultée sur le site Internet de l'*Association coopérative internationale* à l'adresse suivante : [www.coop.org](http://www.coop.org).

<sup>2</sup> On retrouve entre autres ces principes informels dans les Statuts des *Équitables Pionniers de Rochdale* qui sont présentés en Annexe 2. Les *Équitables Pionniers de Rochdale* sont reconnus comme étant les fondateurs de la coopérative de consommation moderne.

simplement découvrir un équilibre par intuition, d'après ce qui nous semble le plus proche du juste. (Rawls, 1971, p. 60)

Le fait de vouloir rattacher le coopératisme au courant libéral vise justement à corriger cette situation en établissant une règle de priorité basée sur les positions constitutives du libéralisme. Un tel exercice permettra de trancher entre les différentes positions qui existent au sein du monde coopératif.

Le choix du libéralisme comme pierre de touche n'est pas sans fondement. On aurait très bien pu utiliser des principes fondamentaux découlant d'une position communautarienne. Trois principales raisons ont motivé ce choix.

Si on s'attarde particulièrement aux valeurs du coopératisme telles que présentées dans la DICL, on observe une similitude avec celles du libéralisme (prise en charge, autonomie, responsabilité individuelle, etc.). En d'autres mots, l'esprit du coopératisme est compatible avec celui du libéralisme. Le fait de respecter les positions libérales ne pervertit en rien le coopératisme, au contraire.

De plus, on observe actuellement au plan mondial une adhésion de plus en plus grande aux valeurs de la philosophie libérale. Une relecture du coopératisme à la lumière des positions libérales crée l'opportunité d'actualiser ce modèle en le rendant conforme aux réalités de l'époque. Une telle actualisation permet ainsi de soustraire le coopératisme à l'étiquette folklorique que lui prêtent nombre de tenants du capitalisme. Le coopératisme ne peut aller à contre-courant de son époque sans mettre ainsi en danger sa pérennité.

Enfin, une fois cette actualisation réalisée, on peut observer que le coopératisme, du moins c'est ce que la présente thèse entend établir, sert mieux l'esprit de la philosophie libérale que ne le font les autres types de

modèles économiques. Autrement dit, le coopératisme appliqué à la consommation est le modèle économique qui maximise la liberté réelle des individus dans la recherche de leurs intérêts particuliers. Une telle démonstration justifie la valeur ajoutée du coopératisme aux plans économique et social.

La première partie de la présente thèse aura comme objectif d'identifier les caractéristiques que l'on doit retrouver au sein d'une firme privée pour que cette dernière puisse naturellement respecter l'esprit de la philosophie libérale. Ces caractéristiques porteront notamment sur le principal intérêt que les propriétaires de la firme ont vis-à-vis celle-ci (faire fructifier leurs capitaux, obtenir un travail, s'approvisionner en biens ou en services, trouver des débouchés pour leur production, etc.) ainsi que sur le mode de répartition du pouvoir entre eux. Pour ce faire, les quatre premiers chapitres permettront de clarifier la position libérale dont il sera question dans cette thèse. Une distinction sera faite entre ce que j'appellerai le libertarisme et le libéralisme modéré. Une telle présentation est nécessaire pour démontrer que le principe de neutralité, principe présenté comme celui qui rend le mieux compte de l'esprit de la philosophie libérale, s'applique à ces deux positions. Cette démonstration fera l'objet des deux chapitres suivants, soit le chapitre V et le chapitre VI. Ils traiteront respectivement du principe de neutralité comme tel et de l'esprit de la philosophie libérale. Enfin, le dernier chapitre de la première partie portera spécifiquement sur le respect de l'esprit de la philosophie libérale par la firme privée.

La deuxième section portera sur le modèle coopératif, plus spécifiquement sur les coopératives de consommation. Il s'agira en fait d'analyser la capacité de ce type de firmes privées de respecter naturellement l'esprit de la philosophie libérale. Pour ce faire, le chapitre VIII présentera ce modèle d'entreprise privée en le comparant à la firme capitaliste. Ensuite, l'analyse

des valeurs qui sont soutenues par le mouvement coopératif nous permettra de constater que le modèle coopératif est plus proche d'une position constitutive libérale que d'une position constitutive communautarienne. C'est ce dont il sera question dans le chapitre IX. Enfin, le dernier chapitre analysera les principes coopératifs autour desquels s'articule actuellement l'action coopérative afin de les comparer avec les caractéristiques que l'on doit retrouver dans une firme privée pour que celle-ci respecte naturellement l'esprit de la philosophie libérale. Un tel exercice nous permettra de proposer une interprétation libérale de l'application de ces principes, interprétation qui, on le verra, n'est pas toujours conforme avec celle qui est proposée par l'ACI.



**PREMIÈRE SECTION**

**LE LIBÉRALISME ET LA FIRME**

## **CHAPITRE I – PRIMAUTÉ DE L'INDIVIDU SUR LE COLLECTIF**

---

Rien d'humain n'a de sens que par les individus. Eux seuls peuvent jouer le rôle de la fin humaine, de quelque façon que cette finalité s'inscrive dans le monde. (Paulin, 1984, p.26)

Le libéralisme est une doctrine individualiste, soutenant la primauté de l'individu sur le collectif, par opposition à une doctrine holiste qui opte pour le contraire. Pour les libéraux, l'individu est considéré comme une fin en soi et donc, ne doit pas être utilisé pour une fin autre sans son consentement obtenu au préalable, peu importe que cette fin soit le mieux-être de la collectivité. S'il est un principe qui fasse l'unanimité chez les libéraux, c'est celui voulant que le bien être de l'individu constitue la fin suprême de ce courant philosophique. L'individu n'est pas un instrument au service d'une collectivité, mais bien plutôt la raison d'être de cette collectivité.

Cette primauté de l'individu sur le collectif est à la fois méthodologique et axiologique. Méthodologique car, de l'avis des libéraux, on ne peut aborder le monde autrement qu'à travers l'individu. Axiologique, car les valeurs qui lui sont traditionnellement rattachées, telles la liberté et l'autonomie, fondent cet individualisme.

L'individu est le seul à être conscient de sa propre existence, existence qui est séparée de celle des autres. Il est conscient des éléments qui l'entourent et il est conscient qu'ils sont extérieurs à lui. On ne peut prétendre qu'une société possède une conscience d'elle-même. Ce sont les individus qui en font partie qui ont conscience de son existence. On ne peut par conséquent comprendre une société, voire affirmer son existence, qu'à partir des individus qui la forment. « Les collectivités humaines ne sont que des juxtapositions d'individus » (Burdeau, 1979, p. 89). Les libéraux soutiennent

que groupe, culture, société, collectivité ne sont que des représentations mentales plus ou moins arbitraires.

L'individu est aussi le seul à posséder la faculté de raisonner, faculté qui lui permet de faire des choix parmi plusieurs opportunités. L'individu libéral ne se réduit pas à sa réalité biologique, réalité indivisible certes, mais interchangeable. Un libéral ne peut concevoir que l'on puisse remplacer un être cher par un autre. D'ailleurs les jumeaux homozygotes, quoique identiques biologiquement, n'en demeurent pas moins deux être distincts. Bien plus qu'un être pourvu de sens qui réagit de façon automatique au monde extérieur comme le font les animaux, l'individu libéral raisonne, porte des jugements et fait librement des choix. Cette faculté de raisonner en fait un être unique et irremplaçable.

La nature humaine n'est pas une machine qui se construit d'après un modèle et qui se programme pour faire exactement le travail qu'on lui prescrit, c'est un arbre qui doit croître et se développer de tous les côtés, selon la tendance des forces intérieures qui en font un être vivant. (Mill, 1859, p. 151)

Cette intériorité singularise l'individu et s'exprime par l'émergence de préférences subjectives qu'il est le seul à pouvoir exprimer légitimement afin d'atteindre la réalisation de ses objectifs.

Cette subjectivité inhérente à l'individu l'érige en sujet : une « source vive » d'actions librement projetées, une instance dotée d'une capacité à choisir et vouloir par elle-même, qui a vocation à s'appartenir, à pouvoir en partie se donner ses propres valeurs et fins indépendamment de son environnement. Et à sélectionner ceux avec qui il préfère entrer volontairement en relation plus suivie. (Laurent, 2002, p. 46).

Acteur privilégié de la dynamique sociale, sujet pensant et libre de surcroît, l'individu est l'unique sujet de droit. Dans une société libérale, seul l'individu a des droits, non pas les collectivités.

La primauté de l'individu sur le collectif ne doit pas être perçue comme le rejet de toute interaction avec ses semblables. L'individu libéral n'est pas conçu comme un être replié sur lui-même, rejetant tout contact avec ses pairs, bien au contraire. En ce sens, le libéralisme tente donc de déterminer les règles de cohabitation entre les individus.

Ce singulier se conjugue au pluriel, en cohérence avec une philosophie qui a pour ambition majeure d'établir les principes d'une juste relation entre une multiplicité d'individus interagissant. (Laurent, 2002, p. 48)

On peut très bien défendre le libéralisme et en même temps, défendre l'importance de l'action solidaire. L'idée est de faire de l'intérêt individuel la fin en soi, la mission de toute collectivité. « Le collectif, ses ressources et sa puissance ne sont pas niés. On leur refuse seulement des fins autonomes, et on les subordonne aux fins individuelles » (Burdeau, 1979, p. 91) Des concepts comme la démocratie, le libre marché et la solidarité doivent être perçus comme des stratégies visant la réalisation de l'intérêt individuel et non comme des fins en soi. On y adhère parce que l'on considère qu'ils sont une valeur ajoutée à la réalisation de l'intérêt individuel, leur valeur étant directement liée à cette réalisation. On ne prône pas la démocratie pour la démocratie : on prône la démocratie car il en va de l'intérêt individuel. De la même façon, on peut promouvoir la primauté de l'action solidaire sur l'action individuelle si on est en mesure de faire la démonstration que l'intérêt individuel est l'objectif visé. Si on était en mesure de faire la démonstration que la démocratie et la solidarité nuisent à l'intérêt individuel, il faudrait abandonner ces stratégies. La défense de ces concepts ne doit pas aller à

l'encontre de la défense de l'intérêt individuel. « Plus qu'un fait, donc, l'individu représente pour les libéraux une valeur première qui exige d'être défendue et promue, afin de donner sens et légitimité à l'action humaine. » (Laurent, 2002, p. 46)

On associe trop souvent l'individualisme à l'égoïsme. L'égoïste ramène tout à lui, veut que tout ce qui l'entoure, autant les biens que les personnes, ait comme finalité son propre intérêt. Un tel concept ne concorde pas avec l'individualisme. Il est vrai que l'individualiste recherche son propre intérêt car il est une fin en soi. Par contre, il accorde le même attribut à chacun de ses semblables. Il ne conçoit pas que son voisin ait une autre finalité que son propre intérêt (celui du voisin). Les échanges que l'individualiste aura avec ses semblables devront respecter l'intérêt de l'ensemble des parties. C'est pourquoi les échanges devront être libres et volontaires. Nous y reviendrons.

## CHAPITRE II – LA LIBERTÉ

---

Le principe cardinal du libéralisme n'est ni la recherche d'« utilité », ni la satisfaction des intérêts ou le droit de propriété mais, comme son nom l'indique, la primauté de la liberté. (Laurent, 2002, p. 51)

La recherche de l'utilité a un caractère arbitraire et peut amener à vouloir assujettir son semblable. D'ailleurs, une des principales critiques libérales du courant utilitariste est justement qu'on peut être amené à violer les droits fondamentaux d'un individu au nom de la maximisation de l'utilité générale. Aux yeux de Laurent, le droit de propriété est également subordonné à la liberté; c'est justement au nom de la liberté que l'on défend la propriété.

Théorie du Juste, le libéralisme ne l'est que dans la mesure où ce qui doit être justement distribué, c'est précisément la liberté. La seule prise de position en regard d'une conception particulière de ce que doit être la vie bonne porte sur la liberté. Comme nous le verrons plus loin, le libéralisme se targue d'être neutre en regard du bien si ce n'est que d'affirmer que la liberté est essentielle au bien de l'homme. On pourrait avancer que le bien de l'homme c'est d'être dirigé par une entité supérieure, tel un roi ou un chef religieux. Les libéraux soutiennent plutôt que le bien de l'homme c'est d'être vertueux et qu'afin de l'être, l'homme doit être libre.

C'est d'ailleurs cette ferme prise de position en faveur de la liberté qui a amené tant de libéraux à s'élever contre la monarchie, le pouvoir religieux, le conservatisme moral et le protectionnisme économique, ces différents régimes s'avérant une entrave à la liberté individuelle. Le libéralisme vise, tant au plan éthique, politique qu'économique, le respect et l'épanouissement

de la liberté. La liberté a donc une priorité lexicale car elle est le principal intérêt de l'individu.

Mais de quel type de liberté s'agit-il ? À quoi fait appel la liberté des libéraux ?

Il existe plusieurs façons d'aborder la liberté. Au plan biologique, la liberté requiert avant tout la santé car cette dernière est essentielle à l'action. Un malade ne peut agir à sa guise, il est prisonnier de son corps et donc, privé de liberté. Au plan de la spontanéité des tendances, l'homme est libre quand il peut réaliser ses désirs sans pour autant en être prisonnier. Certains désirs pouvant aller à l'encontre de sa santé ou de sa conception morale, l'homme est réellement libre lorsqu'il les contrôle et qu'il peut exercer un choix.

La liberté libérale se définit comme une pure expression d'un désir qui n'a pour éventuelle limite que le désir d'autrui, médiatisée par les échanges économiques (qu'elle permet autant qu'ils la produisent). Elle est la possibilité d'exercer notre puissance naturelle à condition qu'elle n'entrave pas celle d'autrui ; de même, la puissance de L'État, celle de la société civile ne doivent (sic) pas contrarier celle de l'individu. (Garandea, 1998, p. 15)

On a parfois tendance à voir dans la liberté libérale sa forme négative, soit la liberté définie comme l'absence de contrainte. Selon Platon, la liberté qui s'exprime sans contrainte, sans limite, celle qu'il appelait « démocratie directe » ou « anarchie », ne peut que mener à la tyrannie. Au sein d'un tel environnement, du fait que les intérêts individuels ne peuvent converger, il est fort à parier qu'un pouvoir supérieur émanerait et tenterait de contrôler les individus de l'extérieur.

C'est bien à tort qu'on est tenté d'associer le libéralisme à la liberté négative. Il ne faut pas oublier que ce courant de pensée préconise une juste répartition de la liberté. Chaque individu a droit à une égale liberté. Et la

liberté libérale n'est pas sans limite puisqu'elle admet un système de coercition pour quiconque violerait la liberté d'autrui. J'ai le droit de faire ce que je veux dans la mesure où je respecte les droits fondamentaux d'autrui. Un univers libéral est constitué d'une pluralité d'individus qui doivent coexister. Même les libertariens ne défendent pas une liberté négative absolue puisqu'ils basent la légitimité des droits de propriété sur les principes de libre circulation et d'appropriation originelle. Bref, je ne peux légitimement détenir un droit de propriété sur un objet si je ne l'ai pas obtenu par un transfert volontaire, tacite ou explicite, ou si je ne suis pas le premier à en avoir revendiqué la propriété. Dans un monde libertarien, le droit de voler mon voisin n'est pas permis. Il y a donc des règles, des institutions, formelles ou informelles, qui balisent l'usage de la liberté. Mais ces balises doivent être au service de la liberté.

Mais pour mieux comprendre la liberté des libéraux, il s'avère utile de distinguer entre deux conceptions du droit, soit la conception hobbesienne et la conception lockéenne.

### ***Conception hobbesienne de la liberté***

Avant l'avènement de la modernité, on abordait le monde selon un schème de pensée platonicien, schème de pensée clairement exprimé dans la célèbre allégorie de la caverne proposée dans La République de Platon. Il y a d'un côté le monde sensible, ce que l'on peut observer, et de l'autre, le monde des idées, le vrai, accessible uniquement par la pensée. Selon ce schème de pensée, il existe une conception réelle de la morale, du bien et du mal, accessible par la pensée. On se doit de consacrer une bonne partie de notre temps à la réflexion de façon à sortir de la caverne pour accéder au



bien en soi et, de retour dans la caverne, à analyser le sensible, voire l'organiser, en fonction du résultat de notre réflexion.

Mais dès qu'il y a introduction de conceptions métaphysiques de ce qu'est le bien et le mal, émergent des positions irréconciliables. Les musulmans arrivent à des conclusions opposées aux catholiques et ainsi de suite. Ces conceptions spécifiques de la morale entraînent généralement des conflits, conflits qui ne sont pas toujours limités aux débats philosophiques mais peuvent souvent engendrer la violence.

Machiavel (1469 – 1527) innove en délaissant le monde des idées et en s'attardant à l'expérience; plus particulièrement au rapport de force entre les individus. Dans Le Prince (publié en 1532 mais rédigé en 1513), dédié à Laurent le Magnifique, on observe qu'il y a des individus qui dominent. Au lieu de s'interroger sur ce qui est bien ou mal, utilisons cette réalité pour instaurer des méthodes facilitant la paix sociale. On passe des idées métaphysiques aux idées naturalistes en appliquant à l'analyse de la société les méthodes utilisées dans les sciences physiques. Il y a ici rupture avec les scolastiques. Il n'y a plus questionnement sur ce qui est bien ou mal mais plutôt sur ce qui est observable.

Le souverain, que Machiavel appelait « Le Prince », doit être rusé pour déjouer la méchanceté humaine et fort pour être craint. Par contre, s'il veut conserver le pouvoir sur son royaume, il aura avantage à être juste. Pour Machiavel ce principe n'est pas une fin en soi mais une stratégie pour maintenir le Prince au pouvoir, maintien qui est le véritable objectif du chef d'État. Dans la préface de Le Prince, Paul Veyne présente le modèle machiavélien de la façon suivante :

Le modèle machiavélien, cette abstraction, réduit la politique à l'effort du Pouvoir pour se conserver dans son être, pour conserver le domaine sur lequel et par lequel il existe – comme si le Pouvoir en général existait, hors de ses déterminations historiques, comme si ce domaine était le même selon qu'il est peuplé d'animaux à tondre, de citoyens à gouverner ou de populations à gérer, comme si l'obéissance au Pouvoir était la même dans une cité grecque, une principauté et un État à Sécurité sociale. (Veyne dans Machiavel, 1513, p. 18)

Pour observer correctement la société, il est nécessaire qu'une définition de l'homme entre en jeu. Pour Thomas Hobbes (1588 – 1679), l'homme se distingue de l'animal puisqu'il est mû par des désirs et non par un instinct. L'homme ressent des désirs et l'ultime but de ses actions est de les satisfaire. Ceci admis, la liberté selon Hobbes est de faire ce que l'on désire. À l'instar de celle de Machiavel, la conception hobbesienne de l'homme et de la liberté est fondamentalement naturaliste. C'est donc par l'observation que Hobbes en arrive à ces lois naturelles. L'homme est mû par ses désirs et, même devant l'adversité, il tentera de les satisfaire. Cet état de fait doit être perçu comme une loi de la nature au même titre que l'est la loi de la gravité.

Il n'y a aucun de nous qui ne soit porté à désirer ce qui lui semble bon, et à éviter ce qui lui semble mauvais, surtout à fuir le pire de tous les maux de la nature, qui sans doute est la mort. Cette inclination ne nous est pas moins naturelle, qu'à une pierre d'aller au centre lorsqu'elle n'est pas retenue. (Hobbes, 1642, p. 64)

Comme il existe une rareté des ressources, les désirs des hommes entrent en conflit les uns avec les autres. Le phénomène de la rareté met inévitablement les hommes en situation de concurrence, menaçant du même coup la paix sociale. Hobbes déduit de cette loi naturelle qu'il faut un arbitre si on souhaite instaurer la paix. L'État moderne aura donc comme objectif d'arbitrer entre les différents conflits qui surgissent.

Cet arbitre, ce souverain, Hobbes le décrit comme quelqu'un qui fera la loi : la loi, c'est lui. Comme il devient la loi, il peut donc faire ce qu'il entend, n'étant pas obligé de respecter une métamorale.

Donc puisqu'on n'obéit pas aux lois à cause de la chose même qui y est commandée, mais en considération de la volonté du législateur, la loi n'est pas un conseil, mais un édit ou une ordonnance; et je la définis de cette sorte. La loi est une ordonnance de cette personne (soit d'un seul homme qui gouverne, ou d'une cour) dont le commandement tient de raison suffisante pour y obéir. (Hobbes, 1642, p. 214)

Hayek décrit très bien cette façon d'aborder le monde :

De la conception de la législation comme source unique du droit, découlent deux idées qui, à l'époque moderne, ont fini par être admises comme quasi évidentes et ont exercé une grande influence sur l'évolution de la vie politique, bien qu'elles soient entièrement basées sur le constructivisme erroné dans lequel survivent les illusions anthropomorphiques ancestrales. La première de ces idées fausses est qu'il doit nécessairement y avoir un législateur suprême, dont le pouvoir ne peut être borné parce que cela supposerait qu'il dépende d'un législateur encore plus élevé, et ainsi de suite à l'infini. L'autre est que tout ce qui est imposé par ce législateur suprême est loi et que seul est loi ce qui exprime sa volonté. (Hayek, 1973, livre 1, p. 110)

Par contre comme l'objectif du législateur est de maintenir la paix sociale, même sans être vertueux, il aura avantage à être juste. Il faudra que les lois qu'il imposera conviennent au plus grand nombre possible de personnes. C'est en fait sur la capacité des lois à maintenir la paix sociale que l'on pourra juger de leur justesse. À défaut d'une métamorale, il faut une morale efficace. Il n'existe pas de Juste en soi, le Juste l'étant à travers la lunette du souverain subjectif, lequel en décide ainsi en fonction de différentes pressions politiques. La morale est donc déterminée par le politique, il n'y a pas de bien ni de mal : il s'agit uniquement d'assurer la paix sociale.

Mais que font ces lois exactement ? Ces lois déterminent ce que chacun peut faire, ce à quoi il a droit et comment il peut se conformer à ces lois. Les lois visent en général la gestion des droits de propriété, tant en ce qui a trait à la propriété de soi qu'à la propriété des objets qui nous entourent. Réglementer le prix du lait, c'est gérer la propriété de ce bien. Interdire certaines pratiques sexuelles, c'est intervenir au niveau de la propriété des individus. Arbitrer les droits de propriété devient donc le rôle principal du souverain. Selon la conception hobbesienne du monde, que le titulaire de cette fonction soit déterminé par héritage (monarchie), par la force (dictature), voire par le suffrage universel (démocratie), le rôle du souverain est de déterminer les lois qui régissent les droits de propriété.

Mais d'autant que, comme il a été prouvé ci-dessus, avant l'établissement de la société civile, *toutes choses appartiennent à tous* et que personne ne peut dire qu'une chose est sienne si affirmativement, qu'un autre ne se la puisse attribuer avec même droit (car là où tout est commun, il n'y a rien de propre) il s'ensuit que la propriété des choses a commencé lorsque les sociétés civiles ont été établies; et que ce qu'on nomme propre est ce que chaque particulier peut retenir à soi sans contrevenir aux lois, et avec la permission de la ville, c'est-à-dire de celui à qui on a commis la puissance souveraine. Cela étant, chaque particulier peut bien avoir en propre quelque chose à laquelle aucun de ses concitoyens n'osera toucher et n'aura point de droit, à cause qu'ils vivent tous sous la même loi; mais il n'en peut pas avoir la propriété en telle sorte qu'elle exclue toutes les prétentions du législateur et qu'elle empêche les droits de celui qui juge sans appel de tous les différends et dont la volonté a été faite la règle de toutes les autres. (Hobbes, 1942, p. 130)

De nos jours, lorsqu'on aborde le monde avec un schème hobbesien, on a beau remettre en cause la légitimité du mode de détermination du souverain (démocratie, aristocratie, monarchie, etc.), on ne remet pas en question la légitimité du souverain de légiférer à propos du droit de propriété. Doit-il tirer sa légitimité d'une révélation divine comme le prétendent certains

monarchistes ? Doit-il être élu, le cas échéant, par les nobles (aristocratie) ou par l'ensemble du peuple (démocratie) ? Selon ce schème, l'État a le droit de légiférer relativement à la détermination des droits de propriété mais c'est son mode de détermination qui donnera la légitimité à ces décisions. Combien de fois entend-on des personnes soutenir que telle loi est légitime puisqu'elle émane d'un gouvernement élu démocratiquement. Si par exemple, je suis croyant et j'ai la conviction que Dieu remet au roi et à sa descendance la légitimité de gouverner, une loi émanant de la monarchie sera juste. Hobbes reconnaît au souverain la légitimité de faire des lois puisque ce dernier fait des lois et qu'il peut les imposer. Hobbes ne se prononce pas sur un mode de détermination du souverain en particulier si ce n'est en précisant que le bon mode sera celui qui assurera la paix sociale. Le mode de détermination peut donc évoluer au gré des changements sociaux. Ce qui ne change pas, c'est la légitimité du souverain de déterminer ce que doivent être les droits de propriété.

Dès lors que la légitimité du droit est remise entre les mains du souverain (quel qu'il soit), ce qu'il donne, il peut le reprendre. Dans cette façon d'aborder le monde, les concepts de liberté et de propriété, quoique voisins, ne sont néanmoins pas liés. Nul besoin du concept de la liberté pour définir la propriété et vice versa. Comme il n'y a pas de morale en soi, rien ne peut limiter la morale. Même les droits de l'homme émanent de la loi du souverain. Ils sont toujours soumis à l'approbation du souverain même s'il est désigné démocratiquement. Ma liberté de disposer de ma personne et des biens qui m'entourent est limitée par le droit, droit émanant du souverain. Je le rappelle, le rôle fondamental du souverain est de déterminer ces droits de propriété.

Quiconque adopte cette approche naturaliste de la morale peut tout aussi bien être libéral, social démocrate ou socialiste. En tant que libéral, il

concevra davantage la propriété comme individuelle, en tant que socialiste, il se référera à la propriété collective et, en tant que social démocrate, il soutiendra une position médiane. Quoi que correspondant à une position différente en ce qui a trait à l'identification des droits de propriété, ces courants politiques sont par ailleurs en accord avec l'idée qu'il revient au souverain de les déterminer. Leurs divergences se limitent à ce que doivent être ces droits.

### ***Conception Lockéenne de la liberté***

L'homme est libre parce qu'il est digne de l'être. Voilà l'enseignement fondamental. La morale sociale n'est pas exclue, mais c'est une morale qui ne s'impose pas de l'extérieur. C'est en lui que l'individu en découvre les préceptes et c'est à son intelligence qu'échoit la responsabilité d'en assurer l'application dans la vie de la Cité. (Burdeau, 1979, p. 114)

John Locke (1632 – 1704) n'est pas un moderne au sens hobbesien du terme. S'éloignant du courant naturaliste, Locke utilise la raison pour aborder le monde. À l'instar de saint Thomas, il estime que c'est la même raison qui doit expliquer l'existence de Dieu et le mouvement des planètes. Il demeure très attaché à l'idée que le bien et le mal ont une existence en soi. En ce sens, on peut qualifier Locke de scolastique.

Cette façon d'aborder le monde l'amène à une définition différente de l'homme, c'est-à-dire une définition métaphysique, axée sur la relation de celui-ci avec son Créateur. L'homme n'a pas été créé pour rien. « Semblable à Dieu », l'homme doit donc tendre vers son Créateur, donc vers la vertu.

Le corollaire même du concept de vertu est la liberté. Pour être vertueux, il faut être libre, il faut pouvoir choisir entre le bien et le mal. « Les facultés

humaines de la perception, du jugement, du discernement moral, ne s'exercent qu'en faisant un choix. » (Mill, 1859, p. 149) Je ne peux pas être accusé de ne pas être vertueux si on me force à commettre un vol à la pointe du fusil. De la même façon, on ne peut traiter un animal de vicieux : il ne fait que répondre à son instinct. On ne peut être vertueux sans posséder le libre-arbitre et sans avoir la liberté de choisir entre différentes options, les unes étant moins bonnes que les autres. La vertu ne peut donc pas relever de la loi (une législation quelconque) puisqu'elle est intrinsèque à la nature de l'homme.

Cette fin politique suprême qu'est la liberté, quel est son fondement ? On devrait pouvoir tirer de ce livre l'enseignement que la liberté est, d'abord et avant tout, un principe moral ancré dans la nature de l'homme. (Rothbard, 1991, p. 341)

Selon les libertariens comme Rothbard, on peut logiquement tirer trois conséquences de cette conception de l'homme et de la morale.

1. Par définition, si l'homme est libre, il ne peut être esclave. N'étant donc pas esclave, l'homme est l'unique propriétaire de lui-même, de son corps. Il peut donc en disposer comme il l'entend.
2. Si l'homme est propriétaire de lui-même, l'homme est aussi propriétaire de son travail. Si ma force de travail appartient à quelqu'un d'autre, je ne suis plus libre, je suis un esclave.
3. Si je suis propriétaire de ma personne et par conséquent de mon travail, je suis aussi logiquement propriétaire des fruits de mon travail.

Ce théorème de l'appropriation est l'une des principales contributions de Locke à la philosophie libérale. La propriété naît du fait que j'ai ajouté de la valeur à ce qui n'appartenait à personne. Le droit de propriété n'est donc pas arbitraire mais découle d'une suite logique d'arguments. Je suis propriétaire des fruits de mon travail car je suis propriétaire de mon travail. Je suis

propriétaire de mon travail car je suis propriétaire de ma personne. Je suis propriétaire de ma personne car je suis libre. Finalement je suis libre parce que cet état est essentiel pour réaliser la raison de ma création : la recherche de la vertu.

Encore que la terre et toutes les créatures inférieures soient communes et appartiennent en général à tous les hommes, chacun pourtant a un droit particulier sur sa propre personne, sur laquelle nul autre ne peut avoir aucune prétention. Le travail de son corps et l'ouvrage de ses mains, nous le pouvons dire, sont son bien propre. Tout ce qu'il a tiré de l'état de nature, par sa peine et son industrie, appartient à lui seul : car cette peine et cette industrie étant sa peine et son industrie propre et seule, personne ne saurait avoir droit sur ce qui a été acquis par cette peine et cette industrie, surtout, s'il reste aux autres assez de semblables et d'aussi bonnes choses communes. (Locke, 1690, chapitre V, paragraphe 27)

Être propriétaire des fruits de mon travail me donne le droit d'en disposer comme je l'entends et de les léguer à qui je veux, de mon vivant ou après ma mort. Les libertariens soutiennent que, dans l'Univers que nous connaissons, toute chose a un propriétaire. Toute chose connue a un propriétaire, car toute chose a préalablement été découverte et mise en valeur par un individu.

Cette reconnaissance de la propriété privée, reconnaissance qui découle d'un raisonnement logique, met fin au problème hobbesien, à savoir, comment réguler les droits de propriété. La liberté pour Locke, c'est faire ce que je désire (jusqu'ici en accord avec Hobbes) avec ce qui m'appartient naturellement (ajout de Locke). Chaque individu est doué d'une liberté qui est limitée par sa propre propriété, propriété qui est naturelle. Je peux faire ce que je veux avec ma personne et, de surcroît, avec ce que j'ai légitimement acquis (ma propriété), mais je ne peux disposer des autres personnes ni de leur propriété.



Il va sans dire que la liberté individuelle n'a pas de sens si elle n'est pas accompagnée de la responsabilité individuelle. « Sans liberté intérieure ni dispositif juridique, la responsabilité individuelle n'existe pas; sans l'obligation de responsabilité, la liberté individuelle s'autodétruit. » (Laurent, 2002, p. 61) J'ai le droit de disposer comme je l'entends de ma personne et de mes biens, mais je suis responsable des impacts qu'auront mes actions sur autrui. Ma recherche personnelle quant à mon intérêt, intérêt que j'ai choisi librement, ne peut se faire sans le respect des biens propres d'autrui. Advenant que cette recherche affecte les biens propres d'autrui, je dois obtenir préalablement son accord et, le cas échéant, lui accorder une compensation.

Alors que Hobbes soutient que le rôle du droit est de régler les droits de propriété, y compris la propriété de soi, Locke, lui, prétend que le rôle du droit est plutôt de confirmer des propriétés ou, en d'autres termes, de rechercher qui sont les véritables propriétaires. Cette façon d'aborder le droit remet sérieusement en cause le concept même de souverain.

La liberté naturelle de l'homme, consiste à ne reconnaître aucun pouvoir souverain sur la terre, et de n'être point assujéti à la volonté ou à l'autorité législative de qui que ce soit; mais de suivre seulement les lois de la nature. La liberté, dans la société civile, consiste à n'être soumis à aucun pouvoir législatif, qu'à celui qui a été établi par le consentement de la communauté, ni à aucun autre empire qu'à celui qu'on y reconnaît, ou à d'autres lois qu'à celles que ce même pouvoir législatif peut faire, conformément au droit qui lui en a été communiqué. La liberté donc n'est point ce que le Chevalier Filmer nous marque. Une liberté, par laquelle chacun fait ce qu'il veut, vit comme il lui plaît, et n'est lié par aucune loi<sup>1</sup>. Mais la liberté des hommes, qui sont soumis à un Gouvernement, est d'avoir, pour la conduite de la vie, une certaine règle commune, qui a été prescrite par le pouvoir législatif qui a été établi, en sorte

---

<sup>1</sup> C'est là plutôt la définition du libertinage et de la licence. La liberté a des bornes, et c'est la saine raison, que le Créateur a donnée à tous les hommes, qui les lui prescrit. Chacun en porte les lois tracées dans son cœur, du doigt même de la Divinité. (Note de Locke)

qu'ils puissent suivre et satisfaire leur volonté en toutes les choses auxquelles cette règle ne s'oppose pas; et qu'ils ne soient point sujets à la fantaisie, à la volonté inconstante, incertaine, inconnue, arbitraire d'aucun autre homme : tout démontre de même que la liberté de la nature consiste à n'être soumis à aucune autre loi, qu'à celles de la nature. (Locke, 1690, 22)

Le droit n'est plus libre d'imposer ce qu'il veut, il est soumis à une métaphysique qui lui est supérieure et au droit naturel de l'homme, vérité qui a inspiré la célèbre citation de Nozick :

Les individus ont des droits, et il est des choses qu'aucune personne, ni aucun groupe ne peut leur faire (sans enfreindre leurs droits). Et ces droits sont d'une telle force et d'une telle portée qu'ils soulèvent la question de ce que peuvent faire l'État et ses commis – si tant est qu'ils puissent faire quelque chose. (Nozick, 1974, p. 9)

Rothbard de renchérir :

Autrement dit, l'homme a des Droits parce que ce sont des Droits *naturels*. Ils sont ancrés dans la nature de l'homme : dans sa capacité individuelle de poser des choix conscients, dans la nécessité pour lui d'employer sa raison et son énergie pour adopter des objectifs et des valeurs, pour appréhender le monde, pour poursuivre ses fins de survie et de prospérité, dans sa capacité et son besoin de communiquer, d'interagir avec d'autres êtres humains et de participer à la division du travail. Bref, l'homme est un animal rationnel et social. (Rothbard, 1982, p. 296)

La conception lockéenne du monde propose donc une tout autre façon d'aborder la démocratie. La démocratie libérale ne sert plus à identifier ceux qui détermineront les droits de propriété mais plutôt à identifier ceux qui confirmeront et géreront ces droits de propriété naturels. Des institutions sont nécessaires pour permettre un arbitrage afin de confirmer les droits de propriété. Pour diriger il faut des procédures, des règles au sens large, ce qui inclut les us et coutumes issus de la tradition.

Selon Hayek (entre autres, voir Hayek, 1973), c'est par un processus de sélection naturelle qu'émergent au fil de l'histoire des règles qui ont comme principale fonction d'assurer l'ordre et la paix sociale. Pourquoi nous arrêtons-nous aux feux rouges? Règles émanant de la tradition, les feux de circulation ont permis d'assurer le bon fonctionnement de la circulation routière. Pour ce qui est de cet exemple, sans connaître sa provenance, on sait pourquoi il faut y obéir. Il existe, par contre, certaines autres règles que nous respectons sans nous en rendre compte ou sans nous demander pourquoi nous le faisons.

Si on accepte l'idée que l'inviolabilité de la propriété privée est intrinsèque au concept de liberté, on ne peut qu'adhérer au marché et à un système fondé sur l'échange libre et volontaire. On n'adhère pas au marché comme on adhère à une fin en soi, mais parce que c'est le système, l'institution, qui émergent spontanément du respect de la liberté lockéenne.

Contrairement à l'approche hobbesienne, le libertarisme<sup>1</sup> ne défend pas le marché au nom de l'intérêt général. Les libertariens défendent le marché parce qu'il représente l'institution qui émerge spontanément d'une société de droit lockéen. Nous sommes donc en présence d'une défense métaphysique du marché, d'une défense basée sur une morale en soi. Mais qu'est-ce qu'on entend par marché ?

---

<sup>1</sup> Ce courant libéral sera présenté plus exhaustivement au chapitre IV

### CHAPITRE III – LE MARCHÉ

---

Il ne faut pas confondre marché et économie de marché. Selon le dictionnaire Le Robert, le marché représente l'« ensemble des offres et des demandes concernant une catégorie (ou un ensemble) de biens, de services ou de capitaux ». C'est d'après cette interprétation que l'on parle de marché financier, marché de l'informatique, marché de la main d'œuvre, etc. Par ailleurs, lorsqu'il est question d'économie de marché, on réfère par contre à un régime juridique particulier, le régime de la propriété privée.

Comme on l'a vu plus haut, dès qu'il est question de société humaine, il est question de rareté et donc, de conflits potentiels. C'est de l'arbitrage nécessaire pour régler ces conflits que naît le concept de droit. Ce concept de droit n'est pas réduit aux lois issues d'une législation mais inclut les coutumes, la tradition, les règles, les normes, les tabous, etc. L'ensemble de ces éléments sert à définir qui a droit à quoi et quel usage il peut faire de ce à quoi il a droit. En d'autres mots, c'est l'ensemble de ces éléments qui détermine les droits de propriété.

Il existe une infinité de régimes, de systèmes et d'institutions qui déterminent les différents droits de propriété. Par exemple, le socialisme détermine que les moyens physiques de production doivent appartenir à l'État. L'économie de marché est une institution parmi bien d'autres. Penchons-nous maintenant sur ce régime.

Il est plus aisé de définir ce qu'est une économie de marché en l'opposant aux autres régimes<sup>1</sup>, entre autres au régime féodal dont il est issu. Au moyen âge, pour un même bien, les détenteurs de droits de propriété étaient multiples. Je pouvais être propriétaire d'une terre et de ce fait, avoir le droit de cultiver ce qui me plaisait. Cependant, le droit de chasser sur cette même terre pouvait appartenir à quelqu'un d'autre; par exemple au seigneur. Plusieurs personnes pouvaient posséder différents droits sur un même bien. Encore aujourd'hui, on retrouve des exemples de droits non exclusifs associés à un bien. Par exemple un propriétaire de duplex à Montréal a le droit d'y habiter. Mais il doit respecter certaines normes relatives à la location (non-discrimination) et à la fixation du loyer. Il y a donc certains droits associés à la propriété du duplex qui n'appartiennent pas à son propriétaire mais plutôt à la collectivité par l'entremise de la *Régie du logement du Québec*.

De plus, dans le régime féodal ces droits étaient souvent tributaires du statut de la personne dans la société. Votre droit de propriété n'était pas attaché à votre personne mais au titre que vous possédiez. Par exemple, le fait d'être curé, duc ou baron vous donnait des droits sur un ensemble de biens. Comme ces droits de propriété étaient liés à un titre, ils ne pouvaient pas être transférés.

En opposition au féodalisme, trois éléments définissent le régime d'économie de marché.

---

<sup>1</sup> La présentation que je fais de l'économie de marché s'inspire d'un séminaire tenu par Henri Lepage, dans le cadre du laboratoire d'économie politique de l'*Université Panthéon ASSAS* (Paris II). Ce séminaire, qui a pour titre *Marché et état de droit*, peut être visionné sur Internet à l'adresse suivante : <http://www.euro92.org/divers/programmeseminaire.htm>.

Les droits de propriété sont liés à la personne et non au titre. C'est la théorie de l'appropriation lockéenne qui détermine qui a droit à quoi. Cette théorie avance que c'est la personne qui ajoute de la valeur à un bien qui en devient légitimement propriétaire. La propriété est associée à cette personne et non à un titre.

Le droit de propriété est exclusif. Les différents droits qui sont associés à la propriété sont exclusifs au propriétaire. Dans le régime d'économie de marché, la *Régie du logement du Québec* ne devrait pas détenir le droit de contrôler, voire de déterminer, le choix des locataires et le prix du loyer.

Les droits de propriété sont transférables. On peut les donner ou les échanger. La légitimité de l'échange est basée sur le respect de la théorie de l'appropriation lockéenne et sur l'aspect volontaire de la transaction entre les deux parties.

La propriété d'un bien est constituée d'une multitude de droits qui y sont attachés. Je possède un duplex et sa possession implique plusieurs droits. Le droit de l'habiter, de le louer, de le modifier, voire de le démolir. De la même façon, le fait de posséder une terre implique le droit d'y cultiver ce qui me plait, d'y chasser à ma guise, de la louer ou de la vendre à qui je veux et au prix qui me convient, voire de ne rien y faire. Sous le régime de l'économie de marché, tous ces droits sont exclusifs au propriétaire.

Pourquoi le système d'économie de marché a-t-il remplacé le système féodal ? Les libertariens affirmeront que c'est parce ce système est le plus efficace. Pourquoi ? Il apporte à ceux qui s'y adonnent des avantages économiques indéniables. En fait, cette efficacité émane des attributs mêmes de l'économie de marché, à savoir le fait que la propriété soit personnelle, exclusive et transférable.

Regardons les avantages de l'exclusivité. Les libertariens diront que l'on s'occupe mieux des biens dont on a l'exclusivité. Reprenons l'exemple du propriétaire du duplex. Si on viole son droit exclusif d'user de son bien comme il l'entend en lui imposant des normes au niveau de la fixation du loyer, le propriétaire n'aura pas intérêt à investir dans des améliorations locatives. En Égypte, les prix des loyers de certaines unités de logement ont été gelés depuis les années cinquante. S'en est suivi un délabrement de ces résidences, les revenus étant devenus au fil des ans purement symboliques pour les propriétaires.

Toujours selon les libertariens, lorsqu'il y a plusieurs personnes qui sont conjointement propriétaires d'une ressource, elles ont tendance à l'épuiser. L'exemple de la crosse de fougère, communément appelée « tête de violon », illustre bien cette notion. Au printemps, les nouvelles feuilles des fougères qui bordent généralement les cours d'eau au Québec apparaissent en forme de crosses. Ces crosses, ou « têtes de violon », sont très en demande chez les gastronomes. Comme la majorité des cours d'eau sont accessibles à tous, les amateurs de têtes de violon se précipitent pour la cueillette. Pour conserver la ressource, il faudrait qu'il n'y ait qu'une crosse sur deux qui soit cueillie. Cette pratique n'est malheureusement pas respectée. Pourquoi les gastronomes ne respectent-ils pas cette ressource, eux qui l'adorent? Selon les libertariens, comme ces cueilleurs ne sont pas assurés de bénéficier individuellement de leur action, la propriété exclusive n'existant pas dans ce cas, ils ne sont pas motivés à respecter la ressource. Le raisonnement des gastronomes se résume ainsi : si ce n'est pas moi qui cueille la deuxième tête de violon, ça sera quelqu'un d'autre. Aussi bien en profiter. Même le gastronome le plus sensible à la préservation de la ressource sait très bien que son action n'aura aucun impact sur la survie des crosses de fougère. Les libertariens avancent que pour qu'il y ait respect de la ressource, il faut qu'elle

appartienne exclusivement à un individu. Comme ce dernier pourra contrôler la cueillette, il aura avantage économiquement à ne cueillir qu'une crosse sur deux s'il veut assurer la pérennité de sa ressource.

D'un point de vue économique, l'exclusivité est certes indispensable mais elle ne peut se passer du libre transfert des droits de propriété. Ce mécanisme économique permet que les ressources changent de mains de façon à se retrouver entre les mains de ceux qui en feront meilleur usage.

La science économique nous a révélé une grande vérité sur la loi naturelle de l'interaction humaine : que ce n'est pas seulement la production mais aussi l'échange qui sont essentiels à la prospérité et à la subsistance de l'homme. (Rothbard, 1991, p. 45)

Regardons les avantages du libre transfert par l'exemple du « gentlemen farmer ». Imaginons que j'hérite d'une terre cultivable à la campagne. Ma formation en économie et en philosophie fait de moi un bien piètre cultivateur. Je ne peux malheureusement tirer le plein potentiel de la terre que je possède si, le cas échéant, je décide de l'utiliser. Imaginons que mon voisin, fermier de père en fils, me fasse la proposition d'acheter ma terre pour l'exploiter. Son offre tient compte du potentiel qu'il peut tirer de ma terre (potentiel beaucoup plus important que le mien) et, pour me convaincre, il me fait miroiter les gains que je pourrais obtenir sur les marchés financiers avec les produits de cette vente. Nos espérances respectives de gains font en sorte que l'on en vient à la conclusion qu'il est avantageux pour les deux parties d'effectuer l'échange de propriété. Nous nous entendons donc sur un prix. Le fermier et moi avons bénéficié du principe de libre transfert car cette transaction nous assure à chacun un gain plus important. Mais il faut également reconnaître que cette transaction avantage la collectivité, puisque l'augmentation de l'offre maraîchère aura un impact à la baisse sur le prix des fruits et légumes.



Imaginons que mon voisin ne détienne pas les liquidités suffisantes pour acheter la ferme. Cette occasion de maximiser l'exploitation de ma terre est donc remise en question. Mais comme la propriété représente une multitude de droits, je peux louer ma terre au fermier. En fait, dans le système d'économie de marché, cette multitude de droits qui sont rattachés à la propriété engendre une multitude de possibilités d'échanges. Si la courbe de risques de mon voisin est faible, nous pouvons effectuer différemment l'échange des droits de propriété, par exemple en favorisant le métayage.

Le droit de propriété sur un bien est en fait un ensemble de droits qui sont associés à ce bien. Cette multitude de droits engendre une infinité d'occasions favorables d'échange pour les personnes directement impliquées et pour la collectivité. Dans un monde idéal, on pourrait exploiter toutes ces occasions. Mais cette situation demeure un idéal et n'est pas théoriquement réalisable. À défaut d'atteindre cet optimum, on peut par contre se contenter de mettre en place un régime qui maximise les incitatifs à réaliser le plus d'heureuses transactions possible. Les libertariens voient dans le régime de la propriété privée (incluant le marché libre) l'institution qui maximise ce type d'incitation.

En laissant les individus libres d'échanger les différents droits associés à un bien, l'économie de marché engendre une situation de concurrence. Cette concurrence est à la fois une sorte de catalyseur et une sanction. Catalyseur car elle amène les individus à agir s'ils veulent survivre; sanction car elle punit sévèrement ceux qui ont voulu profiter d'une opportunité sans posséder l'habileté nécessaire à cette fin. L'effet de catalyseur et de sanction qui émane de la concurrence incite les individus à tirer le meilleur parti des occasions favorables que l'économie de marché rend accessibles.

Outre les caractéristiques qui sont associées au régime de la propriété privée, soit son aspect personnel, exclusif et transférable, la maximisation des résultats économiques est tributaire d'autres facteurs. Pour profiter d'une occasion favorable d'échange, il faut la percevoir. La collectivité a donc intérêt à ce que le plus grand nombre d'occasions soit perçu et, de surcroît qu'on en tire parti. Il faut pour cela que les citoyens soient constamment vigilants.

De plus, on ne peut séparer l'économie de marché du concept de société de droit. En fait, l'économie de marché, c'est une société de droit particulière. Pour confirmer efficacement les droits de propriété, il faut que ces derniers soient bien définis. Les libéraux diront que les difficultés liées à l'avènement de l'économie de marché dans les pays de l'Est sont justement dues à une mauvaise définition des droits de propriété. Comment me prévaloir de mes droits exclusifs sur un bien ou effectuer un échange si mon droit de propriété n'est pas clairement défini ? De la même façon, les difficultés des pays en voie de développement à s'adonner à l'économie de marché sont largement dues à l'absence d'une société de droit. La fraude et le non respect des contrats rendent stériles les avantages liés à l'économie de marché. Je n'ai pas avantage à conclure un échange avec qui que ce soit si je n'ai pas la garantie que les conditions de l'entente seront respectées.

Selon une conception libertarienne, toute entrave au respect des droits de propriété tels qu'ils sont définis par le régime de l'économie de marché nuit à la capacité de ce régime de maximiser la quantité d'occasions favorables dont on aurait pu bénéficier. Comme il est dans l'intérêt de la collectivité que l'on tire le plus profit de ces occasions, toute entrave au respect du régime de l'économie de marché nuit aussi à la collectivité.

Cet argument des libertariens nous fait mieux comprendre l'opposition de ces derniers à toute réglementation. Pour eux, une réglementation portant sur un droit de propriété est une violation d'un ou de plusieurs des droits naturels qui sont associés à la propriété d'un bien ou d'une personne. Mais en plus de violer ce ou ces droits naturels, elle empêche les personnes touchées de tirer parti des meilleures occasions. Par exemple, réglementer le prix des loyers, c'est empêcher un propriétaire de profiter d'une occasion favorable particulière. Il ne peut louer son logement à un prix qui va à l'encontre de la réglementation même si une demande est disponible. Ce faisant, on diminue la possibilité des individus de tirer profit au maximum des occasions favorables qui se présentent à eux, les empêchant d'améliorer mutuellement leur sort ainsi que celui de la collectivité. En effet, pour gérer la crise de l'accessibilité au logement, certaines villes imposent des normes relativement à la fixation des loyers. Une telle pratique peut produire l'effet contraire. Comme certains droits associés à la propriété d'unités locatives sont transférés à la collectivité, les propriétaires éventuels seront moins tentés de construire de nouvelles unités de logement, maintenant ainsi la pénurie et la pression sur la hausse des loyers. En d'autres mots, réglementer les droits de propriété d'un bien, c'est du même coup diminuer la valeur de ce bien.

Comme nous connaissons l'objectif auquel il faut tendre, c'est-à-dire tirer profit au maximum des occasions favorables, pourquoi ne pas laisser de côté le marché et plutôt planifier l'économie. Soyons plus précis. Selon la microéconomie classique, on sait qu'il y a optimum dans l'allocation des ressources lorsque les coûts marginaux de renonciation (communément appelé coût d'opportunité) sont égaux aux revenus marginaux. Cela étant, pourquoi ne pas tout simplement planifier l'économie pour arriver à cette situation? Il s'agirait de récolter l'information nécessaire et d'utiliser les outils économiques afin de fixer les prix de façon à ce que cette égalité soit atteinte.

Un des premiers arguments contre toute planification de l'économie repose sur le nombre important de données à traiter. Il y a une multitude d'agents économiques, de biens et services ainsi que plusieurs autres facteurs à considérer. Même si on connaît la mécanique, encore faut-il être exhaustif dans l'application de la méthode et le trop grand nombre de données à traiter rend les calculs problématiques.

Argument irréfutable il y a plusieurs années, ce n'est plus le cas aujourd'hui. L'augmentation de la puissance des ordinateurs vient redonner de l'eau au moulin aux partisans de la planification. Hayek réplique aux ingénieurs sociaux avec un argument plus solide: les individus ne sont pas conscients, voire ne comprennent pas la grande majorité des facteurs qui les amènent à agir. Comment alors analyser l'ensemble des données qui amène les individus à faire un choix, si cette information n'est tout simplement pas disponible. Je ne peux calculer les coûts marginaux de renonciation ni les revenus marginaux si je n'ai accès qu'à une petite partie de ces données.

Nous n'agissons jamais, nous ne pourrions jamais agir, en pleine considération de tous les faits d'une situation donnée, nous agissons en triant certains de ses aspects retenus comme significatifs; non par choix conscient ou sélection délibérée, mais par un mécanisme sur lequel nous n'exerçons pas de contrôle délibéré. (Hayek, 1973, livre 1, p. 35)

Selon Hayek, un individu agit en fonction de deux types de savoir, le savoir formel et le savoir tacite. Le savoir formel est le savoir que l'on est en mesure de décrire, que l'on comprend. J'ai enlevé ma main du feu parce que ça me brûlait. Je comprends aisément les raisons de mon action et de ce fait, un ingénieur social peut très bien utiliser ce renseignement, cette donnée, pour prévoir que la très grande majorité des gens retireront leur main du feu. Il y a, par contre, le savoir tacite, c'est-à-dire le savoir que je ne peux clairement formuler. Demandez-moi de vous dire pourquoi j'aime l'opéra, je pourrais

certes tenter une explication, mais je n'ai pas accès à la majorité des facteurs qui me font aimer ce genre musical. Demandez à une star du cinéma comment elle s'y est prise pour accéder au succès. Elle pourra sûrement témoigner des efforts qu'elle a fournis, au demeurant non négligeables, mais elle n'a pas accès à la majorité des raisons qui ont fait que le public l'a adoptée. Comment alors l'ingénieur social peut-il planifier l'économie s'il n'a accès qu'à la connaissance formelle, connaissance la moins importante?

Le phénomène de la concurrence joue donc un rôle d'information très important au sein du régime de la propriété privée. L'individu ne peut clairement exprimer ce qu'il est ou identifier les valeurs qui le guident puisqu'il n'en comprend qu'une infime partie (connaissance formelle). Il pourra disserter pendant des heures sur sa conception morale personnelle mais force est de constater qu'il n'est pas en mesure de la saisir complètement. Pour les libertariens, c'est dans l'action libre que se révélera la véritable nature de l'homme, sa véritable morale.

L'une des grandes leçons enseignées par la science économique praxéologique est que l'économiste ne connaît rien de l'échelle de valeurs de qui que ce soit si ce n'est ce qui est démontré par les actions concrètes de l'acteur. Von Mises lui-même soulignait que « l'on ne doit pas oublier que l'échelle des valeurs ou des besoins ne se révèle que dans la réalité de l'action. Ces échelles n'ont pas d'existence indépendante séparée du comportement effectif des individus. La seule source dont on puisse tirer une connaissance concernant ces échelles est l'observation des actions choisies par un homme. Toute action est toujours parfaitement conforme aux échelles de valeur ou de désirs parce que ces échelles ne sont rien d'autre qu'un instrument dont nous nous servons pour interpréter l'action de l'homme ». (Rothbard, 1991, p. 276)

Mais pour que la concurrence puisse vraiment révéler la nature morale des individus, encore faut-il que ces derniers ne soient pas soumis à une multitude de règlements. On ne peut pas dire que les Québécois préfèrent les

productions cinématographiques québécoises aux productions américaines uniquement en analysant les cotes d'écoute. Ces données sont biaisées puisque d'une part, les productions québécoises sont largement subventionnées, donc on peut les présenter avec moins d'annonces publicitaires. Deuxièmement les diffuseurs de l'État doivent favoriser un contenu local durant les heures de haute écoute. Ces différentes réglementations viennent biaiser le message que le comportement des téléspectateurs envoie.

On pourrait vouloir sonder les goûts véritables des québécois en effectuant une enquête auprès des téléspectateurs. Ces derniers répondront au sondage honnêtement, mais en n'utilisant que leur connaissance formelle. Personnellement, j'aime penser que je préfère le cinéma de répertoire aux grandes productions américaines. Il est fort possible que l'image que je veux projeter influencera mes réponses lors d'un éventuel sondage. Par ailleurs, si je regarde ma consommation de la dernière année à mon club vidéo, le cinéma américain gagne haut la main. Je ne peux même pas me défendre en utilisant l'argument de la non accessibilité du cinéma de répertoire puisque j'habite à côté d'un club vidéo qui se spécialise dans ce genre de cinéma. En fait, c'est le cinéma américain qui est difficile à trouver.

On peut appliquer ce même raisonnement à la pratique de la démocratie. Lorsque je vote, je le fais en fonction de la connaissance formelle que j'ai de la société dans laquelle j'aimerais vivre. Mon choix ne tient pas compte de mes connaissances tacites. Par exemple, étant catholique, je peux voter pour un gouvernement qui interdira l'ouverture des magasins le dimanche. Comme la majorité des électeurs sont de la même allégeance religieuse, il est fort probable que ce gouvernement sera élu et qu'il réglementera l'ouverture des magasins. Par contre, en votant, je ne peux tenir compte de l'ensemble des tenants et aboutissants qui peuvent affecter ma décision, ce qui est aussi le

cas de l'ensemble des électeurs. L'importance que je porte à cette journée est peut-être moins élevée par rapport à l'importance que je porte à réussir la réalisation de l'ensemble de mes devoirs, chose que j'ignorais au moment du vote. Avec mon emploi du temps chargé, cette réalisation est grandement affectée par la fermeture des commerces le dimanche. Je ne peux découvrir ce qui est bon pour moi qu'en étant libre d'effectuer différentes expériences.

Lors d'un sondage ou d'un vote, seul notre savoir formel est en cause car par définition, le savoir tacite n'est pas disponible. Quoique majoritairement honnêtes, nous forçons nos opinions en fonction d'une connaissance limitée. Nous ne pouvons prévoir dans quelle situation ou dans quel état d'esprit nous nous retrouverons le dimanche ni quelle sera notre réaction devant la possibilité de faire nos courses le dimanche. Pas plus que les ingénieurs sociaux, nous ne pouvons prévoir et même comprendre avec certitude nos désirs face aux occasions qui s'offriront à nous ni quels facteurs influenceront nos choix. Une réglementation sur les heures d'ouverture des magasins, comme la majorité des réglementations, limitera notre capacité à profiter des occasions favorables et du même coup, la possibilité de révéler notre vraie nature.

Plusieurs individus critiquent le marché en fonction des comportements qu'il engendre chez les consommateurs. Ces derniers arguent que le libre marché donne lieu à une consommation de bas niveau, de mauvaise qualité. Ce genre de critique est plus évident lorsqu'il est question de la culture. Par exemple, le succès des émissions de télévision réalité (*Star Académie*), où l'on peut suivre au jour le jour l'évolution de prétendants au vedettariat, est l'objet de nombreuses critiques de l'élite intellectuelle. Cette dernière doute de la valeur artistique du contenu de ces émissions. Il serait intéressant de questionner les millions d'auditeurs. Un certain nombre d'entre eux partageraient probablement l'opinion des intellectuels. Mais pourquoi ont-il

écouté cette émission? Avec la multitude de chaînes maintenant disponibles, ils ne peuvent prétendre au manque de choix. En réalité, certains n'aiment pas le libre marché, lequel nous révèle nos connaissances tacites, notre véritable nature, nature avec laquelle nous nous sentons parfois inconfortables.



## **CHAPITRE IV – LIBERTARISME VS LIBÉRALISME MODÉRÉ**

Dans le deuxième chapitre, nous avons vu que l'on pouvait aborder la notion de liberté en empruntant un schème hobbesien ou un schème lockéen. En résumé, pour Locke, la recherche de la vertu tient à la nature de l'homme et pour s'y consacrer, celui-ci doit être libre. Locke déduit de cette nature que la liberté consiste à agir selon nos désirs à l'aide de ce qui nous appartient naturellement; la conception lockéenne de la liberté ne pouvant se définir indépendamment du concept de propriété. Comme le soulignent Arnsperger et Van Parijs, il découle trois principes du droit lockéen, soit :

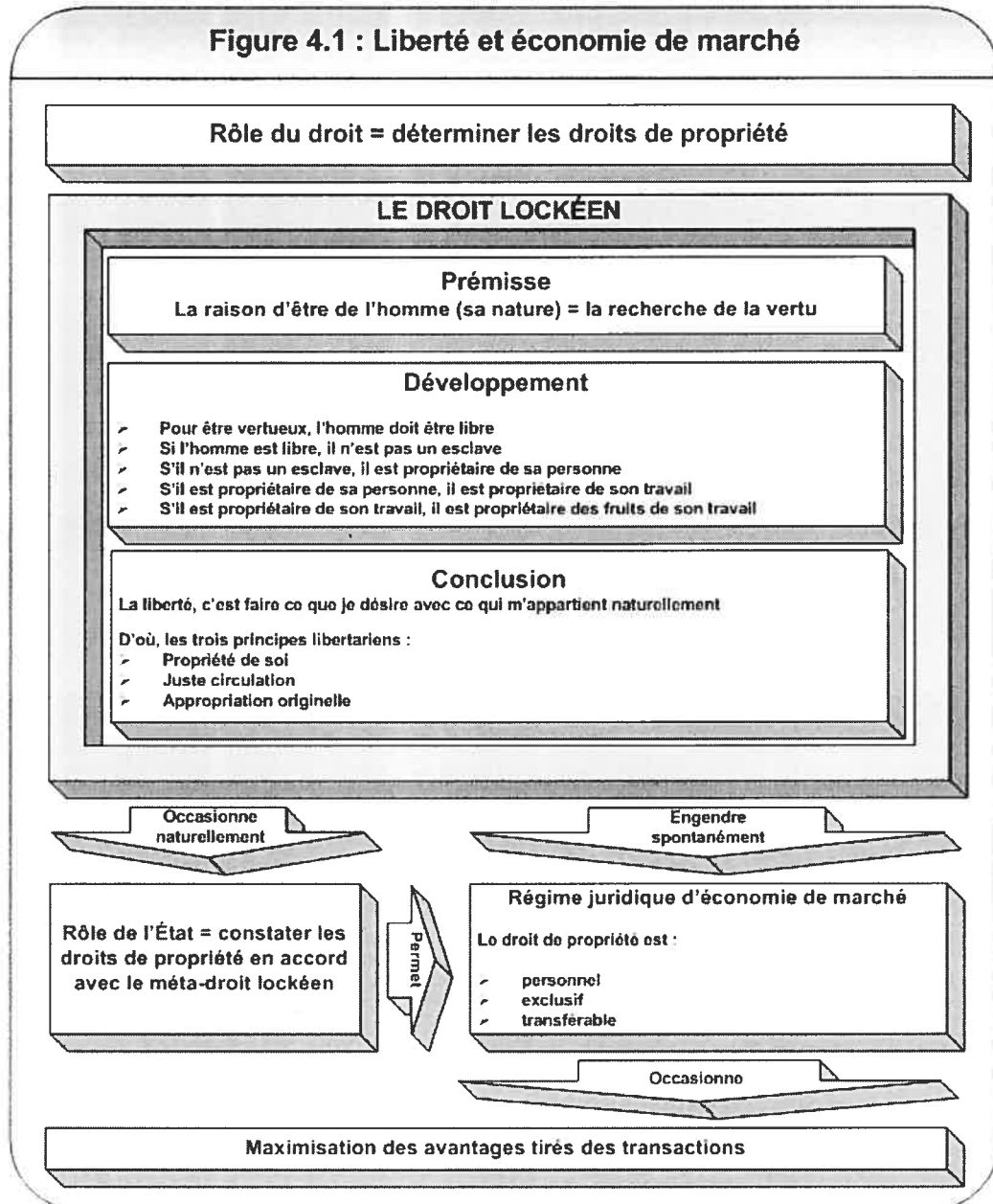
Propriété de soi : tout individu mentalement apte a un droit absolu à disposer de sa personne, y compris des talents qu'il a reçus et cultivés, en presumant qu'il n'utilise pas ce droit pour renoncer à sa propre liberté.

Juste circulation : la justice d'un droit de propriété est établie lorsque celui-ci a été obtenu de la personne qui en était auparavant propriétaire légitime par un transfert volontaire, tacite ou explicite, avec ou sans contrepartie matérielle ou monétaire.

Appropriation originelle : le titulaire initial d'un droit de propriété sur un objet est le premier à en avoir revendiqué la propriété, à condition de s'être acquitté d'une taxe dont le montant est fixé soit par la clause lockéenne (droit de tous à un sort au moins équivalent à ce qu'il aurait été dans l'état de nature), soit par le critère de justice painéen (droit égal de tous à la valeur des produits de la terre). (Arnsperger, Van Parijs, 2000, p. 34)

Dans le troisième chapitre, on a vu les caractéristiques et les avantages du régime juridique d'économie de marché. Parmi ces avantages, on a souligné sa capacité de tirer profit au maximum des occasions favorables qui se présentent, bénéficiant autant aux parties prenantes qu'à l'ensemble de la collectivité. Cet avantage est, entre autres, dû au fait que le marché tient

compte autant de la connaissance tacite que de la connaissance explicite. Mais indépendamment de ses avantages, le régime d'économie de marché découle spontanément d'un environnement où le droit lockéen est respecté. La figure 4.1 résume cette position.



Dans la suite de cette section, j'aborderai plus particulièrement deux aspects du droit lockéen. En premier lieu, je traiterai du concept même de liberté, lequel selon Locke, est davantage une liberté formelle qu'une liberté réelle. On retrouve aussi cette conception formelle de la liberté dans les écrits de Kant, Constant, Tocqueville et Mill; conception qui a inspirée Isaiah Berlin dans l'élaboration de son concept de liberté « négative ». Comme le soulignent Arnsperger et Van Parijs (2000, p. 41), la critique la plus insidieuse à l'encontre du droit lockéen repose justement sur cette conception de la liberté. C'est à partir des enjeux qu'amène la distinction entre les libertés formelle et réelle que je distinguerai deux courants découlant de la philosophie libérale, soit le libertarisme et le libéralisme modéré. Le présent chapitre abordera ces questions.

En deuxième lieu, j'examinerai indirectement la justification même du régime d'économie de marché du point de vue du libertarisme<sup>1</sup>, soit son aspect spontané. En fait, c'est par l'entremise du principe de neutralité, principe qui pour plusieurs, distingue le libéralisme des autres courants de pensée, que j'aborderais la question de la spontanéité de ce régime de propriété. C'est ce qui fera l'objet du prochain chapitre.

J'éviterai consciemment d'aborder certaines questions découlant du droit lockéen. Parmi les critiques invoquées contre Locke, certaines remettent en cause la légitimité du droit de propriété du fait de l'impossibilité de déterminer clairement le respect de l'appropriation originelle. Par exemple, pouvons-nous reconnaître un titre de propriété sur une terre en sachant que nos ancêtres ont volé cette terre aux autochtones? Sans minimiser l'importance de cet

---

<sup>1</sup> Justification qui fera l'objet d'une analyse plus développée plus loin dans ce chapitre.

aspect, il n'en demeure pas moins qu'il n'a aucun impact sur l'objet de la présente thèse, soit la capacité des coopératives de consommation à réaliser l'esprit de la philosophie libérale. En effet, que les droits de propriété soient préalablement distribués en accord ou non avec le principe de l'appropriation originelle, la capacité des entreprises d'agir conformément à l'esprit libéral ne s'en trouve aucunement affectée. Dans ce contexte, il ne s'agit pas de discuter de la légitimité du mode d'acquisition d'où est issue la répartition actuelle des droits de propriété, mais plutôt la légitimité de la redistribution de ces droits par l'entremise d'une institution en particulier, la firme.

Quant à la taxe invoquée dans le troisième principe du droit lockéen, taxe visant à garantir à tous un sort au moins équivalent à celui qui prévaudrait dans l'état de nature, il en sera question dans le chapitre portant sur l'esprit du libéralisme (chapitre 6). Il ne s'agira pas de défendre une telle pratique mais plutôt de démontrer que, le cas échéant, elle ne peut être applicable que par une institution gouvernementale.

### ***Droit lockéen et liberté réelle***

Une des principales critiques du droit lockéen, c'est qu'il se préoccupe davantage du concept de droit que du concept même de liberté. Il est juste d'avancer que la défense de l'économie de marché repose avant tout sur le respect du droit lockéen et non sur la capacité de ce régime à servir la liberté. Le droit lockéen repose sur l'idée de liberté, mais la stricte application des principes qui en découlent peut aller à l'encontre de la liberté réelle. « À cette lumière, le libertarisme<sup>1</sup> apparaît sans doute moins comme la formulation

---

<sup>1</sup> Dans les pages qui suivent, nous verrons que cette école défend l'application stricte du droit lockéen.

cohérente et plausible d'un idéal de société libre que comme la fétichisation du "droit naturel" ». (Arnsperger, Van Parijs, 2000, p. 42) Mikaël Garandeau cerne bien la problématique :

Il s'agira néanmoins de savoir si la pure possibilité que constitue cette liberté ne demeure pas à l'état du possible tant qu'on ne lui adjoint pas la capacité de se réaliser – ce qui suppose que l'on définisse d'une part les ressources nécessaires à l'individu dans l'exercice de sa liberté, d'autre part le moment précis où la liberté de cet individu représente une entrave à la liberté d'autrui. (Garandeau, 1998, p. 15)

Certains libéraux estiment que le droit lockéen défend une liberté dite formelle, c'est-à-dire avoir « le droit de ». Mais ce droit est limité à ce que je possède. J'ai le droit de faire ce que je veux avec ce que je possède naturellement. Mais si je ne possède rien, ce droit est vain. En effet, il y a une différence importante entre détenir un droit (liberté formelle) et détenir un pouvoir (liberté réelle). Au Canada par exemple, j'ai le droit de posséder une résidence principale, une résidence secondaire et deux voitures, ce qui me donne le droit, le cas échéant, d'en disposer selon mon bon vouloir. Par contre ce droit n'implique pas que je puisse détenir ces différents biens.

On peut certes admettre que la liberté requiert quelque chose comme la propriété de soi. Mais sans les moyens indispensables à l'exercice effectif de cette liberté, il s'agit là d'un droit sans portée réelle, d'une liberté purement formelle. (Arnsperger, Van Parijs, 2000, p. 40)

La prémisse lockéenne analysée ci haut soutient que la raison d'être de l'homme, sa nature, c'est de travailler à être vertueux. Pour ce faire, il doit être libre et en mesure de choisir librement entre différentes options. S'il ne possède pas cette liberté, il ne peut se consacrer à la recherche de la vertu. Les libéraux ne défendent pas le droit de propriété ni l'économie de marché pour leur valeur intrinsèque, mais bien parce que l'on pense qu'ils permettent

à la liberté de se réaliser. Pour un libéral, le droit de propriété et l'économie de marché sont subordonnés à la liberté.

Il n'y a pas que l'État et sa législation, qui puissent entraver la capacité d'une personne à être vertueuse en menaçant sa liberté. Il ne faut pas oublier l'absence de moyens. Je peux très bien me retrouver dans une société lockéenne, détenir une complète liberté formelle, c'est-à-dire n'être soumis à aucune restriction, et pourtant n'être doté d'aucun moyen pour profiter de cette liberté.

Il faut avoir les moyens requis pour être vertueux. Plus on a de moyens, plus on est libre et plus on peut agir en fonction d'un cadre moral développé. Par exemple, je peux déterminer que pour être vertueux vis-à-vis de mes enfants, je dois leur donner accès à une éducation de qualité et ne pas les faire travailler. Je dois leur consacrer du temps, les vêtir convenablement pour qu'ils n'aient pas froid, les nourrir pour qu'ils n'aient pas faim, assurer leur sécurité, etc. Ma conception de la vertu peut donc engendrer une multitude de responsabilités découlant de ma décision d'avoir des enfants.

Si je ne possède pas les moyens de respecter mon cadre moral, suis-je une mauvaise personne pour autant? Peut-on condamner les parents dans les pays sous-développés parce qu'ils laissent leurs enfants travailler dans des usines? Il n'y a pas si longtemps au Québec, n'avons-nous pas profité de la force de travail des enfants pour développer notre économie? Une personne repue respecte plus facilement la propriété d'autrui que quelqu'un qui a faim. La réalisation de la nature de l'homme n'est pas uniquement une question de droit, c'est aussi une question de moyens. D'ailleurs, parmi les justifications du droit de propriété, on intègre souvent la possibilité des individus de subvenir à leurs propres besoins. « Le droit inaliénable de chaque individu intègre comme l'une de ses composantes essentielles la propriété, dans la

mesure où ce droit est lié à la possibilité de subvenir à ses besoins naturels. » (Garandeau, 1998, p. 17)

L'absence de moyens n'a pas uniquement un impact sur la capacité des individus à rechercher la vertu, elle a aussi un impact sur l'aptitude de l'économie de marché à tirer profit au maximum des occasions favorables. Par exemple, imaginons la situation où Paul possède un don plus développé pour les sciences que Jacques mais que Paul, contrairement à Jacques, ne peut poursuivre des études, faute de moyens. Le respect intégral du droit lockéen, quoiqu'il engendre spontanément l'économie de marché, ne permet pas à ce régime de maximiser les avantages à tirer de la situation. S'il avait pu poursuivre des études, Paul aurait probablement contribué davantage à l'enrichissement de la collectivité que Jacques vu qu'il est plus doué. Mais comme il n'avait pas la propriété lui permettant de développer son talent, la collectivité a dû se contenter de la contribution de Jacques. Bien sûr, Paul pourrait obtenir une bourse d'études en mettant son potentiel en valeur. Il n'en demeure pas moins qu'on observe un taux d'abandon scolaire plus élevé dans les milieux défavorisés et qu'il est peu probable que cette réalité soit due à un manque de talent. La maximisation de l'efficacité est donc tributaire de la maximisation de l'exploitation du potentiel des talents.

La stricte application du droit lockéen peut se retourner contre la finalité recherchée par Locke, soit celle de permettre à la liberté naturelle de l'homme de se réaliser. En d'autres mots, la stricte application du droit lockéen ne garantit pas aux individus la capacité de tendre vers la vertu. De plus, le droit lockéen peut nuire à la capacité du marché de maximiser les avantages tirés des transactions, gaspillant ainsi des ressources.

Mais de quoi avons-nous besoin pour tirer profit du droit lockéen, pour profiter de notre liberté? Selon Rawls, il existe principalement deux types de biens

qu'une personne doit posséder pour être libre (identifiés par Rawls comme étant les biens premiers), soit les biens naturels et les biens sociaux. La santé ainsi que les talents constituent les biens naturels alors que les libertés fondamentales, les chances d'accès aux positions sociales et les avantages socio-économiques constituent quant à eux les biens sociaux.

Il est indéniable qu'il existe entre différents individus des inégalités relatives aux biens naturels et sociaux. Certaines personnes sont plus douées que d'autres ou bénéficient d'une meilleure santé. De la même façon, certains individus ont à leur disposition plus de biens sociaux que d'autres. L'existence de telles inégalités est-elle injuste et le cas échéant, doit-on intervenir pour corriger cette injustice?

Pour ce qui est des biens naturels, il est indéniable que la loterie naturelle est injuste. Un paraplégique est beaucoup plus limité dans ses choix qu'une personne en pleine santé. De la même façon, un individu avec un quotient intellectuel de 140 est plus avantageux qu'un individu avec un quotient intellectuel de 70. Mais la distribution des biens naturels relève du hasard, l'activité humaine n'ayant aucun pouvoir sur cet aspect (si on fait fi des avancées technologiques en médecine). La question est plutôt de se demander si, à défaut de pouvoir corriger ces inégalités, on ne doit pas compenser les individus qui en sont victimes par une redistribution des biens sociaux.

Pour ce qui est de la distribution des biens sociaux, l'activité humaine détermine le mode de distribution par son choix d'institutions. Comme les biens sociaux n'existent pas en quantité illimitée, se pose la question de la justice dans le choix des institutions. La philosophie libérale, plus particulièrement son volet politique, doit donc répondre à une question fondamentale à savoir :



... quelle est la conception de la justice la mieux à même de définir les termes équitables de la coopération sociale entre des citoyens qui sont considérés comme des membres libres et égaux de la société, y coopérant pleinement durant toute leur vie et d'une génération à l'autre (Rawls, 1993, p. 29)

Réglons d'abord la question de la répartition des libertés fondamentales en assumant que « chaque personne doit avoir un droit égal au système le plus étendu de libertés de base égales pour tous qui soit compatible avec le même système pour les autres. » (Rawls, 1971, p. 91) C'est le premier principe de la théorie de la justice comme équité de Rawls. Comme généralement les libéraux s'entendent sur l'idée que chaque individu doit avoir le droit aux mêmes libertés, je n'élaborerai pas davantage sur cet aspect.

C'est lorsqu'il est question de la distribution des chances d'accès aux différentes positions sociales ainsi que de la distribution des avantages socio-économiques qu'apparaissent des dissensions parmi les penseurs qui adhèrent à la philosophie libérale.

### ***Libertarisme***

Le libertarisme a trouvé son inspiration chez les libéraux classiques (de John Locke (1690) à Alexander von Humboldt (1792)), ainsi que chez les économistes autrichiens (Ludwig von Mises (1940) et Friedrich von Hayek (1960)). Parmi les libertariens, on peut mentionner principalement Murray Rothbard (1973), David Friedman (1978) Robert Nozick (1974) et Hillel Steiner (1994).

Les libertariens prônent la stricte application du droit lockéen. « Une distribution est juste si elle naît d'une autre distribution juste grâce à des moyens légitimes. » (Nozick, 1974, p. 189) Avec la distribution juste et les moyens légitimes, Nozick renvoie aux trois principes découlant du droit lockéen (principes que nous pouvons aussi identifier comme principes libertariens) soit la propriété de soi, la juste circulation et l'appropriation originelle. Une société juste est donc une société qui n'intervient pas de manière à léser le droit des individus à disposer librement de ce qui leur appartient naturellement.

On peut caractériser le régime de la liberté complète – la société libertarienne – comme une société dans laquelle aucun droit de propriété n'a été « distribué », c'est-à-dire où aucun homme n'a subi d'ingérence de la part d'autres personnes dans le contrôle qu'il exerce sur sa personne ou sur ses biens tangibles. (Rothbard, 1991, p. 56)

Les libertariens favorisent donc un État minimal, certains d'entre eux allant même jusqu'à soutenir l'absence totale d'État, soit l'anarchie (ex. : Rothbard, 1991). Cet État « veilleur de nuit » a comme principale fonction d'assurer les conditions favorisant le respect des principes libertariens. Plus concrètement, l'État libertarien doit uniquement protéger les droits de propriété naturelle et assurer le respect des contrats. En aucun cas, l'État ne doit intervenir dans la satisfaction des intérêts de qui que ce soit.

Nos principales conclusions se résument à ceci : un État minimal, qui se limite à des fonctions étroites de protection contre la force, le vol, la fraude, à l'application des contrats, et ainsi de suite, est justifié; tout État un tant soit peu plus étendu enfreindra les droits des personnes libres de refuser d'accomplir certaines choses, et il n'est donc pas justifié; enfin, l'État minimal est aussi vivifiant que juste. (Nozick, 1988, p. 9)

Les libertariens ne nient pas qu'il existe des injustices dans la société. Ils sont d'accord avec l'idée qu'une personne peut être désavantagée par ses

aptitudes naturelles ou par l'environnement socio-économique d'où elle est issue. Cependant, ils sont contre l'idée que ces injustices doivent être corrigées par une action gouvernementale. Ils avancent principalement deux arguments pour soutenir cette position, le premier porte sur le respect du droit lockéen et le deuxième porte sur l'intérêt général.

Pour un libertarien, on ne corrige pas une injustice en en commettant d'autres. En ce sens, on ne peut justifier la violation d'un droit de propriété par l'entremise de mesures fiscales, même au nom de mesures redistributives visant à corriger certaines inégalités. Comme elles se font sous la menace de contraintes, ces mesures redistributives forcent les mieux nantis à être « charitables ». En ce sens, pour un libertarien, toute redistribution des richesses équivaut à un travail forcé, violant ainsi l'idée même de liberté.

L'idée que le pouvoir soit capable de déterminer ce qui est possible pour chacun, et plus spécialement qu'il soit capable de faire que ces possibilités soient égales pour tous, voilà qui est en conflit avec toute la logique fondamentale d'une société libre. (Hayek, 1976, p. 10)

Les libertariens soutiennent que toute mesure visant à corriger les inégalités entre les individus, en plus d'être en conflit avec la logique même d'une société libre, va à l'encontre du but qui est recherché par de telles mesures, soit l'intérêt général. Comme nous l'avons vu dans le chapitre trois, les défenseurs du régime d'économie de marché estiment que ce système de propriété favorise l'intérêt général. Chaque fois que des individus profitent d'une occasion favorable, la collectivité en bénéficie également. Mais pour distinguer les occasions favorables de celles qui le seraient moins, les individus doivent avoir accès autant à leur connaissance tacite qu'à leur connaissance explicite. Comme elle n'est pas clairement exprimée, la connaissance tacite n'est accessible que par l'expérience, expérience

grandement favorisée dans une société libre. Mais l'expérience n'est bénéfique que dans la mesure où nos bons choix sont récompensés et que nos mauvais choix sont sanctionnés. Pour les libertariens, un État qui pallie aux conséquences négatives qui résultent de nos choix, nous empêche de tirer pleinement profit de notre expérience. De plus, cette « dure » réalité ne doit pas se limiter aux conséquences qui nous touchent personnellement mais aussi à celles qui ont un impact sur les êtres qui nous sont chers.

Que les parents, dans leur choix d'un endroit où vivre et d'une occupation pensent généralement aux effets que leurs décisions auront pour les perspectives de leurs enfants, c'est là un important facteur dans l'adaptation de l'emploi des ressources humaines au cours prévisibles des événements à venir. Mais aussi longtemps que l'individu est libre de prendre de telles décisions, ces considérations ne sont prises en compte que si le risque retombe non seulement sur ceux qui décident mais aussi sur leurs descendants. Si les parents avaient l'assurance qu'en quelque endroit où ils aillent, et quelque activité qu'ils choisissent, le gouvernement devra garantir l'égalité des chances à leurs enfants, de sorte que ces enfants seraient assurés des mêmes facilités quoi que leurs parents aient décidé, un facteur important qui, dans l'intérêt général, aurait dû les inspirer, serait négligé dans ces décisions. (Hayek, 1976, p.11)

Il est donc dans l'intérêt général que les individus assument pleinement les conséquences de leurs actes (même si les effets de ces conséquences ne se limitent pas à leur propre personne) afin qu'ils puissent tirer profit de leurs expériences en adoptant des comportements qui seront bénéfiques autant pour eux que pour l'ensemble de la collectivité. Aux yeux des libertariens, l'argument selon lequel une société libertarienne ne favorise que la liberté formelle ne tient plus puisque chacun tire profit du respect de la liberté formelle, favorisant ainsi sa liberté réelle.

Il importe de souligner que les libertariens ne défendent pas le régime d'économie de marché pour sa capacité à favoriser l'efficacité économique.

Sans minimiser l'importance de cette disposition, leur adhésion à l'économie de marché tient davantage au fait que ce régime découle spontanément du respect du droit lockéen.

Pour résumer la position libertarienne en ce qui a trait à la question de l'accès aux positions sociales, l'égalité est définie par les carrières ouvertes aux talents. Ce sont les plus talentueux qui doivent accéder aux différentes positions sociales, l'État ne devant pas intervenir pour égaliser les chances d'accès à ces positions ni pour appuyer le développement des talents (en fournissant des services d'éducation par exemple). Quant à la question de la distribution des biens sociaux économiques, les libertariens préconisent que l'avantage de chacun est favorisé dans une économie efficace et ils soutiennent que cette efficacité est accessible uniquement dans un régime d'économie de marché.

Cette découverte de l'intérêt à échanger est due à David Ricardo avec sa loi des avantages comparatifs. Elle implique que ce n'est pas sur le marché libre des échanges volontaires, en dépit des préjugés qui courent sur sa nature, que le « fort » dévore ou écrase le « faible » : bien au contraire, c'est justement sur le marché libre que les « faibles » obtiennent des avantages de productivité parce que les « forts » trouvent tout intérêt à échanger avec eux. (Rothbard, 1991, p. 47)

### ***Libéralisme modéré***

L'adhésion au libertarisme est tributaire de l'adhésion au régime d'économie de marché. La grande majorité des libéraux ne remettent pas en cause le fait que l'économie de marché détient théoriquement les vertus que lui prêtent les libertariens. Mais plusieurs d'entre eux estiment que dans la pratique, ce régime présente plusieurs imperfections, imperfections qui l'empêchent de

favoriser l'intérêt général. La question de la différence entre la liberté formelle et la liberté réelle refait donc surface puisque le respect de la première n'assure pas nécessairement le respect de la seconde. On peut donc à la fois s'identifier à la philosophie libérale tout en soutenant que certaines actions de l'État sont justifiées, voire nécessaires, pour rendre la liberté effective.

J'utiliserai l'expression « libéralisme modéré » pour désigner les écoles de pensée qui, tout en s'identifiant à la philosophie libérale, estiment que l'État doit intervenir pour favoriser la liberté réelle. L'expression « libéralisme » est souvent utilisée pour désigner ces écoles de pensée. Par contre, il n'est pas rare qu'on utilise cette même expression de façon plus générale, le libertarisme étant considéré comme la forme la plus radicale du libéralisme. L'expression « libéralisme modéré » a donc l'avantage d'éviter toute confusion en distinguant clairement ce type de libéralisme d'un « libéralisme radical ».

Sans prétendre à une présentation exhaustive du libéralisme modéré, je limiterai ma présentation à deux thèses qui lui sont associées soit, comme l'identifie Rawls (1971), l'égalité libérale et l'égalité démocratique.

### *L'égalité libérale*

Selon cette conception du libéralisme modéré, l'existence d'inégalités ne constitue pas une injustice pour peu que l'ensemble des individus ait accès aux positions qui engendrent ces inégalités. Il est juste qu'un ministre détienne plus de pouvoir qu'un ouvrier ou qu'un médecin génère plus de revenus qu'un pompiste dans la mesure où ces postes sont accessibles à tous.

Dans un environnement qui favorise une égalité en ce qui a trait à l'accès aux différentes positions sociales, la justification d'inégalités socio-économiques repose sur l'idée de mérite. Comme l'ensemble de la population a accès aux différentes positions sociales, ce sont les plus méritants qui les obtiennent. Comme pompiste, Pierre génère moins de revenus que Robert qui est médecin. Mais comme Pierre et Robert avaient accès au poste de médecin, c'est le plus méritant (par exemple Robert a étudié davantage alors que Pierre a préféré se prélasser au soleil) qui a accédé au poste de médecin. La différence de revenus entre ces deux individus se justifie par l'effort et le mérite, non par la détention de biens sociaux nécessaires au développement des compétences.

Parmi les mesures visant à corriger les inégalités d'accès aux positions sociales, ceux qui prônent l'égalité libérale ne se limitent pas à une redistribution au plan des revenus. Ils incluent également le financement de services visant à faciliter l'accès aux positions sociales telles l'éducation et la santé, ainsi que des mesures légales visant à éviter la discrimination comme c'est le cas de certaines clauses dans le droit du travail (ex : obligation de rendre les postes accessibles tant aux femmes qu'aux hommes).

Toutefois, il est utopique de prétendre que l'on peut arriver à une pleine égalité en matière d'accès aux différentes positions. Cette impossibilité est due aux inégalités eu égard aux biens naturels. Être médecin ou politicien implique des aptitudes naturelles et innées, non acquises. Par exemple, le déficient intellectuel ne pourra jamais espérer obtenir un poste d'astronome de la même façon que l'handicapé physique ne peut aspirer à être pompier. J'aurais beau faire tous les efforts du monde, je ne pourrai jamais chanter aussi bien que le ténor Enrico Caruso. L'accès aux différentes positions sociales n'est donc pas uniquement une question de détention de biens sociaux mais aussi une question de détention de biens naturels.

Alors que la conception libérale semble clairement préférable au système de la liberté naturelle<sup>1</sup>, intuitivement, cependant, elle apparaît insuffisante. Par exemple, même si elle œuvre à la perfection pour éliminer l'influence des contingences sociales, elle continue de permettre que la répartition de la richesse et des revenus soit déterminée par la répartition naturelle des capacités et des talents. (Rawls, 1971, p. 104)

Lorsqu'il est question de biens naturels, soit le talent et la santé, on ne peut plus invoquer le mérite pour justifier l'existence d'inégalités au niveau de la détention des biens socio-économiques, personne n'étant responsable des facultés physiques et mentales obtenues à la naissance. Comment alors justifier que les individus bien nantis au niveau des biens naturels ont un plus grand accès à la liberté? Comment justifier qu'ils ont un plus grand accès à la capacité d'être vertueux, de tendre vers Dieu? « Intuitivement, l'injustice la plus évidente du système de la liberté naturelle est qu'il permet que la répartition soit influencée de manière indue par des facteurs aussi arbitraires, d'un point de vue moral. » (Rawls, 1971, p.103)

### *La démocratie libérale*

La démocratie libérale est la conception du libéralisme modéré qui découle de la Théorie de la justice de John Rawls. Comme les différences de dotations en matière de biens naturels ne sont pas méritées, Rawls rejette cette justification des inégalités. Sans pour autant remettre en question l'importance de l'égalité des chances relativement à l'accès aux différentes positions sociales (concept d'ailleurs inclus dans le deuxième principe de la

---

<sup>1</sup> On peut identifier le libertarisme à ce que Rawls présente comme le « système de la liberté naturelle ».



théorie de la justice), Rawls refuse toutefois d'accepter le fait que ce critère soit suffisant pour légitimer que les personnes occupant les positions les plus convoitées se voient attribuer une part plus importante des biens premiers. Comment justifier l'obtention d'avantages par une personne uniquement parce qu'elle occupe un poste obtenu en grande partie grâce à ses talents naturels? Autrement dit, comment justifier qu'une personne fasse partie des plus miséreux uniquement parce qu'elle est en mauvaise santé?

Sans adopter une position égalitariste où la répartition des biens premiers est la même pour tous, Rawls propose plutôt une répartition qui respecte les deux principes de justice suivants :

En premier lieu : chaque personne doit avoir un droit égal au système le plus étendu de libertés de base égales pour tous qui soit compatible avec le même système pour les autres.

En second lieu : les inégalités sociales et économiques doivent être organisées de façon à ce que, à la fois (a) on puisse raisonnablement s'attendre à ce qu'elles soient à l'avantage de chacun et (b), qu'elles soient attachées à des positions et à des fonctions ouvertes à tous. (Rawls, 1971, p. 91)

Dans son premier principe de justice, Rawls considère que les institutions justes doivent garantir à chaque individu le droit à un panier de libertés de base le plus large possible et le même pour tous. Par libertés de base, Rawls définit la liberté d'expression, la liberté de conscience, la liberté d'association, la protection contre les jugements et emprisonnements arbitraires ainsi que le droit de vote et d'éligibilité. Dans ce panier de libertés, il est question de libertés formelles; d'ailleurs Rawls distingue entre la liberté et la valeur de la liberté.

Ainsi la liberté et la valeur de la liberté sont distinguées de la façon suivante : la liberté est représentée par le système complet des libertés incluses dans l'égalité des citoyens tandis que la valeur des libertés pour les personnes et les groupes dépend de leur capacité

à favoriser leurs fins dans le cadre défini par le système. La liberté en tant qu'équale pour tous est la même pour tous; il n'est pas question de donner une compensation pour une liberté moindre. Mais la valeur de la liberté n'est pas la même pour tous. Certains ont plus d'autorité et de fortune et, donc, des moyens plus importants pour mener à bien leurs objectifs. (Rawls, 1971, p. 240)

Pris isolément, le premier principe de la théorie de la justice de Rawls ne règle en rien le problème soulevé par les libéraux modérés relativement à la distinction entre la liberté formelle et la liberté réelle. En fait, Rawls n'a pas l'intention de s'attaquer à ce problème.

Dans mon examen de l'application du premier principe de la justice, j'essaierai d'éviter la discussion concernant la signification de la liberté qui a si souvent troublé ce sujet. Je laisserai de côté la controverse entre les partisans d'une définition de la liberté comme négative [formelle] ou positive [réelle]. (...) Il est clair que cette question concerne concrètement la philosophie politique et qu'on a besoin d'une théorie du juste et de la justice pour y répondre. (Rawls, 1971, p. 237)

Pour Rawls, il ne s'agit pas de réparer des injustices mais plutôt de déterminer sous quelles conditions il est juste qu'un individu puisse espérer obtenir une plus grosse part du gâteau, ce à quoi tente de répondre le deuxième principe de la théorie de la justice. Ce principe, qui dans les faits en contient deux, définit les inégalités sociales et économiques qui sont justifiées. La partie (a) représente le principe de différence alors que la partie (b), le principe d'égalité équitable des chances.

Selon le principe de différence, un individu peut bénéficier de plus de biens socio-économiques en autant que cet avantage bénéficie aux plus démunis de la société. Il s'agit de maximiser l'accès aux biens premiers pour les plus démunis des membres de la collectivité, principe identifié par l'expression « maximin ». Je peux bénéficier d'avantages dans la mesure où ces avantages favorisent la position du plus démuné de la société.

Ce qui est intéressant dans l'approche de Rawls, c'est que le mérite n'est plus associé à l'effort qu'un individu va fournir pour obtenir une position sociale en particulier mais plutôt à l'impact qu'auront les actions d'un individu sur le sort des plus démunis de la société. Rawls ne valorise pas l'effort pour l'effort mais plutôt l'impact que l'effort peut avoir sur l'accessibilité des plus démunis au plus grand panier de biens premiers possible. Aborder le principe de différence de cette façon répond à l'objection suivante que Will Kymlicka formule contre le principe de différence :

La conception dominante de l'égalité des chances est effectivement instable, et nous devons reconnaître que notre position dans la distribution des aptitudes naturelles est moralement arbitraire. Mais la conclusion de Rawls n'est pas tout à fait juste. On peut parfaitement accepter l'idée que du fait que les inégalités naturelles et sociales sont moralement arbitraires, ce type d'inégalités ne devrait influencer la distribution que lorsqu'elles bénéficient aux plus défavorisés. Que ce passe-t-il dès lors, si, tout en n'étant pas né dans une catégorie sociale privilégiée, ni doté d'aptitudes exceptionnelles, j'ai tout de même réussi grâce à mes propres choix et mes propres efforts à obtenir un revenu plus élevé que mes semblables ? Rien dans l'argumentation de Rawls ne nous explique pourquoi le principe de différence s'applique à toutes les inégalités plutôt qu'aux seules inégalités qui découlent de facteurs moralement arbitraires. (Kymlicka, 1999, p. 70)

À mon sens, le principe de différence ne vise pas à reconnaître l'effort mais plutôt à assurer aux plus démunis l'accès à un panier de biens le plus grand possible de façon à ce que ce dernier puisse réaliser, autant que faire se peut, sa propre conception de ce que doit être la vie bonne. L'effort n'est pas une fin en soi, un principe moral à reconnaître. On récompensera l'effort par l'obtention d'avantages uniquement s'il est une valeur ajoutée pour la réalisation du « maximin ». De la même façon, le principe de différence accepte qu'un individu bénéficie de privilèges même s'il n'a pas fourni beaucoup d'efforts si ses actions ont contribué à améliorer le sort du plus

démuni. Pour reprendre l'exemple de Kymlicka, un individu qui ne bénéficie pas d'avantages au niveau des talents et de sa position sociale, ne mérite pas d'avantages socio-économiques uniquement parce qu'il a pris de bonnes décisions et qu'il a travaillé très fort. Encore faut-il que ses actions constituent une valeur ajoutée pour la réalisation de la conception rawlsien de la justice sociale.

On pourrait associer le principe de différence au concept de l'optimum de Pareto. Selon l'économiste italien Vilfredo Pareto, l'optimum économique est atteint lorsque l'on ne peut plus améliorer la situation d'un agent économique sans détériorer celle d'au moins un autre agent. Selon la microéconomie classique, un environnement concurrentiel permet d'atteindre cet optimum. La différence entre les deux principes réside dans le fait que le principe de différence a comme objectif de maximiser le bien-être des plus démunis. Par ailleurs, selon l'optimum de Pareto, si le fait d'améliorer ma situation ne nuit à personne, je tends vers l'optimum économique même si je n'ai pas amélioré la situation du plus démunis. L'optimum de Pareto ne coïncide pas nécessairement avec l'atteinte du « maximin », « maximin » étant pour Rawls prioritaire par rapport à l'efficacité économique. « En fait, dans la théorie de la justice comme équité, les principes de la justice sont antérieurs aux considérations concernant l'efficacité... » (Rawls, 1971, p. 101) Je reviendrai sur le principe d'optimum de Pareto dans le chapitre portant sur l'esprit du libéralisme.

Le débat sur la coexistence de systèmes de santé privé et public illustre bien l'idée du principe de différence. Plusieurs personnes estiment que les services de santé devraient être publics et qu'une personne ne devrait pas avoir accès plus rapidement à ces services uniquement parce qu'elle est plus fortunée. Posons l'hypothèse que dans un système de santé entièrement public, le temps d'attente pour une opération est de six mois pour l'ensemble

des patients. Considérons cette situation comme étant une position originelle où, au plan de la distribution des ressources, règne une parfaite égalité; tout le monde doit attendre six mois.

Imaginons que l'avènement d'hôpitaux privés permettrait de désengorger les hôpitaux publics, faisant en sorte que le temps d'attente pour les patients du secteur public serait maintenant de trois mois alors que pour ceux des hôpitaux privés, cette attente serait deux semaines. Les patients du secteur privé bénéficient indéniablement d'un avantage, leur temps d'attente étant beaucoup plus court que celui des patients du secteur public. Mais cette inégalité respecte le principe de justice de Rawls puisque l'avantage obtenu par les patients plus fortunés a amélioré la situation des plus démunis. Je ne prétends pas que l'avènement du secteur privé dans l'offre de service des soins de santé aurait ce type d'impact, mais dans l'hypothèse où il en serait ainsi, il ne serait pas rationnel d'interdire l'avènement du secteur privé uniquement sous prétexte que les mieux nantis bénéficieraient d'un avantage. Il ne serait pas rationnel de faire attendre l'ensemble des patients six mois uniquement pour éviter que certains individus bénéficient d'un temps d'attente plus court. Ne pas accorder aux mieux nantis un privilège revient à diminuer la qualité de vie des plus pauvres.

Qu'est-ce qui, alors, peut justifier cette sorte d'inégalité initiale dans les perspectives de vie ? Selon le principe de différence, elle n'est justifiable que si la différence entre les attentes respectives procure un avantage à l'individu représentatif des plus démunis, dans ce cas l'ouvrier non qualifié représentatif. L'inégalité dans les attentes ne peut être permise que si, en la diminuant, on appauvrissait encore plus la classe ouvrière. (Rawls, 1971, p. 109)

Quoique essentiel, le principe de différence n'est pas suffisant. Indépendamment du fait que les avantages liés à l'occupation d'une position sociale découlent de la capacité de cette position à améliorer le sort des

moins nantis, il n'y a pas de justice si cette position est uniquement réservée à un groupe limité. Comme le souligne Rawls, dans l'égalité selon l'aristocratie naturelle, les avantages des nobles devaient se justifier en regard de l'impact positif de ces avantages sur le sort des plus pauvres. Mais, selon une telle conception, même s'ils bénéficient des avantages réservés aux nobles, les plus pauvres sont condamnés à le rester. Autant la position des libéraux modérés que la position de l'aristocratie naturelle semblent immorales aux yeux de Rawls.

D'un point de vue moral, les deux semblent également arbitraires. Ainsi, quelle que soit la façon dont nous nous écartons du système de la liberté naturelle, nous ne pouvons être satisfaits tant que nous n'avons pas atteint la conception démocratique (Rawls, 1971, p. 105)

Le principe de différence doit être accompagné de l'ouverture de l'ensemble des positions sociales à tous, soit le principe d'égalité équitable des chances. Ce principe ne stipule pas que chaque individu doive avoir la même probabilité d'obtenir une position sociale en particulier mais plutôt que chaque individu, à talent équivalent, doive avoir la même possibilité d'accès à cette position sociale.

Il n'est pas question ici de rendre l'ensemble des positions sociales ouvert à tous et ce, indépendamment de la dotation des individus en biens naturels. On peut difficilement demander à un musée d'embaucher un non voyant comme conservateur. Une telle approche gaspillerait inutilement les ressources de la société. Le principe d'égalité équitable des chances vise plutôt à éviter toute forme de discrimination qui soit arbitraire du point de vue de l'efficacité, comme c'est le cas en ce qui a trait à la discrimination basée sur le sexe, la classe sociale ou l'origine ethnique. À talent égal, chaque individu devrait avoir une chance égale d'accéder aux mêmes positions

sociales ainsi qu'aux avantages s'y rattachant, eu égard à son sexe, sa classe sociale ou son origine ethnique.

On peut penser que la raison pour laquelle Rawls regroupe le principe de différence ainsi que le principe d'égalité équitable des chances dans le deuxième principe de sa théorie de la justice tient à leur interdépendance. Nous venons de voir qu'appliqués séparément, ces deux principes ne peuvent prévenir l'existence d'inégalités basées sur des contingences arbitraires, telle la détention de talent ou l'appartenance à une classe sociale particulière. Par contre, en les appliquant conjointement, même si ils n'éliminent pas les contingences arbitraires, ils font en sorte que les inégalités profitent aux plus démunis de la société. Imaginons une situation originelle où l'ensemble des biens sociaux est réparti également entre les individus. Chaque individu possède la même dotation en biens sociaux. À partir de cette position originelle, la collectivité aura avantage à favoriser l'avènement d'inégalités en autant que ces inégalités respectent les principes rawlsiens. En effet, comme les dotations originelles sont égales entre l'ensemble des individus, chaque fois qu'on accepte une inégalité, on améliore la situation de l'ensemble de la collectivité. Si en plus, les chances d'obtenir la position sociale qui permet une inégalité sont, à talent égal, les mêmes pour tous, il n'y a plus de raison de refuser d'accorder une inégalité puisque ce faisant, on détériorerait le sort de l'ensemble de la collectivité.

Enfin, Rawls applique une hiérarchie lexicographique aux trois principes de la justice. Les libertés fondamentales sont prioritaires par rapport aux chances d'accès aux positions sociales, ces dernières étant prioritaires par rapport aux avantages sociaux économiques. On ne peut sacrifier les libertés fondamentales au nom d'une plus grande accessibilité aux différentes positions sociales ou au nom de revenus plus importants. Par exemple, on ne peut retirer le droit aux autochtones de s'exprimer librement en leur accordant

un plus grand accès aux postes de la fonction publique ou des revenus plus importants. Pour les mêmes raisons, on ne peut restreindre l'accès des autochtones aux postes de la fonction publique en leur versant un revenu supplémentaire.

Selon Rawls, la réalisation de la justice nécessite la mise en place d'institutions de base qui assurent le respect des principes qui sont identifiés dans la théorie de la justice. C'est particulièrement vrai en ce qui a trait au principe d'égalité équitable des chances.

L'interprétation libérale des deux principes cherche donc à atténuer l'influence des contingences sociales et du hasard naturel sur la répartition. Pour parvenir à cette fin, il est nécessaire d'imposer des conditions structurales de base supplémentaires au système social. Les dispositions du marché libre doivent être placées dans le cadre d'institutions politiques et légales qui règlent les courants principaux de la vie économique et qui préservent les conditions sociales nécessaires à la juste égalité des chances. (Rawls, 1971, p. 104)

Rawls préconise donc une certaine forme de planification de l'économie, planification aussi réduite soit-elle. Par exemple, le financement de services d'éducation et de santé par l'État peut être justifié selon une justice rawlsienne dans la mesure où il contribue à assurer une égalité des chances. Mais ces pratiques gouvernementales demeurent une stratégie pour permettre aux individus de réaliser leur propre conception du bien; elles ne représentent pas une fin en soi. Cette idée sera analysée dans le prochain chapitre, lequel porte sur le principe de neutralité.



## **CHAPITRE V – LE PRINCIPE DE NEUTRALITÉ**

---

### ***Principe distinctif de la philosophie libérale***

Les libertariens tout comme les libéraux modérés, se réclament de la philosophie libérale. Pourtant, au plan politique, les implications de cette adhésion sont différentes, le libertarien estimant que le rôle de l'État doit se limiter à une fonction de sécurité et de protection, fût-ce en s'abstenant de toute intervention, alors que le libéral égalitariste estime que l'État doit intervenir afin de garantir à chacun les moyens d'exercer sa liberté. De plus, certaines mesures que privilégient d'autres courants politiques peuvent aussi être retenues par des libéraux modérés. Par exemple, un socialiste et un libéral modérés peuvent défendre la gratuité des services de santé et d'éducation. Il en va de même pour l'adhésion à certaines valeurs; il n'y a pas que les libéraux qui placent l'individu et sa liberté au cœur de leurs préoccupations. Qu'est-ce qui distingue alors, au plan politique, la philosophie libérale des autres courants de pensée?

Les idées politiques ont traditionnellement été situées sur une ligne horizontale allant de la droite vers la gauche. Leur disposition sur cette ligne dépend de l'importance qu'elles portent à l'égalité ou à la liberté; les penseurs qui privilégient l'égalité par rapport à la liberté se situant à gauche et, à l'opposé, les penseurs qui privilégient la liberté par rapport à l'égalité se situant à droite. (Kymlicka, 1999, introduction)

Sans remettre en question cette façon de présenter le paysage politique, Kymlicka la trouve toutefois de moins en moins pertinente pour deux principales raisons. Premièrement, cette méthode de classification ne tient pas compte d'un certain nombre de problèmes importants. Par exemple, les positions défendues par le mouvement féministe et par l'école

communautarienne ne peuvent être correctement représentées par une simple prise de position entre l'égalité et la liberté.

Deuxièmement, cette représentation traditionnelle du paysage politique part du principe voulant que la droite et la gauche possèdent des valeurs fondatrices différentes. Si vous croyez que la liberté est la valeur fondatrice, vous devriez opter pour le libéralisme. Par contre, si pour vous l'égalité est la valeur fondatrice, vous devriez logiquement soutenir le modèle socialiste. L'incompatibilité de ces valeurs fondatrices ne pourrait être abordée rationnellement du fait qu'il n'existe pas de prémisse supérieure permettant de trancher entre ces deux positions. De plus, l'évolution du débat politique n'aurait pas permis de trancher entre ces deux valeurs fondatrices. Au contraire, il en aurait créé d'autres.

Cette vision traditionnelle n'a guère été remise en question, y compris par les auteurs qui rejettent les classifications courantes droite-gauche. De même, chacune des nouvelles théories est censée faire appel à des valeurs ultimes différentes. Ainsi, nous dit-on, à côté de l'invocation traditionnelle de l'"égalité" (socialisme) et de la "liberté" (libertarisme), les théories politiques font désormais appel à des valeurs ultimes comme l'"accord contractuel" (Rawls), le "bien commun" (communautarien), l'"utilité" (utilitarisme), les "droits" (Dworkin) ou l'"androgénie" (féminisme). (Kymlicka, 1999, p. 9)

Cette effervescence de valeurs fondatrices complique donc le problème. C'est ici que Dworkin vient à la rescousse en avançant l'hypothèse selon laquelle les théories politiques modernes ne reposent pas vraiment sur des valeurs fondatrices différentes. À ses yeux, elles reposent toutes sur une même valeur, l'égalité comprise dans son sens abstrait.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Dworkin, 1977, p. 179-183 ; 1983, p 24 ; 1986, p 296-301 ; 1987, p. 7-8.

L'égalité perçue par la gauche, en tant que distribution égale des richesses, n'est qu'une conception particulière de l'égalité. De même, l'égalité perçue par la droite (comme droit égal pour chacun de jouir de sa propriété) est aussi une conception particulière de l'égalité. Mais au-delà de ces conceptions particulières, il existe une conception plus abstraite, voire plus fondamentale de l'égalité dans la théorie politique, savoir l'idée qu'il faut traiter tous les êtres humains "comme des égaux". Dworkin pose donc l'hypothèse que la majorité des courants politiques actuels sont en accord avec le principe que l'État doit traiter chaque citoyen avec une égale considération. « Comme je l'ai dit, je suppose qu'il existe un large consensus, dans la politique moderne, sur l'idée que le gouvernement doit traiter tous ses citoyens avec un égal respect et une égale sollicitude. » (Dworkin, 1985, p. 238). Il reste encore à définir ce qu'on entend par égalité.

Dworkin présente deux théories de l'égalité. « Dans la première théorie de l'égalité, on suppose que les décisions politiques doivent être, autant que possible, indépendantes de toute conception particulière du bon mode de vie, ou de ce qui donne sa valeur à la vie. » (Dworkin, 1985, page 237) Il existe parmi les citoyens plusieurs conceptions rationnelles et divergentes de ce que doit être la vie bonne. Si l'État veut traiter ses citoyens comme des égaux, il devra selon cette première théorie respecter leurs choix moraux.

Dans la seconde théorie, au contraire, on affirme que le contenu de l'égalité de traitement ne saurait être indépendant d'une théorie quelconque sur ce qui est bon pour l'homme ou sur ce qui constitue la valeur d'une vie humaine. (Dworkin, 1985, page 237)

Dworkin définit donc le libéral comme quelqu'un qui prend position en faveur de la première théorie de l'égalité ou, en d'autres termes, qui adhère au principe de neutralité de l'État envers toute conception de la vie bonne.

Ackerman (1980), Larmore (1987), Waldron (1989) et Hayek (1960) partagent cette opinion.

Pour Larmore, un des principaux avantages qu'il y a à identifier la neutralité comme le principe distinctif de la philosophie libérale est que cela permet de circonscrire la portée de la liberté au plan politique. Tel que présenté dans le deuxième chapitre de la présente thèse, le libéralisme est associé à l'idée de liberté. Mais le concept de liberté est large.

En déniaut à l'État le droit d'encourager ou de réaliser une conception particulière de la vie bonne que certaines personnes rejettent, la neutralité met l'emphase sur l'égalité liberté que toute personne devrait avoir de pouvoir poursuivre sa propre conception de la vie bonne.<sup>1</sup> (Larmore, 1987, p. 46)

Pour ces libéraux, traiter les individus comme des égaux équivaut à respecter leur conception particulière de la vie bonne en prohibant toute entrave à la réalisation de celle-ci. Il existe dans nos sociétés une pluralité d'idéaux (expression que j'utiliserais, à l'instar de Pablo Da Silverira (1996), comme synonyme de « conception du bien ») et de désaccords. Face à cette réalité, le concept de neutralité se définit comme l'exigence pour l'État d'être neutre face à ses différentes conceptions du bien. L'analyse des arguments en faveur de la neutralité nous permettra d'être plus précis dans le choix d'une définition.

---

<sup>1</sup> By denying the state any right to foster or implement any conception of the good life that some people reject, neutrality emphasizes the equal freedom that all persons should have to pursue their conception of the good life.

### ***Argumentations en faveur de la neutralité***

On peut adhérer au principe de neutralité pour différentes raisons. À l'instar de Dworkin (1978) et Ackerman (1987), on peut y adhérer en stipulant que la neutralité découle nécessairement de l'adhésion à l'idée d'égalité. On peut aussi adhérer à la neutralité en présumant qu'elle est essentielle à l'émancipation des individus. C'est le cas lorsqu'on base notre argumentation sur des principes tels l'autonomie (Kant, Raz), l'ordre spontané (Mill, Hayek) ou le scepticisme. Enfin, on peut invoquer d'autres arguments comme l'indépendance morale (Pablo da Silveira), ou la norme neutre du dialogue rationnel (Larmore influencé par les travaux d'Habermas). Le fait d'utiliser l'une ou l'autre de ces justifications dans notre argumentation aura nécessairement un impact sur notre conception de la neutralité. Analysons ces justifications de plus près.

### ***Égalité versus neutralité***

Comme nous venons de le constater, Dworkin soutient que les théories politiques modernes sont unanimes sur le fait que l'État doit traiter l'ensemble des individus avec une égale considération. Par égale considération, Dworkin distingue l'égale sollicitude de l'égal respect. L'État doit agir avec ses citoyens « avec sollicitude, à la façon d'un être humain capable de souffrance et de frustration et avec respect, à la façon d'un être humain capable d'élaborer et d'agir en fonction de conceptions intelligentes à propos de ce

que doit être sa vie<sup>1</sup>. » (Dworkin, 1977, p. 272) L'égale sollicitude implique une égale considération à l'égard des intérêts des individus, intérêts ayant trait à l'accès aux ressources, aux occasions favorables, etc. Les mesures de redistribution des richesses sont généralement motivées par un souci d'égale sollicitude. Par contre, un égal respect implique un égard aux idéaux qui sont poursuivis par les individus, ce qui implique le respect des libertés fondamentales.

Mais existe-t-il un lien nécessaire entre la neutralité et l'égalité? Est-ce que l'adhésion au principe de neutralité implique nécessairement l'adhésion au principe d'égale sollicitude et au principe d'égal respect? Ou inversement, est-ce que l'adhésion aux principes d'égale sollicitude et d'égal respect implique nécessairement l'adhésion au principe de neutralité?

Le fait d'adhérer au principe de neutralité n'implique pas nécessairement que l'on doive traiter les individus avec une égale sollicitude. D'ailleurs les libertariens prônent la neutralité de l'État en regard d'une conception particulière de la vie bonne et s'opposent à toute intervention de sa part visant à redistribuer des richesses. Les libertariens sont complètement indifférents au concept d'égale sollicitude. De la même façon, le fait d'adhérer au principe de neutralité n'implique pas nécessairement l'adhésion au principe d'égal respect. On peut être neutre uniquement par scepticisme ou par intérêt personnel sans égard au principe d'égal respect. Adhérer au principe de neutralité n'implique aucunement l'adhésion à l'égalité, que nous le concevions comme l'égale sollicitude ou l'égal respect.

---

<sup>1</sup> ... what concern, that is, as human beings who are capable of suffering and frustration, and with respect, that is, as human beings who are capable of forming and acting on intelligent conceptions of how their lives should be lived.

Inversement, l'adhésion à l'égal sollicitude n'implique pas non plus l'adhésion au principe de neutralité. En effet, nous pouvons être en accord avec l'idée que l'État doit assurer à l'ensemble des individus l'accès aux ressources nécessaires à leur survie tout en adhérant à l'idée que l'État doit défendre un idéal en particulier. Il est très concevable de prôner un État catholique qui assure une redistribution des richesses. L'égal sollicitude ne mène pas à la neutralité.

Par contre, pour Dworkin et Ackerman tout au moins, l'égal respect implique nécessairement l'adhésion de l'État au principe de neutralité. Si l'État s'engage à respecter le choix des individus relativement à ce que doit être la vie bonne, il ne peut qu'être neutre en regard des différentes idées du bien. En tant qu'individu, ma capacité à poursuivre ma propre conception de ce que doit être la vie bonne est conditionnelle à un État neutre. L'adhésion au principe de neutralité est intrinsèque à l'idée d'égal respect; pour des libéraux comme Dworkin et Ackerman, une société juste est une société neutre.

#### *En faveur de l'émancipation humaine*

On peut aussi faire reposer la neutralité sur une vision particulière de ce qu'est l'émancipation humaine. Parmi les visions les plus courantes, on retrouve l'autonomie, l'expérience et le scepticisme.

Le concept d'autonomie se distingue de l'anarchie en ce qu'il ne consiste pas à refuser de se conformer à toute loi, mais plutôt à refuser de se conformer aux lois qui ne sont pas établies par soi-même. Pour s'émanciper une personne doit être autonome, c'est-à-dire se gouverner selon ses propres lois. L'adhésion à l'autonomie implique nécessairement l'adhésion au principe de neutralité de l'État. En effet, un État qui favorise un idéal de vie en

particulier prend position en faveur de l'hétéronomie. Dans un tel contexte politique, les hommes agiront en fonction d'un attrait ou d'une contrainte extérieure et non en fonction de leurs convictions profondes.

Notre adhésion à l'autonomie peut découler d'une théorie profonde de la morale. Comme il en a été question dans le chapitre deux de la présente thèse, la défense lockéenne de la liberté et du droit de propriété découle justement de l'idée voulant qu'un individu, pour s'émanciper (être vertueux) doit être autonome. À l'instar de Locke, Kant fait de l'autonomie la notion fondamentale de sa morale :

Il n'est maintenant plus surprenant, si nous jetons un regard en arrière sur toutes les tentatives qui ont pu être faites pour découvrir le principe de la moralité, que toutes aient nécessairement échoué. On voyait l'homme lié par son devoir à des lois, mais on ne réfléchissait pas qu'il *n'est soumis qu'à sa propre législation*, encore que *cette législation soit universelle*, et qu'il n'est pas obligé d'agir que conformément à sa volonté propre, mais à sa volonté établissant par destination de la nature une législation universelle. Car si l'on ne le concevait que comme soumis à une loi (quelle qu'elle soit), celle-ci impliquerait nécessairement en elle un intérêt sous forme d'attrait ou de contrainte, parce qu'elle ne dériverait pas comme loi de sa volonté, et que sa volonté serait forcée conformément à la loi par *quelque chose d'autre* à agir d'une certaine manière. Or c'était cette conséquence de tout point inévitable qui faisait que tout effort pour trouver un principe suprême du devoir était perdu sans retour. Car on ne découvrait jamais le devoir, mais la nécessité d'agir par un certain intérêt. Que cet intérêt fut un intérêt personnel ou un intérêt étranger, l'impératif affectait toujours alors nécessairement un caractère conditionnel et ne pouvait en rien être bon pour le commandement moral. J'appellerai donc ce principe, principe de l'autonomie de la volonté, en opposition avec tous les autres principes, que pour cela je mets au compte de l'hétéronomie. (Kant, 1785, p. 39)

Selon Kant, la nature morale de l'homme est indissociable du principe d'autonomie. L'homme doit répondre à des normes qui émanent de lui et qui



ne lui sont pas imposées. Comme le souligne la citation ci-dessus, on ne peut accéder au devoir si on agit en fonction d'un attrait particulier ou d'une contrainte. De ce fait, pour réaliser sa nature morale, l'homme doit répondre aux lois qu'il s'est données et non à des lois qui lui sont étrangères; l'homme doit accéder à l'autonomie et non à l'hétéronomie.

On peut aussi défendre l'idéal d'autonomie sans pour autant adhérer à une théorie aussi profonde de la morale, mais uniquement par le désir de donner un sens à sa vie en en contrôlant la destinée. C'est d'ailleurs à ce type d'argumentation que nous renvoie Joseph Raz lorsqu'il parle d'autonomie personnelle : « l'idéal de l'autonomie personnelle est la vision des gens contrôlant, jusqu'à un certain degré, leur propre destin, lui donnant forme par des décisions successives tout au long de leurs vies ... l'autonomie est un idéal d'autocréation. » (Raz, 1986, p. 369). Alors que Kant fait de l'autonomie une caractéristique de la nature morale de l'homme, Raz fait de l'autonomie un idéal de vie.

Pour certains, tels John Stuart Mill et Hayek, l'émancipation de l'homme passe par l'expérience. L'homme ne peut savoir ce qui est bon pour lui que s'il est en mesure d'expérimenter, de comparer et le cas échéant, de rejeter différentes conceptions de la vie bonne. L'homme ne peut avoir accès à ce qui est bien et à ce qui est mal par l'entremise de la raison. Il n'y a accès que par l'entremise de l'expérience.

Selon Hayek, la société dans laquelle nous vivons actuellement n'est pas le résultat d'une planification issue de la raison, elle est le résultat d'un ordre spontané. L'homme est à la fois produit de l'environnement et facteur de changement. Les règles auxquelles l'homme répond et qu'il ignore plus souvent qu'autrement sont le fruit de son héritage culturel. C'est en vertu d'un mécanisme d'essais et d'erreurs que certaines de ces règles sont toujours en

vigueur alors que d'autres sont tombées dans l'oubli. L'évolution de l'homme ne peut être expliquée que par le phénomène de l'apprentissage par l'expérience.

L'homme est tout autant un animal-obéissant-à-des-règles qu'un animal-recherchant-des-objectifs. Et il est efficace, non pas parce qu'il sait pourquoi il doit obéir aux règles qu'il observe en fait, ni même parce qu'il est capable d'énoncer toutes ces règles en paroles, mais parce que sa pensée et son agir sont régis par des règles qui par un processus de sélection, se sont établies dans la société où il vit et qui sont ainsi le produit de l'expérience des générations. (Hayek, 1973, p.13)

Comme l'homme ne peut connaître l'ensemble des tenants et aboutissants qui commandent son action, les hommes d'État ne peuvent à *fortiori* saisir la totalité des faits qui influencent la société. Face à cette ignorance, la meilleure façon d'appuyer l'émancipation de l'homme, c'est encore de le laisser libre d'effectuer toutes les expériences qui lui seront nécessaires dans la recherche de son intérêt personnel. C'est pour cette raison que l'État doit être neutre en regard d'une conception particulière de la vie bonne.

Pour certains, la conception de la vie bonne repose sur une révélation divine alors que, pour d'autres, elle est le résultat d'une longue réflexion. Pour les tenants de l'ordre spontané, le danger réside dans le fait que ces personnes ont l'illusion qu'ils détiennent « la vérité » et que cette propriété leur attribue le droit légitime de vouloir guider la société en s'appuyant justement sur cette « vérité ».

Le savant qui étudie la société peut vouloir justifier sa position par une démarche d'analyse qu'il prétend rigoureuse, ayant constitué au fil de sa réflexion une série d'arguments en faveur de sa conception particulière de la vie bonne. Il peut prétendre que cette réflexion lui confère une supériorité sur celui qui adopte un style de vie particulier mais qui n'a pas jugé utile d'en

élaborer une justification. Mais si on accepte l'idée que le monde est trop complexe pour qu'on puisse saisir l'ensemble des faits qui le constituent, toute réflexion aussi exhaustive soit-elle ne justifie l'imposition d'une conception particulière de ce que doit être la vie bonne.

Selon Hayek, l'erreur du savant repose sur l'illusion qu'il connaît au sens cartésien du terme. Mais, comme il ne peut saisir l'ensemble des faits particuliers, il ne pourra espérer retirer de son analyse que des connaissances générales. Fort de cette illusion et probablement en toute bonne foi, il pourra être tenté de construire une société en lien avec ses conclusions.

Mais en plus de ne pouvoir atteindre l'ensemble des faits particuliers, le savant ne peut espérer le contrôler. Il n'est pas rare de voir que des actions de l'État créent des résultats opposés à l'objectif qui a motivé ses actions. Au Québec par exemple, la taxation des produits du tabac a occasionné une augmentation de la criminalité, un réseau de fournisseurs au noir ayant vu le jour afin de permettre aux consommateurs d'éviter cette mesure fiscale. Il en est de même pour la législation relativement à la prostitution. Voulant protéger les femmes de l'exploitation, la prohibition de la prostitution a engendré l'exploitation de ces dernières par le crime organisé. Au plan économique, il est loin d'être démontré que la politique relative au salaire minimum améliore la condition des travailleurs à faibles revenus. Ces exemples illustrent le fait que la complexité du monde rend impossible la détermination et l'implantation d'une conception particulière de la vie bonne. En conséquence, l'État perd donc la légitimité de vouloir en imposer une en particulier, il doit être neutre.

Enfin, pour les sceptiques, il est impossible de parvenir à connaître la réalité telle qu'elle est. Appliqué à l'éthique, le scepticisme porte sur la nature des

raisonnements moraux. Pour cette école de pensée, il n'y a pas un argument moral meilleur qu'un autre et même si c'était le cas, nous serions incapables de l'identifier. Il est donc impossible d'accéder avec certitude à une conception objective des règles qui doivent guider la société. Comme on ne peut défendre objectivement une conception particulière de la vie bonne, on ne peut légitimement l'imposer. C'est pour cette raison que l'État doit rester neutre quant aux différents idéaux. C'est par scepticisme que Voltaire militait pour la tolérance religieuse.

Même si elle semble similaire, il ne faut pas confondre la position du sceptique avec celle des tenants de l'ordre spontané. Il est vrai que ces derniers, à l'instar des sceptiques, se réfèrent à l'ignorance dans leur argumentation. Par contre, ils estiment qu'on peut accéder à « la vérité » en laissant l'ordre spontané se réaliser. Il est vrai que selon eux, je n'ai qu'une connaissance partielle de ce qui motive mes actions et des résultats que je veux atteindre. Par contre, contrairement aux sceptiques, les partisans de l'ordre spontané estiment que le « bien » est clairement identifié comme résultant de cet ordre. La connaissance existe mais sa mise en œuvre et son accessibilité nécessitent que les individus puissent agir librement.

La mise en œuvre de la connaissance concrète largement dispersée parmi des millions d'individus n'est possible, évidemment, que si ces individus peuvent décider de leurs actes en fonction de tout ce que chacun d'eux possède d'information. Il reste cependant à montrer qu'ils ne peuvent le faire que si on les laisse aussi décider des objectifs pour lesquels ils utiliseront ce qu'ils savent. (Hayek, 1976, p. 10)

*Pour une justification neutre de la neutralité*

Pour certains<sup>1</sup> défendre la neutralité en utilisant comme argument l'autonomie, l'expérience ou le scepticisme, prête à controverse; controverse rendant difficile l'utilisation de ce type d'argument « comme base d'une argumentation politique susceptible d'être partagée par des citoyens qui défendent des théories morales rivales. » (da Silveira, 1996, p. 238). Avancer une théorie profonde de la morale (autonomie kantienne), définir l'autonomie comme un principe partagé de l'idéal de vie (Raz, 1986), utiliser l'ordre spontané (Mill et Hayek) ou prétendre que la réalité est inaccessible, voire inexistante (scepticisme), c'est défendre la neutralité en utilisant des arguments qui ne sont pas neutres.

Sans remettre en question la pertinence des théories profondes de la morale et tout en reconnaissant la qualité de l'argumentation de Raz, Pablo da Silveira trouve toutefois que tant l'autonomie kantienne que l'autonomie personnelle prêtent à controverse. Bien qu'il existe de solides arguments pour soutenir la morale kantienne, l'ordre spontané ou le scepticisme, il en existe d'aussi respectables qui n'arrivent pas aux mêmes conclusions. Bien entendu la position de Raz ne renvoie pas à une théorie profonde de la morale, mais fait de l'autonomie une constituante intrinsèque de l'idéal de vie, ce qui est tout aussi arbitraire. Certes, il n'est pas irrationnel pour da Silveira que l'autonomie fasse partie d'une conception de la vie bonne. Mais il n'est pas non plus irrationnel que, pour certains individus, accepter de respecter des règles qui émanent de l'extérieur, comme par exemple de l'église, fasse partie de leur conception de la vie bonne. Parlant de l'autonomie, da Silveira écrit ceci :

---

<sup>1</sup> C'est le cas de Charles E. Larmore (1987) et Pablo da Silveira (1996).

De très bons arguments plaident en faveur de cet idéal. Toutefois des arguments tout aussi valables peuvent plaider en faveur d'autres idéaux de vie, par exemple en faveur d'une vie en harmonie avec les attachements sociaux et culturels constitutifs de notre identité. (da Silveira, 1996, p. 240)

Da Silveira utilise plutôt l'idée d'indépendance morale pour justifier la neutralité de l'État en regard des différents idéaux. L'idée est que le bien-être des individus dépend de leur capacité à mener leur vie en fonction de leurs propres convictions éthiques.

L'idée intuitive sous-jacente à cette affirmation est que, au-delà de nos différences et de nos conceptions divergentes à propos du bien, tous les individus reconnaissent que le fait de mener leur vie comme ils l'ont choisi est une composante essentielle de leur bien-être. (da Silveira, 1996, p. 240)

L'indépendance morale de da Silveira est différente de l'autonomie de Raz en ce sens qu'il ne donne pas de réponse à la question: « comment je dois mener ma vie? »; Raz estime que la vie doit être menée de façon autonome, en suivant ses propres lois, alors que da Silveira estime que l'autonomie fait justement partie des choix d'un individu en regard de la vie bonne.

L'idée d'indépendance morale ne présuppose aucune thèse anthropologique ni aucune théorie profonde et controversée concernant notre vie morale. Elle se limite à affirmer que le désir de choisir le genre de vie que nous voulons vivre fait partie de nos intérêts les plus essentiels, c'est-à-dire de ces préférences qui sont à la base de toutes nos préférences. (da Silveira, 1996, p. 241)

Quant à lui, Larmore fait reposer sa défense de la neutralité sur une théorie dérivée des travaux d'Habermas portant sur la légitimité des décisions politiques reposant sur un dialogue rationnel. Tout comme da Silveira, il estime que les arguments portant sur l'émancipation humaine ne sont pas

neutres. Il précise d'abord que la neutralité est un idéal politique et qu'elle est essentielle pour légitimer les décisions politiques. Lorsque des positions contraires s'affrontent au niveau du débat politique, il faut trouver un terrain neutre de discussion pour permettre soit de régler le conflit, soit de le mettre de côté. Ce qui implique une « ... justification neutre de la neutralité politique comme étant fondée, je crois, sur une norme universelle du dialogue rationnel.<sup>1</sup> » (Larmore, 1987, p. 53) Sans être totalement identique à celle d'Habermas (1978 et 1983), la position de Larmore est grandement influencée par les travaux de ce philosophe portant justement sur une norme universelle du dialogue rationnel.

### ***Conceptions de la neutralité***

Nous venons d'examiner les principaux arguments plaidant en faveur du principe de neutralité. À la lumière de cette analyse, attardons-nous maintenant sur les différentes conceptions de la neutralité et sur leurs conséquences à l'égard de différentes institutions.

#### *Neutralité de conséquence et neutralité de justification*

On retrouve principalement dans la littérature deux conceptions de la neutralité : la neutralité de conséquence et la neutralité de justification. Selon la neutralité de conséquence, une institution est neutre si les interventions qu'elle effectue n'ont pas comme conséquence de favoriser (ou défavoriser) une conception particulière de la vie bonne. Selon la neutralité de

---

<sup>1</sup> ... neutral justification of political neutrality is based upon what I believe is a universal norm of rational dialogue.

justification, une institution est dite neutre si ses interventions sont motivées par une justification qui reste neutre par rapport à une conception particulière de la vie bonne, peu importe les conséquences d'une telle intervention.

Il est très difficile, voire impossible, d'identifier les interventions d'une institution qui n'ont pas de conséquences sur les conceptions individuelles de la vie bonne. À vrai dire, une institution ne peut pas intervenir sans que ses actions aient quelque conséquence sur une conception particulière de la vie bonne. Prôner une approche conséquentialiste en regard du principe de neutralité, c'est tendre inévitablement vers l'anarchie.

Au plan politique, même les interventions de l'État minimal telles que définies par Nozick favorisent une conception particulière de la vie bonne. Selon ce dernier, les interventions de l'État doivent se limiter à assurer la sécurité (ou la protection) publique. Le « choix » du niveau de sécurité ou de protection qui doit être maintenu dans la société a un impact sur les conceptions particulières de la vie bonne. Doit-on mettre un policier à chaque coin de rue ou plutôt limiter la présence policière à deux agents par quartier? Pour certains individus, un haut niveau de sécurité est essentiel à leur conception de la vie bonne alors que pour d'autres, ce niveau de sécurité peut contrarier la leur. La tolérance au risque est propre à chaque individu et le fait de déterminer un niveau de risque identique pour l'ensemble de la population, même si cette action est motivée par un motif neutre tel le désir d'assurer le bon fonctionnement du marché, a des conséquences qui ne sont pas neutres. C'est d'ailleurs un des arguments qui est avancé par les anarchistes pour défendre l'absence de l'État.

Comme ses amis partisans de l'État limité, Nozick considère aussi « la protection » – celle en tout cas offerte par son État minimal – comme une sorte de masse indivisible. Mais de quel niveau de protection parle-t-on, et en y consacrant combien de ressources?



Et quel critère de décision appliquer? Après tout, on peut imaginer de consacrer à la sécurité le produit national tout entier, de fournir un char d'assaut et un garde du corps à chaque personne; ou, à l'inverse, on peut imaginer un seul policier et un seul juge dans tout le pays. Qui décide du niveau de protection, et en vertu de quel critère? (Rothbard, 1982, p. 334)

Adopter une approche conséquentialiste de la neutralité reviendrait à laisser à chacun le soin de déterminer le niveau de protection et de sécurité dont il veut profiter. La seule façon de permettre une telle neutralité, c'est de privatiser le système juridique et policier; en d'autres mots, adopter une position anarchiste. Mais comme on l'a vu dans le chapitre trois portant sur l'économie de marché, la présente thèse adhère au principe que la fonction de sécurité et de protection par l'État est nécessaire à la réalisation du droit lockéen de même qu'au bon fonctionnement du marché. Sans développer davantage l'analyse de la neutralité de conséquence, ce qu'il faut retenir, c'est que chacune des actions de l'État a une conséquence sur la réalisation des conceptions du bien des individus.

Aborder la neutralité sous sa forme justificative évite les questions concernant l'impact des interventions des institutions sur les conceptions personnelles de la vie bonne. Il n'est plus question d'appliquer la neutralité au niveau des conséquences mais plutôt en regard de la justification des interventions. C'est la justification de l'intervention qui doit être neutre et non l'impact de son application.

Pour reprendre l'exemple de la fonction de sécurité et de protection de l'État, lorsque ce dernier intervient pour établir un système judiciaire, il est vrai que ses actions favorisent une conception particulière de la vie bonne, l'honnêteté et un niveau de sécurité en particulier. Par contre, les motivations qui ont amené l'État à mettre en œuvre un tel système peuvent découler de valeurs qui ne favorisent pas une conception particulière de la vie bonne; par

exemple le respect de la liberté tel que conçu par le droit lockéen (selon Locke, c'est d'ailleurs la raison pour laquelle les individus sont passés de l'État de nature à la civilisation). Par contre, on ne pourrait invoquer la protection d'un monopole religieux pour justifier la mise en place d'un corps policier comme c'est le cas dans certains pays musulmans.

Comme la neutralité de conséquence n'est pas applicable, j'aborderai à partir de maintenant le concept de neutralité uniquement dans sa forme justificative.

### *La neutralité des valeurs*

Adopter une conception justificative de la neutralité ne règle pas tout; encore faut-il savoir comment déterminer la neutralité des valeurs qui justifient une intervention par une institution. Ces deux termes (neutralité et valeurs) semblent s'opposer *a priori*.

Par définition, une valeur ne peut être qualifiée de neutre puisqu'elle émane d'un jugement. Un jugement de valeur s'élabore, entre autres, à partir de ce qui est présent dans nos mémoires, tels nos désirs, les influences sociales et les autres valeurs. Prétendre qu'une valeur est neutre va à l'encontre du concept même de valeur. En ce sens, le libéralisme, même dans sa forme la plus radicale, l'anarchie, ne peut prétendre à la neutralité complète puisqu'il prend partie en faveur de la liberté. Le libéralisme favorise des institutions qui prônent la liberté ou, autrement dit, qui prônent une conception particulière du bien, soit d'être libre.

Le libéralisme ne doit donc pas être perçu comme neutre en soi mais neutre par rapport à quelque chose, soit, pour utiliser l'expression de Rawls, les

doctrines compréhensives du bon mode de vie. En ce sens, selon Rawls (1993) et Kymlicka (1989), une valeur est dite neutre si elle est utile, voire nécessaire à la réalisation de toutes les conceptions du bien. Cette façon de concevoir la neutralité des valeurs renvoie à une conception anti-perfectionniste du rôle de l'État; un État ne doit pas favoriser une conception particulière du bon mode de vie. Par contre, un État peut et doit favoriser un environnement où les individus peuvent librement réaliser leurs propres idéaux. Par exemple, un État pourrait justifier le financement de services d'éducation s'il arrive à démontrer qu'une telle mesure est essentielle à l'émergence d'une société libre. Reste encore à effectuer une telle démonstration.

Bien entendu, il existe d'autres conceptions d'une valeur neutre. Il y a entre autres celle qui est attribuable à Dworkin (1990) et qui stipule que seule la justice peut prétendre à la neutralité. Enfin, il y a celle défendue par Larmore (1987) et reprise par da Silveira (1996) qui considère qu'une valeur qui fait l'objet d'un consensus social peut être considérée comme neutre. Mais, comme l'objet de cette thèse est d'analyser la capacité des entreprises à agir en conformité avec les principes libéraux, ces deux dernières conceptions sont difficilement applicables à ce type d'institution. En effet, il ne revient pas aux entreprises de déterminer ce qui est juste ni de rechercher des consensus portant sur des idéaux particuliers. Ces deux conceptions d'une valeur neutre ne sont applicables qu'au plan politique. Par contre, comme nous le verrons ci-dessus, une entreprise peut avoir comme principale intention de vouloir favoriser la réalisation de conceptions de ce que doit être la vie bonne. Ce faisant, une entreprise peut respecter le principe de neutralité et, pour cette raison, je retiendrai la conception d'une valeur neutre qui est défendue par Rawls et Kymlicka.

***L'objet de la neutralité***

Les différents auteurs qui ont analysé le principe de neutralité s'accordent pour dire que la neutralité est un concept politique et non un concept moral. Comme je l'ai souligné en introduction, les tenants du principe de neutralité soutiennent que la neutralité s'applique exclusivement à l'État. Bien entendu, dans un monde libéral, il est impensable d'exiger d'un individu qu'il soit neutre par rapport à une conception de la vie bonne. Une telle exigence réduirait ce dernier à l'esclavage, voire à l'inaction, allant ainsi à l'encontre des libertés individuelles. La neutralité libérale vise plutôt à protéger les individus de l'imposition d'une conception particulière de la vie bonne qui découlerait de la coopération sociale. D'ailleurs, l'idée même de neutralité exige l'existence d'une pluralité de conceptions du bon mode de vie. S'il existait une seule conception compréhensive du bon mode de vie, conception qui irait de soi au même titre que l'est par exemple une loi scientifique, pourquoi devrait-on être neutre ? Comme nous l'avons vu au début de ce chapitre, c'est, entre autres choses, parce qu'il existe une pluralité de doctrines compréhensives du bon mode de vie que l'État doit être neutre par rapport à celles-ci. On s'entend donc pour dire que l'individu, pour lui-même, ne doit pas être neutre, bien au contraire, il doit être libre. Le droit de porter des jugements est exclusif à l'individu.

Mais pourquoi la neutralité devrait-elle s'appliquer uniquement à l'État ? Pourquoi les institutions non gouvernementales ne seraient-elles pas également tenues à la neutralité ? Qu'elle est la particularité que possède l'État pour qu'il soit l'unique institution visée par ce principe libéral ?

Selon une conception libérale, nous avons vu que l'État n'est pas conscient de sa propre existence. L'État ne possède pas la faculté de raisonner, donc il ne peut poser de jugement, qualité qui est propre à l'individu. Ce n'est pas l'État qui raisonne mais les individus qui le composent. Une institution non gouvernementale telles une entreprise ou une église ne possède pas non plus la faculté de raisonner. Donc on ne peut justifier l'exclusivité de l'application du principe de neutralité à l'État sur le fait qu'il ne possède pas la faculté de raisonner. Si tel était le cas, on devrait exiger de toute institution le respect de la neutralité car une institution ne raisonne pas.

Peut-on justifier l'exclusivité de l'application de la neutralité à l'État en fonction de son objet ? L'objet de l'État est d'organiser la coopération générale entre les individus sur un territoire donné. Mais l'objet de toute institution n'est-il pas d'organiser la coopération du corps social ? Les normes régissant une entreprise n'ont-elles pas comme objet d'organiser la coopération entre des investisseurs, des travailleurs et des consommateurs ? Celles d'une église entre les responsables du culte et les croyants ? Certes, l'objet de l'État a une forme générale (l'ensemble de la coopération) alors que ceux des autres institutions ont une forme particulière (la coopération dans des domaines particuliers), mais cette particularité n'est pas un argument suffisant pour faire de la neutralité un concept strictement politique.

En fait, la neutralité est un idéal politique car il revient aux institutions politiques d'identifier les droits des individus et les normes justifiant l'utilisation de la force physique. Même pour un libéral, il n'incombe pas à l'individu de déterminer quelles sont les règles qui doivent être respectées pour rendre légitime l'utilisation de la force physique contre un autre individu. Chaque courant de pensée détermine dans quelles conditions on peut légitimement forcer un individu à agir contre son gré. Un socialiste estime qu'il est juste qu'un État utilise la coercition pour forcer un individu à se

départir contre son gré d'une partie de ses revenus afin de permettre des mesures de redistribution des richesses. Un libéral modéré estime que l'on peut utiliser la force pour permettre à l'ensemble des individus de réaliser leur propre conception de ce que doit être la vie bonne. Quant à lui, un libertarien estime qu'un individu peut légitimement utiliser la force physique pour obtenir réparation pour la violation d'un de ses droits naturels. La particularité du libéralisme ne repose pas sur l'objet de la philosophie politique mais sur le fait que chaque individu a le droit de déterminer ce qui est bon ou mauvais pour lui et de déterminer si l'utilisation de la force physique peut être légitime afin de protéger ce droit.

Mais qui peut légitimement utiliser ce droit et pour quelles raisons ? Mis à part les anarchistes, les libéraux s'entendent pour dire que seul l'État doit détenir le droit d'utiliser la force physique. Les plus radicaux d'entre eux, soit les libertariens, estimeront que ce droit ne sera légitime que s'il a comme objectif de protéger la propriété privée et le respect des contrats alors que les plus modérés estimeront que l'utilisation de la force physique sera légitime si elle assure à l'ensemble des citoyens de pouvoir réaliser leurs idéaux. Mais même si la légitimation de l'utilisation de la force physique diffère selon qu'on est libertarien ou libéral modéré, reste que pour tous les libéraux, l'État détient le monopole de son utilisation.

L'application exclusive du principe de neutralité à l'État ne provient donc pas du fait que l'État n'est pas conscient de sa propre existence ni que son objet est de déterminer les règles concernant la coopération sociale. Il est plutôt lié au fait que l'État détient le monopole de la coercition physique, rendant ainsi

involontaire l'adhésion des individus aux règles qu'il détermine<sup>1</sup>. Comme l'État peut forcer physiquement un individu à agir contre son gré, les libéraux estiment qu'il ne peut le faire qu'en invoquant des valeurs neutres. Pour le dire autrement, l'État doit justifier l'utilisation de la coercition physique en démontrant qu'elle est utile, voire nécessaire à la réalisation des différentes doctrines compréhensives de la vie bonne.

Mais est-ce que c'est uniquement la coercition physique qui est en mesure de favoriser un idéal en particulier ? Ai-je absolument besoin de la force physique pour imposer à quelqu'un une conception particulière de la vie bonne ? N'existe-t-il pas des institutions non gouvernementales qui possèdent certains pouvoirs rendant involontaire l'adhésion des individus à leurs règles ?

Imaginons une firme oeuvrant dans le domaine pharmaceutique et qui a réussi au fil des ans à acheter l'ensemble de ses concurrents; en d'autres mots, une firme pharmaceutique en situation de monopole. Imaginons en plus que cette dernière est la seule à produire et à mettre en vente de l'insuline. Les diabétiques, à moins qu'ils décident de mettre fin à leurs jours, n'auront d'autre choix que de transiger avec ce monopole naturel. Cette firme ne détient-elle pas un certain pouvoir lui permettant de favoriser une conception particulière de la vie bonne ? On peut imaginer une situation où les dirigeants de la pharmaceutique, étant de grands dévots, exigent de leurs clients qu'ils assistent à l'office dominical. N'y a-t-il pas violation du principe de neutralité ? Les diabétiques peuvent-ils poursuivre librement la réalisation de leurs idéaux ? La parabole de l'île présentée par Arnsperger et Van Parijs

---

<sup>1</sup> Dans mon argumentation, je ne tiendrai pas compte de la possibilité qu'a un individu d'émigrer, évitant ainsi de se plier aux règles de son pays. En fait, même le droit d'émigrer est tributaire du bon vouloir de l'État.

comme contre argument à la thèse libertarienne, présente différemment le même problème.

Sans qu'aucun des autres principes libertariens n'ait fait l'objet d'une violation quelconque, une île est devenue la propriété exclusive d'un seul de ses habitants. Chacun des autres habitants est le plein propriétaire de lui-même et aura peut-être, dans les variantes « de gauche », reçu un petit paiement correspondant à sa part de la valeur marchande de la terre (à l'état brut). Il est néanmoins parfaitement possible que chacun d'entre eux n'ait pas d'autre option que de peiner seize heures par jour pour le propriétaire de l'île en échange de la maigre pitance qu'il daigne lui concéder. Si, en outre, celui-ci se pique de ne permettre aux agriculteurs de travailler sur ses terres que s'ils portent un chapeau rouge, sifflotent *La Marseillaise* ou s'abstiennent de prononcer le mot « liberté », la parfaite conformité aux principes libertariens ne s'en trouve aucunement altérée. Bien entendu, rien ne l'autorise à forcer les agriculteurs à travailler, ni du reste à les retenir dans l'île. Mais s'ils n'ont ni le moyen de trouver sur l'île une autre source de subsistance, ni celui de construire le bateau qui leur permettrait de s'en échapper, ce n'est pas son affaire, ni celle des libertariens : l'île n'en demeure pas moins, à leurs yeux, un paradigme de société libre. (Arnsperger, Van Parijs, 2000, p. 42)

J'en conviens, la parabole de l'île ainsi que mon exemple sur l'insuline peuvent sembler loufoques mais ils sont néanmoins conceptuellement acceptables. En effet, on peut très bien concevoir qu'il existe des monopoles naturels dans des domaines où la production est un bien essentiel à la survie d'un groupe ou de l'ensemble des individus ou qu'un seul individu possède la totalité des moyens de production. On peut aussi concevoir que les propriétaires du monopole ou des moyens physiques de production aient une cause particulière à défendre.

Il est vrai que ce qui motive généralement les propriétaires des moyens physiques de production, c'est la maximisation des profits plutôt que l'adhésion des consommateurs à une église ou à une couleur de chapeau particulière. Il est vrai qu'une telle motivation ne cadrerait pas avec les



conséquences qui sont invoquées dans ces deux exemples. Mais l'objectif même de la maximisation du profit ainsi que les normes régissant sa distribution (ex : au prorata de la détention de capital plutôt qu'au prorata du nombre d'heures travaillées ou au prorata de la consommation) ne sont-ils pas motivés par une conception particulière de la vie bonne ? En reprenant à nouveau l'exemple utilisé par Larmore dans la citation présentée en introduction, on peut dire que le salut des âmes ainsi que l'objectif de profits sont des objectifs qui correspondent à une conception particulière de la vie bonne.

Toute entreprise qui évolue dans un environnement non concurrentiel possède, à divers degrés, un pouvoir d'influencer une conception particulière de la vie bonne. Ce pouvoir n'est certes pas physique, il demeure néanmoins qu'il est tout aussi efficace. L'exemple de l'insuline ainsi que la parabole de l'île sont certes des situations extrêmes, mais il n'est pas nécessaire d'invoquer une question de vie ou de mort pour conclure qu'une entreprise, voire un particulier, détient un pouvoir de coercition. Par exemple, un individu qui veut travailler doit, dans plusieurs entreprises au Canada, détenir un compte dans une institution financière s'il veut recevoir son salaire. Comme au Canada, l'industrie des services financiers n'est pas en situation de concurrence pure et parfaite, c'est involontairement que cet individu adhèrera aux objectifs de profits de son institution financière et au choix du mode de distribution desdits profits. La coercition n'est certes pas physique, mais peut-on néanmoins conclure à l'aspect volontaire de la transaction entre la banque et son client.

Il est clair qu'une institution gouvernementale peut utiliser la coercition pour favoriser un idéal en particulier. Il est aussi vrai que certaines institutions non gouvernementales possèdent aussi un pouvoir de coercition qui peut être utilisé pour favoriser une conception particulière de la vie bonne. Avancer que

c'est uniquement l'État qui doit respecter le principe de neutralité sur la base qu'il est le seul à pouvoir user de la coercition physique, c'est nier l'impact que peuvent avoir les autres formes de coercition sur le comportement des individus. Quelle différence y a-t-il entre un truand qui, sous la menace d'une arme à feu, prend possession de mon bien et une entreprise qui, sous la menace de ne pas me fournir un bien essentiel, prend aussi possession de mon bien, voire de mon âme ?

Les libertariens avanceront que nul n'est tenu d'assister quelqu'un en danger. Pour reprendre notre exemple, une institution non gouvernementale, soit une institution privée, n'est donc pas tenue de fournir de l'insuline à qui que ce soit. Le fait d'être propriétaire des moyens de production nécessaires à la mise en marché de l'insuline ne m'oblige pas en aucune façon à ravitailler qui que ce soit en insuline, même si mon refus met la vie de milliers de diabétiques en danger. Je ne suis pas responsable du sort de personne, même de celui des diabétiques. Toujours selon ces libertariens, l'utilisation de la coercition ne sera justifiée uniquement que si elle permet à l'État d'assurer la protection de ma liberté individuelle. Bien entendu, cette liberté inclut mon strict droit de ne rien faire, voire de tirer profit d'avantages découlant de mes droits de propriété naturels.

Toujours selon les libertariens, le principe de neutralité est exclusif à l'État et il n'y a que la fonction de « veilleur de nuit » qui puisse correspondre à une attitude neutre à l'égard des valeurs. Quoique compatible avec la conception lockéenne de la liberté, la position libertarienne n'apporte pas pour l'instant de réponse au problème posé par le fait que certains propriétaires peuvent utiliser différents moyens de coercition (autres que physiques) pour forcer certains individus à épouser contre leur gré un idéal particulier.

De plus, défendre l'exclusivité de l'application du principe de neutralité à l'État du fait que l'adhésion à la firme (en y consommant, en y investissant ou en y travaillant) est volontaire alors que l'adhésion à l'État ne l'est pas est contradictoire avec la défense de l'État minimal. En effet certains libertariens (Nozick en particulier) s'opposent à l'anarchie en défendant l'idée que l'État minimal est somme toute une forme d'entreprise privée. L'État minimal ne serait en effet que le résultat de la fusion des firmes de protection, firmes qui auraient vu le jour dans l'État de nature. Pour ces libéraux, l'adhésion à l'État minimal est donc tout aussi volontaire que l'adhésion à une firme privée. On ne peut donc plus exclure la firme de l'obligation de respecter le principe de neutralité simplement du fait du caractère volontaire de l'adhésion.

Les libéraux modérés pourraient défendre l'exclusivité de l'application du principe de neutralité à l'État en avançant que ce dernier peut intervenir afin d'éviter les situations extrêmes. C'est d'ailleurs ce que font certains États à l'aide de leur loi anti-monopole. La justification de ce type de législation ne repose pas sur une conception particulière de la vie bonne (on ne veut pas défavoriser l'adhésion à une église ni le port de chapeaux rouges) mais plutôt sur la création d'un environnement propice à la réalisation de l'ensemble des conceptions de la vie bonne; respectant ainsi le principe de neutralité. Mais puisque l'État peut, en dernier recours, intervenir pour éviter les abus tout en respectant le principe de neutralité, pourquoi exiger des institutions non gouvernementales le respect du principe de neutralité ? On ne nie pas qu'il existe d'autres moyens de coercition efficaces pour favoriser un idéal en particulier, il n'en reste pas moins que le monopole de l'utilisation de la coercition physique est celui qui a toujours le dernier mot. Une telle conception ne limite donc pas le rôle de l'État à celui d'un « veilleur de nuit »; il permet à ce dernier d'intervenir au plan économique afin que des institutions n'utilisent pas leur pouvoir économique pour imposer un idéal en

particulier comme par exemple le fait de porter un béret rouge, voire de maximiser les profits.

La justification qui pourrait être avancée par les libéraux modérés relativement au fait que la neutralité est un idéal strictement politique comporte principalement deux problèmes. Premièrement, à moins de contrôler l'ensemble de l'économie, l'État ne peut s'attaquer qu'aux violations extrêmes du principe de neutralité comme c'est actuellement le cas avec la compagnie *Microsoft*. Cette dernière détient un quasi monopole via les systèmes d'exploitation des ordinateurs, ce qui fait en sorte qu'elle peut imposer la vente de certains de ces logiciels. Le gouvernement américain a donc traduit *Microsoft* devant les tribunaux afin de la forcer à scinder ses entreprises. La violation du principe de neutralité par *Microsoft* est flagrante et a des impacts importants sur la collectivité. Par contre, toute entreprise qui n'est pas en situation de concurrence pure et parfaite (soit la très grande majorité des entreprises, voire la totalité) peut potentiellement violer le principe de neutralité. Pourquoi intervenir dans le cas de *Microsoft* et non dans les autres cas ? Qu'elle est l'envergure critique de l'entreprise et sa position concurrentielle qui nécessitent une intervention de l'État ?

Deuxièmement, toute législation ayant un impact au plan de l'économie de marché va à l'encontre de l'efficacité économique. Nous avons vu dans le chapitre trois qu'il n'était pas dans l'intérêt de l'ensemble de la collectivité qu'il y ait de l'ingérence de la part de l'État dans le panier de droits qui est associé à la propriété d'un bien. Une telle ingérence nuit à la maximisation de la réalisation de transactions avantageuses.

Reprenons comme exemple l'imposition d'une loi anti-monopole. Quoiqu'elles permettent d'éviter certains abus de la part des propriétaires du monopole, de telles lois ont aussi comme conséquence d'augmenter les coûts de

renonciation relatifs à la production du bien ou du service en question. En effet, selon la microéconomie classique, il y a généralement émergence de monopole naturel dans des industries à fort potentiel d'économie d'échelle. Une loi anti-monopole empêche l'industrie de profiter de ce potentiel d'économie d'échelle. Prenons comme exemple l'industrie de l'automobile, au plan des coûts de renonciation, il serait peut-être avantageux qu'il n'y ait qu'un seul fabricant. Comme il existe de forts potentiels d'économie d'échelle dans ce type d'industrie, il est permis de penser en effet qu'un seul constructeur serait en mesure de minimiser les coûts de renonciation. Une loi anti-monopole, qui aurait comme conséquence de fractionner ce monopole en plusieurs entreprises afin de créer une situation artificielle de concurrence, augmenterait inévitablement les coûts de renonciation liés à la production de véhicules automobiles. Une telle loi évite peut-être que les propriétaires du monopole utilisent leur pouvoir de coercition pour favoriser un idéal particulier (soit la maximisation du profit et son mode de distribution), mais force est de constater qu'il aurait aussi comme conséquence d'éviter que la collectivité puisse avoir accès à des véhicules qui ont occasionné pour la société un minimum de coût de renonciation. Comme je le présenterai dans le chapitre sept, le problème n'est pas lié à l'existence de monopole mais plutôt au fait que la structure traditionnelle de propriété du monopole valorise un objectif qui n'est pas neutre.

### ***La neutralité et la firme***

Il peut sembler étrange de traiter de neutralité à propos d'une firme. En effet, une firme n'œuvre-t-elle pas au sein d'une conception particulière de la vie bonne ? Comment imaginer la neutralité d'une firme lorsque cette dernière tente par tous les moyens imaginables de convaincre les consommateurs que ses produits ou ses services constituent le meilleur choix ? D'ailleurs, un des

lieux communs dans l'argumentation contre le phénomène de mondialisation, est justement le danger que les multinationales imposent à travers la planète leur propre conception de ce que doit être la vie bonne.

Une des réponses à cette objection des anti-mondialistes porte justement sur la question de la neutralité. Dans un premier temps, il faut se demander quelle conception du bien une multinationale ou toute autre firme capitaliste traditionnelle<sup>1</sup> veut imposer. On peut penser qu'elle veuille imposer l'adhésion à son offre de services, comme pourrait le faire *McDonald* à propos de son *Big Mac* ou *Universal Picture* à propos de son cinéma. Mais est-ce vraiment l'objectif de ces compagnies ? N'est-ce pas plutôt une stratégie pour atteindre un autre objectif ?

En effet, selon la microéconomie classique, une firme capitaliste a comme seul et unique objectif de maximiser ses bénéfices. À ce titre, elle ne porte aucun jugement de valeur sur le produit qu'elle met sur le marché si ce n'est qu'un jugement relatif au potentiel de rentabilité. Par exemple, la firme *MacDonald* n'a pas mis sur le marché son *Big Mac* parce qu'elle croyait que toute personne devait consommer ce produit, mais bien parce qu'elle a estimé que ce produit répondait à un besoin. Elle ne s'est pas arrêtée à savoir si son produit était bon pour la santé, s'il avait bon goût ou si sa présentation était agréable, mais plutôt si ces différents attributs convenaient à un nombre suffisant de consommateurs et ce, non pas dans le but faire plaisir à ces derniers, mais bien dans celui de maximiser ses bénéfices. Le *Big Mac* est une stratégie, pas une fin en soi. Le jour où les consommateurs préféreront le sushi, tout en étant prêts à déboursier le montant qui rendra la

---

<sup>1</sup> J'entends par firme capitaliste traditionnelle une firme où les propriétaires des moyens physiques de production ne sont pas ceux qui les utilisent et où la production n'est pas directement destinée à ces propriétaires.

production de ce produit plus rentable que le hamburger, on peut penser que *MacDonald* modifiera son offre de services sans démontrer aucune fidélité au produit qui a fait sa fortune. Le seul attachement qui lie une entreprise capitaliste à son produit, c'est la capacité qu'a ce produit de maximiser ses bénéfices.

Toujours en ce qui a trait à l'offre de produits et services des entreprises, peut-on penser qu'il soit possible pour certaines entreprises de favoriser (ou de défavoriser), voire d'imposer (ou d'interdire) aux consommateurs un besoin en particulier ? Il est facilement démontrable que c'est possible. D'ailleurs, comme nous le verrons dans la deuxième section portant sur les coopératives, certaines d'entre elles le font. Par contre, il est beaucoup plus difficile de démontrer qu'il s'agit d'une bonne stratégie pour maximiser les bénéfices d'une entreprise. En fait, il est beaucoup plus aisé pour une entreprise qui veut maximiser ses bénéfices de répondre à un besoin que d'en imposer un.

Certains diront que les entreprises n'imposent peut-être pas des besoins en particulier, mais en créent qui n'existaient pas préalablement. Par exemple, avant l'avènement des lecteurs DVD, j'étais très satisfait de ma vidéo cassette VHS. Mais cette innovation technologique a eu un impact sur ma jouissance par rapport à l'utilisation de mon VHS. Heureux que j'étais il n'y a pas si longtemps de profiter de mon vieil appareil, je suis maintenant malheureux à chaque fois que je dois rembobiner mes cassettes ou quand je passe beaucoup de temps à retracer une scène du film. Est-ce que je peux en vouloir aux fabricants de lecteurs DVD pour avoir créé un nouveau besoin, donc une nouvelle frustration ?

En fait, les fabricants de DVD n'ont pas créé un nouveau besoin chez moi, ils ont tout simplement rendu explicite un besoin qui était implicite. Je n'étais pas

conscient que je perdais du temps à rembobiner ma vidéo cassette avant de savoir qu'il pouvait exister un moyen pour éviter d'être astreint à cette tâche ennuyeuse; c'est bien là ce qui me donne l'impression que le fabricant de DVD a créé un nouveau besoin chez moi. Si, avant la venue des DVD, j'avais ragé chaque fois que je rembobinais mes vidéos cassettes, j'aurais probablement eu l'impression que les fabricants de DVD ont répondu à un de mes besoins au lieu d'en créer un autre. Mais dans les deux cas, je ne peux pas les tenir responsables d'avoir créé un nouveau besoin chez moi. Tout au plus, je peux les tenir responsables d'avoir porté à ma connaissance un besoin qui était déjà présent en moi.

En bref, les firmes capitalistes n'ont aucune préférence à propos des produits ou des services qu'elles mettent sur le marché, sauf en ce qui concerne leur potentiel de rentabilité. De plus, les firmes qui ont pour objectif de maximiser leurs bénéfices ont avantage à répondre à un besoin déjà existant chez les consommateurs, que ce besoin soit explicite ou implicite. Favoriser ou imposer un besoin qui n'est pas existant chez le consommateur nécessite davantage d'efforts de la part des entreprises, donc des coûts supplémentaires pour la mise en marché du bien ou du service en question, ce qui va à l'encontre de l'objectif de rentabilité. De ce fait, les campagnes promotionnelles des entreprises ne visent pas à faire adopter une conception du bien relativement à un produit en particulier mais plutôt à informer les consommateurs sur leur offre de services, voire à rendre explicite un besoin qui était implicite. Vous aurez beau me bombarder de messages publicitaires, vous ne me ferez jamais manger du boudin. Donc pour répondre à la question de savoir quelle est la conception du bien qu'une entreprise peut vouloir favoriser, voire imposer, on peut répondre à ce moment-ci qu'il ne s'agit pas du bien ou du service qu'elle présente dans son offre de services.



En fait, la conception du bien que les firmes capitalistes veulent favoriser, voire imposer, sans bien entendu toujours pouvoir le faire, porte directement sur l'objectif qu'elles se sont fixé, à savoir la maximisation des bénéfices et leur mode de répartition. C'est sur cet aspect qu'une entreprise capitaliste peut violer le principe de neutralité et non sur le fait qu'elle produise une offre de produits ou services servant des idéaux particuliers. Invoquer que la mondialisation impose aux différentes populations une conception particulière de la vie bonne, d'accord; mais il importe d'ajouter que cette conception particulière porte généralement sur l'objectif de maximisation des bénéfices et sur son mode de répartition et non sur le contenu de l'offre de service. La mondialisation n'impose pas le *Big Mac* en soi; la mondialisation peut imposer que ce soit les propriétaires des moyens physiques de production qui se partageront les bénéfices réalisés sur la production de ce produit et que l'objectif de *MacDonald* sera de maximiser ces bénéfices. Pour respecter le principe de neutralité, une firme, comme toute institution d'ailleurs, doit pouvoir invoquer des valeurs neutres dans la justification de ses actions.

À l'instar de Rawls et Kymlicka, j'ai défini ci-dessus une valeur neutre comme une valeur qui est utile, voire nécessaire, à la réalisation de toutes les conceptions du bien. Comme la maximisation des bénéfices et la répartition de ceux-ci au prorata de la détention de capital n'est pas utile ni nécessaire à la réalisation de toutes les conceptions du bien (mais plutôt uniquement à celles qui intéressent les détenteurs de capitaux), et comme l'entreprise utilise son pouvoir de coercition pour imposer cette conception particulière, on peut conclure qu'une entreprise capitaliste viole le principe de neutralité.

En effet, si une firme réalise des bénéfices, c'est qu'elle profite d'une imperfection du marché. Cette imperfection du marché lui donne le pouvoir d'être décisionnelle au plan de la répartition des bénéfices. Ce faisant, elle peut imposer une conception particulière de la vie bonne, soit une conception

qui implique que les bénéfices doivent être répartis au prorata de la détention de capital dans l'entreprise. Comme elle détient un pouvoir en ce sens, elle aurait très bien pu distribuer ses bénéfices au prorata du nombre d'heures travaillées par ses ressources humaines, voire les retourner directement aux consommateurs. Ce pouvoir ne lui vient pas directement de ses droits de propriété, il lui vient plutôt d'une imperfection dans les mécanismes de coopération entre les différents individus.

Le fait qu'une institution découle spontanément du régime d'économie de marché, n'implique donc pas automatiquement qu'elle respecte le principe de neutralité. Il est vrai qu'actuellement, l'entreprise capitaliste découle spontanément de l'application des droits lockéens. Mais comme une firme favorise inévitablement un idéal en particulier, pour respecter la neutralité de justification, il faut qu'elle invoque une valeur neutre dans la justification de ses actions. Si tel n'est pas le cas, les actions de la firme peuvent aller à l'encontre de l'instauration du régime d'économie de marché. On peut d'ailleurs observer des entreprises capitalistes utiliser leur pouvoir de lobbying pour obtenir de la part de l'État des avantages qui vont à l'encontre des principes de l'économie de marché. Il est ironique d'observer que lors de la rencontre de l'*Organisation Mondiale du Commerce* (OMC) qui s'est tenue au Mexique en septembre 2003, un des thèmes de l'agenda portait sur les subventions que les agriculteurs des pays riches recevaient de la part de l'État, neutralisant ainsi la compétitivité des agriculteurs des pays pauvres. C'est ironique, car ce type d'intervention de l'État va à l'encontre des principes du régime d'économie de marché, régime que promeuvent fortement les pays riches et qui est généralement décrié par les opposants à l'OMC. Ces subventions, les agriculteurs des pays riches les ont obtenues en utilisant leur pouvoir d'influence. La motivation de ces agriculteurs n'était pas l'existence d'une libre circulation des capitaux, mais bien la maximisation des bénéfices de leurs capitaux propres. Ce n'est donc pas parce qu'une

entreprise résulte d'un environnement d'économie de marché qu'elle aura inévitablement comme finalité l'existence d'un tel régime.

### ***Neutralité et coût de renonciation***

Mais quelle finalité une entreprise peut-elle invoquer pour respecter le principe de neutralité de justification ? Une entreprise respecte le principe de neutralité lorsque sa finalité est de répondre aux besoins de ses clients, peu importe la nature du besoin. Il y a une grande différence entre vouloir répondre à un besoin et vouloir maximiser ses bénéfices même s'il arrive que les résultats soient les mêmes. La différence vient du fait que dans le premier cas, il s'agit d'une fin et dans l'autre, d'un moyen.

J'ai soutenu plus haut que l'entreprise avait avantage à répondre à un besoin, voire que dans la très grande majorité des cas, elle le faisait. Pour reprendre l'exemple de l'insuline, le monopole pharmaceutique répond à un besoin. Ce n'est pas parce que le monopole détient certains pouvoirs qu'il ne répond pas à un besoin. D'ailleurs, le pouvoir du monopole est directement proportionnel à sa capacité de répondre à un besoin. J'aurais beau détenir le monopole de la fabrication de bicyclettes à sept roues, s'il n'y a pas de besoin, donc de demande pour ce type de biens, je n'ai aucun pouvoir. Mais lorsque ma finalité est de maximiser mes bénéfices, bien que je réponde à un besoin, je vais fixer mes prix en fonction de cet objectif. Si je suis chanceux, je vais pouvoir fixer mes prix en dessus du coût moyen et générer un bénéfice. Ce faisant, selon la microéconomie classique, ma production sera moindre que si je fixais mes prix au niveau du coût moyen. Cette finalité (qui, je le rappelle, ne respecte pas les critères d'une valeur neutre) réduira la capacité des consommateurs à réaliser leur conception particulière de la vie bonne et ce, au bénéfice des investisseurs. Si je suis malchanceux, je devrai laisser aller

ma production à un prix en deçà du coût moyen. Ce faisant, ma production sera supérieure mais je devrai tôt ou tard mettre fin à mes activités. Donc pour un temps, j'augmenterai la capacité des consommateurs de poursuivre leurs idéaux au détriment des investisseurs mais, à long terme, consommateurs et investisseurs y perdront.

Comme nous le verrons plus en détail dans le prochain chapitre, une firme qui a comme objectif de répondre aux besoins de ses clients et non de maximiser ses bénéfices tendra vers un prix moyen qui équivaut au coût moyen. Ce faisant, elle maximisera à long terme la capacité des individus de poursuivre leurs idéaux. Poursuivre cette finalité favorise la liberté des individus, donc répond aux exigences du principe de neutralité de justification. Nous verrons dans le prochain chapitre que ce type d'entreprises peut exister sous un régime d'économie de marché.

Une autre différence mérite d'être soulignée, soit la différence entre vouloir répondre à un besoin particulier et favoriser un besoin en particulier. Cette nuance est primordiale en ce qui a trait au respect du principe de neutralité de justification. Répondre à un besoin particulier n'implique pas que l'on accorde une valeur intrinsèque au besoin en question. Agir dans cette perspective implique que si je vends des pommes, c'est parce que des individus en demandent et non parce que je trouve que les pommes sont bonnes pour la santé. Ma finalité est de satisfaire un besoin, ce qui accroît la capacité des individus de poursuivre leurs idéaux. Je respecte donc le principe de neutralité de justification. Par contre, avoir comme finalité de favoriser un besoin en particulier implique que l'on accorde une valeur intrinsèque au besoin en question. Je peux avoir comme finalité de vendre des pommes non parce qu'il existe une demande qui justifie que je me lance dans cette production, mais parce que j'estime que les pommes sont essentielles pour la santé. Cette finalité peut m'amener à vendre des

chemises parce qu'un tel commerce génère des bénéfices qui me permettront de financer l'accessibilité aux pommes. Pour mon commerce indirect, les chemises en l'occurrence, j'aurais comme objectif de maximiser les bénéfices, objectif justifié par une conception particulière de la vie bonne, à savoir les pommes. Je viole donc le principe de neutralité de justification.

En d'autres termes, pour respecter le principe de neutralité, la finalité de l'entreprise doit faire tendre celle-ci vers un équilibre où le prix de vente des biens et des services qu'elle produit est égal aux coûts de renonciation qui ont été engendrés par la production du bien ou du service en question. Le coût de renonciation représente la valeur de la meilleure possibilité à laquelle les différents acteurs qui entrent dans les activités de l'entreprise (soit les investisseurs, les travailleurs et les consommateurs) ont dû renoncer pour participer à leurs activités (activités d'investissement, de production et de consommation). Vendre un bien ou un service au coût de renonciation, c'est tenir compte des impacts qu'a eus la production de ce bien ou de ce service sur les droits de propriété des personnes concernées. Mais c'est en plus assurer la maximisation de la capacité des individus à poursuivre la réalisation de leurs idéaux. Je reviendrai sur cet aspect dans le prochain chapitre.

### *Coûts de renonciation et externalités*

Donc, pour respecter le principe de neutralité de justification, la finalité d'une firme doit être de répondre à un besoin. Cette finalité est neutre car elle favorise la réalisation des différentes conceptions de la vie bonne, elle favorise la liberté. Découle de cette finalité que la firme tendra vers un équilibre où ses prix de vente correspondent au coût de renonciation des différents acteurs économiques qui participent volontairement aux activités de

la firme. Mais certains acteurs économiques subissent les impacts (autant positifs que négatifs) des activités de la firme sans y participer directement et volontairement. C'est entre autres le cas lorsque la production de la firme a des impacts environnementaux. Il s'agit en fait des externalités qui sont engendrées par les activités de la firme.

Bien entendu, comme j'ai soutenu que le coût de renonciation doit tenir compte des impacts qu'a eus la production de la firme sur les différents droits de propriété des membres de la collectivité, les coûts relatifs aux différentes externalités qu'a occasionnées la production des biens et des services devraient être inclus dans le prix de vente. Toutefois, on ne peut imposer cette exigence lorsqu'il est question d'une firme. Je ne veux pas dire que les individus ne sont pas responsables des impacts qu'a engendrés leur consommation. Je veux simplement dire que la firme n'est guère en mesure de faire respecter cette responsabilité aux consommateurs et même si tel était le cas, elle ne peut le faire de façon équitable. Les seuls acteurs qui détiennent le pouvoir de faire respecter cette responsabilité du consommateur sont en fait les consommateurs eux-mêmes et l'État.

Si, par exemple, les consommateurs étaient informés des impacts qu'a leur consommation sur l'environnement et qu'ils choisissaient les entreprises respectant certaines normes environnementales, leur prise de position environnementale serait concrétisée dans l'acceptation de payer un peu plus cher pour leurs produits et services. Ce faisant, pour conserver leur clientèle et du même coup, assurer leur pérennité, les entreprises n'auraient d'autres choix que de respecter les règles environnementales. Une entreprise qui s'en abstiendrait déplairait aux consommateurs, mettant ainsi en danger sa pérennité.

On peut par contre avancer que certaines entreprises cachent les réels impacts de leur production sur l'environnement, ne donnant ainsi pas le choix aux consommateurs d'imposer le respect des règles environnementales. Même si cette hypothèse s'avère fondée, il faut se demander ce qui motive ces entreprises à agir ainsi ? La réponse est simple, c'est en fait ce qui motive toutes ses actions, soit la maximisation des bénéfices. Il s'agit donc d'une stratégie et non d'une finalité. L'entreprise ne veut pas nuire à l'environnement, elle nuit à l'environnement et elle tente de le cacher car elle estime qu'en agissant ainsi, elle augmentera le retour sur le capital des gestionnaires. Mais d'où vient cette estimation qu'il s'agit d'une bonne stratégie ? En fait, ces entreprises estiment que si les consommateurs étaient informés des impacts environnementaux de leur production, cela nuirait à leur notoriété, réduisant ainsi inévitablement leur rendement. Bien entendu, une entreprise pourrait très bien utiliser des moyens de production moins polluants et sauver ainsi sa réputation. Mais si l'entreprise estime, peut-être à tort j'en conviens, que les consommateurs, bien que sensibles aux problèmes de pollution, ne seraient pas prêts à subir une hausse des prix, elle n'aura pas avantage à divulguer ce type d'information. C'est donc l'anticipation du comportement des consommateurs et non le désir de polluer qui amène les entreprises à taire de telles informations. Comme le comportement du consommateur est exogène à l'entreprise, celle-ci n'a pas directement de contrôle sur ce comportement.

Toujours pour rester dans l'exemple de l'environnement, l'État peut aussi imposer aux firmes le respect de normes environnementales. Ce faisant, il donne le pouvoir aux firmes d'inclure les coûts afférents aux impacts environnementaux dans leur prix de vente. Elles le peuvent car l'ensemble de l'industrie se voit alors soumis aux mêmes règles. L'application des normes environnementales n'est donc plus un désavantage concurrentiel et de ce fait, la pérennité des firmes est assurée. Certes l'entreprise ne sera pas

heureuse de l'imposition de telles normes car cela aura assurément un impact négatif sur ses bénéfices<sup>1</sup>; par contre elle n'aura pas à les enfreindre (à moins bien sûr que les mesures coercitives dans le cas d'une violation de la loi ne soient pas suffisantes). Il n'y a donc que l'État et les consommateurs eux-mêmes qui détiennent le pouvoir de faire respecter des normes environnementales.

Il est vrai qu'une firme qui n'évolue pas dans un environnement de concurrence pure et parfaite du fait qu'elle génère des bénéfices, pourrait financer les coûts engendrés par ses externalités à même ces bénéfices. Plusieurs tenants de la responsabilité sociale des entreprises estiment même que, le cas échéant, il est du devoir de l'entreprise de le faire. Une telle approche a pour conséquence qu'il y aurait deux catégories d'entreprises, celles qui ont les moyens de financer les coûts des impacts environnementaux et celles qui ne les ont pas.

Il n'y a pas de lien entre le niveau des moyens et le niveau de l'impact environnemental d'une entreprise. C'est vrai pour toutes les externalités. Rien ne justifie le fait que les entreprises évoluant dans un environnement concurrentiel, si elles sont de gros pollueurs, soient dispensées de cette responsabilité du simple fait qu'elles ne génèrent pas de bénéfices. De plus, rien ne justifie que des consommateurs se voient imposer une telle responsabilité uniquement parce que leur consommation provient d'une industrie monopolistique. Comment justifier le fait qu'un consommateur d'insuline doit être plus responsable au niveau des impacts

---

<sup>1</sup> Bien entendu, une entreprise en position monopolistique et qui fait face à une demande totalement inélastique ne subira pas de perte. Mais dans une telle situation, elle n'a pas avantage à taire des informations relativement aux impacts environnementaux puisqu'elle peut ajouter aux prix les coûts occasionnés par le respect de l'environnement sans subir d'impact au niveau de sa rentabilité. Elle n'aura en fait aucune raison de mettre en danger sa réputation.



environnementaux de sa consommation qu'un consommateur de bière ? Uniquement à cause du fait que la pharmaceutique détient un monopole et que la compétition est féroce dans l'industrie des brasseries ?

Les externalités ont un impact sur la propriété d'autrui. En principe, le régime d'économie de marché implique que les individus soient compensés pour les impacts qu'ont les comportements d'autrui sur leur propriété. Si je pollue un lac par mes activités, je dois compenser le ou les propriétaires du lac pour les impacts que j'ai causés à leur propriété. Cette responsabilité, si chère aux libéraux, est universelle et de ce fait, son application ne peut être contingente. Et c'est encore plus vrai si les règles qui définissent son application sont arbitraires comme l'est le fait qu'une entreprise puisse bénéficier d'un environnement économique lui permettant de générer des bénéfices. Il n'y a que l'État qui puisse faire respecter de façon universelle la responsabilité des consommateurs relativement aux externalités que cause leur consommation. Ce type d'intervention de l'État est même conforme à l'État minimal soutenu par les libertariens puisqu'il s'agit de protéger les droits de propriété.

#### *Neutralité et redistribution des richesses*

Comme les firmes profitent de la santé économique qui prévaut dans leur communauté respective, doit-on exiger d'elles qu'elles participent à cette prospérité au-delà de leurs principales activités ? Pour le dire autrement, lorsqu'elles en ont les moyens, les firmes doivent-elles participer à des mesures de redistribution des richesses (en posant l'hypothèse que de telles mesures favorisent la prospérité économique) ? Le type d'argumentation appliqué aux externalités s'applique aussi lorsqu'il est question de mesures de redistribution des richesses. Certains peuvent estimer que les entreprises doivent, lorsqu'elles en ont les moyens, participer à une forme ou une autre

de redistribution des richesses. Elles peuvent le faire indirectement en rendant une partie de leur offre de services plus accessible ou directement par une politique de dons. Les attentes vis-à-vis les entreprises seront encore plus grandes si elles produisent un bien jugé essentiel ou si elles affichent de hauts niveaux de rentabilité.

Par exemple, comme ils estiment qu'il s'agit d'un bien essentiel, certains individus attendent des banques qu'elles rendent accessibles les transactions de convenance (effectuer un dépôt, un retrait, changer un chèque, etc.). Pour pouvoir le faire, les banques doivent financer de telles activités par les bénéfices qu'elles réalisent sur leurs autres activités. Pour offrir la gratuité des services de convenance, une banque peut être amenée à augmenter le taux de ses hypothèques ou diminuer l'intérêt de ses dépôts à terme. Une chose est certaine, si elle veut survivre, la banque sera amenée à trouver du financement à l'intérieur de son offre de services (à moins qu'elle ne reçoive du financement de la part de l'État à cette fin). En d'autres mots, l'entreprise doit « taxer » une partie de son offre de services pour financer l'offre de services jugée essentielle. Elle doit donc vendre une partie de son offre de services à un prix qui est supérieur au coût de renonciation, violant ainsi le principe de neutralité. Elle le viole car sa justification implique l'attribution d'une valeur intrinsèque aux biens qu'elle finance.

Certains vont aussi exiger des firmes qui affichent un haut taux de rentabilité de s'impliquer davantage par leur politique de dons. Toujours pour rester dans le domaine bancaire, comme les banques réalisent aux yeux de certains d'énormes profits, elles devraient donc être très généreuses. Mais de la même façon, comme elles doivent vendre leur offre de services à un prix inférieur aux coûts de renonciation pour financer ces dons, elles violent aussi le principe de neutralité car leur justification implique qu'elles accordent une

valeur intrinsèque aux causes qui seront défendues par les organismes qu'elles subventionneront.

On pourrait avancer l'argument que l'entreprise, en finançant par exemple l'éducation, peut avoir comme finalité de favoriser la liberté et non l'éducation comme valeur en soi et, ce faisant, respecter le principe de neutralité. Cet argument n'est pas sans intérêt. Par contre, il perd toute sa valeur lorsqu'on se tourne du côté du financement de ces mesures de redistribution des richesses. Comme la capacité des entreprises à mettre en place des mesures de redistribution des richesses est tributaire de leur capacité à générer des bénéfices, le choix des biens qui seront « taxés » pour effectuer cette redistribution est aussi arbitraire. Ce choix est arbitraire, car une entreprise ne peut taxer que les biens qui génèrent des bénéfices et très souvent, on retrouve parmi ces biens des biens qui sont eux-mêmes jugés essentiels. Dans l'exemple du financement par les banques de l'accès aux transactions de convenance, ces dernières peuvent « taxer » les produits hypothécaires pour effectuer ce financement. On taxe l'accès à la propriété pour financer l'accès aux transactions de convenance, deux biens qui peuvent être jugés essentiels. Autre exemple, comment justifier qu'une pharmaceutique, par l'entremise de son offre de services, effectue une redistribution des richesses ? Comment justifier que cette dernière finance les sports amateurs en « taxant » l'accès à l'insuline ?

Comme nous le verrons dans le prochain chapitre, le respect du principe de neutralité de justification, en plus de l'obligation d'invoquer des arguments neutres pour justifier les actions des institutions, implique aussi l'obligation de tendre vers la minimisation des conséquences des actions retenues du point de vue de la neutralité. Sur cette base, c'est l'État qui est en mesure d'effectuer une redistribution des richesses qui implique le moins d'impact du point de vue de la neutralité car c'est le seul qui peut taxer l'ensemble des

biens, sans leur attribuer de valeur intrinsèque. Sans prendre partie sur la justification des interventions de l'État en matière de redistribution des richesses (tel n'est pas le propos de ladite thèse), il en demeure pas moins qu'un État qui taxe l'ensemble des produits de consommation ou l'ensemble des revenus pour financer par exemple l'éducation, a beaucoup moins d'impact sur le principe de neutralité qu'une entreprise qui taxe un bien de consommation en particulier. De plus, comme pour ce qui est des externalités, si on considère qu'une redistribution des richesses est justifiée, il faut appliquer cette responsabilité à l'ensemble des individus et non pas de façon arbitraire, soit en fonction de la capacité des biens de consommation de générer un profit.

Pour résumer, une entreprise qui respecte le principe de neutralité est une entreprise qui a comme finalité de répondre à un besoin. Je le rappelle, sa finalité n'est pas de favoriser un besoin en particulier mais bien d'y répondre. Cette entreprise ne donne donc pas une valeur intrinsèque à son offre de services; la seule valeur qui la guide est plutôt de permettre aux individus de répondre à un besoin, donc de poursuivre la réalisation de leurs idéaux. Cette finalité l'amène à tendre vers un équilibre où les prix de vente correspondent aux coûts moyens ou, pour le dire autrement, aux coûts de renonciation. Le coût de renonciation représente la valeur de la meilleure possibilité à laquelle les différents acteurs qui entrent dans les activités de l'entreprise ont dû renoncer pour participer à ces activités. Ne sont pas inclus dans la responsabilité des firmes les coûts relatifs aux externalités et les coûts relatifs à une éventuelle responsabilité au plan de la redistribution des richesses (à moins que ces coûts soient imposés par l'État). Enfin, il est important de souligner que la participation des différents acteurs doit être volontaire ou que les principes libertariens soient respectés.

Dans le prochain chapitre, je tenterai de démontrer que le respect du principe de neutralité, indépendamment des thèses propres aux différentes écoles libérales, représente en fait le respect de l'esprit du libéralisme. De plus, dans ce même chapitre, je tenterai de démontrer qu'une firme qui respecte le principe de neutralité, c'est-à-dire qui a comme finalité de répondre aux besoins des consommateurs, *ceteris paribus*, détient un avantage concurrentiel sur les firmes des autres types. Une telle firme détient donc le potentiel de réaliser spontanément l'esprit du libéralisme.

## CHAPITRE VI – L'ESPRIT DU LIBÉRALISME

---

### *Fins et moyens*

L'école libertarienne considère que la justice consiste à respecter les droits naturels des individus, c'est-à-dire le droit de disposer librement de leur personne ainsi que des biens qu'ils ont acquis légitimement. Une société juste est une société où les droits naturels de l'ensemble des individus sont respectés. Cette approche engendre spontanément le régime de l'économie de marché. Pour les libertariens, peu importent les résultats qui découleraient du régime d'économie de marché (plus grand clivage entre les riches et les pauvres, inégalité arbitraire dans l'accès aux différents postes, etc.), le principe de justice est respecté. Il est respecté puisqu'il porte spécifiquement sur le mode de distribution des richesses plutôt que sur les résultats qui sont générés par ce mode de distribution. Est bon ce qui est spontané et est spontané ce qui découle naturellement du respect des droits lockéens.

La finalité des libertariens, consiste davantage à garantir le respect des règles libertariennes (propriété de soi, juste circulation et appropriation originelle) qu'à réaliser une conception particulière de la société idéale (ex. : société où les individus ont accès à un panier de biens minimal leur permettant d'être libres réellement et non formellement, où les hommes et les femmes sont égaux, où il n'y plus de pollution, etc.). D'ailleurs, les libertariens font porter davantage leur argumentation sur la justification de leur système que sur les conséquences qu'il engendre. La société idéale n'est pas identifiée comme étant bleue, blanche ou rouge; la société idéale sera bleue si et seulement si le bleu résulte du respect des droits lockéens. C'est d'ailleurs un type d'argumentation qui neutralise les opposants qui basent leur raisonnement sur les résultats. N'opposez pas à un libertarien que la

recherche de l'efficacité économique, à cause d'imperfections du marché, n'est pas bien servie par le régime d'économie de marché ou que cette finalité n'est pas neutre. Il vous répondra que la justice libertarienne ne porte pas sur l'efficacité économique comme bien en soi, mais sur le respect des droits naturels des individus. Par contre, il s'empressera d'ajouter que selon lui, la mauvaise performance de l'économie est principalement due aux trop nombreuses interventions de l'État et que la recherche de l'efficacité économique est dans l'intérêt de tous. Mais à l'appui de cette dernière affirmation, il réitérera le fait que ce n'est toutefois pas là la finalité du libéralisme.

La justice libertarienne ne porte donc pas sur l'efficacité économique, l'accès aux différentes positions dans la société ou l'accès à un minimum de biens sociaux. La justice libertarienne porte sur le respect des droits naturels de l'ensemble des individus, sur le respect de l'absence de contraintes émanant d'une décision humaine arbitraire, peu importe ce qui en résultera. On ne juge pas le résultat, on juge le moyen. La justice libertarienne, c'est la liberté formelle. Être exposé à une contrainte arbitraire émanant de l'homme, c'est être en quelque sorte un esclave.

Pour cette raison, le libéralisme borne le contrôle délibéré sur l'ordre d'ensemble de la société à la sanction des règles générales qui sont nécessaires à la formation d'un ordre spontané, dont nous ne pouvons prévoir les détails. (Hayek, 1973, p. 37)

Par contre, la conception de la justice des libéraux modérés porte davantage sur la finalité que sur le moyen. Ces derniers ne rejettent pas d'emblée les principes libertariens, mais ils les subordonnent à une autre conception particulière de la société idéale, conception également basée sur la liberté. Mais leur interprétation de la liberté porte prioritairement sur l'absence de coercition provenant des besoins (coercition de besoins) et des circonstances

(coercition de circonstances). Hayek présente cette conception de la liberté de la façon suivante :

Mais la nouvelle liberté consisterait à être libre de tout besoin, libre de l'obligation des circonstances qui limitent inévitablement, encore qu'inégalement, la possibilité de choix de chacun de nous. Avant que l'homme puisse être vraiment libre, il fallait briser « le despotisme du besoin physique » et relâcher « les contraintes du système économique ». (Hayek, 1944, p. 25)

Pour les libéraux modérés, ces différentes coercitions (coercition de besoins et coercition de circonstances) sont tout aussi arbitraires que ne l'est la coercition d'autrui par l'entremise de l'État. Le tirage au sort qui détermine mes talents et mon milieu socio-économique d'origine est aussi arbitraire que ne le sont les décisions humaines. L'absence de coercition par l'État, d'accord, pourvu que la liberté des individus ne soit pas désavantagée à cause de leurs talents naturels ou de leur milieu socio-économique. On respecte les principes libertariens tant et aussi longtemps qu'ils réalisent une conception particulière de la justice sociale, société absente de coercition des besoins et des circonstances.

Ainsi vu, on peut avancer que les deux écoles libérales recherchent une forme de liberté négative, c'est-à-dire une liberté absente de coercition. Les libéraux modérés ne font qu'inclure la coercition des besoins et la coercition des circonstances dans la liste des coercitions qui entravent la liberté des individus et qui doivent être enrayées.

Mais si, comme c'est le cas chez Rawls ou Dworkin, on insiste sur les conditions qui rendent possibles les libertés, on passe alors d'une considération classique de respect formel de la liberté – celle qui est garantie par les constitutions juridiques dès la Déclaration américaine et française des droits de l'homme et du citoyen – à une préoccupation distributive, à une réflexion sur les conditions réelles de l'exercice de la liberté (Van Parijs, 1991, p. 225)



L'arbitraire de l'homme peut donc intervenir sur les règles du jeu pour parvenir à un résultat où l'arbitraire des besoins et l'arbitraire des circonstances n'influencent pas sur la capacité d'une personne de poursuivre réellement ses idéaux. Selon Hayek, cette conception de la liberté est davantage une conception du pouvoir. « Dans ce sens, le mot liberté n'est évidemment qu'un autre nom donné au pouvoir ou à la richesse. » (Hayek, 1944, p. 25) Pour les libéraux modérés, c'est effectivement ce « pouvoir » qui est essentiel à la concrétisation de la liberté réelle. Par contre, l'action de l'État ne doit pas favoriser un bien en particulier si ce n'est la liberté.

Quelle que soit la conception de la liberté finalement retenue, les libéraux qui reconnaissent une signification morale aux institutions politiques reconnaissent également que la seule finalité légitime de celles-ci est d'assurer à tous les membres d'une société une autonomie maximale et égale pour tous et non des les rendre heureux ou vertueux. Cela implique que dans les sociétés modernes pluralistes l'État libéral ne peut être « perfectionniste », c'est-à-dire promouvoir une conception morale ou religieuse particulière – par le biais du système éducatif par exemple – ou imposer aux citoyens des comportements qui seraient dictés par cette conception. L'État libéral est neutre dans ses finalités par rapport à toute conception du bien. (Berten, Da Silveira et Pourtois, 1973, p. 9)

Les libéraux modérés sont confiants que généralement l'application des principes libertariens réalisera leur conception de la justice. C'est pourquoi ils adhèrent en principe au régime d'économie de marché. Mais comme le marché n'est pas parfait, ils estiment qu'il incombe à l'État d'intervenir pour assurer la réalisation d'une conception compréhensive particulière de la justice. Tel que présenté dans le chapitre IV, parmi les conceptions particulières de la justice que l'on observe chez les libéraux, la Théorie de la Justice de Rawls est actuellement la référence la plus reconnue. En matière de justice sociale, on est pour Rawls ou on est contre Rawls, mais on se

réfère généralement à sa théorie de la justice pour situer la position qu'il convient de défendre.

En tant que libéral modéré, Rawls fait porter son analyse sur les résultats, sur la liberté réelle. Les règles du jeu ne sont plus une finalité en soi, mais une stratégie. Il recherche les règles du jeu qui permettront l'existence d'une société juste.

... comment peut-il exister, de manière durable, une société juste et stable de citoyens libres et égaux qui demeurent cependant profondément divisés entre eux par des doctrines raisonnables, qu'elles soient morales, philosophiques ou religieuses. (Rawls, 1993, p. 28)

La société juste, Rawls la définit par ses deux principes de la justice (qui sont en fait trois), soit comme on l'a vu :

- ✓ le principe d'égalité de liberté;
- ✓ le principe de différence;
- ✓ le principe d'égalité équitable des chances.

Dans son argumentation en faveur de sa théorie de la justice, Rawls invoque le concept du voile d'ignorance. Si on demandait quelles seraient les règles d'une société juste à des individus raisonnables qui n'auraient aucun renseignement concernant leur propre position dans cette société (ils n'auraient aucun renseignement relativement à leur dotation en biens naturels et sociaux), ils choisiraient les principes rawlsiens comme étant les plus acceptables. Rawls n'est pas contre le régime d'économie de marché, pourvu que ce régime assure la réalisation de sa théorie de la justice. On se retrouve donc avec deux théories de la justice, une priorisant les moyens (la théorie libertarienne) et l'autre, la fin (la théorie rawlsienne).

Désormais, lorsque je parlerai du libéralisme modéré, je ferai référence à la théorie de la justice de Rawls. Il s'agit en effet d'une vision particulière de la justice libérale, mais l'objet de la thèse n'est pas de défendre cette vision en particulier mais de voir s'il peut exister un type de firme qui, tout en respectant les principes libertariens, réalise également, dans les limites de ses capacités, la justice libérale rawlsienne.

Par contre, lorsque je parlerai de l'école libertarienne, je ferai référence aux trois principes libertariens, soit :

- ✓ La propriété de soi
- ✓ La juste circulation
- ✓ L'appropriation originelle

Afin de différencier les libertariens des anarchistes, j'ajouterai à ces principes l'adhésion au principe de l'État minimal, veilleur de nuit (qui correspond d'ailleurs à la position de Nozick).

### ***Le monde idéal***

Selon une perspective libérale, on peut soutenir que dans un monde idéal, le respect des trois principes libertariens réalise la justice rawlsienne. Si leur idéal social était réalisé par la stricte application des règles libertariennes, les libéraux modérés n'hésiteraient pas à défendre le régime d'économie de marché et l'État minimal (ce qu'il font présentement avec certaines nuances). De la même façon, si les principes libertariens étaient respectés et qu'il en résultait le respect des principes rawlsiens, les libertariens n'auraient d'autre choix que d'endosser la théorie de la justice de Rawls. Ils ne l'endosseraient pas pour sa valeur intrinsèque qu'ils estimeraient arbitraire parce qu'émanant

de la raison humaine. En d'autres mots, ils ne retiendraient pas l'argument du voile d'ignorance ou tout autre type d'argument portant sur la valeur intrinsèque de la théorie de la justice rawlsienne. Ils l'endosseraient car, toujours dans l'hypothèse du monde idéal, elle découlerait spontanément du respect des principes libertariens.

Toujours dans ce monde idéal, il y a convergence des fins recherchées; le moyen de l'un (le respect des principes libertariens) réalise la fin de l'autre (la justice rawlsienne). Ou, pour le dire autrement, la fin de l'un (la justice rawlsienne) découle spontanément du respect de la fin de l'autre (respect des principes libertariens). Si la société juste rawlsienne résultait du respect des règles du jeu libertariennes, s'ajouterait donc à l'argumentation de Rawls le fait que le respect de ces principes de la justice serait spontané. En d'autres mots, aucune coercition de l'État n'aurait été nécessaire pour faire respecter l'un des trois principes de la théorie de la justice de Rawls.

Je ne soutiens pas que le respect de la théorie de la justice rawlsienne, comme toute autre théorie de la justice libérale d'ailleurs, implique obligatoirement le respect des principes libertariens. Je ne dis pas qu'aucune intervention de l'État n'est justifiée. Je dis simplement que dans un monde idéal, la réalisation de la finalité d'une doctrine compréhensive de justice libérale se réalise sans aucune coercition de la part de l'État.

### ***Neutralité et esprit du libéralisme***

Comme il a été indiqué au chapitre V, le principe de neutralité est reconnu par plusieurs libéraux, autant du côté des libertariens que du côté des modérés, comme le principe fondamental du libéralisme. Rappelons qu'en plus de Dworkin, différents penseurs adoptent cette position, soit Ackerman

(1980), Larmore (1987), Waldron (1989) et Hayek (1960). Cette adhésion au principe de neutralité peut être interprétée comme une norme qui doit être respectée par les instances politiques, à savoir que les interventions de l'État qui sont jugées nécessaires par les différentes écoles<sup>1</sup> libérales, en plus d'être justifiées par une valeur neutre, doivent tendre à minimiser les conséquences pouvant favoriser (ou défavoriser) l'application des différentes doctrines de la vie bonne.

Il importe de préciser qu'il est ici question de la conception de la neutralité de justification. Selon cette conception, il est impossible, même dans l'État minimal, que les interventions de l'État (voire son inaction) n'aient pas de conséquences sur les différentes doctrines de ce que doit être la vie bonne. L'État doit justifier ses actions en démontrant qu'elles accroissent la liberté de l'ensemble des individus. C'est pour protéger les droits de propriété des individus, droits nécessaires à l'exercice de la liberté, que les libertariens justifient l'État minimal. C'est aussi pour permettre l'exercice de la liberté que les libéraux modérés recommandent que l'État finance l'accès à l'éducation ou à la santé. Mais en plus d'accroître cette liberté des individus, l'État doit démontrer que ses actions, pour un résultat identique, minimisent les conséquences sur les différentes doctrines de la vie bonne. Parlant du libéralisme, c'est ce qu'avance Hayek dans La route de la servitude.

Il y a un principe fondamental : à savoir que dans la conduite de nos affaires nous devons faire le plus grand usage possible des forces sociales spontanées, et recourir le moins possible à la coercition (Hayek, 1944 p. 20)

---

<sup>1</sup> Même les libertariens estiment que l'État peut intervenir pour jouer un rôle de veilleur de nuit.

On peut avancer que pour Rawls, les intérêts essentiels des individus consistent en leur liberté de réaliser leur propre conception de ce que doit être la vie bonne. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'il accorde au principe d'« égale liberté pour tous » une priorité lexicale. Pour ce qui est de Hayek, toute coercition est une entrave à la réalisation de doctrines compréhensives de ce que doit être la vie bonne. Donc toute coercition est une violation du principe de neutralité.

Qu'ils soient d'accord ou non à propos du niveau approprié d'intervention de l'État; la majorité des libertariens et des libéraux modérés s'entendent sur l'idée que ces interventions doivent avoir un impact minimum sur le libre choix des individus de réaliser leur propre doctrine compréhensive de ce que doit être la vie bonne. L'impasse qui existe entre ces deux écoles porte sur la définition de la liberté (liberté formelle pour les premiers, liberté réelle pour les seconds) et non sur la question de savoir si l'État doit favoriser une doctrine compréhensive particulière de la vie bonne. Minimiser les conséquences sur la réalisation des doctrines compréhensives individuelles, c'est minimiser l'utilisation de la coercition dans la réalisation de la finalité recherchée par les interventions de l'État.

Pour prendre l'exemple de l'accès à l'éducation, l'État peut l'utiliser comme stratégie pour garantir le respect de l'égalité équitable des chances. Du point de vue de la justification, il ne viole pas le principe de neutralité puisqu'il ne favorise pas l'éducation en soi, il l'utilise comme stratégie. Il veut s'assurer que toute personne qui le désire, indépendamment de son milieu socio-économique d'origine, puisse bénéficier d'une égalité équitable des chances de sorte que l'accès à l'éducation est considéré comme stratégique en vue de la réalisation de cette finalité.

La stratégie étant identifiée, quelles actions l'État doit-il mettre en œuvre? Doit-il s'occuper directement de l'offre de services en éducation, doit-il offrir un financement spécifique aux étudiants ou doit-il tenir compte de l'accessibilité à l'éducation dans le calcul du revenu minimum garanti ?

Du point de vue du principe de neutralité, tenir compte de l'accès à l'éducation dans le calcul du revenu minimum garanti est l'action qui utilise le moins la coercition pour faciliter l'accès à l'éducation. La seule conséquence sur la neutralité réside dans le choix de l'éducation comme un bien essentiel, ce qui a comme conséquence que l'on doit tenir compte de l'accès à ce bien dans le calcul du revenu minimum garanti. Ce choix implique que l'État utilisera la coercition pour financer ce type de transfert monétaire. Mais comme ces transferts sont monétaires, l'État n'utilise pas la coercition pour forcer les individus à allouer une partie de leur revenu minimal garanti à des fins éducatives. Les individus peuvent dépenser leurs subsides comme ils l'entendent, ils ne sont pas obligés d'aller à l'école pour y avoir droit.

Par contre, s'occuper directement de l'offre de services a le plus de conséquences sur le respect de la neutralité. Ce type d'intervention favorise une vision particulière de la vie bonne (l'éducation) en plus d'en déterminer le contenu. Comme les transferts ne sont pas monétaires, pour y avoir droit, les individus doivent, en plus d'aller à l'école, suivre le programme qui a été développé par les autorités de l'État. Comme pour ce qui est de tenir compte de l'accès à l'éducation dans le calcul du revenu minimal garanti, l'État utilise son pouvoir de coercition pour financer l'accès à l'éducation. Mais il l'utilise en outre dans l'utilisation de ses transferts car pour avoir droit aux transferts, les individus doivent poursuivre des études. Enfin, comme ces transferts ne sont pas monétaires mais plutôt sous forme d'une offre de services particulière, l'État utilise son pouvoir de coercition pour imposer un

programme pédagogique particulier. L'État peut aussi utiliser son pouvoir de coercition pour imposer l'accès à l'éducation à un groupe d'âge donné.

Offrir un financement spécifique aux étudiants sans s'occuper de l'offre de services favorise plus directement l'éducation que le fait d'inclure les coûts de l'éducation dans le calcul du revenu minimum garanti. Pour avoir accès à ce financement, il faut étudier. On ne peut utiliser les sommes consenties par l'État pour aller au casino par exemple. Par contre, il respecte la liberté des individus de déterminer le programme d'éducation qui les intéresse. En fonction de mes idéaux, je peux par exemple choisir une école où il n'y a pas d'éducation sexuelle sans pour autant être brimé dans mon accès au savoir. Une telle option limite l'utilisation du pouvoir de coercition au financement de l'accès à l'éducation et à l'utilisation des transferts. L'État n'utilise pas la coercition pour imposer un programme pédagogique particulier.

Dans l'hypothèse où des études démontrent que ces trois actions ont des conséquences similaires sur l'existence d'une égalité équitable des chances pour l'ensemble des individus, l'adhésion au principe de neutralité devrait amener l'État à choisir l'action qui a le moins de conséquences sur la liberté des individus de poursuivre librement leurs propres idéaux : l'action qui consiste à inclure les coûts de l'éducation dans le calcul du revenu minimum garanti. Ici, je ne prends pas partie pour ou contre ces différentes options. Je dis simplement que si l'État choisit d'offrir directement des services d'éducation, il devra démontrer que cette action est la plus efficace des trois et qu'elle justifie une augmentation de l'utilisation de la coercition. Adhérer au principe de la neutralité de justification ne signifie pas que l'on cesse de porter attention aux conséquences qu'auront les actions de l'État sur la neutralité.



Il est important de comprendre que dans une perspective libérale, l'accès à l'éducation est une stratégie et non une fin en soi et il en va de même pour la santé, voire pour la démocratie. Parler de ces éléments comme des biens publics ou des droits fondamentaux implique l'adhésion à une conception compréhensive particulière de la vie bonne, adhésion qui n'est pas retenue par l'esprit de la philosophie libérale. Un libéral qui adhère à l'importance de l'éducation, de la santé ou de la démocratie ne le fait pas pour leur valeur intrinsèque en soi. Il considère que ces éléments sont essentiels à la réalisation d'une société libre et cette société libre est la seule doctrine compréhensive qui mérite d'être défendue.

De ce point de vue libéral, les différentes interventions de l'État se font à contre cœur. Elles doivent se justifier comme moyen de favoriser l'exercice de la liberté pour l'ensemble de la population. C'est à contre cœur qu'un État libéral modéré intervient pour assurer l'accès à l'éducation pour l'ensemble des individus. C'est aussi à contre cœur que les libertariens adhèrent à l'État minimal plutôt qu'à l'anarchie (le qualificatif de minimal associé au concept de l'État démontre bien l'adhésion des libertariens à la minimisation de l'utilisation de la coercition). Les adeptes de ces deux écoles le font car ils considèrent que ces interventions sont essentielles à l'exercice de la liberté. Ils sont en accord avec leur conscience car c'est en invoquant des valeurs neutres qu'ils justifient la légitimité de leurs actions.

Pour un libéral qui adhère au principe de neutralité, chaque intervention de l'État nécessaire à la réalisation d'une conception particulière de la société idéale nécessite une justification impliquant une valeur neutre. L'idéal c'est donc que cette conception particulière se réalise spontanément, sans l'utilisation d'aucune coercition. Ce faisant, le libéral est dispensé de justifier ses actions puisqu'il n'intervient pas. Cette spontanéité intrinsèque à une conception de la société idéale est, pour un libéral, l'argument idéal en faveur

de sa conception. Trop heureux seraient les libéraux modérés de constater que l'équitable égalité des chances relativement à l'accès aux différentes positions sociales se réalise spontanément en respectant les droits lockéens. C'est d'ailleurs ce type d'argument qu'utilise le camp adverse pour justifier l'existence d'un État minimal.

Avec l'anarchie, sous la sollicitation de groupements spontanés d'associations de protection mutuelle, de la division du travail, des pressions du marché, des économies d'échelle et de l'égoïsme rationnel, émerge quelque chose qui ressemble de très près à un État minimal ou à un groupe d'États minimaux distincts géographiquement. (Nozick, 1988, p. 34)

Nozick utilise l'argument idéal pour un libéral, soit que sa société idéale émerge spontanément de l'anarchie. Cet argument est idéal car on n'a pas à imposer un État minimal ayant une fonction de veilleur de nuit. Ce type d'imposition nécessiterait de la part des acteurs politiques qu'ils fassent la démonstration que l'État minimal, comme stratégie, est une valeur ajoutée à l'exercice de leur conception de la liberté. Comme l'État minimal émerge spontanément du respect du droit lockéen, la réalisation de cette doctrine compréhensive de la société idéale minimise les conséquences sur la réalisation des idéaux particuliers des individus. Elle les minimise puisqu'elle ne nécessite aucune intervention et que toute intervention a inévitablement un impact sur la réalisation des doctrines compréhensives de la vie bonne des individus. Du côté des anarchistes, on utilise d'ailleurs cet aspect pour attaquer l'idée de l'État minimal nozickien.

L'ouvrage de Robert Nozick Anarchie, État et utopie ajoute à l'approche contractualiste lockéenne un processus de « main invisible » pour justifier l'État, en l'occurrence un État minimal limité à une fonction de sécurité (ou protection) publique. À partir d'un état de nature et d'un marché libre anarchique, l'État nozickien apparaît à la suite de processus de main invisible qui ne viole les

Droits de personne, passant du stade de l'agence de protection dominante à l'« État ultra-minimal » et enfin à l'État minimal.

(...) En fait, il n'existe aucun élément de preuve nous autorisant à penser qu'un seul État soit apparu ou soit développé à la Nozick. (Rothbard, 1982, p. 305-306)

Cet argument n'attaque donc pas l'État minimal de Nozick sur sa forme, mais bien davantage sur son mode d'émergence. C'est en tentant de convaincre les anarchistes de l'aspect spontané de l'État minimal que les nozickiens pourront un jour espérer obtenir leur adhésion. Il ne s'agit pas ici de défendre la thèse libertarienne. Il s'agit tout simplement de faire ressortir le fait que, si nous adhérons à la philosophie libérale, peu importe notre conception de la justice, la justification de notre position sera grandement favorisée par l'aspect spontané de notre conception, ou, à tout le moins, d'une partie de notre conception. Pour un libéral, défendre l'idée que l'enseignement du français est stratégique pour la réalisation d'une société libre sera d'autant plus aisé à faire si, dans un marché anarchique, les écoles consacrent spontanément beaucoup d'heures à l'enseignement de cette matière. Si ce n'est pas le cas, il devra justifier la violation des droits lockéens. Il devra justifier le fait que l'on utilise la coercition de l'État pour qu'une partie des revenus des individus soit consacrée à l'enseignement du français. Encore une fois, il n'est donc pas ici question de nier la légitimité de l'État d'intervenir, mais de rappeler que, du point de vue libéral, la "non intervention" est idéale.

En résumé, que l'on soit libertarien ou que l'on soit libéral modéré, que l'on considère que l'État doit agir uniquement pour protéger les droits de propriété, ou plutôt qu'il doit élargir son intervention pour assurer à tous un revenu minimum garanti et/ou l'accès à certains services, on doit adhérer au principe que l'État doit être neutre par rapport aux différentes conceptions compréhensives particulières de la vie bonne. La neutralité des valeurs qui sont invoquées pour légitimer les interventions de l'État ne suffit pas à elle

seule pour que soit respectée la neutralité de justification; l'État doit en plus tenter de minimiser les conséquences de ses interventions sur le droit des individus de poursuivre librement leurs idéaux. En d'autres mots, l'État doit minimiser l'utilisation de son pouvoir de coercition dans le choix de ses interventions.

Comme je l'entends, l'esprit du libéralisme découle de cette conception de la neutralité de justification. Tendre vers l'absence de conséquences des interventions de l'État au plan de la liberté des individus de réaliser leurs idéaux, peu importe que l'on soit libertarien ou libéral modéré, c'est tendre vers le respect des principes libertariens. Toute intervention de l'État ayant inévitablement des conséquences au plan de la neutralité, tendre vers l'absence de conséquences, c'est donc tendre vers l'État minimal libertarien. L'idéal, je le rappelle, c'est que la conception de la justice de Rawls découle spontanément de la conception de la justice libertarienne. C'est d'ailleurs cette position que défend Rawls lorsqu'il traite des règles de l'institution idéale.

Idéalement les règles devraient être faites de manière à ce que les hommes soient conduits par leurs intérêts prédominants à des actions qui favorisent des buts socialement désirables. Les conduites des individus guidées par leurs projets rationnels devraient être coordonnées autant que possible de façon à atteindre des résultats qui, bien que non intentionnels ou même imprévus pour eux, soient néanmoins les meilleurs du point de vue de la justice sociale. » (Rawls, 1977, p. 87).

Dans cette définition de l'institution idéale, on pourrait ajouter qu'il serait encore plus idéal que lesdites règles découlent spontanément du respect des droits lockéens. C'est en respectant le principe de neutralité de justification, compris comme l'invocation de valeurs neutres et la recherche de la minimisation de l'utilisation de la coercition dans le choix des actions, que l'on

tend vers cet idéal. L'esprit du libéralisme, c'est de tendre vers la liberté négative, vers l'absence de coercition.

## **CHAPITRE VII – LA FIRME ET L'ESPRIT DE LA PHILOSOPHIE LIBÉRALE**

Dans le chapitre précédent portant sur la neutralité, j'ai étendu aux firmes l'application de ce principe. Comme dans certaines situations, la firme possède des pouvoirs de coercition et comme la firme n'est pas un individu mais une institution, idéalement, le principe de neutralité devrait s'appliquer. Je le rappelle, le choix d'une conception particulière de la vie bonne est le privilège des individus. Dans une perspective libérale, la participation d'un individu à la coopération sociale devrait faciliter la réalisation de ses propres idéaux, elle ne devrait pas lui imposer une conception particulière de la vie bonne.

Mais avant d'aller plus loin, peut-on définir une firme comme une forme particulière d'institution sociale ? L'expression « institution sociale » renvoie aux modes de relation et de fonctionnement qui régissent les individus en société. Rawls définit une institution « sociale » de la façon suivante :

Je définirai une institution comme étant un système public de règles qui définit des fonctions et des positions avec leurs droits et devoirs, leurs pouvoirs et leurs immunités et ainsi de suite. D'après ces règles, certaines formes d'action sont autorisées, d'autres sont interdites; en cas d'infractions, elles prévoient des peines, des mesures de protection et ainsi de suite. Comme exemple d'institutions ou, plus généralement, de pratiques sociales, nous pouvons penser à des jeux et à des rites, des procès et des parlements, des marchés et des systèmes de propriété. (Rawls, 1977, p. 86).

Une firme est un regroupement d'individus ayant une finalité qui lui est propre. Elle est également un système de propriété dans lequel des individus mettent leurs capitaux en commun. Au sein de toute firme, les individus respectent des règles relativement à leur mode de relation. Ces règles portent principalement sur la distribution du pouvoir et des résultats.

Comment s'effectue l'élection ou la nomination des membres du conseil d'administration ? Quels sont les rôles et responsabilités de cette instance ? Comment s'effectue la répartition des bénéfices de l'entreprise ? Quel pourcentage est attribué aux actionnaires et quel pourcentage est réinvesti pour des projets de développement futur ? Le cadre réglementaire de la firme répond à ces questions, De plus, les instances décisionnelles de la firme doivent respecter ce cadre réglementaire sous peine de sanction. Une firme ne peut fonctionner sans ce cadre réglementaire. Pour ces différentes raisons, une firme est une forme d'institution.

Dans le chapitre précédent, j'ai déterminé que pour respecter le principe de neutralité, une firme devait avoir pour finalité de répondre aux besoins de ses clients. Cette finalité est d'abord neutre dans sa justification car elle vise la réalisation des idéaux individuels, elle ne porte pas sur la valeur intrinsèque liée à ces différents idéaux. Il y a une distinction, avons-nous vu, entre répondre aux besoins des clients et favoriser, voire imposer, un besoin en particulier.

Mais en quoi la finalité de répondre aux besoins des consommateurs est-elle plus neutre que celle de répondre aux besoins des investisseurs, voire des travailleurs ? Ces derniers ne sont-ils pas aussi des individus qui cherchent la réalisation de leurs idéaux ? Les individus ont des idéaux et c'est pour les réaliser qu'ils coopèrent avec les autres individus. Que ce soit en consommant, en travaillant ou en investissant, les individus recherchent la réalisation de leurs idéaux. Le travail, l'investissement et la consommation ne sont pas des fins en soi mais plutôt des moyens de coopération sociale, moyens utilisés par les individus pour réaliser leurs idéaux. Donc, la volonté de favoriser l'accès à ces différents moyens respecte le principe de neutralité au plan de la valeur qui est invoquée pour justifier l'action. On ne favorise pas une conception particulière de la vie bonne, on favorise l'accès aux différents

moyens pour réaliser les idéaux individuels, on favorise la réalisation de la liberté. Alors pourquoi privilégier la fonction de consommation et ne pas retenir celle du travail ou de l'investissement ?

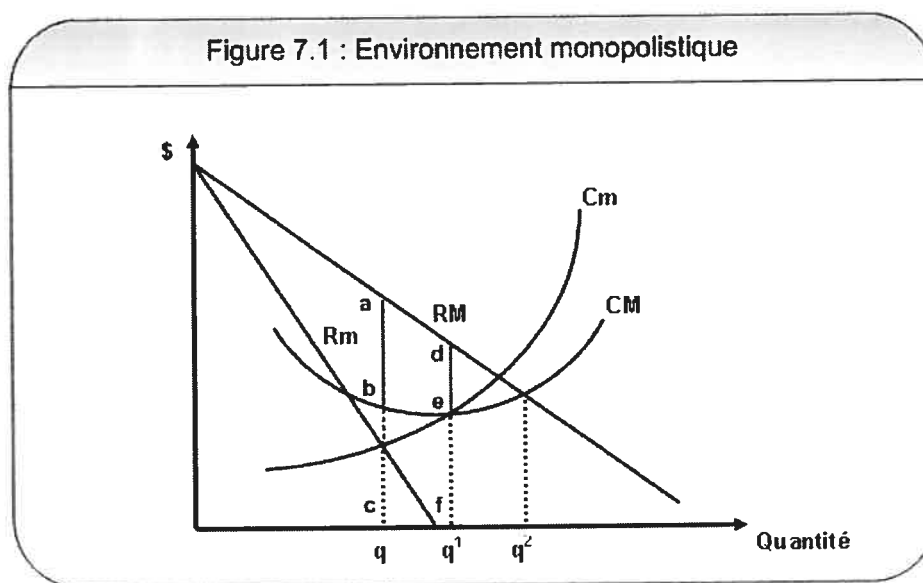
Nous avons vu que pour respecter le principe de neutralité, il ne suffit pas d'invoquer une valeur neutre, il faut en plus minimiser l'utilisation de la coercition dans le choix de nos actions. C'est sur ce point que les firmes qui ont comme finalité de défendre les intérêts des consommateurs respectent davantage l'esprit du libéralisme que celles qui favorisent l'intérêt des investisseurs et des travailleurs. Elles le respectent davantage car ce sont les seules qui minimisent l'utilisation de leurs pouvoirs de coercition économique.

Tel que présenté au chapitre cinq, une firme qui évolue dans un environnement monopolistique où oligopolistique détient un pouvoir de coercition économique. La seule contrainte à laquelle fait face l'entreprise consiste à assurer sa survie. En d'autres mots, pour assurer sa pérennité, l'entreprise doit tout au moins être en mesure de rembourser ses frais. Pour ce faire, les coûts moyens engendrés par sa production doivent être égaux ou inférieurs au prix de vente de cette même production. Regardons les différents choix qui s'offrent à la firme relativement à son niveau de production dans un environnement monopolistique.

La figure 7.1 représente la situation d'une firme dans un environnement monopolistique pour la production d'un bien ou d'un service donné. Elle correspond au type d'analyse standard que l'on retrouve dans tout manuel de microéconomie classique. L'abscisse représente la quantité de biens produite par la firme. La droite RM représente le revenu moyen que reçoit la firme pour chaque unité produite, ce qui correspond à son prix de vente. Il s'agit en fait de la courbe de demande pour le bien en question, courbe qui est donnée à l'entreprise; elle n'a pas de pouvoir direct sur celle-ci. La courbe CM



représente le coût moyen pour chaque unité produite. Est inclut dans cette courbe le coût de l'ensemble des ressources qui ont été nécessaires à la production du bien. Notons que la rémunération du capital y est également incluse. Cette précision est importante car il s'agit d'isoler le profit économique, c'est-à-dire le profit obtenu en sus de celui que constitue cette rémunération normale du capital.



Pour produire un bien, il faut des ressources, ressources humaines et ressources physiques; il faut un apport de travail et un apport de capital. Les individus qui fournissent cet apport doivent être compensés pour leur participation à la coopération sociale. Le travailleur doit recevoir un revenu en compensation du temps qu'il consacre à l'entreprise. Quant à lui, l'investisseur doit recevoir un intérêt en compensation de la privation de l'usufruit de son capital et des risques qu'il prend en investissant dans l'entreprise. Toujours dans la figure 7.1, la courbe CM représente en fait le coût de renonciation pour l'ensemble des facteurs de production, soit la valeur de la meilleure des autres possibilités qui s'offraient au travailleur ou à l'investisseur. Comme dans la philosophie libérale, la responsabilité

individuelle implique que les individus doivent compenser l'impact qu'ils ont sur la propriété d'autrui, les consommateurs doivent de ce fait compenser les travailleurs et les investisseurs pour leur participation à la coopération, participation qui consiste à fournir du travail et du capital. En travaillant ou en investissant dans l'entreprise, le travailleur et l'investisseur se privent de profiter de la meilleure des autres possibilités qui s'offraient à eux. Si elle veut s'assurer de l'accès à leurs ressources, la firme doit donc compenser le travailleur ou l'investisseur pour cette privation. Si ce n'est pas le cas, la firme ne pourra survivre. Quant aux courbes  $R_m$  et  $C_m$ , elles représentent respectivement la courbe de revenu marginal et la courbe de coût marginal, c'est-à-dire la variation du revenu ou du coût pour une unité de production supplémentaire.

Comme le démontre la figure 7.1, en situation monopolistique, une firme peut choisir n'importe quel niveau de production pour peu qu'à ce niveau, le coût moyen soit égal ou inférieur au revenu moyen. Par exemple, une firme peut choisir le niveau de production  $q$ . À ce point, son coût de production moyen équivaut à la ligne pointillée  $bc$ . Comme son revenu correspond à la ligne  $ac$ , elle génère un profit économique unitaire qui est représenté par la ligne continue  $ab$  (correspondant à la différence entre le revenu moyen  $ac$  et le coût moyen  $bc$ ). Comme à ce niveau de production, le coût marginal est égal au revenu marginal, la firme maximise ses profits économiques totaux, soit le profit par unités  $ab$  multiplié par la quantité vendue  $q$ .

Une firme peut aussi décider de fixer son niveau de production au point  $q^1$ . À cet équilibre, le revenu moyen correspond à la droite  $df$  alors que le coût moyen correspond à la droite pointillée  $ef$ . La firme génère donc un profit économique moyen équivalant à la droite continue  $de$ . À cet équilibre, elle ne maximise pas ses profits économiques totaux. Par contre, cet équilibre permet à la firme de minimiser ses coûts moyens.

Une firme peut aussi fixer son niveau de production au point  $q^2$ . À cet équilibre, le coût moyen est égal au revenu moyen. La firme ne génère donc pas de profits économiques mais couvre l'ensemble de ses coûts. Sa pérennité est donc assurée. À moyen terme, tout niveau de production supérieur au point  $q^2$  forcerait la firme à déposer son bilan, les coûts moyens étant supérieurs aux revenus moyens. En situation monopolistique, la firme détient donc une marge de manoeuvre relativement à la détermination du niveau de production. La seule restriction à laquelle elle doit faire face, c'est qu'au niveau de production qu'elle détermine, le coût moyen doit être égal ou inférieur au revenu moyen. La détermination du niveau de production est donc arbitraire, puisqu'elle ne lui est pas imposée par le marché mais plutôt par la finalité que se donne la firme. Cette finalité n'est pas intrinsèque au marché mais plutôt intrinsèque à la firme.

La firme détient aussi un pouvoir lui permettant de déterminer, le cas échéant, le mode de distribution des profits économiques. C'est la firme qui détermine les bénéficiaires des profits économiques et le mode de partage entre ces bénéficiaires. Ce partage peut se faire après la réalisation des résultats ou en cours d'exercice, soit en augmentant la rémunération de facteurs de production. Par exemple, la firme qui veut maximiser ses bénéfices choisira le niveau de production  $q$ . Tel que présenté dans la figure 7.1, à cet équilibre la firme réalise un profit économique moyen équivalant à la droite continue  $ab$ . Si la firme a comme finalité de servir les intérêts des investisseurs, elle répartira les profits économiques qui ont été générés par les activités de la firme au prorata de la détention de capital. Ce partage s'effectue ex-post, c'est-à-dire après l'exercice en cours.

Dans l'hypothèse où la firme est en mesure de prévoir ses résultats pour l'exercice en cours, elle peut décider d'augmenter la rémunération du capital

physique et, de ce fait, élever sa courbe de coûts moyens. À la limite, en supposant que la firme soit en mesure de prévoir exactement ses résultats, elle pourrait augmenter sa courbe de coûts moyens de façon à ce qu'au niveau de production  $q$ , le coût moyen soit égal au revenu moyen. De la même façon, une firme qui a comme finalité de servir l'intérêt des travailleurs pourrait utiliser la même stratégie, soit d'augmenter la rémunération des facteurs de production humains (le salaire), élevant ainsi sa courbe de coûts moyens. Une telle firme pourrait décider de fixer son niveau de production au point  $q$  et d'élever sa courbe de coûts moyens de telle sorte qu'à ce point d'équilibre, le coût moyen soit égal au revenu moyen. Dans ce cas, le niveau de production n'est toutefois pas maximisé puisque la courbe de coûts moyens ne correspondrait plus au coût de renonciation.

La distribution en cours d'exercice des profits économiques pourrait laisser penser qu'en appliquant une telle stratégie, la firme ne réalise pas de profits économiques puisqu'au niveau de production  $q$ , ses coûts moyens équivaldraient alors à ses revenus moyens. En fait, qu'elle décide de distribuer ses profits économiques en cours d'exercice ou après la fin de l'exercice, il n'en demeure pas moins qu'une fois élevée, la courbe des coûts moyens ne représente plus les coûts de renonciation. En effet, on a défini le coût de renonciation comme équivalent à la valeur de la meilleure autre possibilité qui s'offre aux différents facteurs de production. Comme ces possibilités qui s'offrent aux différents facteurs de production sont exogènes à la firme, elle n'a aucun contrôle sur cet élément. La nouvelle courbe de coûts moyens comprend donc les coûts de renonciation des différents facteurs de production plus les coûts relatifs au versement de dividendes. Il y a toujours un profit économique même si au niveau des résultats, la firme n'affiche aucun surplus. La seule différence réside dans le mode de distribution de ce profit économique, soit directement en cours d'exercice, ou indirectement, c'est-à-dire une fois l'exercice terminé.

En bref, La firme qui évolue en situation monopolistique peut utiliser son pouvoir de coercition économique pour, dans un premier temps, déterminer le mode de distribution des profits économiques et ensuite, fixer son niveau de production. Il s'agit de deux différentes utilisations du pouvoir de coercition économique bien qu'elles soient, comme nous le verrons ci-dessous, directement interreliées. Considérons maintenant un environnement de concurrence pure et parfaite.

Selon la microéconomie classique, les conditions qui doivent exister pour qu'une industrie respecte le concept de concurrence pure et parfaite sont au nombre de quatre, soit :

- ✓ l'atomicité;
- ✓ l'homogénéité;
- ✓ la fluidité;
- ✓ la transparence<sup>1</sup>.

L'atomicité implique qu'il doit exister une multitude de vendeurs et d'acheteurs de façon à ce qu'aucun agent économique ne puisse influencer l'établissement des prix et le niveau de production par son action individuelle dans le but de maximiser son intérêt individuel en générant ainsi des profits économiques. C'est la concurrence impersonnelle entre cette multitude de firmes et la somme des comportements individuels qui déterminent le prix et la quantité du bien ou du service.

Le principe d'homogénéité porte sur le produit offert. En effet, l'analyse de la concurrence pure et parfaite porte sur un produit qui n'est pas différentiable par les consommateurs. Ces derniers n'ont pas de préférence sur l'entreprise

---

<sup>1</sup> Voir Gauthier G. et Leroux, F (1981, p. 221).

qui produit ce bien puisqu'il est présumé identique quel que soit son producteur. Le seul critère qui influencera les acheteurs est le prix.

Quant à la fluidité, elle précise qu'il doit exister une complète mobilité entre les différents facteurs de production, soit le capital, le travail ou tout autre facteur qui entre dans le processus de production. Dans une industrie qui évolue dans un environnement de concurrence pure et parfaite, il n'existe pas de coût de transfert d'un secteur à l'autre de l'économie, les industries pouvant entrer ou sortir de l'industrie sans aucune entrave. Il n'y a donc pas de barrière à l'entrée. En fait, la seule décision que la firme doit se poser est celle d'entrer ou non dans l'industrie et, le cas échéant, celle de déterminer la quantité du bien qu'elle produira.

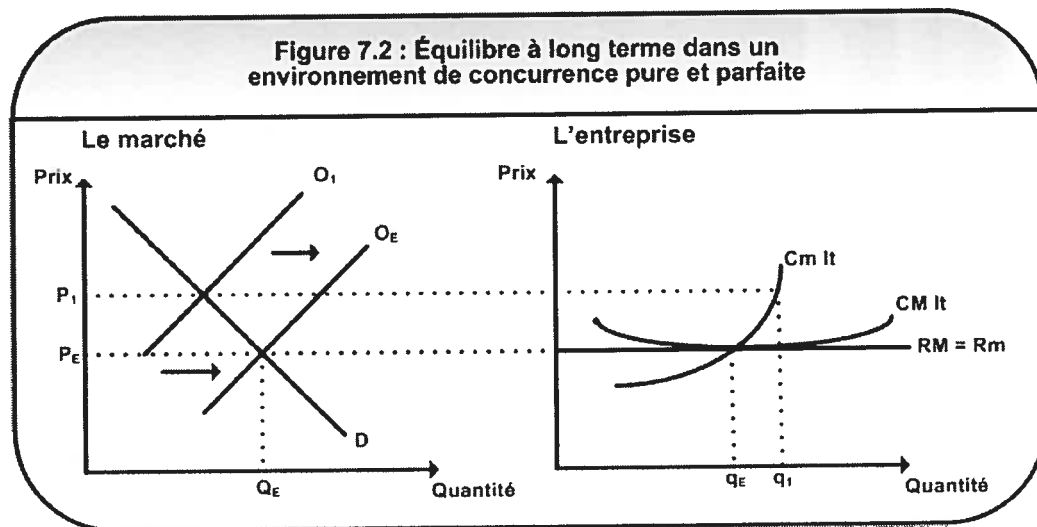
Enfin, il doit exister dans l'industrie une complète transparence. L'information doit être exhaustive autant pour les producteurs que pour les consommateurs et ce, tant pour le présent que pour le passé. L'environnement de concurrence pure et parfaite est caractérisé par la certitude.

Quoique utopique, car on ne peut observer une industrie où se vérifierait complètement l'ensemble de ces critères, l'attrait de la concurrence pure et parfaite porte sur les conséquences qui sont attendues d'un tel environnement. Selon la microéconomie classique, à long terme, la concurrence pure et parfaite élimine la possibilité pour l'entreprise de générer des profits et amène cette dernière à produire au minimum de son coût moyen. Comme son prix de vente équivaut à son coût moyen, les consommateurs payent donc le prix le plus bas possible.

En particulier, le modèle met en évidence que si la firme n'a aucun pouvoir sur le marché (et c'est le cas ici puisque du fait de l'atomicité, la firme ne fait que s'adapter), les mécanismes du marché sont tels qu'à long terme il y aura une tendance à la

disparition du profit et donc que les acheteurs (toutes choses étant égales par ailleurs) paieront le plus bas prix envisageable. (Gauthier, Leroux, 1981, p. 235)

Comme le démontre la figure 7.2 ci-dessous, un environnement de concurrence pure et parfaite force à long terme l'entreprise à choisir un niveau de production au minimum de son coût moyen. En effet, au temps 1, l'entreprise produit une quantité  $q_1$  pour un prix du marché  $p_1$ . À ce niveau de production, l'entreprise génère un profit vu que son coût moyen (CM) est inférieur au prix du marché qui est représenté par la courbe de demande (D). Comme il n'y a pas de barrière à l'entrée, ce potentiel de profit incitera d'autres entreprises à entrer sur le marché, déplaçant ainsi la courbe de l'offre de  $O_1$  jusqu'à  $O_E$ . Ce déplacement de la courbe de l'offre aura un impact à la baisse sur le prix du marché, forçant ainsi l'entreprise à diminuer sa production de  $q_1$  à  $q_e$ , soit au minimum de sa courbe de coût moyen. Dans cette situation, l'entreprise ne génère plus de profit économique et le prix sur le marché est le plus bas envisageable.



La particularité de l'équilibre à long terme dans l'environnement de concurrence pure et parfaite, c'est l'égalité de quatre indicateurs, soit les

coûts marginaux et moyens ainsi que les revenus marginaux et moyens. Cet équilibre permet donc d'éviter l'épineuse question relativement à la distribution des bénéfices. Dans un tel environnement, la firme n'a pas d'autre choix que de produire la quantité  $q_E$  ou de se retirer du marché. Quelles que soient les fins qui motivent les propriétaires de la firme (maximisation des bénéfices, du surplus du consommateur ou des revenus des travailleurs), ils ne peuvent assurer la survie de leur firme qu'en produisant une quantité  $q_E$ . La firme n'a donc pas de marge de manœuvre afin de déterminer un mode de distribution des richesses ni un niveau de production lui permettant de favoriser la réalisation de sa finalité. Son niveau de production lui est donc imposé par les forces du marché. Comme il n'y a pas d'arbitrage relativement à la distribution des bénéfices, il est donc théoriquement attrayant de qualifier d'idéal un monde ayant comme caractéristique un marché composé d'industries qui évoluent dans une dynamique de concurrence pure et parfaite. Tout en avouant le caractère utopique d'un tel environnement, les théoriciens pourraient tout au moins s'en servir comme cible à atteindre et, ce faisant, prôner l'intervention de l'État afin de recréer artificiellement les conditions de concurrence pure et parfaite.

Mais une telle attitude comporte un paradoxe et un danger. Le paradoxe vient du fait que toute intervention dans le marché contrevient au principe de fluidité et que ce principe est intrinsèque au concept de concurrence pure et parfaite. En effet, toute intervention au plan de la dynamique concurrentielle dans une industrie brime la liberté des entreprises quant à leurs décisions relativement à l'allocation de leurs ressources. Quant au danger, il vient du fait qu'il est dangereux de percevoir le concept de concurrence pure et parfaite comme une fin en soi et non comme une stratégie.

Dans la réalité, adopter le concept de concurrence pure et parfaite comme étant la cible à atteindre, c'est ne pas tenir compte du phénomène



d'économie d'échelle, d'ailleurs reconnu par la microéconomie classique comme étant une des barrières à l'entrée. La quadruple égalité entre les coûts moyens et marginaux et les revenus moyens et marginaux n'est possible que si l'industrie dans laquelle évolue l'entreprise ne comporte pas de grand potentiel d'économie d'échelle. Dans une industrie à fort potentiel d'économie d'échelle, comme l'industrie de l'automobile, de l'énergie, des télécommunications, etc., l'atomicité est une entrave à l'efficacité économique. En effet, favoriser la concurrence dans ce type d'industrie peut avoir comme conséquence d'augmenter le prix du produit et du même coup, minimiser l'accessibilité.

Par exemple, même si plusieurs considèrent que l'industrie automobile fait des profits faramineux, il n'en demeure pas moins que si cette industrie était composée d'une multitude d'entreprises, les prix des voitures seraient beaucoup plus élevés. L'impact lié à l'augmentation des coûts moyens de production causé par la fragmentation des industries serait probablement plus important que les profits réalisés par les firmes en situation oligopolistique.

Le terme d'économies d'échelle désigne l'ensemble des facteurs, internes et externes, qui font en sorte que lorsque la taille d'une entreprise augmente, ses coûts moyens diminuent. Par facteurs internes, on peut parler d'une plus grande capacité de mettre sur pied des programmes de recherche et développement, des économies au plan technique, une meilleure gestion, etc. Pour ce qui est des facteurs externes, on peut parler d'une plus grande force d'attraction de la main d'œuvre qualifiée, d'une plus grande force d'impact au point de vue marketing, d'une meilleure position face à ces fournisseurs, etc.

L'intervention de certains états relativement à l'offre de services d'électricité tient compte de cette réalité économique. L'industrie de l'énergie, vu son

énorme potentiel d'économie d'échelle, est propice à l'avènement d'un monopole naturel. Mais comme ces états considèrent qu'il s'agit d'un bien essentiel, ils préfèrent s'occuper directement de l'offre de services plutôt que de recréer artificiellement un environnement de concurrence pure et parfaite (ce qui aurait inévitablement un impact à la hausse sur le prix des biens et services).

Il n'est donc pas toujours avantageux de recréer artificiellement un environnement de concurrence pure et parfaite. Il peut même être préférable que certains capitalistes réalisent des profits économiques si les gains engendrés par les économies d'échelle sont supérieurs aux profits de l'entreprise. Une telle situation respecte le principe de différence de Rawls. Au plan de la redistribution des richesses, Rawls accepte l'existence de différences en autant que ces différences profitent aux plus désavantagés. Imaginons une industrie qui œuvre dans un environnement de concurrence pure et parfaite. Subvient dans cette industrie une innovation technologique permettant une diminution importante des coûts de production. Comme cette technologie est passablement dispendieuse, la diminution des coûts moyens de production n'est possible qu'à un haut niveau de production, forçant ainsi les firmes à se fusionner si elles veulent profiter de cette nouvelle technologie. La diminution du nombre de firmes transforme l'environnement de l'industrie; il n'est plus question d'un environnement de concurrence pure et parfaite mais d'un environnement oligopolistique. La principale conséquence de ce changement est que les firmes évoluant dans cette industrie réalisent maintenant un profit économique. Il y a donc une différence dans la redistribution des richesses, certains profitant davantage de cette activité économique puisqu'ils reçoivent des dividendes. Mais, aux yeux de Rawls, cette différence est acceptable puisqu'elle profite aux plus désavantagés, les prix ayant diminué vu les économies d'échelle réalisées par l'innovation technologique.

Pour résumer l'analyse de l'environnement de concurrence pure et parfaite, la firme ne détient aucun pouvoir de coercition économique pour déterminer son niveau de production. Elle n'en détient pas non plus au plan de la répartition des bénéfices puisqu'elle n'en réalise aucun. En fait, cet équilibre lui est imposé par les forces du marché. Quoique cela puisse sembler avantageux pour la collectivité, un environnement de concurrence pure et parfaite n'est pas toujours idéal. En fait, la capacité des individus de poursuivre leur conception particulière de la vie bonne peut se trouver avantagée par l'avènement d'une firme monopolistique. Le danger lié à de telles firmes réside dans le pouvoir économique qu'elles possèdent, pouvoir qu'elles peuvent utiliser pour imposer un mode de partage des bénéfices économiques qui favorise la réalisation des idéaux d'un groupe en particulier.

Du point de vue de la neutralité, quelles conclusions pouvons nous tirer de l'analyse des environnements de concurrence pure et parfaite et de l'environnement monopolistique ? Premièrement, c'est uniquement lorsque la firme n'évolue pas dans un environnement de concurrence pure et parfaite qu'elle détient un pouvoir de coercition économique. Plus la firme tend vers une situation monopolistique et plus l'offre de biens et services de celle-ci est en demande, plus son pouvoir de coercition économique sera grand. Ce pouvoir de coercition économique, la firme peut l'utiliser pour fixer son niveau de production et pour déterminer le mode de distribution des profits économiques.

Une firme qui détiendrait une position monopolistique sur le marché et qui utiliserait son pouvoir de coercition pour fixer son niveau de production au point  $q_2$  tel que présenté dans le 7.1, n'aurait pas à utiliser son pouvoir de coercition pour imposer un mode de partage des bénéfices économiques puisqu'elle n'en réaliserait pas. En effet, à cet équilibre, le coût moyen est

égal au revenu moyen. Comme le coût moyen représente le coût de renonciation, la firme ne génère donc pas de profits économiques. Une telle firme, tout en permettant à l'ensemble des facteurs de production de poursuivre leurs idéaux puisque ces derniers sont dédommagés pour leur participation à la coopération sociale, minimise l'utilisation du pouvoir de coercition économique que lui permet sa situation monopolistique. Elle n'a pas à imposer un mode de distribution des profits économiques puisqu'elle n'en réalise pas. Que la firme cherche à répondre aux besoins des investisseurs, des travailleurs ou des consommateurs, il n'y a pas violation du principe de neutralité puisque ce faisant, elle favorise la réalisation d'idéaux individuels. C'est lorsqu'elle génère des profits économiques qu'elle viole le principe de neutralité puisqu'elle doit déterminer arbitrairement leur mode de distribution.

Comme le démontre l'analyse microéconomique classique de la firme en position monopolistique, il est possible pour une firme de choisir un niveau de production supérieur à celui qui maximise les profits économiques. En fait, une firme peut produire jusqu'au niveau où ses coûts moyens correspondent à ses revenus moyens; choisir un niveau de production supérieur met la pérennité de la firme en danger. Par contre, tout niveau de production inférieur au niveau de production maximum qu'une firme peut choisir implique l'utilisation du pouvoir de coercition économique de cette firme. Elle utilise son pouvoir de coercition économique pour restreindre son potentiel de production ou, autrement dit, son potentiel de coopération sociale et ce, afin de favoriser les idéaux d'un groupe en particulier. En fait, plus une firme s'éloigne du niveau de production maximum, plus l'utilisation de son pouvoir de coercition est importante. Comme le respect du principe de neutralité implique la minimisation de l'utilisation des pouvoirs de coercition, pour la production d'un bien ou d'un service donné, une firme qui minimise la

restriction de son niveau de production respectera le principe de neutralité, donc l'esprit de la philosophie libérale.

Mais existe-t-il un type de finalité que la firme peut poursuivre qui l'amène à tendre vers un niveau de production où le coût moyen est égal au revenu moyen ?

### ***Propriété, pouvoir et finalité de la firme***

En microéconomie, on a généralement tendance à identifier « maximisation des profits économiques » et « comportement rationnel de la firme ». Bien que souvent observé, l'objectif de maximisation du profit n'est pourtant pas universel. Il serait plus précis de dire que, rationnellement, la firme cherche à favoriser l'intérêt de ses propriétaires et que cet intérêt peut être la maximisation des profits. La finalité de la firme dépend directement de sa structure de détention du capital. Pour être plus précis, la finalité de la firme dépend directement du type de propriétaires des moyens physiques de production et la maximisation du profit n'est pas toujours la finalité qui est recherchée par ces derniers.

Pour la firme publique, par exemple, l'intérêt du propriétaire, l'État en l'occurrence, n'est pas la maximisation des profits mais plutôt la maximisation de la satisfaction de l'électorat (dans un système démocratique bien entendu). Par contre, il se peut que ces deux objectifs se rencontrent et, le cas échéant, il ne s'agit que d'une pure coïncidence. En fait, la mission première de la firme publique est la maximisation des retombées électorales alors que la maximisation des profits ne peut être perçue que comme une stratégie parmi d'autres pour réaliser cette mission.

Mais est-ce que l'intérêt des propriétaires de la firme privée est obligatoirement la maximisation des bénéfices ? Pour répondre à cette question il faut d'abord définir ce que nous entendons par firme privée. Dans son ouvrage Real Freedom for all, (1995) Philippe Van Parijs parle de trois formes de détention de capitaux qui sont conformes au concept de firme privée. Les capitaux de la société peuvent être détenus soit par les individus qui les utilisent (travailleurs autonomes), soit par les travailleurs qui conjointement les utilisent (travailleurs propriétaires), soit par des individus qui ne les utilisent pas (actionnaires ou consommateurs).

Dans le cas où les moyens physiques de production sont détenus par les individus qui les utilisent (travailleurs autonomes), la firme tentera de maximiser les bénéfices. Le travailleur autonome possède les moyens physiques de production qu'il utilise, ce qui lui donne plein pouvoir relativement à leur utilisation ainsi qu'à la répartition des bénéfices, le cas échéant. Par exemple, un auteur est propriétaire de l'ordinateur, du télécopieur et du numériseur qu'il utilise tous les jours pour produire ses livres. Ce travailleur autonome peut aussi être propriétaire des droits d'auteurs des romans qu'il a écrits. Comme il détient le plein pouvoir relativement à l'utilisation des moyens physiques de production et aussi relativement à la répartition des bénéfices, économiquement, il aura tout intérêt à maximiser le rendement sur les capitaux utilisés. Je ne nie pas que le travailleur autonome puisse avoir une autre finalité comme par exemple le désir de se réaliser, de défendre une cause ou d'entretenir des rapports avec ses clients. Mais ce dont il est question ici, c'est de l'intérêt économique. Un travailleur autonome peut accepter d'utiliser son capital et son travail pour défendre une cause qui lui tient à cœur et ce, à seule fin d'en retirer une satisfaction personnelle. Il n'en demeure pas moins que ce travailleur cherchera à maximiser son intérêt dans l'utilisation de ses moyens de

production. C'est le type de rémunération qui est différent (argent comptant ou satisfaction personnelle) mais c'est tout de même une rémunération.

Lorsque les moyens physiques de production sont détenus conjointement par les travailleurs qui les utilisent, la finalité de la firme dépendra des règles régissant la répartition du pouvoir. Comme les propriétaires sont actifs au sein de la firme (ils y travaillent) ils peuvent avoir d'autres intérêts que le rendement du capital, comme le niveau du revenu des travailleurs par exemple. Je peux accepter que ma participation à la propriété de la firme ne me procure aucune rémunération (ex. : dividendes) si cette participation me permet d'avoir accès à un travail de qualité. À défaut de recevoir des dividendes, j'obtiens de meilleures conditions de travail. Cette pluralité d'intérêts chez les propriétaires permet l'existence de différents modes de répartition du pouvoir au sein de l'entreprise. Le pouvoir peut être réparti en fonction de la détention du capital, en fonction du nombre d'heures travaillées ou en fonction des individus, soit démocratiquement selon la formule « un travailleur, un vote ».

Dans les firmes où les moyens physiques de production sont détenus conjointement par les travailleurs qui les utilisent, si le pouvoir est distribué en fonction du niveau de participation à la propriété, il sera de l'intérêt des décideurs de maximiser les bénéfices. Plus j'ai de capitaux, plus j'ai avantage à ce que l'on maximise les dividendes et comme c'est moi qui détiens le pouvoir, je vais aller dans ce sens. Par ailleurs, si la répartition du pouvoir n'est pas fonction de la détention de capitaux mais est plutôt fonction du nombre d'heures travaillées, les propriétaires auront tout intérêt à maximiser le niveau des revenus des travailleurs, ce qui inclut bien entendu, les différents avantages sociaux. Plus je travaille, plus je détiens de pouvoir au sein de l'entreprise et plus j'ai avantage à ce que la firme favorise le niveau de rémunération. Enfin, si la répartition du pouvoir est démocratique, la

finalité de la firme sera fonction de l'intérêt de la majorité. Si les heures travaillées ainsi que la participation à la propriété sont réparties également entre les différents propriétaires, la firme tendra vers un équilibre où les revenus des travailleurs sont au maximum. Par contre, si les heures travaillées sont réparties inégalement, la majorité pourrait avoir avantage à maximiser les bénéfices de la firme afin de permettre à celle-ci de pratiquer une redistribution des richesses entre les membres qui travaillent beaucoup et la majorité<sup>1</sup>. La finalité de la firme se situera donc quelque part entre la maximisation des bénéfices et la maximisation des revenus des travailleurs.

En ce qui concerne les propriétaires qui n'utilisent pas leurs moyens physiques de production, deux situations peuvent être observées; les moyens physiques de production sont détenus par des individus qui ne consomment pas la production de la firme ou par des individus qui consomment la production de la firme. La firme capitaliste représente la première situation. Je détiens des actions de *Bell Canada* et, de ce fait, je partage avec les autres actionnaires la propriété des moyens physiques de production, moyens de production que je n'utilise pas car je ne travaille pas chez *Bell Canada*. Je ne suis pas non plus un consommateur de *Bell Canada* où, tout au moins, mon niveau de consommation n'a aucun impact sur l'intérêt que je veux retirer de mon investissement. Il s'agit donc d'investisseurs externes à la firme puisqu'ils n'y travaillent pas et n'y consomment pas (ou tout au moins, leur niveau de consommation n'est pas suffisant pour qu'il soit dans leur intérêt de favoriser un meilleur prix). Une seule répartition du pouvoir est conforme avec ce type de propriété et c'est la répartition du pouvoir au prorata de la détention de capital. Comme investisseur externe, mon intérêt se limite à la croissance de l'entreprise (gain en capital) et/ou aux résultats qu'elle génère

---

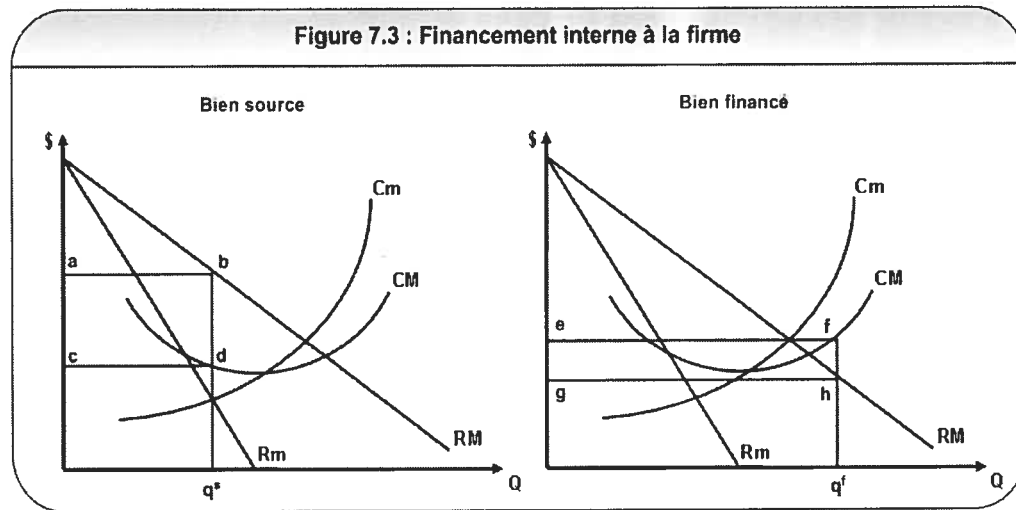
<sup>1</sup> Je pose d'emblée l'hypothèse que la firme n'est pas suicidaire, c'est-à-dire qu'elle tentera toujours d'assurer sa pérennité.



(dividendes). Je n'ai aucun intérêt quant à la politique salariale ou au prix de vente. Mon seul intérêt réside donc dans la recherche du profit économique.

Enfin, les moyens physiques de production peuvent être détenus par les consommateurs de la firme. L'intérêt de ces derniers ne se limite pas à la maximisation des bénéfices, bien au contraire. Ils peuvent avoir un intérêt directement au plan de l'offre de services puisqu'ils sont les consommateurs. Comme dans le cas de la firme de travailleurs, dans une firme détenue par les consommateurs, la répartition du pouvoir peut être fonction du niveau de participation à la propriété, du niveau de consommation dans l'entreprise ou le pouvoir peut être démocratique selon la formule "un consommateur, un vote". Si le pouvoir est tributaire de la participation à la capitalisation de la firme, cette dernière aura tendance à vouloir maximiser les bénéfices. Plus j'ai d'actions de la firme, plus j'ai de pouvoir et plus je suis favorisé par un haut niveau de profit, même si je suis un consommateur de la firme. Ici, on se retrouve dans une situation analogue à celle d'une firme capitaliste où les détenteurs de capitaux utilisent les services de la firme mais où leur intérêt ne passe pas par une politique de prix plus avantageuse pour le consommateur. Si le pouvoir est tributaire du niveau de consommation dans la firme, cette dernière aura tendance à vouloir maximiser le surplus du consommateur. Enfin, si le pouvoir est distribué démocratiquement, la firme recherchera l'intérêt de la majorité, soit une position entre la maximisation des bénéfices et la maximisation du surplus du consommateur. En fait, plus il existe d'écart entre les différents niveaux de consommation, plus la majorité aura intérêt à générer des bénéfices sur le dos de la minorité (soit ceux qui consomment le plus) afin d'avoir accès à une offre de services financée. En effet, comme une firme ne produit généralement pas qu'un seul bien de consommation, il pourrait être avantageux pour la majorité que le prix des biens qui sont principalement consommés par les mieux nantis soit majorés afin de financer

l'offre à prix réduit de services et de biens qui sont consommés par la majorité.



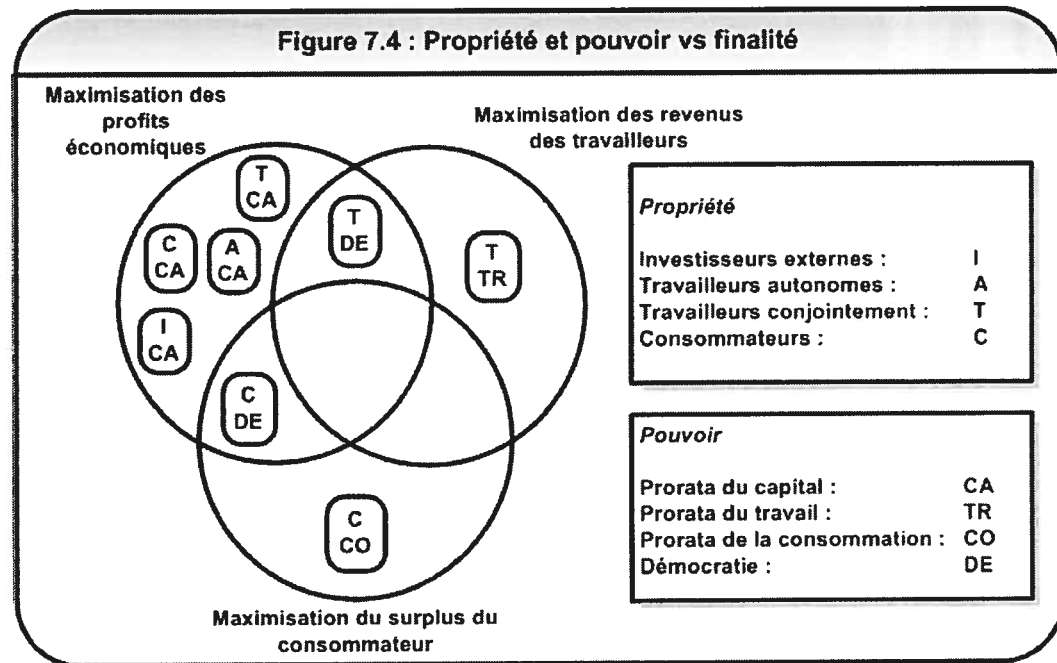
Imaginons la situation où la firme produit deux différents biens, soit le "bien source" et le "bien financé". Le "bien source" est consommé par les consommateurs les mieux nantis alors que le "bien financé" est consommé par la majorité des consommateurs. Comme le présente la figure 7.3, dans une firme où les décisions relatives au niveau de production ainsi que le mode de distribution sont pris démocratiquement, il serait de l'intérêt de la majorité des propriétaires (les consommateurs en l'occurrence) d'utiliser leur pouvoir de coercition économique pour fixer le niveau de production pour le "bien source" au niveau  $q^s$ . À cet équilibre, la firme génère pour le "bien source" un profit économique égal à  $q^s \times bd$ , soit l'aire du rectangle  $abcd$ . Ce faisant, elle peut utiliser les profits économiques réalisés sur le bien source pour financer l'offre de services du "bien financé". Par exemple, la firme peut fixer le niveau de production du "bien financé" au niveau  $q^f$  et financer la perte qui est générée par ce niveau de production, soit l'aire du rectangle  $efgh$  par les profits économiques réalisés sur le "bien source". La pérennité de l'entreprise est assurée en autant que les profits économiques réalisés sur

la production du "bien source" (l'aire de abcd) sont égaux ou supérieurs aux pertes réalisées sur la production du "bien financé" (soit l'aire du rectangle efgh). Dans une telle situation, la firme détermine un mode de distribution des profits économiques à l'avantage de la majorité. On peut observer cette situation dans certaines laiteries coopératives.

Certaines laiteries coopératives payent un dividende uniquement sur le lait. Dans cette situation, un profit réel est réalisé dans ces entreprises subsidiaires, comme c'est le cas dans l'entreprise privée, et le prix du lait est inférieur à ce qui est justifié par le marché. (Smith, 1983, p.110)

Une firme qui utilise une telle stratégie viole le principe de neutralité puisqu'elle impose un mode de distribution des richesses à l'avantage des consommateurs de lait. Elle utilise ses pouvoirs de coercition économiques pour favoriser la consommation d'un bien en particulier au détriment des autres biens qui composent son offre de services. Les profits économiques de la firme sont distribués au prorata de la consommation de lait.

En résumé, il y a trois types de finalité qu'une firme privée peut poursuivre, soit : la maximisation des bénéfices, la maximisation des revenus des travailleurs et la maximisation du surplus du consommateur. Le choix de ces finalités sera fonction du type de propriétaire (investisseur externe, travailleur ou consommateur) et du type de distribution du pouvoir au sein de l'entreprise (prorata du capital, prorata du travail, prorata de la consommation et démocratie). Le figure 7.4 résume les différentes finalités qu'un firme peut poursuivre en fonction de sa structure de propriété et de sa répartition du pouvoir.



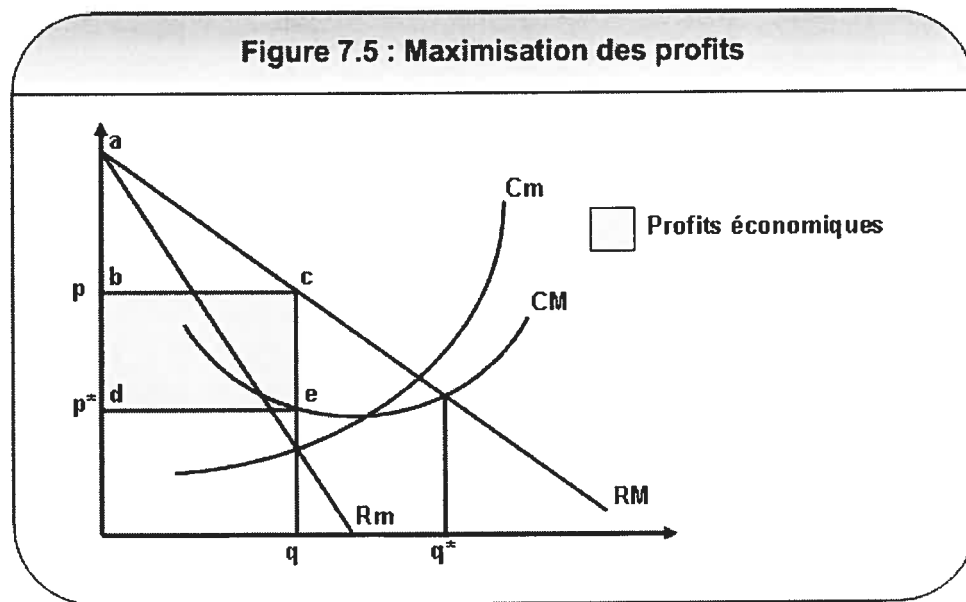
### ***Finalité et équilibre***

Maintenant que j'ai déterminé quel type de finalité une firme privée pouvait poursuivre, je vais utiliser les outils d'analyse de la microéconomie classique afin de déterminer vers quel équilibre tendent ces différentes finalités. Je limiterai mon analyse aux firmes qui sont en position de monopole. Il n'y a pas d'intérêt à analyser les firmes qui évoluent dans un environnement de concurrence pure et parfaite puisque dans un tel environnement, le niveau de production de la firme est déterminé par le marché, peu importe la finalité que la firme poursuit.

#### ***La maximisation des profits économiques***

Selon la microéconomie classique, une firme maximise ses bénéfices lorsqu'elle fixe sa production à un niveau où son coût marginal  $C_m$  est égal à

son revenu marginal  $R_m$ . Dans la figure 7.5, cette égalité se situe au niveau de production  $q$  (soit au niveau où la courbe  $C_m$  croise la courbe  $R_m$ ) pour un bénéfice correspondant à l'aire du carré  $bcde$ .



Ce n'est pas la firme qui détermine volontairement que c'est au niveau de production  $q$  qu'elle maximisera ses bénéfices, c'est plutôt le marché. Par contre, c'est volontairement qu'elle décide de maximiser ses bénéfices, donc de choisir le niveau de production  $q$ . Cette finalité de maximisation des bénéfices n'en n'est pas une de survie; la firme aurait très bien pu déterminer un autre niveau de production sans pour autant mettre sa pérennité en danger. La firme monopolistique utilise donc son pouvoir de coercition que lui offre une imperfection du marché<sup>1</sup> pour restreindre son niveau de production en deçà de sa capacité maximale de production (soit  $q^*$ , niveau où le coût moyen est égal au revenu moyen) et ce, tout en imposant une conception

<sup>1</sup> La réalisation de profits économiques est tributaire d'une imperfection du marché.

particulière de la vie bonne relativement à la distribution des profits économiques.

### *Maximisation des revenus des travailleurs*

Pour ce qui est de la firme qui a comme finalité de maximiser les revenus des travailleurs, l'analyse est plus complexe. Comme le souligne Claude Pichette (1972), la maximisation des profits économiques n'est pas obligatoirement la solution qui maximise, même une fois les profits redistribués au prorata des revenus des travailleurs, la rémunération des propriétaires travailleurs. En fait, c'est rarement le cas. La raison en est bien simple : dans l'analyse microéconomique de la firme monopolistique, le coût du capital physique est fixe alors que le coût du capital humain est variable. Quant on affirme qu'il est de l'intérêt des propriétaires investisseurs de maximiser la rémunération pour chaque unité de capital physique ( $Ru_{Cp}$ ) fournie et comme le capital physique total ( $C_{pt}$ ) est fixe, la maximisation du profit économique ( $\pi$ ) réalise cet objectif et ce, indépendamment du niveau de production ( $Ru_{Cp} = \pi/C_{pt}$ , comme  $C_{pt}$  est fixe indépendamment du niveau de production, plus  $\pi$  est élevé, plus  $Ru_{Cp}$  l'est aussi).

Par contre, pour ce qui est des propriétaires travailleurs, il est de leur intérêt de maximiser la rémunération pour chaque unité de capital humain fournie ( $Ru_{Ch}$ ). Mais contrairement au capital physique, le capital humain varie selon le niveau de production ( $Q$ ). En fait, plus  $Q$  est élevé, plus le capital humain total ( $C_{ht}$ ) l'est. Comme  $Ru_{Ch} = \pi/C_{ht}$  et comme  $\pi$  et  $C_{ht}$  varient en fonction du niveau de production, la maximisation de  $\pi$  ne coïncide plus nécessairement avec la maximisation de  $Ru_{Ch}$ .

Ce que nous pouvons dire, par contre, c'est qu'il est de l'intérêt des propriétaires travailleurs de déterminer un niveau de production inférieur à celui qui maximise les profits économiques. En effet, comme le démontre la figure 7.5, le niveau de production qui maximise  $\pi$  correspond à  $q$ , soit le niveau de production où se croisent les courbes de coûts marginaux et des revenus marginaux. Tout niveau de production inférieur ou supérieur à  $q$  diminue  $\pi$ . Comme  $RuCh = \pi/Cht$ , à un niveau de production supérieur à  $q$ ,  $\pi$  diminue et  $Cht$  augmente, donc obligatoirement,  $RuCh$  diminue. Par contre, pour un niveau de production inférieur à  $q$ ,  $\pi$  diminue mais  $Cht$  diminue également. Les propriétaires travailleurs ont donc tout intérêt à déterminer un niveau de production inférieur à celui qui maximise les profits économiques.

De cela, on peut déduire que l'optimum du surplus par travailleur ne peut jamais se situer au point d'équilibre de l'entreprise capitaliste ( $q$ ) mais toujours avant. En effet, l'analyse précédente a montré que le point où se situe le surplus maximum par travailleur ne dépasse jamais le point où le surplus moyen par unité de production<sup>1</sup> est maximum. (Pichette, 1972, p. 111)

Une firme qui a comme objectif de maximiser les revenus des travailleurs s'éloigne de l'équilibre où les profits sont maximaux donc à *fortiori* du niveau de production maximum. Une telle firme s'éloigne donc de la réalisation de l'esprit de la philosophie libérale.

À ce stade-ci, nous pouvons conclure que la firme qui a comme finalité de maximiser les profits économiques, à moins d'être en situation de concurrence pure et parfaite, ne maximise pas sa capacité de production, donc ne réalise pas l'esprit de la philosophie libérale. Pour ce qui est de la firme qui a comme objectif de maximiser la rémunération des travailleurs, elle

---

<sup>1</sup>  $RuCh$  dans ma présentation.

tend encore moins vers un équilibre où le niveau de production est maximisé. S'il n'y avait que ces deux types de finalité qu'une firme pouvait poursuivre, l'esprit de la philosophie libérale serait mieux servi par la firme qui veut maximiser ses bénéfices puisque cette dernière a avantage à déterminer un niveau de production supérieur à la firme qui a comme finalité de maximiser les revenus des travailleurs. L'utilisation de la coercition pour restreindre la production d'un bien ou d'un service est inférieure lorsque la firme maximise ses profits. Mais qu'en est-il de la firme qui cherche à maximiser le surplus du consommateur ?

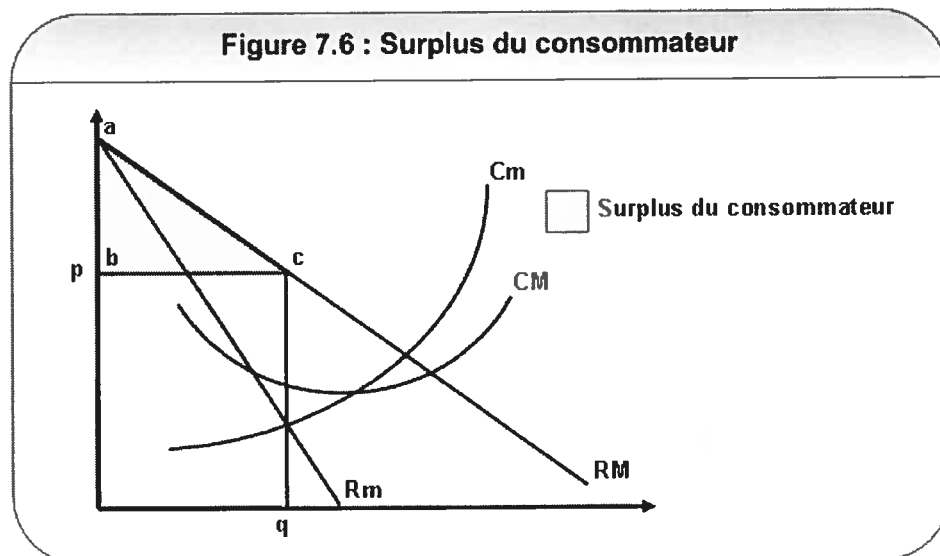
#### *Maximisation du surplus du consommateur*

Considérons maintenant la firme qui veut maximiser le surplus du consommateur, soit la firme où les moyens physiques de production sont la propriété des consommateurs clients de cette firme et où le pouvoir est distribué au prorata de la consommation. Une telle finalité amène-t-elle nécessairement la firme à fixer sa production à un niveau où le coût moyen est égal au revenu moyen (soit le prix de vente).

Avant de commencer l'analyse, il importe de définir en quoi consiste le surplus du consommateur. Dans la figure 7.6, la courbe de demande (RM) représente ce que les consommateurs sont prêts à payer pour un bien ou un service en particulier. Si une firme produit 10 unités, elle fixera son prix de telle sorte que 10 acheteurs se manifestent. En présumant que ce prix est de 5 \$, si la firme augmente ce prix, par exemple à 6 \$, le nombre d'acheteurs risque fort de diminuer. Robert est prêt à payer 6 \$ pour obtenir le bien en question alors que Jacques ne veut pas payer plus de 5 \$. Mais dans le cas où la firme fixe son prix à 5 \$, Robert, contrairement à Jacques, fait un gain de 1 \$ puisqu'il était prêt à payer 6 \$. Comme généralement la firme applique



une politique de prix uniforme, tous les consommateurs qui auraient été prêts à payer davantage pour obtenir le bien en question font un gain. C'est la totalité de ces gains que représente le concept de surplus du consommateur. Dans la figure 7.6, une firme qui aurait comme finalité de maximiser ses profits économiques fixerait sa production au niveau  $q$ , soit au croisement des courbes de coûts marginaux ( $Cm$ ) et de revenus marginaux ( $Rm$ ). Comme dans ce type de firme, les profits économiques sont distribués au prorata de la détention de capital et non au prorata de la consommation, le surplus du consommateur est représenté par l'aire du triangle  $abc$ .



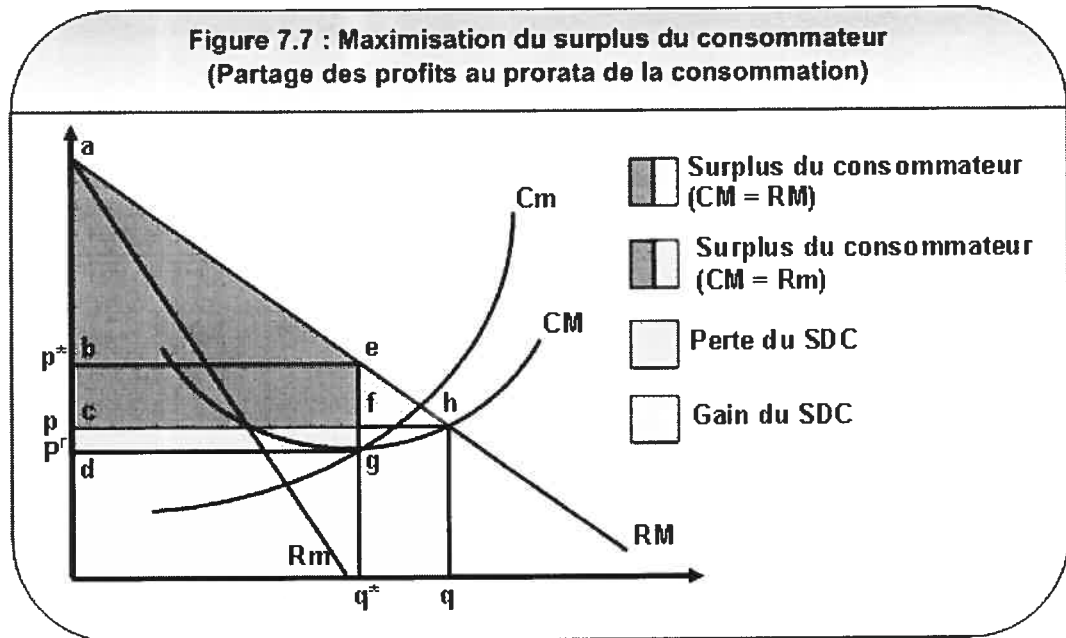
Mais qu'en est-il d'une firme qui recherche la maximisation du surplus du consommateur ? Nous avons vu plus haut que la finalité de la firme découle du type de propriétaire et du mode de distribution du pouvoir. Nous avons également vu qu'une firme qui est la propriété des consommateurs et où le pouvoir est distribué au prorata de la consommation a normalement comme finalité de maximiser le surplus du consommateur. Pour être plus exact, il faudrait dire que ce type de firme a comme finalité de maximiser le surplus du

consommateur des "propriétaires". Cette précision est importante pour déterminer vers quel niveau de production ce type de firme tendra.

Pour calculer le surplus du consommateur, il faut tenir compte du mode de distribution des profits économiques de la firme. Nous avons vu que dans les firmes qui sont la propriété des consommateurs et où le pouvoir est réparti au prorata de la consommation, les profits économiques sont aussi distribués au prorata de la consommation. Comme ce type de distribution équivaut à une correction *ex-post* à la baisse sur le prix de vente, il faut ajouter les profits économiques dans le calcul du surplus du consommateur.

Comme le présente la figure 7.7, au niveau de production  $q^*$ , la firme affiche un prix de vente équivalant à  $p^*$ . En fin d'exercice, elle réalisera un profit économique équivalent à l'aire du rectangle *bdeg*. Selon le mode de distribution des profits économiques qui prévaut dans ce type de firme, chaque consommateur recevra une ristourne équivalente à la droite *eg* pour chaque bien qu'il a acheté à la firme. Une fois l'exercice financier terminé et les profits économiques distribués, les consommateurs auront en réalité déboursé  $p^r$  pour chaque bien consommé, soit le prix de vente  $p^*$  moins la ristourne unitaire *eg*. Le prix de vente après ristourne est donc équivalent au coût moyen de la firme. Toute augmentation du niveau de production lorsque le coût marginal est inférieur au coût moyen sera dans l'intérêt des propriétaires. En effet, une augmentation de la production lorsque le coût marginal est inférieur au coût moyen diminue le coût moyen. Donc toute augmentation du niveau de production lorsque celui-ci est inférieur à  $q^*$  sera dans l'intérêt des propriétaires consommateurs. En fait, c'est au point  $q^*$  que le coût moyen est le plus bas. C'est donc à ce niveau de production que le prix de vente *ex-post*, soit  $p^r$ , sera le plus bas. Comme le surplus du consommateur est inversement proportionnel au prix de vente, indéniablement les propriétaires consommateurs ont avantage à augmenter

la production si cette augmentation se solde par une diminution du coût moyen. Mais qu'advient-t-il lorsque la firme fixe sa production à un niveau supérieur à  $q^*$ , c'est-à-dire à un niveau de production supérieur au niveau où le coût moyen est à son minimum ?



Toute augmentation du niveau de production lorsque celui-ci est égal ou supérieur au niveau  $q^*$  augmente le coût moyen. Cette augmentation du coût moyen engendre une réduction relativement aux surplus du consommateur pour les consommateurs de la production initiale. Par contre, cette augmentation engendre également un gain relativement aux surplus du consommateur pour les consommateurs des nouveaux biens produits.

Imaginons qu'une firme décide d'augmenter sa production du point  $q^*$  au point  $q$ . Pour écouler sa production, elle devra fixer son prix de vente au point  $p$ . Pour calculer l'impact d'une telle décision sur le surplus du consommateur individuel, il faut distinguer entre deux catégories de consommateurs, soit les

consommateurs des  $q^*$  premiers biens produits et les autres ( $q - q^*$ ). Pour les premiers, chaque augmentation du niveau de production au-delà du niveau  $q^*$  diminue leur surplus du consommateur puisque le coût moyen augmente. Il n'est donc pas dans l'intérêt des consommateurs des  $q^*$  premiers biens produits d'augmenter la production au-delà de  $q^*$ . En effet, au niveau de production  $q^*$ , ces consommateurs payent, ex-post, un prix équivalant à  $p^r$  pour chaque bien alors qu'au point  $q$ , ils payent  $p$ . Comme  $p > p^r$ , les consommateurs des  $q^*$  premiers biens produits n'ont pas avantage à ce que la firme augmente sa production. Par contre, il est dans l'intérêt des autres consommateurs que la firme fixe sa production au niveau  $q$ . En fait, lorsque la firme décide d'augmenter son niveau de production de  $q^*$  à  $q$ , les consommateurs des  $q^*$  premiers biens produits subissent une perte étant donné la diminution de leur surplus du consommateur équivalente à l'aire du rectangle  $cdfg$  alors que les autres font un gain étant donné l'augmentation de leur surplus du consommateur équivalant à l'aire du triangle  $efh$ .

La différence d'impact relativement aux surplus du consommateur entre les consommateurs initiaux et les nouveaux consommateurs est importante pour déterminer vers quel équilibre tendra une firme qui a comme finalité de maximiser le surplus du consommateur de ses consommateurs propriétaires. En d'autres mots, il ne faut pas confondre les consommateurs propriétaires de la firme avec l'ensemble des consommateurs qui engendrent la demande pour le bien qu'elle produit. Donc, pour déterminer vers quel équilibre une firme va spontanément tendre, il faut uniquement tenir compte de l'impact que le niveau de production aura sur le surplus du consommateur des propriétaires de la firme et non l'impact qu'aura le niveau de production sur le surplus du consommateur de l'ensemble des consommateurs qui engendrent la demande à laquelle la firme fait face.

Cette conclusion ne vaut que si on admet que les règles de l'institution idéale sont celles qui font en sorte que les individus, mus par leur intérêt individuel, adoptent des comportements qui respectent l'intérêt collectif. Puisque, selon l'esprit de la philosophie libérale, l'intérêt collectif requiert la minimisation de l'utilisation de la coercition, en d'autres mots, le respect du principe de neutralité, la firme idéale sera celle qui tend vers la minimisation de l'utilisation de son pouvoir de coercition économique. La firme minimise l'utilisation de son pouvoir de coercition économique lorsqu'elle maximise sa capacité de production. Ce faisant, elle n'utilise pas son pouvoir de coercition économique pour restreindre son niveau de production afin de favoriser un groupe en particulier et non l'ensemble de la collectivité. Pour identifier la firme idéale, nous devons donc regarder l'impact qu'aura la réalisation de l'intérêt des propriétaires de la firme sur l'utilisation de la coercition économique afin de restreindre le niveau de production. L'analyse de la firme qui a pour objectif de maximiser le surplus du consommateur de ses propriétaires doit tenir compte de deux situations possibles, soit la situation où la firme est la propriété de l'ensemble des consommateurs qui engendrent la demande pour le bien qu'elle produit (firme A) et celle où la firme n'est la propriété que d'une partie de ses consommateurs (firme B).

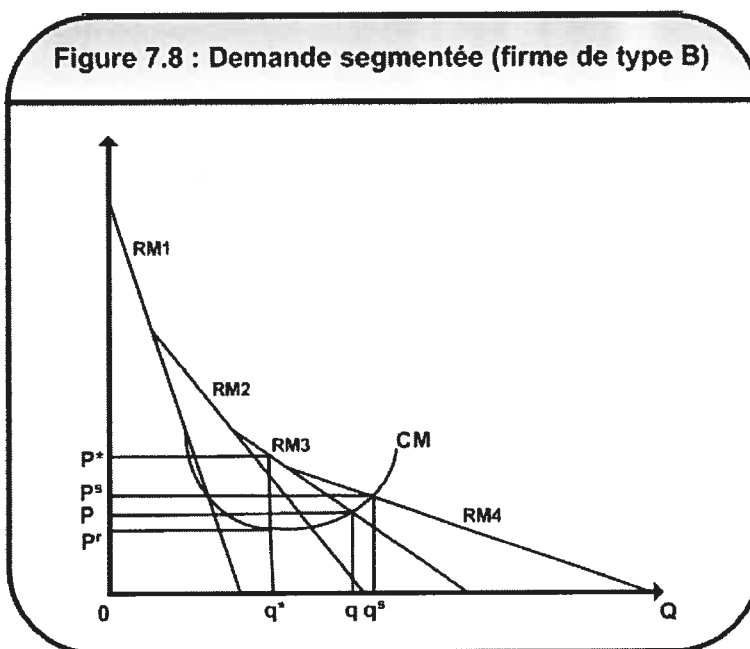
Avant de débiter l'analyse spécifique aux deux types de firmes, regardons dans un premier temps ce qui leur est commun. Comme je l'ai spécifié plus haut, les deux types de firmes ont avantage à augmenter leur niveau de production lorsque le coût marginal est inférieur au coût moyen. Je le rappelle, dans cette situation, une augmentation du niveau de production, jusqu'à un certain seuil critique (c'est-à-dire au niveau de production où le coût marginal est égal au coût moyen ou encore, au niveau où le coût moyen est minimum) diminuera le coût moyen, donc augmentera le surplus du consommateur des propriétaires de la firme. Tel que présenté dans la figure 7.7, indépendamment de la composition des propriétaires de la firme, ces

derniers auront avantage à ce que la firme augmente son niveau de production si celui-ci est inférieur au niveau  $q^*$ . Cela est vrai à condition qu'au niveau de production ainsi déterminé, le coût moyen soit inférieur ou égal au revenu moyen. On ne peut faire fi de l'impératif de survie. Il n'est pas impossible qu'au niveau de production qui minimise le coût moyen, celui-ci soit supérieur au revenu moyen. C'est d'ailleurs le cas pour des firmes qui oeuvrent dans des domaines où les économies d'échelle sont importantes. Devant de grands potentiels d'économie d'échelle, les propriétaires des deux types de firmes auront avantage à ce que celles-ci maximisent leur capacité de production. Donc l'intérêt des propriétaires convergera avec l'intérêt collectif.

Autre trait commun entre les deux types de firmes, c'est qu'elles n'auront d'autre choix que de répondre à la demande de leurs propriétaires en autant que cette demande respecte l'impératif de survie de l'entreprise. Cette caractéristique est propre aux firmes qui sont la propriété des consommateurs et découle du mode de partage des profits économiques. Une firme de ce type pourrait vouloir réduire son niveau de production afin de minimiser son coût moyen, soit atteindre le niveau de production  $q^*$  dans la figure 7.7. À ce niveau, pour écouler sa production et éviter une pénurie, le prix de vente du bien produit par la firme doit être de  $p^*$ . Mais à ce niveau de production, la firme réalise des profits économiques; de ce fait, les propriétaires consommateurs détermineront leur demande non pas en fonction de  $p^*$  mais plutôt en fonction de leur anticipation de  $p^f$ , soit le prix ex post. Donc lorsque la firme, en cours d'exercice, affiche un prix équivalent à  $p^*$ , c'est  $p^f$  que les consommateurs ont en tête et comme  $p^f < p^*$ , au prix  $p^*$ , la demande sera supérieure à  $q^*$ .

Tel qu'illustré par la figure 7.8, imaginons une firme qui appartient à trois consommateurs et admettons que les demandes individuelles de ces derniers

pour le bien produit par la firme sont respectivement représentées par les droites RM1, RM2 et RM3. Il s'agit donc d'une firme de type B puisqu'elle n'est pas la propriété de l'ensemble des consommateurs qui engendrent la demande; il existe en fait un quatrième consommateur ayant une demande individuelle qui est représentée par la droite RM4.



Imaginons que la firme en question décide de restreindre sa production au niveau  $q^*$ , soit le niveau de production où elle minimise son coût moyen. À un tel niveau de production, elle ne sera pas en mesure de répondre à la demande de ses propriétaires. En effet, les propriétaires sont prêts à payer  $p^*$  pour écouler les  $q^*$  biens produits par la firme, permettant ainsi à cette dernière de générer des profits économiques (le revenu moyen  $p^*$  étant supérieur au coût moyen  $p'$ ). Mais comme ce type de firme redistribue ses bénéfices au prorata du niveau de consommation de ses propriétaires, ces derniers anticiperont une réduction du prix ex-post et ce faisant, leur demande risque d'être supérieure à  $q^*$ . En fait, pour répondre à l'ensemble

de la demande de ses propriétaires, la firme devra fixer son niveau de production au point  $q$ . À ce niveau de production, la firme ne génère pas de profit économique puisque le coût moyen est égal au revenu moyen et ce, en autant que la firme interdit l'accès de son offre de services au quatrième consommateur.

Il est vrai que le fait d'augmenter le niveau de production de  $q^*$  à  $q$  augmente le coût moyen, donc augmente le prix que paieront les propriétaires pour les biens produits par la firme. Mais cette augmentation du prix ne diminue pas le surplus du consommateur des propriétaires de la firme puisque l'augmentation de la production est consommée par ces derniers. La perte du surplus du consommateur qui est engendrée par l'augmentation du prix est compensée par l'augmentation du surplus du consommateur qui est engendrée par l'augmentation du niveau de consommation ( $q > q^*$ ).

Bien entendu, la firme pourrait toujours décider de restreindre son niveau de production pour minimiser son coût moyen et créer artificiellement une situation de pénurie. Imaginons la situation où l'augmentation de la demande n'est générée que par une infime minorité de propriétaires qui, de surcroît, n'ont pas un haut niveau de consommation. On pourrait penser que la majorité des propriétaires consommateurs auraient avantage à restreindre le niveau de production de la firme afin de payer un prix minimal, soit celui équivalant au minimum du coût moyen. Mais comment déterminer parmi les propriétaires lesquels auront accès à la production de la firme et ceux qui devront s'en priver ? De plus, comme le pouvoir est réparti au prorata du niveau de consommation, restreindre la production équivaut à restreindre l'accès au pouvoir pour les propriétaires. La firme n'a donc d'autre choix que de répondre totalement à la demande de ses propriétaires. Par contre, les propriétaires de la firme peuvent avoir avantage à ce que celle-ci ne transige pas avec l'ensemble des consommateurs qui génèrent la demande (soit,



comme illustré dans la figure 7.8, le quatrième consommateur). En d'autres mots, les propriétaires consommateurs de la firme pourraient ne pas avoir intérêt à partager davantage la propriété de la firme. Cependant, comme nous verrons plus bas, c'est rarement le cas.

Désormais, lorsque je parlerai du prix de vente, je ferai précisément référence au prix ex-post, soit le prix de vente affiché en cours d'exercice moins l'anticipation que les propriétaires auront de la ristourne qu'ils recevront. De plus, pour faciliter l'analyse, je poserai l'hypothèse que les consommateurs détiennent l'information qui leur permette d'anticiper avec exactitude ce prix ex-post. Bien entendu, dans la réalité, cette hypothèse n'est pas observable. Mais ce qui importe, c'est que la firme tende vers la maximisation de sa capacité de production et non qu'elle l'atteigne à chaque exercice. Pour assurer sa survie, la firme doit tenir compte de l'incertitude dans la fixation de son niveau de production. Une gestion prudente nécessite qu'elle restreigne son niveau de production afin justement de tenir compte de cette incertitude. Cette restriction ponctuelle de la capacité de production n'est donc pas volontaire mais elle est plutôt dictée par l'impératif de survie. Il n'est donc pas ici question d'utilisation du pouvoir de coercition de la firme. On peut donc présumer que les propriétaires consommateurs sont au courant des prévisions conservatrices de la firme relativement à ses résultats et qu'à long terme, leur anticipation du prix ex-post tende vers la réalité.

En résumé, qu'elle soit de type A ou de type B, une firme qui a comme finalité de maximiser le surplus du consommateur de ses propriétaires favorisera l'intérêt de ces derniers en augmentant son niveau de production lorsque son coût marginal est inférieur à son coût moyen et ce, à condition que son coût moyen soit égal ou inférieur à son revenu moyen. De plus, les firmes de chacun de ces deux types peuvent difficilement faire autrement que de répondre à la demande totale de leurs propriétaires même si cela les oblige à

déterminer un niveau de production supérieur au niveau où le coût moyen est minimum. Regardons maintenant plus spécifiquement vers quel équilibre tendront la firme de type A et la firme de type B.

Comme je l'ai présenté plus haut, la firme peut difficilement ignorer la demande de ses propriétaires consommateurs. Elle peut difficilement imposer à ses propriétaires une situation de pénurie artificielle. Pour cette raison, la firme de type A tendra vers un équilibre qui maximisera sa capacité de production. Elle n'utilisera donc pas son pouvoir de coercition pour restreindre sa capacité de production. De plus, comme à cet équilibre, elle ne réalise pas de profit économique, elle n'utilisera pas non plus son pouvoir de coercition pour déterminer un mode particulier de distribution des profits économiques. La firme de type A respecte donc le principe de neutralité puisqu'elle n'utilise pas son pouvoir de coercition afin de favoriser l'intérêt d'un groupe en particulier. Donc, la finalité de la firme qui est de maximiser le surplus du consommateur de ses propriétaires, converge spontanément avec l'intérêt de la collectivité, intérêt collectif selon l'esprit de la philosophie libérale.

Pour ce qui est de la firme de type B, les propriétaires auront avantage à ce que celle-ci réponde exclusivement à leur demande si cette demande est supérieure ou égale au niveau de production où le coût moyen est minimum. Transiger avec des consommateurs non propriétaires, voire partager la propriété avec ceux-ci, nécessiterait une augmentation du niveau de production, engendrant ainsi une augmentation du coût moyen. Répondre exclusivement à la demande de ses propriétaires créerait certes une pénurie au niveau de la collectivité. Connaissant le prix ex-post du bien produit par la firme, l'ensemble des consommateurs seraient intéressés à transiger davantage avec celle-ci que ne le permet sa capacité de production. Par contre, il n'y aurait pas de pénurie au sein des propriétaires consommateurs. Dans l'exemple qui est illustré à la figure 7.8, l'équilibre de la firme tendra

vers le niveau de production  $q$ . Dans ce cas, la firme utilise son pouvoir de coercition économique pour restreindre son niveau de production afin de favoriser l'intérêt d'un groupe en particulier, soit les propriétaires consommateurs. En fait, elle aurait pu répondre à la demande du quatrième consommateur et augmenter ainsi son niveau de production au point  $q^s$ . Mais ce faisant, elle aurait diminué le surplus du consommateur de ses propriétaires. Pour une firme de type B, il n'y a donc pas nécessairement une convergence spontanée entre l'intérêt des propriétaires et l'intérêt de la collectivité.

Par contre, les propriétaires consommateurs de la firme auront avantage à transiger avec des consommateurs qui ne sont pas propriétaires, voire à partager la propriété de la firme avec ces derniers si la demande de ces propriétaires est inférieure au niveau de production où le coût moyen est minimum. L'augmentation du niveau de production jusqu'au niveau de production où le coût moyen est minimum diminuera justement le coût moyen, augmentant ainsi le surplus du consommateur des propriétaires de la firme. En augmentant leur niveau de production, les propriétaires améliorent ainsi leur sort tout en permettant à la collectivité d'améliorer le sien puisque des non-propriétaires augmentent leur surplus du consommateur. Dans cette situation, il y a donc convergence totale ou partielle entre l'intérêt des propriétaires de la firme et l'intérêt de la collectivité. La convergence est totale lorsque le niveau de production de la firme où son coût moyen est minimum est supérieur à la capacité de production maximale de la firme. Dans cette situation, les propriétaires de la firme auront avantage à ce que celle-ci atteigne sa capacité maximale de production puisqu'à ce niveau, le coût moyen n'est pas encore à son minimum. Cette convergence risque par contre d'être partielle si le niveau de production où le coût moyen est minimum est inférieur à la capacité maximale de production de la firme. On peut penser que dans cette situation, les propriétaires de la firme auront avantage à

transiger avec des consommateurs non propriétaires jusqu'à ce que la demande totale nécessite un niveau de production où le coût moyen est minimum. Il y a donc convergence partielle entre les intérêts des propriétaires et l'intérêt d'une partie de la collectivité, soit les consommateurs qui permettent à la firme d'augmenter son niveau de production, maximisant ainsi le surplus du consommateur de ses propriétaires.

L'analyse de la firme de type B nous permet de conclure que cette dernière tendra vers un équilibre qui se situe entre le point  $q^*$  et le point  $q$  (voir la figure 7.7). Par contre, l'analyse générale de la firme qui a comme finalité de maximiser le surplus du consommateur nous permet de conclure que les firmes au sein desquelles la demande des propriétaires correspond à la capacité de production maximale (soit les firmes de type A) réalisent spontanément l'esprit de la philosophie libérale puisque ces firmes n'utilisent pas leur pouvoir de coercition économique pour restreindre leur niveau de production ni pour déterminer un mode particulier de distribution des profits économiques (puisque à ce niveau de production, la firme ne génère pas de profits économiques). Également, les firmes de type B qui font face à une situation où leur niveau de production qui minimise le coût moyen est supérieur à leur niveau de production maximal, réalisent spontanément l'esprit de la philosophie libérale puisqu'elles auront avantage à tendre vers ce niveau maximal et ainsi, éviter l'utilisation de leur pouvoir de coercition économique.

Ce n'est donc pas dans l'ensemble des firmes qui ont comme finalité de maximiser le surplus du consommateur que nous pourrions observer une convergence entre le respect des intérêts des propriétaires et le respect de l'esprit de la philosophie libérale. Je ne soutiens pas que ce type de firme respecte l'esprit de la philosophie libérale mais plutôt que ce type de firme détient le potentiel de respecter l'esprit de la philosophie libérale. Démontrer

que, dans certaines situations particulières, ces firmes tendent à respecter l'esprit de la philosophie libérale, suffit à démontrer leur potentiel en ce sens. Toutefois, nous pouvons penser que la majorité de ces firmes tend vers un équilibre qui maximise leur capacité de production. En effet, comme la maximisation du nombre de consommateurs favorise la capitalisation de l'entreprise, puisque ce sont ces derniers qui participent à la propriété, *ceteris paribus*, la multiplication des firmes qui sont détenues par l'ensemble des consommateurs se voit ainsi favorisée (tout au moins, par les consommateurs qui sont prêts à payer un prix qui assure la pérennité de la firme).

Comme nous le verrons dans la deuxième section de cette thèse, ce sont les coopératives de consommation qui ressemblent le plus aux firmes ayant comme finalité de maximiser le surplus du consommateur (les propriétaires de ce type de firmes sont les consommateurs et les profits économiques sont répartis au prorata du niveau de consommation). Parmi les principes qui sont majoritairement reconnus par ces entreprises coopératives de consommation, on retrouve généralement le principe de libre adhésion qui sera présenté de façon plus exhaustive dans la deuxième section. Ce principe stipule que la firme doit accepter de transiger avec toute personne qui accepte de respecter ses règlements. Ces firmes ne pratiquent généralement pas de restriction à l'entrée. En d'autres mots, elles n'utilisent généralement pas leur pouvoir de coercition pour restreindre leur niveau de production. D'ailleurs, on retrouve cette finalité dans plusieurs missions de coopératives de consommation comme en témoigne la mission de la *Coopérative de câblodistribution de l'arrière-pays* :

CCAP répond, par l'implication motivée et professionnelle de ses ressources humaines, à la satisfaction collective des besoins de ses clients (...). (Mission de la Coopérative de l'arrière-pays, Charlesbourg, (Québec))

### ***Conclusion du chapitre VII***

Au tout début du chapitre, j'ai voulu démontrer que les firmes qui n'évoluaient pas dans un environnement de concurrence pure et parfaite détenaient un pouvoir de coercition économique. J'ai aussi précisé que ces firmes pouvaient utiliser ce pouvoir de coercition soit pour restreindre leur niveau de production, soit pour déterminer, le cas échéant, leur mode de distribution des profits économiques. J'ai également rappelé que c'est en maximisant son niveau de production qu'une firme réalisait l'esprit de la philosophie libérale puisque ce faisant, elle n'utilisait pas son pouvoir de coercition économique.

Par la suite, j'ai voulu démontrer que la maximisation des profits n'était pas l'unique finalité que pouvaient rechercher les firmes privées. En fait, j'ai fait ressortir trois finalités qu'une firme privée pouvait rechercher, soit effectivement la maximisation du profit, mais également la maximisation des revenus des travailleurs (ou l'amélioration des conditions de travail, ce qui revient au même du point de vue des coûts pour l'entreprise) ainsi que la maximisation du surplus du consommateur. J'ai fait remarquer que le choix de ces finalités dépendait de la structure de propriété de la firme et du mode de distribution du pouvoir au sein de cette firme.

Enfin, j'ai analysé l'impact que pouvaient avoir ces trois finalités différentes sur l'utilisation du pouvoir de coercition économique par la firme. J'ai utilisé les outils de la microéconomie traditionnelle pour tenter de déterminer vers quel équilibre pouvaient tendre ces différentes firmes. J'en suis arrivé à la conclusion qu'une firme qui avait comme finalité de maximiser ses profits économiques, utilisait son pouvoir de coercition économique pour restreindre son niveau de production en deçà de sa capacité de production maximale.

Comme ce type de firmes est la propriété d'investisseurs qui ne travaillent pas au sein de la firme et qui ne sont pas non plus les principaux consommateurs de la production de celle-ci, ladite firme utilisera également son pouvoir de coercition pour redistribuer les profits économiques au prorata de la détention de capital. Quant à la firme qui a comme finalité de maximiser les revenus des travailleurs, j'ai conclu que les propriétaires de cette dernière (les travailleurs) avaient également avantage à utiliser leur pouvoir de coercition économique pour restreindre le niveau de production en deçà de la capacité maximale de production de la firme ainsi que pour distribuer leurs profits économiques au prorata du travail fourni. D'ailleurs, pour ce type de firmes, j'ai démontré qu'elles ont intérêt à restreindre davantage leur niveau de production que ne l'ont les firmes qui ont comme finalité de maximiser les bénéfices.

Enfin, en ce qui a trait aux firmes qui ont comme finalité de maximiser le surplus du consommateur de leurs propriétaires, certaines d'entre elles ont intérêt à maximiser leur potentiel de production alors que d'autres ont intérêt à déterminer un niveau de production se situant entre le niveau de production où le coût moyen est minimum et leur niveau de production maximal. J'ai précisé que le fait de démontrer que certaines d'entre elles avaient intérêt à maximiser leur niveau de production est suffisant pour affirmer qu'une firme de ce type, contrairement aux autres firmes privées, détient le potentiel de réaliser l'esprit de la philosophie libérale. J'ai en plus avancé que pour ce type de firmes, étant donné leur besoin de capitalisation, la multiplication de celles où les propriétaires auraient intérêt à maximiser le niveau de production se trouve favorisée.

Il est important de préciser que mon analyse microéconomique portait sur des tendances à moyen et long terme. Par exemple, il n'est pas impossible que la firme qui a comme finalité de maximiser le surplus du consommateur

détermine, pour un exercice financier donné, un niveau de production qui maximise les profits économiques. Le cas échéant, il ne s'agirait que d'une stratégie pour maximiser à moyen ou long terme le surplus du consommateur de ses propriétaires. En effet, durant certaines années financières, ce type de firmes peut avoir intérêt à maximiser ses profits économiques afin d'amasser le capital nécessaire à la croissance de l'entreprise. En d'autres mots, il ne s'agit en fait que d'une stratégie visant à aider les propriétaires à capitaliser leur firme afin que celle-ci puisse maximiser leur surplus du consommateur plus efficacement. De la même façon, une firme qui a comme finalité de maximiser ses bénéfices peut, pour un exercice donné, avoir comme finalité de minimiser son coût moyen afin par exemple de pouvoir livrer une guerre des prix ou afin de faire connaître son offre de biens et de services. Il n'en demeure pas moins que ce type de pratique constitue une stratégie visant, à moyen ou long terme, à maximiser les profits économiques.

J'ai aussi concentré mon analyse microéconomique sur deux types d'environnement, soit l'environnement de concurrence pure et parfaite et l'environnement monopolistique. Je n'ai pas trouvé pertinent d'étendre mon analyse aux firmes qui évoluent dans un environnement oligopolistique. En fait, les conclusions seraient similaires à celles concernant les firmes qui détiennent un monopole. Par contre, ce qu'il est important de souligner, c'est que la firme qui a comme finalité de maximiser le surplus du consommateur, *ceteris paribus*, détiendra toujours un avantage concurrentiel sur les autres types de firmes. En effet, les consommateurs auront toujours avantage à choisir une entreprise qui redistribue ses profits économiques au prorata du niveau de consommation. Donc, en situation oligopolistique, la firme qui a comme finalité de maximiser le surplus du consommateur de ses propriétaires imposera toujours sa finalité à l'ensemble du marché, les autres firmes n'ayant d'autre choix que d'y prêter attention si elles veulent assurer leur pérennité. C'est d'ailleurs à cette conclusion qu'en arrive Paul Lambert.



...dans la mesure où la véritable concurrence disparaît, la présence organisée des consommateurs peut seule assurer la recherche des coûts les plus bas et orienter la production. (Lambert, 1964, p. 26)

Ce qui est intéressant dans ce type de situation, c'est que l'intérêt individuel des propriétaires consommateurs converge avec l'intérêt collectif puisque les firmes d'un autre type se voient forcées de baisser leurs prix pour rester compétitives, ce qui augmente le surplus du consommateur de l'ensemble de la collectivité.

On peut donc conclure en affirmant qu'au sein du régime d'économie de marché, les firmes qui ont comme finalité de maximiser le surplus du consommateur de leurs propriétaires risquent davantage de réaliser l'esprit de la philosophie libérale que les autres types de firmes. Elles respectent l'esprit de la philosophie libérale tout en respectant les principes libertariens, car ni les investisseurs, ni les travailleurs, ni les consommateurs n'ont été contraints de coopérer en son sein. La participation de chacun est volontaire et, de surcroît, elle est dans leur intérêt. La question que l'on peut se poser à ce stade est de savoir si une firme de ce type détient également le potentiel de respecter les principes de justice Rawlsien.

On peut penser que la majorité des firmes qui ont comme finalité de maximiser le surplus du consommateur seront amenées à maximiser leur capacité de production. L'impact de ce choix du niveau de production sera positif en regard du premier principe de justice rawlsien, à savoir que « chaque personne doit avoir un droit égal au système le plus étendu de libertés de base égales pour tous qui soit compatible avec le même système pour les autres » (Rawls, 1971, p. 91). En effet, le fait de maximiser le niveau de production maximise également l'accès des individus aux biens que produit la firme ou, en d'autres termes, la maximisation du niveau de

production maximise également la liberté des individus, favorisant ainsi un système plus étendu de libertés de base. De plus, cette maximisation de la liberté est égale pour tous puisque tout individu qui accepte de compenser la collectivité pour les coûts qu'a engendrés la production du bien qu'il désire consommer, a accès à l'offre de services de la firme.

Évidemment, une firme qui maximise son niveau de production n'assure pas à chaque personne qui a besoin du bien qu'elle lui offre un accès à ce bien. Encore faut-il que l'individu ait les moyens de payer le prix qui assure la pérennité de l'entreprise. Mais, en supposant que le bien en question soit essentiel pour que l'ensemble des individus puisse jouir d'une liberté réelle, la firme peut-elle corriger cette injustice? Comme nous l'avons vu dans le chapitre V, que l'on soit d'accord ou non avec l'idée qu'il doit exister au sein de la collectivité une forme ou une autre de redistribution des richesses, la firme ne peut prendre en charge cette redistribution sans violer le principe de neutralité, voire mettre en danger sa pérennité. Il n'y a que l'État qui puisse effectuer une redistribution des richesses tout en respectant le principe de neutralité. Toujours comme nous l'avons vu dans le chapitre V, le même raisonnement s'applique aux externalités qui sont générées par la firme. Donc, on ne peut demander aux firmes d'assurer l'accès aux biens qu'elles produisent ni d'être spontanément responsables des externalités qu'elles génèrent. Il n'y a que l'État qui puisse assurer les corrections qui garantissent le respect du principe de neutralité, à savoir mettre en place des mesures de redistribution des richesses et une législation assurant que les externalités que la firme génère seront incluses dans sa courbe de coûts (ex. : par des lois environnementales).

Pour ce qui est du deuxième principe de la théorie de la justice rawlsienne, rappelons qu'il porte sur les critères qui justifient les inégalités dans la distribution des biens sociaux. Il s'agit du principe de différence et du principe

d'ouverture pour tous des postes et des positions. En maximisant sa capacité de production, la firme respecte le principe de différence. En effet, par cet équilibre, la firme assure que chaque individu qui coopère au sein de la firme, que ce soit en tant que travailleur, investisseur ou consommateur, tire profit de sa participation puisqu'il est dédommagé pour sa contribution. Pour leur contribution à la coopération sociale, l'investisseur, le travailleur et le consommateur reçoivent une rémunération ou ont accès à l'offre de biens et services que produit la firme à un niveau équivalant à leur coût de renonciation. En fait, les inégalités dans l'allocation des ressources qui ne respectent pas le principe de différence proviennent d'une répartition arbitraire des profits économiques. Un membre d'une coopérative de travail peut certes obtenir un plus gros salaire, mais il le fait au détriment du marché du travail puisqu'il a avantage à ce que sa firme réduise son niveau de production. L'avantage qu'il obtient ne favorise donc pas le sort des plus démunis. Même chose pour l'investisseur qui profite d'une redistribution des profits économiques au prorata de la détention de capital. Cet avantage de l'investisseur nuit à l'accessibilité pour les consommateurs à l'offre de services de la firme. Puisqu'il n'en va pas de même dans le cas des firmes qui ont comme finalité de maximiser le surplus du consommateur de leurs propriétaires et qui tendent vers un équilibre qui maximise leur capacité de production, celles-ci, en plus de réaliser l'esprit de la philosophie libérale en respectant le principe de neutralité, respectent les principes libertariens et les principes de la théorie de la justice Rawlsienne et ce, spontanément.

Le fait de présenter la finalité de consommation comme le critère qui peut permettre la réalisation de l'esprit de la philosophie libérale ne découle donc pas d'un choix arbitraire en fonction d'une valeur intrinsèque associée à la fonction de consommation. Je ne dis pas que c'est la consommation qui est la finalité de l'esprit de la philosophie libérale. Je dis simplement que c'est lorsqu'une firme a comme finalité de favoriser la fonction de consommation

qu'elle a le potentiel de tendre spontanément vers un équilibre où elle n'aura pas à utiliser son pouvoir de coercition économique.

Dans la prochaine section, je vais analyser la firme qui ressemble le plus à ce que j'identifie comme une firme ayant pour finalité de maximiser le surplus du consommateur de ses propriétaires, soit la coopérative de consommation. L'analyse portera sur la définition, les valeurs et les principes qui guident ce type de coopérative. Cette analyse me permettra de porter un regard critique sur le modèle coopératif en fonction de l'esprit de la philosophie libérale.

**DEUXIÈME SECTION**

**LE MODÈLE COOPÉRATIF**

## **INTRODUCTION À LA DEUXIÈME SECTION**

---

Dans la première partie de la présente thèse, j'ai soutenu que l'esprit de la philosophie libérale résidait dans le respect du principe de neutralité. C'est entre autres la position qui est soutenue par Ronald Dworkin. Parlant de la conception libérale de l'égalité qui consiste en ce que l'État doit demeurer neutre relativement à toute conception du bien, Dworkin disait ceci « Je voudrais à présent avancer l'idée que pour le libéralisme, c'est la première théorie de l'égalité [celle portant sur la neutralité en regard des conceptions particulière du bon mode de vie] qui est la morale politique constitutive » (Dworkin, 1985, p. 240).

On a vu qu'en vertu du principe de neutralité, l'utilisation par une institution sociale du pouvoir de coercition sur un individu ou un groupe d'individus, que ce pouvoir soit politique ou économique, doit trouver sa justification dans le renforcement de la liberté pour l'ensemble des individus. De plus, j'ai soutenu que la neutralité de la justification qui est ainsi avancée n'est pas suffisante, il faut également que les institutions sociales tendent à minimiser l'utilisation de leur pouvoir de coercition pour un même résultat.

J'ai également soutenu que l'État n'était pas la seule institution sociale qui détenait un pouvoir de coercition sur les individus. À différents degrés, les firmes qui évoluent dans un environnement qui n'est pas pleinement concurrentiel détiennent un pouvoir de coercition économique et elles peuvent l'utiliser pour imposer une conception particulière de la vie bonne. En fait, c'est en maximisant leur capacité de production que les firmes favorisent la liberté de l'ensemble des individus, respectant ainsi le principe de neutralité.

Enfin, la maximisation des profits économiques, la maximisation des revenus des travailleurs et la maximisation du surplus du consommateur ont été identifiées comme étant les différentes finalités qu'une firme privée pouvait poursuivre. Par la suite, les outils de la microéconomie classique ont été utilisés pour analyser l'impact de ces différentes finalités sur l'allocation des ressources, analyse qui a permis d'arriver à la conclusion que, à moyen ou long terme, les firmes qui étaient la propriété des consommateurs détenaient le potentiel de tendre vers un équilibre où le niveau de production est à son maximum. À ce niveau de production, ces firmes n'ont pas à utiliser leur pouvoir de coercition économique pour générer des profits économiques et ainsi déterminer arbitrairement une mode particulier de distribution de ces profits. Donc dans ce type de firmes, l'intérêt des propriétaires et l'intérêt de l'ensemble des individus convergent.

La deuxième partie de la présente thèse a comme objectif d'analyser la firme de type coopérative de consommation. L'analyse portera plus particulièrement sur son potentiel de respecter l'esprit de la philosophie libérale. Quels sont les éléments de ressemblance et de différence entre la firme "idéale" que j'ai identifiée dans la première partie, soit celle qui tend vers la maximisation de son niveau de production et la coopérative de consommation? Pour ce faire, je vais comparer les valeurs et les principes qui articulent les actions des coopératives de consommation afin de voir en quoi ils permettent ou ils empêchent ce type de firmes de tendre vers la maximisation du niveau de production. Mais avant d'effectuer cette analyse, je vais présenter le modèle coopératif en distinguant deux tendances qui existent au sein du coopératisme, la tendance libérale et la tendance communautarienne.

## CHAPITRE VIII – LE MODÈLE COOPÉRATIF

---

### *Firme coopérative vs firme capitaliste*

Une coopérative est une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement. (ACI, Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale<sup>1</sup>)

La *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* (DICI) de l'*Association Coopérative Internationale* (ACI), présente clairement la définition d'une coopérative (citée ci-dessus en exergue), les valeurs auxquelles elle se rattache ainsi que les principes autour desquels doivent s'articuler les actions de ce type de firmes. La DICI est reconnue par la très grande majorité des coopérateurs; c'est actuellement la référence en matière de coopératisme. Pourtant, son interprétation est loin de faire l'unanimité au sein des coopérateurs. Mais avant de faire place au débat, regardons la différence qui existe entre une coopérative et un modèle mieux connu, la firme capitaliste.

Dans la définition d'une coopérative présentée par l'ACI, il faut distinguer deux éléments, soit l'association autonome de personnes qui ont un ou des besoins en commun et le moyen qu'ils utilisent pour combler ce ou ces besoins, la firme. La firme coopérative est donc une stratégie et non une fin en soi. L'association est composée des propriétaires de la firme. Sur ce point, il n'y a pas vraiment de différence entre une coopérative et une firme

---

<sup>1</sup> La Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale peut être consultée sur le site Internet de l'Association coopérative internationale à l'adresse suivante : [www.coop.org](http://www.coop.org). Cette déclaration est également présentée à l'annexe 1



capitaliste. Cette dernière peut aussi être présentée comme une association autonome de personnes ayant un besoin commun, soit celui de faire fructifier ses capitaux, et utilisent la firme pour répondre à ce besoin commun. La seule différence réside dans le fait qu'au sein d'une coopérative, la propriété est indivise, la coopérative appartient à l'association comme une entité en soi. Le membre (propriétaire de la coopérative) n'est pas directement propriétaire, il est membre de l'association qui elle, est propriétaire.

Au sein du coopératisme, on utilise souvent la formule de "propriétaire – usager" pour distinguer la coopérative de l'entreprise capitaliste.

C'est pour une raison de structure, parce que dans la coopérative, on est à la fois propriétaire et usager, qu'on retire un avantage de la coopération et qu'il est normal qu'à ce titre le propriétaire de l'organisation coopérative ne cherche pas à abuser de l'utilisateur qui est lui-même. (Pichette, 1972, p.33)

Cette formulation laisse sous-entendre que le capitaliste n'utilise pas la firme pour servir son intérêt. On peut utiliser une firme pour diverses raisons et faire fructifier ses capitaux en est une, au même titre que de s'y approvisionner ou d'y travailler. Comme le capitaliste utilise la firme, il est également un "propriétaire – usager". De plus, il n'est pas impossible que le capitaliste utilise également la firme pour combler d'autres besoins, comme par exemple des besoins d'approvisionnement ou de travail. Je peux détenir des actions de *Bell Canada*, y travailler et utiliser les services de cette firme. La différence entre le coopérateur et le capitaliste ne porte donc pas sur la notion de "propriétaire – usager", sans y être par contre complètement étrangère.

La différence entre une coopérative et la firme capitaliste porte davantage sur le principal usage que fait le propriétaire de sa firme. Autrement dit, la différence porte sur le principal intérêt qui incite le propriétaire à coopérer au

sein de la firme. Dans l'entreprise capitaliste, le principal intérêt du propriétaire réside dans le rendement sur le capital. Pour reprendre l'exemple de l'actionnaire de *Bell Canada*, bien que l'actionnaire ne soit pas indifférent au prix ni au niveau des revenus des travailleurs qu'il peut retirer de la firme, son principal intérêt réside dans le retour sur l'investissement. Si par exemple l'actionnaire détient des actions d'une valeur de un million de dollars, il a plus avantage à maximiser le rendement sur ce million que de recevoir une augmentation de salaire ou une diminution des tarifs. Dans une coopérative, le principal intérêt du propriétaire ne réside pas dans le rendement sur le capital investi.

On peut observer au sein d'une firme quatre types d'intérêt. L'intérêt de l'investisseur, soit d'obtenir le retour maximal sur le capital investi. Il y a aussi l'intérêt du consommateur, soit maximiser son surplus du consommateur. Il y a l'intérêt du travailleur, soit de maximiser le niveau de salaire. Enfin, il y a l'intérêt du fournisseur, (ce dernier pouvant être un travailleur autonome, une firme ou, dans le cas d'une institution financière, un épargnant<sup>1</sup>), soit de maximiser les revenus pour leurs productions ou pour leurs épargnes. La différence entre la firme capitaliste et la firme coopérative réside dans le fait que pour la firme capitaliste, l'intérêt des propriétaires de maximiser le retour sur le capital investi est prédominant alors que pour la coopérative, l'intérêt prédominant peut être lié à la fonction de la consommation, de travail, de la production ou de l'épargne.

---

<sup>1</sup> Dans la première section, j'ai identifié trois types de finalité qu'une firme pouvait poursuivre soit la maximisation du profit, la maximisation du salaire et la maximisation du surplus du consommateur. L'analyse aurait été plus exhaustive si j'avais ajouté la finalité de maximiser les revenus des fournisseurs. Mais comme l'analyse portant sur ce dernier type de finalité est similaire à l'analyse de la maximisation des salaires (les deux types de finalité constituant un coût pour la firme), j'ai omis consciemment d'en faire allusion afin d'alléger le texte.

La propriété y est en cause, mais c'est une propriété collective, par quoi il y a ressemblance avec la société par actions capitaliste. Mais la qualité de propriétaire étant attachée, non plus à un capitaliste pour le rendement de son capital, mais selon le cas à un consommateur, à un épargnant, à un cultivateur ou à un ouvrier, etc., en tant que tels, le sens et la portée idéologique de cette propriété varieront d'un type de coopérative à l'autre. (Angers, 1974, p. 25)

On ne peut non plus faire porter la distinction entre la firme coopérative et la firme capitaliste directement sur le mode de répartition des profits économiques. Dans la firme coopérative, les profits économiques sont distribués au prorata de l'usage que font les propriétaires de la firme. Mais c'est également le cas dans la firme capitaliste. On peut « utiliser » une firme pour y consommer, y travailler, y investir ou y écouler notre production (ou nos épargnes). Dans la firme capitaliste, les profits économiques sont distribués au prorata de l'usage que font les propriétaires de la firme, l'usage étant identifié comme étant l'investissement. Donc, c'est plutôt dans l'identification de l'usage qu'il y a une différence; dans les coopératives, ce n'est pas l'investissement qui est identifié mais une des autres forme d'usage.

En bref, un individu peut coopérer économiquement au sein d'une firme en y investissant, en y travaillant, en y consommant ou en y écoulant sa production ou ses épargnes. Selon que l'on soit investisseur, travailleur, consommateur ou fournisseur, nos intérêts sont différents. La différence entre la coopérative et la firme capitaliste réside dans l'identification du type de coopération qui sera privilégié. Dans une coopérative de travailleurs, c'est le travail qui est privilégié, dans une coopérative de producteurs, c'est l'écoulement, dans une coopérative de consommateurs, c'est la consommation alors que dans une firme capitaliste, c'est l'investissement. Au plan de la notion de "propriétaire – usager" ou au plan du mode de distribution des profits économiques, il n'y a pas plus de différence entre une coopérative de consommation et un firme capitaliste qu'il y a de différence

entre une coopérative de consommation et une coopérative de travail. Sur ces plans, une firme capitaliste peut être considérée comme une coopérative d'investisseur. C'est d'ailleurs pour cette raison que certains coopérateurs estiment que la coopérative n'est qu'une variante du modèle capitaliste.

À dire vrai, en certains lieux du monde occidental, les coopératives se considèrent parfois comme une simple variante du système capitaliste, voire même comme un capitalisme de forme régénérée ou redressée. (Laidlaw, 1980, p. 42)

Par contre, une des particularités qui ne fait aucun doute au sein du coopératisme, c'est que le pouvoir n'est pas distribué en fonction de l'usage mais de façon démocratique selon la formule "un propriétaire, un vote". Pour reprendre l'adage populaire au sein du coopératisme, c'est la primauté de l'homme sur le pouvoir économique. Mais si on imagine une société où il n'y a pas d'inégalité au plan de la richesses ni au plan des biens naturels (santé, talent, etc.), l'aspect démocratique de la coopérative ne serait d'aucune utilité à moins, bien entendu, de vouloir imposer la conception particulière du bon mode de vie de la majorité. Analysons davantage cette idée.

Le fait de répartir le pouvoir de façon démocratique au sein de la coopérative comporte principalement deux avantages. Premièrement, la démocratie permet à la majorité d'utiliser le pouvoir de coercition économique de la firme dans le but de procéder à une forme ou une autre de redistribution des richesses. Cette redistribution des richesses peut s'effectuer au sein des propriétaires de la coopérative ou entre les propriétaires de la coopérative et l'ensemble de la collectivité. Par exemple, la coopérative peut restreindre son niveau de production en deçà de sa capacité maximale afin de générer des profits économiques et utiliser ces profits pour procéder à une redistribution des richesses parmi ses membres où parmi les membres de la collectivité. Deuxièmement, la démocratie permet également à la coopérative de

favoriser, voire d'imposer une conception particulière de la vie bonne. Par exemple, comme nous avons vu au chapitre 7 (voir figure 7.3), la coopérative peut restreindre la production d'un des biens qu'elle produit afin de générer des bénéfices pour financer l'accessibilité d'une autre bien qu'elle juge plus favorable. Elle peut également refuser de répondre à des besoins particuliers de certains de ses membres parce que ces besoins sont jugés néfastes par la majorité. La démocratie peut aussi amener l'entreprise à être socialement responsable. Mais le concept de "responsabilité sociale des entreprises" découle d'une conception particulière de la vie bonne, la responsabilité sociale de la coopérative sera celle retenue par la majorité des propriétaires. Alors dans l'hypothèse où il n'y a pas d'inégalité au niveau des richesses ou des biens naturels, il n'y a plus d'intérêt à mettre en place des mesures de redistribution des richesses. Dans ce cas, la démocratie ne peut plus servir qu'à imposer une conception particulière de la vie bonne.

C'est donc au plan de la distribution du pouvoir qu'il y a une différence entre le modèle coopératif (dans sa forme générale) et la firme capitaliste.

À mon sens, le principe de la démocratie est le principe fondamental de la coopération. Ce principe distingue l'entreprise coopérative le plus nettement de l'entreprise capitaliste. Ce principe est applicable, sans restriction, dans n'importe quelle forme de coopérative : coopérative de consommateurs, coopérative autonome de production, coopérative de crédit, d'habitation, coopérative agricole dans la multiplicité de ses espèces. (Lambert, 1964, p. 58)

### ***Le libéral vs le communautarien***

Quoique reconnue par la très grande majorité des coopérateurs comme la référence incontournable, l'interprétation de la Déclaration sur l'Identité coopérative internationale (DICI) est pourtant loin de faire l'unanimité. On

peut penser que la caractéristique intuitionniste du modèle coopératif est en partie responsable de ces divergences d'interprétation (voir en introduction la définition que Rawls donne d'une théorie intuitionniste, p.15).

En effet, il existe au sein du coopératisme une pluralité de principes. À elle seule, la DICI en définit sept, soit :

- 1<sup>er</sup> principe : Adhésion volontaire et ouverte à tous;
- 2<sup>ème</sup> principe : Pouvoir démocratique exercé par les membres;
- 3<sup>ème</sup> principe : Participation économique des membres;
- 4<sup>ème</sup> principe : Autonomie et indépendance;
- 5<sup>ème</sup> principe : Éducation, formation et information;
- 6<sup>ème</sup> principe : Coopération entre les coopératives;
- 7<sup>ème</sup> principe : Engagement envers la communauté.

Comme le souligne Paul Lambert, les coopératives articulent également leurs actions sur des principes qui ne sont pas identifiés dans la DICI.

À mon tour, j'ajouterai à ceux qui précèdent tous les principes coopératifs dont le premier et le troisième sont d'ailleurs tout à fait explicites dans les statuts des Pionniers : 11) la dévolution désintéressée de l'actif net en cas de dissolution de la société; 12) activité visant à servir l'intérêt des membres dans la mesure seulement où cet intérêt est jugé conforme à l'intérêt général de la communauté (esprit de service) : 13) aspiration à conquérir et à coopératiser l'organisation économique et sociale du monde. (Lambert, 1964, p. 57)

Également, les coopérateurs ne s'entendent pas sur les principes premiers. Certains, comme Paul Lambert (voir citation plus haut), considèrent que la démocratie constitue le principe fondamental de la coopération. Alors que d'autres ne limitent pas les principes fondamentaux à la démocratie.

De tous les éléments doctrinaux qui sont habituellement avancés pour décrire la coopérative nous retenons donc les notions de propriétaire-usager, de démocratie et de répartition comme

éléments fondamentaux de la doctrine capables de préciser la nature ou l'essence de la coopérative. Chacune de ces notions cependant doit être précisée, Le propriétaire-usager, c'est peut-être une personne physique mais c'est aussi une personne morale. La démocratie, c'est un homme-une voix, mais c'est peut-être autre chose. Seule la répartition ne laisse pas de choix quant au mode : la coopérative remet ses bénéfices et avantages au prorata des transactions et non pas au prorata du capital-actions. C'est pour nous l'essence de la coopérative, c'est-à-dire les éléments qui en tout temps et en tout lieu font qu'il y a ou non une coopérative. (Pichette, 1972, p.222)

Henri Desroches abonde dans le même sens :

Sans vouloir ni pouvoir entrer dans les raffinements des controverses entre spécialistes, il me semblait, à vue de paysage, que, dans cette pratique d'une économie coopérative, trois principes étaient de nature à la différencier : un principe de propriété coopérative, un principe de gestion coopérative, un principe de répartition coopérative. (Desroche, 1976, p. 307)

Ces nombreux principes ne sont pas toujours compatibles. Par exemple, le fait d'identifier la répartition des bénéfices au prorata des transactions comme un principe fondamental du coopératisme ne limite-t-il pas, en dehors de sa fonction principale, l'engagement de ce type de firme envers sa communauté ? En effet, tout engagement de la firme envers la communauté nécessite un financement. Pour respecter le septième principe de la DICI, la firme coopérative n'a pas d'autre choix que de financer son engagement à même ses profits économiques. Ce faisant, elle ne respecte pas complètement le principe qui stipule que les résultats doivent être partagés au prorata des transactions puisqu'une partie de ces résultats va au financement de l'engagement de la firme envers sa communauté.

Dans le même ordre d'idées, on a souvent tendance à condamner le profit économique au sein du coopératisme.

En effet, une coopérative est une association, autrement dit une organisation collective, qui pratique la règle de la démocratie pour désigner les hommes convenables à toutes les fonctions dirigeantes et qui vise à servir à la fois ses propres membres et l'ensemble de la communauté. Elle ignore le profit et la puissance du capital, mieux, elle les condamne. (Lambert, 1964, p. 33)

Mais comment condamner le principal levier, voire le seul, qui permette à la coopérative de pratiquer une redistribution des richesses ou de favoriser un idéal de société ? Toute activité de ce genre nécessite un investissement de la part de la firme. Demander par exemple à la coopérative de rendre accessible son offre de biens ou services à ceux qui n'ont pas les moyens de payer un prix qui couvre les dépenses de la firme nécessite que cette dernière génère des profits économiques pour financer cette accessibilité.

On observe également des contradictions au sein même des principes qui sont identifiés par plusieurs comme étant fondamentaux. Imaginons par exemple qu'en assemblée générale, les propriétaires de la coopérative décident de voter démocratiquement, soit selon la formule "un propriétaire, un vote", pour que les profits économiques financent l'accès des moins nantis aux biens produits par la firme. Quel principe doit prévaloir ? Le principe démocratique, soit la volonté de la majorité des propriétaires, ou le principe du partage des résultats au prorata du nombre de transactions ?

Dans l'extrait qui suit, Alexander Fraser Laidlaw fait très bien ressortir l'aspect intuitionniste du modèle coopératif.

La coopération en tant que système socio-économique ne repose pas sur une notion ou une théorie sociale spécifique, mais sur tout un ensemble d'idées et notions, telles que la mutualité, l'union des faibles mettant en commun leurs modestes moyens pour créer une force solidaire, le partage équitable des résultats bons ou mauvais, l'effort personnel librement consenti, l'association entre des personnes aux objectifs communs, la suprématie de l'homme sur



l'argent, la non exploitation de l'homme par l'homme, voire la quête d'utopie (Laidlaw, 1980, p.28)

Le fait de vouloir rattacher le coopératisme au courant libéral vise justement à corriger cette situation en établissant une règle de priorité basée sur le respect de l'esprit de la philosophie libérale. Un tel exercice permet de trancher entre les différentes positions constitutives qui existent au sein du monde coopératif. En fait, je distinguerai deux courants de pensée au sein du coopératisme, soit le courant libéral et le courant communautarien. La distinction entre ces deux courants porte sur la conception que les adhérents ont de l'égalité. Pour reprendre l'idée de Dworkin, tous les courants politiques veulent traiter l'ensemble des citoyens comme des égaux. Par contre, il existe deux conceptions de ce que signifie traiter les citoyens comme des égaux.

Dans la première théorie de l'égalité (NDL : la théorie libérale), on suppose que les décisions politiques doivent être autant que possible, indépendantes de toute conception particulière du bon mode de vie, ou de ce qui donne sa valeur à la vie. Puisqu'à l'intérieur d'une société tous les citoyens ne tomberont pas d'accord sur ce sujet, le gouvernement ne les traite pas en individus égaux s'il préfère une certaine conception à une autre, soit parce que les dirigeants estiment qu'une conception est intrinsèquement supérieure à toutes les autres, soit parce qu'une certaine conception est celle du groupe le plus nombreux ou le plus puissant. Dans la seconde théorie (NDL : la théorie communautarienne), au contraire, on affirme que le contenu de l'égalité de traitement ne saurait être indépendant d'une théorie quelconque sur ce qui est bon pour l'homme ou sur ce qui constitue la valeur d'une vie humaine; en effet, traiter une personne à égalité avec toutes les autres revient à lui accorder le traitement qu'un homme bon ou véritablement sage souhaiterait se voir accorder. Le bon gouvernement consiste à encourager, ou du moins à reconnaître, les modes de vie véritablement souhaitables; (...) (Dworkin, 1985, p. 239)

Bien que Dworkin traite de philosophie politique, on peut appliquer ce raisonnement aux coopératives. La grande majorité des coopérateurs adhère à l'idée que tous les membres de la coopérative doivent être traités également. L'égalité fait d'ailleurs partie des valeurs qui sont identifiées dans la DICl. Par contre, tous n'ont pas la même conception de ce qu'est l'égalité. Certains, comme François-Albert Angers, adhèrent à la théorie libérale de la liberté, la finalité de la coopérative pour lui étant de répondre aux besoins individuels de ses membres.

En effet, le mobile coopératif est, au fond, un mobile foncièrement individualiste ; et en cela notamment, il procède d'une philosophie de la société totalement à l'opposé de celle du socialisme. (Angers, 1974, p. 26)

Par contre, certains coopérateurs estiment que la coopérative doit favoriser une conception particulière de la vie bonne. Ces derniers endossent donc une position communautarienne. Le rôle de la coopérative n'est pas strictement économique, il est également social. La finalité de la coopérative ne doit pas se limiter à répondre aux besoins de ses propriétaires, elle implique également qu'elle favorise un idéal de société. C'est d'ailleurs la position qui est retenue par l'*Association coopérative internationale* (ACI).

Les coopératives jouent des rôles multifonctionnels qui ne sont pas seulement d'ordre économique, mais aussi social et environnemental, et qui ne sauraient s'appuyer sur les seuls échanges commerciaux. Une coopérative est différente des autres organisations commerciales en ce sens que son objectif principal est de servir ses membres tout en exerçant un impact bénéfique sur la communauté dans laquelle elle déploie ses activités. (Message de l'ACI lors de 75<sup>ème</sup> journée internationale des coopératives, 1988)

William Pascoe Watkin de renchérir :

La véritable différence entre la coopération et les autres formes d'entreprises économiques réside précisément dans la subordination de ses méthodes commerciales à son éthique. À part cette différence, le Mouvement n'a, en dernière analyse, aucune raison suffisamment convaincante pour motiver sa spécificité. (Watkins, 1962)

Élargir le rôle de la coopérative au-delà de sa fonction économique nécessite l'imposition d'une conception particulière de la vie bonne. Il importe de distinguer le fait de soutenir qu'il y a convergence entre les intérêts des propriétaires et ceux de la collectivité et favoriser une conception particulière de la vie bonne. Lorsque la finalité de la firme s'en tient à répondre à l'intérêt économique de ses propriétaires, elle ne fait que répondre aux besoins de ceux-ci sans porter de jugement sur la valeur intrinsèque de ces besoins. Par contre, lorsque la coopérative va au-delà de sa fonction économique, elle est obligée d'identifier une conception particulière de l'intérêt collectif puisqu'elle renonce à accepter celle qui lui est soumise par le marché. Par exemple, une coopérative de consommation alimentaire qui juge que ses membres ont intérêt à manger davantage de fruits et de légumes peut augmenter les prix des pizzas congelées afin de financer l'accès au fruits et légumes. C'est en fonction d'une conception particulière d'une saine alimentation que la coopérative intervient dans le marché. Dans cet exemple, il ne s'agit pas d'effectuer une redistribution des richesses car si telle était le cas, la coopérative aurait augmenté les prix de l'ensemble de son offre de services pour remettre les profits ainsi générés au moins nantis.

L'expérience du *Mouvement Desjardins* relativement au crédit à la consommation est également un bon exemple d'une coopérative qui adhère

à une conception communautarienne de l'égalité. Alphonse Desjardins était contre le crédit à la consommation.

Le crédit facile de consommation est un piège redoutable dans lequel tombent chaque année des milliers de victimes, et ce crédit que nous appellerons « de luxe » est le plus ruineux de tous, étant celui qui accumule le plus d'irréparables désastres. (Desjardins, 1906, p. 165)

Desjardins considérait le crédit comme un bien capital lorsqu'il était "intelligemment" utilisé. Le crédit consenti se devait d'être productif. Desjardins entend par crédit productif le crédit permettant à un particulier d'obtenir un bien qui améliorera son pouvoir économique (achat d'une maison pour ne plus payer de loyer, achat d'un bien pour travailler, etc.).

Cette culture relative au crédit a été durement mise à l'épreuve lorsque s'est présenté le débat pour l'obtention d'une franchise VISA. C'est lors d'un congrès régional des caisses populaires de Rimouski que pour la première fois la question de la carte de crédit a été soulevée (Poulin, 2000, p. 108). Après cinq années de débats et de discussions, le conseil d'administration de la *Fédération provinciale*, alors sous la présidence d'Alfred Rouleau, mettait un terme à la question en rejetant la proposition d'émission d'une carte de crédit. Parmi les raisons invoquées, le désir de ne pas faire la promotion du crédit à la consommation. Cette position était basée sur une conception particulière de la vie bonne, conception qui rejetait l'utilisation du crédit à la consommation. Conception qui allait également à l'encontre de celles de plusieurs membres puisqu'il y avait une demande pour ce type de produit financier. La démocratie a donc prévalu sur le marché : il y avait indéniablement une demande pour le crédit à la consommation mais la majorité a statué qu'il n'était pas dans l'intérêt des membres d'y répondre. D'ailleurs, en 1981, Desjardins s'est vu obligé de revenir sur sa position en ajoutant à son offre de services la carte de crédit, les pressions du marché

ayant été plus fortes que les pressions politiques. Favoriser l'intérêt économique de ses membres sans égard à la valeur intrinsèque associée au besoin exprimé aurait été de répondre à la demande relative à une carte de crédit en s'assurant, bien sûr, de la rentabilité de cette offre de services.

En fait, l'ensemble du mouvement coopératif adhère à l'idée que la coopérative doit favoriser la convergence entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif. C'est dans l'identification de l'intérêt collectif qu'il y a des dissensions. Pour les coopérateurs libéraux, l'intérêt collectif est limité à l'aspect économique, c'est-à-dire organiser le plus efficacement possible la collaboration entre les individus, peu importe la finalité que recherchent ces derniers. En d'autres mots l'intérêt collectif selon l'esprit de la philosophie libérale, c'est que la firme maximise sa capacité de production, ce qui rejoint l'idée d'abolir les profits économiques. Pour les coopérateurs communautariens, l'intérêt collectif est assujéti à une conception particulière du bon mode de vie. Pour reprendre la formulation de Dworkin, « traiter les citoyens en individus égaux revient à traiter chaque personne comme si elle était désireuse de mener la vie véritablement souhaitable, au moins dans la mesure du possible. » (Dworkin, 1985, p. 239)

Certains coopérateurs que je qualifie de communautariens pourraient alléguer que l'utilisation de leur pouvoir de coercition économique pour restreindre leur niveau de production en deçà de leur capacité maximale se justifie par l'amélioration de la liberté réelle des individus. Pour reprendre l'exemple de Desjardins, on peut prétendre qu'un individu maximise sa liberté réelle en utilisant "intelligemment" le crédit. On peut également concevoir que le crédit à la consommation n'est pas une utilisation intelligente du crédit puisque les conditions attachées à cette forme de crédit n'avantagent pas l'utilisateur. Il est préférable que ce dernier reporte sa consommation et épargne les sommes qui lui sont nécessaires.

Bien qu'il s'agisse d'une doctrine du bon mode de vie, vouloir l'imposer consiste à prétendre que la coopérative est plus à même de déterminer ce qui est bon pour l'individu que l'individu lui-même. Il n'est pas ici question de la capacité de l'entreprise d'offrir une offre de services en particulier, ni de la capacité des individus à avoir accès à cette offre de services mais bien de l'imposition d'un idéal subjectif. On adhère à une conception particulière de l'intérêt collectif qui comprend l'utilisation "intelligente" du crédit. Au nom du bien-être de l'individu, on favorise la maximisation de la consommation à long terme au détriment de la consommation immédiate. En quelque sorte, on remet en question la capacité de l'individu de déterminer par lui-même ce qui est bon pour lui. Encore une fois, Laidlaw est éloquent en ce sens :

L'heure est venue de réexaminer complètement les conceptions et notions d'un âge révolu reposant sur le postulat de la primauté du consommateur. Il est bien entendu que la règle élémentaire qui veut que le consommateur reçoive un bon rapport qualité-prix est tout à fait normale et sensée mais, en revanche, lorsque le souci de lui plaire prend des proportions démesurées et absurdes pour satisfaire à n'importe quel caprice et aux réflexes de vanité et ostentation les plus primaires jusqu'à gaspiller des ressources précieuses, la société coopérative devrait rester complètement étrangère à ces méthodes. Il est difficile de croire qu'il n'y a pas de moyens plus utiles d'utiliser les techniques modernes que – pour prendre un exemple très courant – mettre toute sa science à présenter des mouchoirs en papier multicolores sous un conditionnement aux tons assortis.

[...] Le consommateur n'a pas toujours raison : souvent il a besoin d'être protégé contre ses propres mauvaises habitudes et ses impulsions insatiables (Laidlaw, 1980, p. 61)

Dans cette citation d'un document qui a été présenté au congrès de l'ACI de 1980 (Moscou), on perçoit clairement l'aspect communautaire de cette conception du coopératisme. Ce type d'attaque envers la capacité du

consommateur de déterminer "raisonnablement" ce qui est bon pour lui peut également s'appliquer au travailleur, au fournisseur et à l'investisseur.

Un coopérateur pourrait aussi se définir comme un libéral tout en favorisant au sein de la coopérative des mesures de redistribution des richesses. Mais est-ce que la logique qu'appliquent les libéraux modérés pour prétendre que l'État doit procéder à des mesures de redistribution des richesses est applicable à la firme? Sans entrer dans le débat sur le rôle de l'État en matière de redistribution des richesses et comme soutenu dans le chapitre V de la première section, on peut soutenir qu'il n'y a que l'État qui peut procéder efficacement et de façon neutre à une redistribution des richesses. Comme, le cas échéant, une firme finance ses mesures de redistribution des richesses à partir de son offre de services, elle doit déterminer parmi les biens ou services qu'elle produit lesquels méritent d'être taxés. Ce choix ne peut que reposer sur une conception particulière de la vie bonne.

Pour reprendre l'exemple du *Mouvement Desjardins*, l'accès aux transactions de convenance (dépôts, retraits, chèques, etc.) est en partie financé par les profits économiques qui sont générés par l'offre de services conseils (épargne, crédits, etc.). Comment justifier de "taxer" par exemple l'accès à la propriété pour favoriser l'accès aux transactions de convenance sans faire intervenir une conception particulière de la vie bonne ? Bien entendu, on peut défendre l'idée que l'accès aux transactions de convenance est essentiel pour que les individus puissent être réellement libres. Mais il est plus difficile de défendre que ce soit l'accès à la propriété qui doit être pénalisé pour rendre les transactions de convenance accessibles. Seul l'État peut financer l'accès à ce qui est jugé "essentiel" à la réalisation de la liberté réelle de façon neutre, c'est-à-dire en taxant l'ensemble des biens de consommation de façon égale. Le même raisonnement s'applique lorsqu'il est question des

externalités que produit la firme. Seul l'État peut garantir de façon neutre et universelle, la prise en compte des externalités dans les coûts de l'entreprise.

En fait, toute finalité qui va à l'encontre de ce qu'exige le marché nécessite de la part de la firme l'utilisation de son pouvoir de coercition économique et, ce faisant, va à l'encontre de l'esprit de la philosophie libérale. L'utilisation du pouvoir de coercition économique au sein d'une firme peut donc avoir deux types de finalité. Soit une finalité économique, c'est-à-dire celle de favoriser l'intérêt d'un groupe particulier d'individus, sans égard à la valeur intrinsèque de cet intérêt. C'est le cas lorsque la coopérative de travail restreint son niveau de production en deçà de sa capacité maximale pour réaliser des profits économiques et les distribuer parmi ses travailleurs. Ce type de finalité va à l'encontre de l'esprit de la philosophie libérale tel que soutenu mais il respecte les conditions du marché. L'utilisation du pouvoir de coercition économique peut aussi avoir une finalité morale, c'est-à-dire une finalité qui implique une conception particulière de la vie bonne. C'est le cas lorsque la firme veut favoriser un bon mode de vie en particulier ou qu'elle décide de "taxer" un bien ou un service en particulier pour financer des mesures de redistribution des richesses. C'est lorsqu'une coopérative limite sa finalité au plan économique qu'elle est de tendance libérale et c'est lorsque que la coopérative ajoute à la finalité économique une finalité qui implique une conception particulière de la vie bonne qu'elle est de tendance communautarienne.

Le fait d'être de tendance libérale ou de tendance communautarienne a inévitablement un impact sur l'interprétation que l'on fait des valeurs et des principes coopératifs. Par contre, l'option caractéristique de cette thèse de commenter les valeurs et les principes coopératifs selon une conception libérale n'est pas sans fondement. J'aurais très bien pu utiliser des principes fondamentaux découlant d'une position communautarienne. Toutefois,



lorsque l'on regarde de plus près les valeurs qui sont présentées dans la *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* (DICI), on observe une plus grande similitude entre ces valeurs et le libéralisme qu'entre ces valeurs et une position communautarienne. Le prochain chapitre traitera de cette question.

## CHAPITRE IX – VALEURS COOPÉRATIVES ET ESPRIT DE LA PHILOSOPHIE LIBÉRALE

---

Si on s'attarde particulièrement aux valeurs du coopératisme telles que présentées dans la *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* (DICI) de l'*Association coopérative internationale* (ACI), on constate qu'elles sont davantage compatibles avec une position libérale qu'avec une position communautarienne.

La DICI identifie les valeurs liées au mouvement coopératif de la façon suivante :

Les valeurs fondamentales des coopératives sont la prise en charge et la responsabilité personnelles et mutuelles, la démocratie, l'égalité, l'équité et la solidarité. (DICI)

Bien entendu, les valeurs coopératives qui sont présentées dans la DICI prêtent à interprétation. Qu'est-ce qu'on entend par prise en charge, par égalité ou par équité, voire par démocratie ? Un libéral n'aura probablement pas la même conception de ces valeurs qu'un communautarien. Je commenterai l'interprétation officielle par l'ACI des valeurs identifiées dans la DICI en adoptant une position libérale. J'en profiterai pour souligner certaines incohérences qui se manifestent entre ces valeurs et une position communautarienne. On peut trouver l'énoncé de la position officielle de l'ACI dans le rapport de Ian MacPherson qui a été déposé au *Congrès* et à l'*Assemblée Générale* de l'ACI tenu à Manchester en 1995 et qui a donné lieu à l'adoption de la DICI. Ce rapport est le fruit de consultations auprès de milliers de coopérateurs à travers le monde. J'utiliserai la traduction française de ce rapport, traduction publiée en 1996 sous le titre Les principes coopératifs : vers le 21e siècle.

### ***Prise en charge***

L'ACI définit la prise en charge de la façon suivante :

La prise en charge repose sur la croyance que toute personne peut contrôler sa propre destinée et doit s'efforcer d'y parvenir. (MacPherson, 1996, p. 9)

Il est important de souligner que l'ACI part de la prémisse que « toute personne peut contrôler sa propre destinée » (MacPherson, 1996, p. 9). L'utilisation de l'expression "destinée"<sup>1</sup> porte cependant à confusion. Le Robert définit la destinée de la façon suivante « Puissance souveraine considérée comme réglant d'avance tout ce qui doit être ». Selon cette définition, l'individu ne peut contrôler sa destinée à moins qu'il soit considéré comme étant lui-même la puissance souveraine en regard de ce qui doit être. Ce n'est toutefois pas le sens que MacPherson veut donner au terme « destinée ». Par contre, on peut soutenir que pour l'ACI, l'individu est apte à déterminer ce qui doit être bon pour lui. Reconnaître que l'individu est apte à contrôler sa destinée, c'est reconnaître également le libre arbitre individuel. Cette reconnaissance s'inscrit à la perfection dans la philosophie libérale.

Toujours selon l'ACI il n'est pas suffisant de pouvoir, l'individu doit rechercher les outils qui lui permettront effectivement de contrôler pleinement sa destinée. Bien qu'elle ne l'identifie pas clairement comme une valeur fondamentale, l'ACI prend ainsi position en faveur de la liberté individuelle. L'individu est en mesure de déterminer ce qui est bon pour lui et il lui revient de prendre les moyens nécessaires pour réaliser sa propre conception de la vie bonne.

---

<sup>1</sup> "Destiny" dans la version anglaise.

Une telle prise de position cadre mal avec une position communautarienne. N'y a-t-il pas une certaine incohérence à reconnaître la capacité d'un individu à déterminer sa destinée et l'enjoindre à le faire tout en voulant favoriser une conception particulière de la vie bonne ? Pour reprendre l'exemple du *Mouvement Desjardins*, comment reconnaître à l'individu la capacité de déterminer sa propre conception de l'utilisation "intelligente" du crédit et, du même coup, lui refuser l'accès à la carte de crédit ?

Être en faveur de la prise en charge ne cadre pas non plus avec une prise de position en faveur de la philanthropie. D'ailleurs, plusieurs coopérateurs ont souligné les dangers de la charité. Dans sa réflexion sur les méfaits de la philanthropie, Alphonse Desjardins écrivait ceci :

Des millions et des millions ont été gaspillés aussi inutilement que s'ils avaient été jetés à la mer, avec les meilleures intentions possible ; mais ces tentatives, peu judicieuses, pour aider les autres, suivant, non pas leurs propres idées mais les nôtres, cherchant à leur donner des manchettes lorsqu'ils voulaient une chemise, n'ont servi qu'à leur procurer ce luxe de façon à rendre les bénéficiaires insoucians plutôt qu'épargnistes [sic] ». (Desjardins, 1907, p.172)

Face à la philanthropie, Alphonse Desjardins avait clairement une position libérale. Bien qu'il se prononce en faveur de la vertu de l'épargne (prise de position qui peut sembler communautarienne), ce n'est que par la libre expérience que les individus constateront les bienfaits d'être épargnants. Que la philanthropie demeure neutre en ne favorisant pas une conception particulière de la vie bonne (soit sous forme monétaire) ou qu'elle favorise une telle conception (des manchettes plutôt que des chemises), il n'en demeure pas moins qu'il s'agit d'une prise en charge collective.

Lorsque je bénéficie de mesures de redistribution des richesses, je ne me prends pas en charge individuellement mais c'est la collectivité qui me prend en charge. Il y a une différence entre la prise en charge individuelle et la prise en charge collective. Lorsque l'ACI traite de prise en charge, c'est de prise en charge individuelle dont il est question. Ce n'est pas la coopérative qui doit prendre en charge ses membres (prise en charge collective) mais plutôt l'individu qui doit se prendre en charge, l'adhésion à la coopérative n'étant qu'un moyen parmi tant d'autres pour y parvenir.

Il est aussi important de faire la distinction entre la philanthropie et le fait d'aider quelqu'un à se prendre en charge. Comme le souligne l'adage populaire, il est préférable d'apprendre à quelqu'un à pêcher plutôt que de lui donner du poisson. La coopérative peut avoir intérêt à aider ponctuellement certains membres à se prendre en charge de façon à ce qu'ils puissent participer à la coopération sociale. La participation future de ces membres risque d'avoir un impact positif sur la capacité de la coopérative de répondre aux besoins de l'ensemble des membres. Ce faisant, il ne s'agit pas d'une pratique philanthropique mais bien plus d'une pratique qui s'apparente à une stratégie de développement des affaires.

Par exemple, une coopérative financière peut avoir intérêt à offrir aux étudiants des conditions de crédit qui ne respectent pas l'impératif de rentabilité de la coopérative. Une fois diplômés, ces derniers seront probablement des membres actifs au sein de la coopérative, augmentant ainsi la capacité de cette dernière à répondre aux besoins de l'ensemble de ses membres. Il ne s'agit donc pas de prise en charge collective mais bien d'une mesure favorisant la prise en charge individuelle. Il ne s'agit pas non plus d'un acte philanthropique puisque la coopérative en retirera des bénéfices à moyen ou long terme.

Enfin, dans son interprétation de la valeur qu'est la prise en charge, l'ACI s'empresse de souligner les vertus de l'action collective.

Les coopérateurs croient cependant que le plein développement d'un individu ne peut se faire qu'en collaboration avec d'autres personnes. En agissant individuellement, une personne est limitée dans ce qu'elle peut faire et accomplir, alors que par des actions conjointes et une responsabilité mutuelle, on peut réaliser davantage, surtout en augmentant son influence collective sur le marché et vis-à-vis des gouvernements. (MacPherson, 1996, p. 9)

Le libéralisme ne favorise pas l'action individuelle, il favorise l'individualisme, ce qui est fort différent. L'individualisme suppose la primauté de l'intérêt individuel sur l'intérêt collectif contrairement à une position holistique où c'est l'intérêt collectif qui prime. L'individualisme n'est pas contre l'action collective, bien au contraire. Par contre, l'action collective doit être considérée comme une stratégie favorisant l'intérêt individuel et non comme une stratégie favorisant une quelconque conception particulière de la vie bonne, voire comme une finalité. C'est par l'action collective que l'individu peut se prendre en charge et ainsi, réaliser ses propres idéaux. Si la participation de l'individu à une action collective lui impose des idéaux particuliers, voire ceux de la majorité, il doit, à moins qu'il n'adhère à ces idéaux, cesser d'y participer et tenter de trouver un autre moyen de réaliser sa propre destinée. N'est-ce pas ce qui est sous-entendu lorsque l'ACI enjoint le membre à contrôler sa propre destinée ?

On ne peut à la fois favoriser la prise en charge individuelle et soutenir une position holistique. La prise en charge individuelle vise strictement l'intérêt individuel. Comme le soutient l'ACI, l'homme est à même de déterminer sa propre destinée et il doit tout mettre en œuvre pour la réaliser. Favoriser l'intérêt collectif au détriment de l'intérêt individuel, c'est renier le droit de l'individu de se prendre en charge, de tout mettre en œuvre pour réaliser sa propre destinée.

Parlant du principal mobile qui amène les individus à coopérer, François Albert Angers résume bien ce qu'est la prise en charge.

Il [le mobile] correspond à la mentalité du proverbe qui veut « qu'on ne soit jamais si bien servi que par soi-même ». L'essence même du principe coopératif d'organisation, c'est le désir d'accomplir soi-même quelque chose pour soi au lieu de confier l'accomplissement à d'autres, à des intermédiaires. Si des consommateurs se retrouvent associés en coopératives, c'est qu'ils veulent organiser eux-mêmes leur approvisionnement en biens nécessaires à la satisfaction de leur besoins. (Angers, 1974, p. 25)

### ***Responsabilité***

« Responsabilité » signifie que chacun des membres assume ses responsabilités vis-à-vis de la coopérative à laquelle il appartient, tant au moment de sa création que pour le maintien de sa vitalité. (MacPherson, 1996, p. 9)

Le concept de libre arbitre implique le concept de responsabilité. Pour être responsable d'une action, il faut détenir la faculté de jugement en plus d'être placé devant des choix. Une roche qui tombe de la montagne et qui brise une voiture n'est pas responsable. Elle ne possède pas la faculté de jugement; elle ne sait pas qu'en tombant, elle peut causer des dommages. Une roche qui tombe n'est pas non plus placée devant des choix. C'est la force de gravité qui lui dicte son action.

L'adhésion de l'ACI au concept de responsabilité démontre encore une fois l'attachement du coopératisme à l'idéal de liberté.

L'interdépendance entre liberté individuelle et responsabilité individuelle est la loi d'un libéralisme qui a besoin de cette dernière pour réguler une société de liberté de manière ouverte – mais aussi d'un principe de responsabilité qui a non moins besoin d'une

société libéralisée pour manifester pleinement ses vertus. (Laurent, 2002, p. 61)

Il ne peut y avoir de liberté sans responsabilité comme il ne peut y avoir de responsabilité sans liberté. Mais en ce qui concerne le coopératisme, de quel type de responsabilité s'agit-il ? Selon l'ACI, le membre est d'abord responsable du maintien de la vitalité de la coopérative. Au plan strictement économique, la vitalité de la firme coopérative est tributaire de sa rentabilité. Pour survivre, la firme coopérative doit être rentable et il est de la responsabilité du membre de s'assurer que l'usage qu'il fait de sa coopérative ne met pas en danger la pérennité de celle-ci. En ce sens, le coopérateur consommateur a la responsabilité de compenser la firme pour les coûts qu'a engendrés sa consommation. C'est le principe d'utilisateur payeur. De la même façon, le coopérateur travailleur a la responsabilité de fournir l'effort de travail équivalant en valeur à son salaire. Il en va encore une fois du maintien de la vitalité économique de la coopérative.

Le maintien de la vitalité économique est également tributaire du respect par les membres du cadre réglementaire de la coopérative. Mais pour qu'il y ait responsabilité vis-à-vis le respect de ce cadre réglementaire, il faut que l'adhésion du membre à la coopérative soit volontaire. En d'autres mots, il faut que la coopérative n'ait pas fait usage de son pouvoir de coercition économique pour imposer ce cadre réglementaire au membre participant.

Peut-on parler d'adhésion volontaire dans le cas d'un monopole, alors que l'individu n'a d'autre choix que de transiger avec ce monopole s'il veut avoir accès aux biens ou aux services que la firme produit ? Si la firme n'utilise pas son pouvoir de coercition économique afin de restreindre son niveau de production, les conditions économiques auxquelles le membre fait face correspondent aux coûts de renonciation des autres participants à la coopération sociale. Refuser de s'y soumettre irait à l'encontre de la notion



même de responsabilité. Tout individu a la responsabilité de compenser la collectivité pour les avantages qu'il tire de sa participation à la coopération sociale. Transiger avec une firme qui tend vers la maximisation de sa capacité de production, qu'elle soit monopolistique ou non, garantit à l'individu que sa contribution se limitera à sa responsabilité économique. Même si le bien qui est produit par la firme est essentiel à la survie de l'individu, cela ne le soustrait pas à la responsabilité de compenser la collectivité pour les avantages qu'il tire de la coopération sociale. Dans le cas d'un monopole qui tend vers la maximisation de sa capacité de production, l'individu ne fait plus face à l'obligation de transiger avec ce monopole, mais il fait plutôt face à l'obligation de respecter sa responsabilité économique.

Mais que dire du maintien de la vitalité sociale de la coopérative ? Outre les impacts qu'ont les activités économiques de la coopérative sur le mieux-être de la collectivité, le membre, à titre de participant à la coopération sociale au sein de la firme, est-il responsable du développement de sa communauté ? En d'autres mots, en tant que membre de la coopérative, ce dernier est-il responsable des individus qui ne sont pas en mesure de se prendre en charge ?

Quoique j'aborderai plus en détail cette question lorsque je commenterai les sept principes de la DICl, je peux d'ores et déjà avancer que ce type de responsabilité est incompatible avec la valeur qu'est la prise en charge. Si le membre augmente sa contribution au-delà de ce qu'exige sa responsabilité économique, il risque d'empêcher les bénéficiaires de cette contribution supplémentaire de se prendre en charge, voire d'être responsables. De plus, à moins que sa contribution supplémentaire soit versée sous forme monétaire, le membre impose aux bénéficiaires une conception particulière de la vie bonne, conception rattachée aux types de transferts qu'effectue la firme par le financement de l'accès à un bien en particulier.

Toujours selon l'ACI, le membre a également la responsabilité de faire la promotion de la coopérative.

De plus, les membres ont la responsabilité de promouvoir la coopérative auprès de leur famille, leurs amis et connaissances; [...]

Le membre peut avoir individuellement avantage à faire la promotion de sa coopérative. Comme je l'ai soutenu au chapitre VI, c'est le cas lorsqu'une augmentation du niveau de production de la firme coopérative favorise l'intérêt des propriétaires. Par contre, le membre peut aussi être désavantagé par une augmentation du niveau de production. Par exemple, un coopérateur consommateur peut voir son surplus du consommateur diminuer suite à une augmentation du niveau de production de la firme. Mais que ce soit à l'avantage ou non du membre, pouvons-nous inclure dans ses responsabilités la promotion du modèle coopératif ?

Bien entendu, un membre peut bénéficier du fait que les autres membres effectuent une telle promotion. Mais c'est également le cas pour l'ensemble de la collectivité. Il s'agit en fait d'une externalité positive. Mais comme le membre inactif n'a pas enjoint les autres membres à faire la promotion de la coopérative, il ne peut, au nom de la responsabilité, être tenu de payer pour les avantages qu'il en retire. Peut-on être tenu responsable du fait que notre voisin a décidé de faire un feu d'artifice uniquement parce qu'on en retire un avantage ? Bien que je puisse apprécier le spectacle, puisque je n'en ai pas manifesté le désir, je n'ai aucune responsabilité vis-à-vis les coûts qui ont été engendrés par la réalisation de ces feux d'artifice. Je ne suis pas non plus responsable des accidents que pourrait causer une telle activité.

La promotion de la coopérative fait partie des nombreuses stratégies que la firme peut mettre en œuvre pour maximiser l'avantage de ses membres. La promotion n'est donc pas une responsabilité du membre mais bien plus une responsabilité des dirigeants de la firme. Il ne s'agit pas de s'élever contre le fait que certains membres puissent, de leur gré, militer en faveur du modèle coopératif, bien au contraire. Il s'agit simplement de ne pas faire de ce type d'activité une responsabilité individuelle.

Enfin, toujours selon l'ACI, les membres ont une responsabilité relativement à l'indépendance de la coopérative vis-à-vis des autres organisations publiques ou privées.

[...] enfin l'expression signifie aussi que les membres ont la responsabilité de s'assurer que leur coopérative reste indépendante des autres organisations publiques ou privées. (MacPherson, 1996, p. 9)

À propos de la responsabilité relative à l'indépendance de la coopérative, on peut appliquer la même logique que celle appliquée à la promotion de la formule coopérative.

Pour être en accord avec la notion de prise en charge et avec l'idée même de responsabilité, on peut conclure que la responsabilité du membre se limite à sa responsabilité économique. Le membre a la responsabilité de dédommager la collectivité pour les avantages qu'il retire de sa participation à la coopération sociale. En d'autres mots, le membre n'est responsable que des avantages qu'il a demandés. On ne peut lui demander des comptes pour un avantage envers lequel il n'a manifesté aucun désir.

### *Égalité*

Les coopératives reposent sur l'égalité. L'unité de base de la coopérative est le membre qui peut être une personne physique ou un groupement de personnes. Cette prise en compte de la personne humaine est l'une des principales caractéristiques distinguant les coopératives des entreprises gérées essentiellement en fonction des intérêts du capital. (MacPherson, 1996, p. 10)

D'entrée de jeu, encore une fois l'ACI réaffirme son penchant individualiste en avançant que l'unité de base de la coopérative est le membre. À mon avis, là où elle se trompe, c'est en affirmant que les entreprises capitalistes sont gérées essentiellement en fonction du capital. La finalité de maximiser les profits économiques ne vise pas l'intérêt du capital mais plutôt l'intérêt des investisseurs, investisseurs qui sont des personnes aux mêmes titre que les consommateurs, les travailleurs ou les fournisseurs. De ce fait, la finalité de l'entreprise capitaliste est aussi "humaine" que l'est la finalité d'une coopérative, c'est le besoin comblé qui est différent. Il n'est pas plus inhumain de favoriser l'intérêt des individus en tant qu'investisseurs que de favoriser l'intérêt des individus en tant que travailleurs, consommateurs ou fournisseurs.

Pour reprendre la terminologie de Dworkin, on remarque également le souci du coopératisme de traiter tous les êtres humains comme des égaux. Comme nous l'avons vu plus haut, le concept d'égalité fait également partie d'une conception communautarienne. Je le rappelle, pour ces derniers, traiter les individus comme des égaux revient les traiter en fonction d'une doctrine compréhensive particulière de la vie bonne. Si l'on ne se réfère qu'à l'égalité, il n'y a pas de contradiction entre le coopératisme et le courant communautarien : tout dépend de la conception de l'égalité qui est retenue.

Mais encore une fois, c'est en fonction des deux premières valeurs, soit la prise en charge et la responsabilité individuelle, que l'on peut avancer que le coopératisme penche vers une conception libérale de l'égalité. Avancer que chaque individu est apte à contrôler sa propre destinée et qu'il a le devoir de le faire, c'est refuser l'idée que, pour traiter les individus comme des égaux, il faille les traiter en fonction d'un idéal particulier de la vie bonne.

L'ACI poursuit son interprétation de l'égalité et identifie les droits qui en découlent.

Les membres ont un droit de participation, un droit d'information, un droit d'être entendus et de prendre part aux décisions.  
(MacPherson, 1996, p. 10)

Peut-on parler d'une approche visant le respect du premier principe de la théorie de la justice rawlsien, à savoir que chaque personne doit avoir un droit égal au système le plus étendu de libertés de base égales pour tous qui soit compatible avec le même système pour les autres ? Au sein d'une coopérative, l'individu obtient ces droits en tant que participant à la coopération sociale. Les non-membres d'une coopérative n'ont pas accès à ces droits même s'ils peuvent à l'occasion en bénéficier. Quoiqu'il puisse avoir accès à l'information, voire être entendu, un non-membre ne peut pas prendre part aux décisions puisqu'il ne détient pas de droit de vote à l'assemblée générale de la coopérative. Ces droits sont exclusifs aux membres alors que dans le cas des non-membres, il s'agit plutôt de privilèges.

Cette exclusivité des droits à l'avantage des membres contrevient-elle au premier principe rawlsien ? Pas si la coopérative applique le principe de la porte ouverte (principe que nous examinerons plus en détail dans le prochain chapitre). Tout droit implique le respect de certaines responsabilités. Pour avoir le droit d'être informé, entendu et de prendre part aux décisions, il faut

que j'agisse de façon responsable vis-à-vis la coopérative. Cette responsabilité implique entre autres la participation de l'individu à la coopération sociale au sein de la coopérative. Si tout individu qui désire participer de façon responsable à la coopération sociale au sein de la coopérative est en mesure de le faire, on peut parler de respect du premier principe rawlsien.

Par contre, si la coopérative restreint l'adhésion d'individus à la coopération sociale en son sein ou limite l'accès à des privilèges (comme la prise de décision) à une catégorie de membres, on ne peut plus parler d'un droit égal au système le plus étendu de libertés de base égales pour tous qui soit compatible avec le même système pour les autres.

Plusieurs coopératives limitent les droits qui sont identifiés dans l'interprétation de l'égalité à un groupe particulier de membres. Par exemple, pour pouvoir prendre part aux décisions dans certaines caisses populaires, il faut habiter un territoire donné. Les membres habitant à l'extérieur de ce territoire ont le statut de membres auxiliaires. Bien qu'ils participent de façon responsable à la coopération sociale au sein de la coopérative, ils n'ont pas de droit de vote à l'assemblée générale. Ce type de restriction contrevient à la théorie de la justice rawlsienne puisque les membres auxiliaires, bien qu'étant responsables, n'ont pas un droit égal au système le plus étendu de libertés de base égales pour tous.

L'ACI poursuit son interprétation de l'égalité en soulignant la difficulté pour les grandes coopératives d'être égalitaires.

Les membres doivent être associés de la façon la plus équitable possible, ce qui peut être difficile dans les coopératives de grande taille ou dans les fédérations de coopératives. (MacPherson, 1996, p. 10)

Cette difficulté liée à l'application de l'égalité dans les grandes coopératives est à mon avis causée par la confusion entre une interprétation libérale de l'égalité et une interprétation communautarienne. C'est principalement au plan du droit de participer aux décisions qu'il peut sembler difficile de respecter l'égalité au sein des grandes coopératives et au sein des fédérations de coopératives. Si un nombre limité de membres participe à la coopération sociale au sein d'une coopérative, le vote de ces membres a plus d'impact sur les prises de décisions de la coopérative. Comme le souligne Lambert, on a davantage affaire à une démocratie directe.

Lorsqu'un magasin isolé groupait autour de lui un nombre limité de membres, on se trouvait en face d'une démocratie directe; les membres connaissaient pratiquement tous les problèmes de leur coopérative, et en outre, la plupart d'entre eux accédaient un jour ou l'autre au conseil d'administration ou au collège des commissaires, de sorte qu'ils acquéraient l'expérience de la gestion et du contrôle. (Lambert, 1964, p. 23)

Outre l'impact positif que peuvent avoir les petites coopératives sur le pouvoir d'influence des membres relativement aux prises de décisions de la firme, il n'en demeure pas moins que généralement, l'intérêt économique des membres est directement proportionnel à la taille de la coopérative. En effet, lorsqu'il existe des potentiels d'économie d'échelle, les membres ont économiquement avantage à ce que la coopérative augmente son niveau de production. Dans de telles situations, le membre a économiquement avantage à diluer son pouvoir d'influence au sein de la coopérative puisqu'il en retire des bénéfices économiques. Cela est vrai en autant que la majorité des membres ne se sert pas du pouvoir de coercition économique pour financer l'usage qu'ils font de la coopérative ou pour favoriser une conception particulière de la vie bonne. Comme le souligne Laidlaw, le conflit entre l'intérêt économique et les autres intérêts sociaux des membres est une source importante de division au sein des coopérateurs.

Si la plupart des coopérateurs croient de bonne foi à l'originalité de leur type d'entreprise et estiment que sa spécificité doit rester intacte pour conserver la fidélité et la clientèle de ses membres, ils sont presque tous d'accord pour reconnaître qu'il est toujours difficile de maintenir un juste équilibre entre les objectifs économiques d'une part et les objectifs sociaux d'autre part. C'est pourquoi nous voyons assez souvent des coopératives dont les sociétaires sont divisés entre ceux qui réclament que l'on se préoccupe d'abord des affaires de l'entreprise et ceux qui voudraient que les objectifs sociaux reçoivent une plus haute priorité. (Laidlaw, 1980, p. 36)

Si on adopte une conception libérale de l'égalité, la firme traitera les individus comme des égaux si elle ne leur impose pas une conception particulière de la vie bonne. J'ai soutenu plus haut que pour respecter le principe de neutralité, une firme devait tendre vers la maximisation de sa capacité de production. Selon cette conception libérale de l'égalité, la grande taille de la firme ne pose donc plus de difficulté en regard du respect de l'égalité, bien au contraire.

Par contre, si on adopte une conception communautarienne de l'égalité, la firme traitera les individus comme des égaux en favorisant une conception particulière de la vie bonne, en l'occurrence pour une coopérative, celle retenue par la majorité. La recherche de la réalisation de cette conception particulière de la vie bonne peut aller à l'encontre de l'intérêt économique de certains membres, d'où les conflits qui peuvent survenir lorsque la coopérative se développe.

Par exemple, une localité peut contenir une grande majorité de catholiques. Ces derniers peuvent vouloir que la coopérative favorise cette conception particulière de la vie bonne en finançant, par exemple, l'accès aux bibles à même les bénéfices réalisés sur les autres biens fournis par la firme. On peut penser que la majorité catholique pourrait avoir économiquement avantage à se développer, en se fusionnant par exemple avec une coopérative d'une



autre localité. Les économies d'échelle ainsi réalisées pourraient permettre à la nouvelle firme de diminuer son coût moyen relativement à l'offre de bibles. Mais si cette diminution du coût moyen est inférieure au financement de l'accès aux bibles que l'ancienne coopérative effectuait, il n'est pas certain que les membres catholiques aient économiquement avantage à ce que leur coopérative se fusionne. Dans l'hypothèse où suite à cette fusion, les catholiques ne constituent plus la majorité des membres au sein de la coopérative, leur pouvoir d'influence étant ainsi diminué, ces derniers auront plus de difficulté à faire adopter au sein de la firme une politique qui favorise l'accès aux bibles. Une telle politique respecte une conception communautarienne de l'égalité mais nie le droit de l'individu de déterminer et de poursuivre ses propres idéaux. En effet, la minorité athée qui ne consomme pas de bibles voit sa contribution à la coopération sociale augmentée pour financer l'accès aux bibles. Elle ne peut pas utiliser sa contribution supplémentaire pour poursuivre ses propres idéaux.

Encore une fois, comme dans son interprétation de la valeur qu'est la prise en charge, l'ACI reconnaît le droit des individus de contrôler et de poursuivre leur destinée, une interprétation communautarienne de l'égalité cadre mal avec cette reconnaissance. Adopter une conception libérale de l'égalité éliminerait donc de nombreux conflits parmi les coopérateurs. Une telle conception implique que la responsabilité sociale de la firme se limite à favoriser l'intérêt économique de l'ensemble de ses membres et non d'un groupe en particulier (même si ce groupe constitue la majorité des membres). Ce faisant, comme les membres catholiques ne bénéficient plus d'un financement relativement à leur approvisionnement en bibles, ils auront avantage à ce que la firme augmente son niveau de production même si cette augmentation dilue leur pouvoir d'influence au sein de la firme puisque cette influence, par hypothèse, ne doit plus favoriser une conception particulière de la vie bonne.

Cette conception de la responsabilité sociale de l'entreprise, responsabilité limitée aux intérêts économiques de ses membres, est en accord avec une conception libérale de la responsabilité sociale de la firme. En effet, dans le *New York Times Magazine*, Milton Friedman titrait un article de la façon suivante « La responsabilité sociale des entreprises est d'augmenter ses profits<sup>1</sup> » (Friedman, M, 1970). Bien que l'affirmation de Friedman porte spécifiquement sur les profits, je ne pense pas trahir la pensée de cet auteur en précisant que la responsabilité sociale des entreprises est de maximiser l'intérêt économique de ses propriétaires, la maximisation des profits n'étant l'intérêt économique que des propriétaires d'un type particulier de firme.

### **Équité**

L'équité fait d'abord référence à la façon dont les membres sont traités à l'intérieur de la coopérative. Ils doivent être traités de la même façon, qu'il s'agisse de récompenser leur participation à la coopérative, en principe par le paiement de ristournes, des versements aux réserves en capital en leur nom ou des réductions de leurs frais. (MacPherson, 1996, p. 10)

Selon les valeurs retenues par l'ACI, les membres doivent être traités de façon équitable. Comme dans le cas de l'égalité, on peut interpréter l'équité selon une conception libérale ou selon une conception communautarienne. Pour reprendre l'exemple de la coopérative qui a une majorité de membres catholiques, le fait que cette coopérative impose à l'ensemble des membres les valeurs catholiques ne fait pas d'elle une coopérative non équitable puisque l'ensemble des membres sont traités de la même façon. Bien qu'elles aient un impact négatif pour les membres athées, les règles régissant la promotion des valeurs catholiques sont les mêmes pour tous. Encore une

---

<sup>1</sup> « The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits »

fois, on doit faire intervenir la reconnaissance par l'ACI de la capacité des individus de déterminer leurs propres idéaux pour soutenir qu'une conception communautarienne de l'équité cadre mal avec les valeurs coopératives.

Selon une conception libérale, traiter les individus équitablement implique que la contribution que les membres effectuent au sein de la coopérative ne sert pas à imposer une conception particulière de la vie bonne. En d'autres mots, la contribution du membre à sa coopérative doit se limiter à dédommager la firme pour les coûts qu'a engendrés l'usage qu'il en a fait. Traiter les individus équitablement suppose que leur contribution soit limitée à l'aspect économique. Toujours selon une conception libérale, il est inéquitable qu'un individu contribue économiquement à la promotion d'une offre de services qui ne l'intéresse pas. C'est le cas par exemple lorsqu'au sein d'une entreprise, une partie de la contribution économique d'un membre athée sert à financer l'accès aux bibles.

### ***Solidarité***

D'entrée de jeu, toute utilisation de la coercition nuit à la solidarité entre les individus. En fait, on ne peut parler de solidarité lorsqu'un individu est forcé de participer à la coopération sociale. Ce n'est pas parce que je paye mes impôts que je suis solidaire des intérêts de mes concitoyens. La solidarité est tributaire de l'aspect volontaire de l'adhésion. Lorsqu'une firme utilise son pouvoir de coercition économique pour forcer l'adhésion d'un individu à une conception particulière de la vie bonne ou pour forcer sa participation à des mesures de redistribution des richesses, on ne peut soutenir que cet individu est solidaire de ces différentes finalités.

Bien entendu, lorsqu'un individu transige avec une coopérative, il le fait volontairement. Comme nous supposons que cet individu est rationnel, s'il transige avec sa coopérative de façon volontaire, c'est qu'il considère qu'il s'agit de la meilleure occasion qui s'offre à lui pour combler un besoin en particulier. Lorsque s'ajoute à sa participation la viabilité économique de sa coopérative, autre finalité que celle liée au bien produit par la firme (ex : mesures de redistribution des richesses, financement d'un autre bien que celui demandé par le membre, etc.), on ne peut avancer qu'il y a, hors de tout doute, adhésion volontaire à ces différentes causes de la part de l'individu. Par ailleurs, ce n'est pas parce que je consomme des produits provenant de la firme *MicroSoft* que j'adhère volontairement aux bénéfices que réalisent les actionnaires de cette entreprise. Mon adhésion volontaire ne porte que sur le choix du produit et comme je ne peux trouver un autre produit similaire à moindre coût, c'est involontairement que je favorise le mode de redistribution des profits économiques que pratique la firme. C'est grâce aux conditions de marché que *MicroSoft* peut m'imposer ce mode de distribution des profits économiques.

Pour s'assurer de l'adhésion volontaire de l'ensemble de ses membres, une coopérative n'a d'autre choix que de limiter la participation économique de ceux-ci aux coûts qui ont été engendrés par leur utilisation de la coopérative. Par exemple, lorsqu'au sein d'une coopérative le prix qu'affiche la firme pour un bien ou un service comprend le financement d'une œuvre caritative, elle ne peut garantir que l'ensemble des individus qui ont consommé ce bien ou ce service adhère à la mission de cette œuvre. Du même coup, elle ne peut garantir la solidarité des consommateurs pour cette œuvre caritative puisqu'une partie de ces derniers sont forcés d'y adhérer s'ils veulent combler leur besoin. Une des façons de garantir la solidarité de certains membres à la mission de l'œuvre caritative en question serait d'afficher deux prix, soit un sans participation au financement de cette œuvre et un, plus élevé bien

entendu, avec participation. De cette façon, le membre aurait le choix de souscrire ou non à cette mission et l'on pourrait alors parler d'une véritable solidarité.

Limiter la contribution économique des membres aux coûts engendrés par leur utilisation de la coopérative n'est pas contradictoire avec le concept de solidarité. Si je veux me procurer un bien en particulier et que plusieurs de mes concitoyens ont ce même besoin, je peux être solidaire avec eux dans mes démarches d'approvisionnement. Cette solidarité risque fort de faciliter mon accès à ce bien ainsi qu'à celui de mes concitoyens. En fait, il n'y a de véritable solidarité que lorsqu'il y a convergence entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif. Parlant de la solidarité dans son ouvrage Le projet coopératif, Henri Desroches retenait cette définition :

Retenons-en seulement la définition d'Helvetius, que Gide retient lui-même comme fil d'Ariane : « L'union de l'intérêt personnel et de l'intérêt général est le chef-d'œuvre que doit proposer la morale » (Desroche, 1976, p. 377)

Pour qu'un individu soit volontairement solidaire, il doit en retirer un avantage individuel. C'est dans ces termes que François Albert Angers traite de solidarité :

La coopération, c'est un individualisme qui devient associationniste sous le coup de la nécessité, la nécessité de l'association pour réaliser une certaine quantité et qualité de production. Ne voulant pas renoncer à certains avantages qui sont hors de la portée individuelle, l'homme doit alors renoncer à l'individualisme. La coopération lui permet cependant de garder un certain contrôle individuel, plutôt que d'avoir à s'en remettre à des pouvoirs encore plus aliénants, selon le langage d'aujourd'hui. Prise de conscience, en somme, de la nécessité de la solidarité humaine, de l'organisation de la solidarité dans des formes appropriées d'association, pour atteindre des objectifs de progrès économiques, d'où le nom de solidarisme donné aux doctrines qui ont tenté de reconstruire la science de l'activité économique dans cette

perspective; mais volonté en chaque individu de ne rien abandonner de son pouvoir de contrôle sur la production au-delà de ce qui est strictement nécessaire pour de l'association devenue obligatoire, d'où la coopération. (Angers, 1974, p. 26)

En étant solidaire, l'homme augmente sa liberté réelle au détriment de sa liberté formelle. C'est le gain potentiel au plan de la liberté réelle qui "force" l'homme à coopérer socialement. Mais, comme je l'ai souligné dans l'exemple d'un individu qui n'a pas le choix de transiger avec une coopérative détenant un monopole, l'aspect volontaire de l'adhésion du membre à la coopération sociale ne doit pas aller à l'encontre de sa responsabilité individuelle. Les libéraux reconnaissent la responsabilité que l'individu a de dédommager autrui pour les préjudices qu'il leur a causés. Si je veux un bien et que, pour obtenir ce bien, je dois demander à un groupe de personnes de sacrifier une partie de son loisir pour me le fabriquer, selon une conception libérale je dois le dédommager. En ce sens et contrairement à ce qu'avance Angers, l'homme n'est pas placé devant la nécessité d'être solidaire, mais plutôt devant la nécessité d'être responsable vis-à-vis des avantages qu'il tire de la coopération sociale. Cette précision est importante car elle permet de conserver l'aspect volontaire de la participation de l'individu à la solidarité sociale. En ce sens, l'homme ne renonce pas à l'individualisme en étant solidaire puisque c'est son intérêt individuel qu'il cherche à satisfaire.

Une telle conception de la solidarité fait par contre fausse note avec l'interprétation que fait l'ACI de cette valeur.

La dernière valeur de fonctionnement est la solidarité. Ce concept a une longue et difficile histoire au sein du mouvement international. Dans les coopératives, cette valeur est l'assurance que l'action coopérative n'est pas simplement une forme déguisée d'intérêt égoïste. Une coopérative, plus qu'une simple association de membres, est aussi une collectivité. Les membres ont la responsabilité de s'assurer qu'ils sont tous traités de la façon la plus juste possible, que l'intérêt général y a priorité, qu'il y a un

effort constant de traiter justement le personnel (qu'il s'agisse de membres ou non) ainsi que les personnes non membres associées à la coopérative. (MacPherson, 1996, p. 10)

D'entrée de jeu, prioriser l'intérêt général va à l'encontre même de la solidarité, car on ne peut sacrifier l'intérêt individuel au bénéfice de l'intérêt collectif sans risquer de porter atteinte à l'aspect volontaire de l'adhésion d'une minorité [voire d'une majorité] de membres à la solidarité. On ne peut parler de solidarité lorsqu'il y a utilisation de la coercition. Encore une fois, ce n'est pas parce que je paye mes impôts que je suis solidaire de mes concitoyens. Pour qu'il y ait une véritable solidarité, il faut que l'adhésion des participants à cette solidarité soit volontaire.

De plus, une conception du juste traitement du personnel et des non-membres associés à la coopérative qui prévoit une compensation supérieure au coût de renonciation de ces derniers va à l'encontre de la valeur qu'est la prise en charge. En effet, grâce à la coopérative, ces non-membres reçoivent davantage que ce que leur offrent les conditions du marché. De ce fait, pour obtenir un traitement supérieur au coût de renonciation, ils sont dépendants du bon vouloir de la coopérative. En d'autres termes, il n'y a plus de dépendance mutuelle entre ces non-membres et les membres de la coopérative puisque ces derniers peuvent obtenir à moindre coût sur le marché les services que leur rendent ces non-membres. Toujours selon cette conception du juste traitement du personnel et des non-membres associés, il y a prise en charge collective de la coopérative relativement à ces individus. On peut effectuer le même raisonnement, mais à l'inverse, pour un traitement qui serait inférieur au coût de renonciation. Par contre, dans une telle situation, c'est la coopérative qui devient dépendante de ces acteurs.

La seule solidarité qui respecte le principe de prise en charge individuelle implique qu'il y ait dépendance mutuelle entre les différentes parties. Toute

activité de la part de la firme qui implique des mesures de redistribution des richesses, que cette redistribution soit sous forme monétaire ou sous forme d'un financement d'une offre de biens ou de services porte atteinte à cette dépendance mutuelle. En effet, une partie des membres est dépendante du bon vouloir de la collectivité. Pour être plus précis, les membres qui bénéficient des mesures de redistribution des richesses sont dépendants de ceux qui permettent à la coopérative de réaliser des profits économiques, profits qui sont essentiels pour financer ces mesures de redistribution des richesses. Ces derniers risquent de rechercher une autre solution pour combler leurs besoins, solution qui n'impliquerait pas une participation à des mesures de redistribution des richesses. En d'autres mots, si l'on suppose que l'intérêt est leur unique motivation (ce qui risque d'être le cas), ces derniers risquent de mettre fin à leur participation à la solidarité sociale au sein de la coopérative.

On observe ce genre de phénomène au sein des *Caisses Desjardins*. Une partie des coûts relatifs aux transactions de convenance (changer des chèques, faire des dépôts et des retraits, etc.) est financée par les profits économiques réalisés sur les transactions conseils (épargne, prêts, etc.). Par exemple, il n'en coûte rien d'échanger un chèque dans une *Caisse Desjardins* alors que ce service occasionne des coûts à la coopérative. Comme *Desjardins* évolue dans un environnement oligopolistique, il peut réaliser des profits économiques et, de ce fait, financer à même ces profits une partie des coûts relatifs aux transactions de convenance.

Les raisons qui ont amené *Desjardins* à effectuer ce type de redistribution des richesses sont multiples. On peut, entre autres, invoquer le respect de la part de *Desjardins* de la dynamique concurrentielle, l'ensemble des banques canadiennes appliquant ce genre de politique. On peut aussi invoquer le fait que les transactions de convenance représentent un service essentiel pour



les individus, puisqu'il est très difficile de nos jours de se passer de ce type de service. Il n'en demeure pas moins que le membre qui ne fait que changer son chèque à la *Caisse Desjardins* est dépendant des membres qui utilisent les services conseils. Il est dépendant puisque les membres qui utilisent les services conseils ne tirent aucun avantage économique de leur participation au financement des transactions courantes. Ces derniers risquent de rechercher une institution financière qui ne leur demandera pas une participation à des mesures de redistribution des richesses, mettant ainsi en danger la capacité de la *Caisse Desjardins* de financer les transactions courantes. D'ailleurs, on observe depuis quelques années la venue d'institutions financières qui se spécialisent dans l'offre de services conseils. Comme ces institutions présentent une offre de services qui n'implique pas la participation des clients à des mesures de redistribution des richesses, elles sont en mesure de proposer une offre de services plus compétitive. La seule façon d'assurer que les membres auront accès à une offre de services en particulier et ce, de façon pérenne, est d'exiger de leur part qu'ils compensent la coopérative pour les coûts qui sont engendrés par l'utilisation qu'ils font de la firme.

Certes, la prise en charge individuelle est favorisée par la solidarité, mais en autant que les participants à cette solidarité respectent leur responsabilité individuelle ou, pour le dire autrement, que les membres participent à la viabilité économique de leur coopérative. D'ailleurs, l'ACI reconnaît le lien qui existe entre les concepts de prise en charge, de responsabilité et de solidarité.

Enfin, il faut souligner que la solidarité est le fondement et le résultat de la prise en charge et de la responsabilité individuelles et mutuelles, deux des concepts fondamentaux de la philosophie coopérative, philosophie qui distingue les coopératives de toute autre forme d'organisation économique. (MacPherson, 1996, p. 10)

À mon humble avis, cette reconnaissance cadre mal avec une position communautarienne. Encore une fois, une position libérale permet une lecture plus cohérente, voire moins intuitive, des valeurs qui sont identifiées dans la *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* (DICI).

### ***Honnêteté, transparence, responsabilité sociale et altruisme***

Fidèles à l'esprit des fondateurs, les membres des coopératives adhèrent à une éthique fondée sur l'honnêteté, la transparence, la responsabilité sociale et l'altruisme. (DICI)

L'ACI termine sa présentation des valeurs du coopératisme en identifiant les éléments qui fondent son éthique. Encore une fois, on peut considérer ces éléments en adoptant une position communautarienne ou une position libérale. Par contre, comme j'ai soutenu que les valeurs coopératives (particulièrement la prise en charge et la responsabilité personnelle) sont davantage compatibles avec une position libérale, j'analyserai ces éléments en adoptant cette position.

Le dictionnaire Le Robert définit l'honnêteté de la façon suivante : « Qui se conforme aux principe de la probité, du devoir, de la vertu ». En ce sens, pour être honnêtes, les membres de la coopérative doivent respecter les valeurs qui sont identifiées dans la DICI lorsqu'ils collaborent au sein de la firme. Par exemple, ils doivent se prendre en charge, c'est-à-dire conserver le contrôle sur leur propre destinée. Les membres doivent également être responsables, c'est-à-dire qu'ils doivent assurer la viabilité économique de leur coopérative dans l'usage qu'ils font de la firme. Les membres ont aussi la responsabilité de respecter les règles qui prévalent au sein de l'institution coopérative.

Une éthique fondée sur l'honnêteté n'est donc pas incompatible avec l'adhésion à une doctrine libérale, bien au contraire. Tel qu'avancé au chapitre III de la présente thèse, l'efficacité du régime d'économie de marché est tributaire de l'honnêteté des participants à la coopération sociale. Pour ne prendre que cet exemple, les bienfaits des contrats sont tributaires de l'honnêteté des signataires.

De plus, pour être honnête et pour se conformer à la vertu, il faut être libre. On n'est pas honnête si on est forcé d'agir honnêtement. Comme nous l'avons vu au chapitre II de la présente thèse, c'est d'ailleurs l'argument que Locke utilise pour identifier la liberté comme faisant partie de la nature de l'homme. Pour reprendre son argumentation, la raison d'être de l'homme est de tendre vers Dieu, de tendre vers la vertu et pour être vertueux, l'homme doit être libre. Vouloir fonder son éthique entre autres sur l'honnêteté et défendre une position communautarienne ne vont donc pas forcément de pair.

Les coopératives tendent à pratiquer la transparence, se comportant en organisations publiques qui diffusent beaucoup d'information sur leurs activités au public en général et aux gouvernements. (MacPherson, 1996, p. 10)

Le concept de transparence est également compatible avec une doctrine libérale. L'accès à l'information favorise l'efficacité du régime d'économie de marché. De plus, enjoindre les entreprises à être transparentes ne peut que favoriser une société libre.

C'est davantage au plan de la responsabilité sociale et de l'altruisme qu'il peut y avoir conflit entre une position libérale et une position communautarienne. Pour ce qui est du concept de responsabilité sociale, il renvoie inévitablement à une conception particulière de l'intérêt collectif. On

ne peut parler de responsabilité sociale sans définir préalablement ce que l'on entend par intérêt collectif. Dans son Livre Vert, la *Commission des Communautés Européennes* définit la responsabilité sociale des entreprises de la façon suivante :

Le concept de responsabilité sociale des entreprises signifie essentiellement que celles-ci décident de leur propre initiative de contribuer à améliorer la société et rendre plus propre l'environnement. (CCE, 2001, p. 4)

Améliorer la société, voire rendre plus propre l'environnement, implique que l'on définisse ce qu'est la société idéale (la qualité de l'environnement étant incluse dans l'identification de la société idéale). Comme le mouvement coopératif identifie la prise en charge comme une valeur fondamentale du coopératisme et comme cette valeur implique que les individus doivent tout mettre en œuvre pour contrôler leur propre destinée, on peut soutenir que, pour ce courant de pensée, la société idéale est celle où chaque individu peut poursuivre de façon autonome ses propres idéaux. On peut donc dire que la responsabilité sociale de la coopérative porte sur cet objectif.

La conception coopérative de la société idéale est plus contraignante que celle retenue par les libéraux modérés puisqu'elle inclut le concept d'autonomie. Comme on l'a vu au chapitre IV, les libéraux modérés se distinguent des libertariens en tenant compte entre autres des contingences liées aux biens naturels et aux biens sociaux. Selon cette école, pour être libres réellement (et non uniquement formellement), les individus doivent avoir accès à certains biens sociaux (liberté de base, revenus, etc.) et leur dotation en biens naturels (santé, intelligence, talent, etc.) ne doit pas les empêcher de poursuivre leurs idéaux. Toujours pour ces libéraux, l'intervention de l'État est justifiée pour assurer à l'ensemble des individus les moyens d'être libres. En d'autres mots, on reconnaît la dure réalité qui fait

que certains individus ne détiennent pas les dotations initiales en biens naturels et en biens sociaux requises pour être libres réellement et de façon autonome. L'État ne peut donc pas retenir la prise en charge individuelle comme une valeur fondamentale puisqu'il doit se préoccuper d'individus qui, faute d'une dotation initiale suffisante, ne pourront jamais se prendre en charge. L'État doit se préoccuper d'individus qui ne pourront jamais être autonomes. C'est entre autres au nom de ces individus que Rawls souligne l'importance de respecter les principes de sa théorie de la justice.

L'interprétation libérale des deux principes cherche donc à atténuer l'influence des contingences sociales et du hasard naturel sur la répartition. (Rawls, 1971, p. 104)

Mais les coopératives ne sont pas des institutions politiques, mais des institutions économiques. La présente thèse soutient qu'elles ne peuvent pas corriger les injustices liées au hasard des dotations initiales sans porter atteinte au principe de neutralité. C'est pourquoi elles peuvent adhérer à la valeur qu'est la prise en charge individuelle et inclure l'autonomie dans la description d'une société idéale.

On peut défendre l'idée que, faute de moyens, les individus peuvent dépendre des institutions politiques. Ce sont d'ailleurs ces dernières qui sont en mesure d'organiser des mesures de redistribution des richesses qui minimisent les obstacles à la liberté de l'ensemble des individus de poursuivre leurs idéaux. Par contre, il est plus difficile de défendre l'idée que les individus dépendent des institutions économiques auxquelles ils participent volontairement. Il ne s'agit pas ici de soutenir que l'État doit intervenir dans la répartition des richesses, mais plutôt de soutenir que ce n'est pas là le rôle des institutions économiques. De ce fait, la responsabilité sociale des coopératives se limite à utiliser au maximum leur capacité de production et ce, tout en dédommageant l'ensemble des individus qui

participent à la coopération sociale en leur sein; dédommagement correspondant au coût de renonciation de ces participants. C'est également le sens que l'on peut donner à l'altruisme coopératif.

Mais cette responsabilité sociale de la firme ainsi que l'altruisme dont on voudrait qu'elle fasse preuve ne sont possibles qu'au sein des coopératives de consommation. En effet, tel que soutenu dans le chapitre VII de la première section, il n'y a que les firmes qui sont détenues par les consommateurs qui peuvent tendre spontanément vers un équilibre qui respecte cette conception de la responsabilité sociale des entreprises. C'est également au sein de ce type de firmes que l'on peut observer une convergence entre la conception coopérative de la responsabilité sociale des entreprises et la conception libérale. Comme on l'a vu plus haut, la conception libérale de la responsabilité sociale des entreprises se limite à maximiser l'intérêt des propriétaires des entreprises. Il n'y a qu'au sein des coopératives de consommation que l'on risque d'observer que l'intérêt des propriétaires réside justement dans la maximisation de la capacité de production de la firme. C'est également dans ce type de firmes que nous pouvons observer qu'il y a respect de l'esprit de la philosophie libérale, c'est-à-dire le respect du principe de neutralité tel que défini au chapitre V de la première section.

C'est en regard de cet objectif, soit la maximisation de la capacité maximale de production de la firme, que le prochain chapitre abordera l'analyse des sept principes qui sont présentés dans la *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* (DICI).

## CHAPITRE X – PRINCIPES COOPÉRATIFS ET ESPRIT DE LA PHILOSOPHIE LIBÉRALE

---

Dans la première section de la présente thèse, nous soutenons que pour respecter le principe de neutralité, une firme doit maximiser sa capacité de production. Cette section a également identifié le type de firme qui pouvait tendre spontanément vers cette maximisation, soit la firme détenue par les consommateurs et qui partage le pouvoir au prorata des transactions. Les deux premiers chapitres de la présente section ont porté spécifiquement sur la firme coopérative. Ils ont permis de démontrer que les valeurs retenues par l'*Alliance Coopérative Internationale* (ACI) sont compatibles avec l'esprit de la philosophie libérale. Ils ont également démontré qu'il est difficile d'adhérer spécifiquement aux valeurs que sont la prise en charge et la responsabilité individuelle et de défendre en même temps une position communautarienne. Ce dernier chapitre portera sur l'analyse des sept principes coopératifs sur lesquels doit s'appuyer le comportement des firmes coopératives, soit:

- 1<sup>er</sup> principe : Adhésion volontaire et ouverte à tous;
- 2<sup>ème</sup> principe : Pouvoir démocratique exercé par les membres;
- 3<sup>ème</sup> principe : Participation économique des membres;
- 4<sup>ème</sup> principe : Autonomie et indépendance;
- 5<sup>ème</sup> principe : Éducation, formation et information;
- 6<sup>ème</sup> principe : Coopération entre les coopératives;
- 7<sup>ème</sup> principe : Engagement envers la communauté.

Pour être plus précis, l'analyse portera sur la capacité de ces principes, lorsqu'ils sont appliqués, d'amener la firme à maximiser sa capacité de production.

***Premier principe : adhésion volontaire et ouverte à tous***

Les coopératives sont des organisations fondées sur le volontariat et ouvertes à toutes les personnes aptes à utiliser leurs services et déterminées à prendre leurs responsabilités en tant que membres, et ce sans discrimination fondée sur le sexe, l'origine sociale, la race, l'allégeance politique ou la religion. (ACI, 2002)

Il faut distinguer deux aspects différents de ce critère, soit le volontariat et l'ouverture à tous. Le volontariat porte spécifiquement sur la liberté de l'individu de participer ou non à la coopération sociale au sein de la coopérative. Personne ne doit être contraint de transiger avec la coopérative. En ce qui a trait à l'ouverture à tous, elle porte plus spécifiquement sur l'idée que toute personne qui désire transiger avec la coopérative peut le faire. Bien entendu, l'ouverture à tous est conditionnelle au respect par l'individu de sa responsabilité personnelle envers la coopérative, voire envers la collectivité. Dans une perspective libérale, le premier principe coopératif est fondamental. Une coopérative qui forcerait les membres à transiger avec elle ne pourrait soutenir qu'il y a une convergence spontanée entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif. De plus, une coopérative qui limiterait l'accès à la coopérative ne pourrait tendre vers la maximisation de sa capacité de production. Analysons plus en détail ces deux aspects du premier principe de la DICI.

***Adhésion volontaire***

Le début de la phrase expliquant ce principe dit : « Les coopératives sont des organisations fondées sur le volontariat ». Il s'agit de réaffirmer l'importance fondamentale de la décision des gens de choisir volontairement de s'engager vis-à-vis de leur coopérative. (MacPherson, 1996, p. 15)



Tel que soutenu dans le chapitre précédent, on ne peut parler du volontariat de l'adhésion si la firme utilise son pouvoir de coercition économique pour favoriser une conception particulière de la vie bonne ou pour pratiquer des mesures de redistribution des richesses. La coopérative ne peut forcer la solidarité de l'ensemble de ses membres avec de tels objectifs et ce, même si la majorité de ces membres adhèrent à cette solidarité. La seule utilisation du pouvoir de coercition économique qui soit compatible avec l'aspect volontaire de l'adhésion des membres est celle qui favorise directement l'intérêt de ces derniers. Par exemple, une coopérative de travailleurs favorise l'adhésion volontaire de ses membres en utilisant son pouvoir de coercition économique afin de générer des profits économiques dans la mesure où ces profits sont distribués au prorata du nombre d'heures travaillées. Une telle utilisation favorise les membres de la coopérative puisque ces derniers verront leur salaire augmenter. Au plan du respect de l'adhésion volontaire, il y a donc une différence entre le fait d'utiliser le pouvoir de coercition économique pour favoriser l'intérêt économique des propriétaires de la firme [utilisation qui favorise l'aspect volontaire de l'adhésion des propriétaires de la coopérative] et l'utilisation du pouvoir de coercition économique pour favoriser d'autres idéaux. En d'autres mots, dans la première utilisation, la coercition n'est pas pratiquée sur les travailleurs propriétaires de la firme mais sur les autres acteurs qui coopèrent au sein de la firme (consommateurs, investisseurs et fournisseurs) alors que dans la deuxième utilisation, la coercition est pratiquée sur l'ensemble des acteurs qui coopèrent au sein de la firme et qui n'adhèrent pas à la conception particulière de la vie bonne qui est favorisée par celle-ci. Une partie des travailleurs propriétaires se voient donc forcés de participer à la réalisation de cette conception particulière.

Cette interprétation du concept d'adhésion volontaire peut sembler trop stricte. Certaines personnes peuvent avancer que l'adhésion à la coopérative implique l'adhésion aux règles démocratiques et donc, le fait d'adhérer à la

coopérative implique que j'accepte volontairement qu'une partie des bénéficiaires de la coopérative finance une conception particulière de la vie bonne, conception qui est retenue par la majorité des membres. C'est vrai que je peux adhérer à l'idée que la conception particulière de la vie bonne de la majorité soit favorisée, même si ce n'est pas la mienne. Mais comment assurer que l'ensemble des membres adhère volontairement à cette idée ? Pour reprendre l'exemple de l'insuline présenté au chapitre V, un diabétique qui transige volontairement avec un monopole pour se procurer son insuline n'implique pas nécessairement qu'il adhère volontairement à l'idée qu'une partie du prix qu'il paye serve à financer la conception particulière de la vie bonne retenue par la majorité. Pour qu'une firme qui détient un monopole ne contrevienne pas au principe d'adhésion volontaire, elle doit limiter la participation économique de ses membres aux coûts qui ont été engendrés par l'utilisation que font ces derniers de la coopérative.

Au Québec, il arrive que le principe d'adhésion volontaire ne soit pas respecté et ce, au nom de la protection du consommateur et/ou du réseau. C'est particulièrement le cas dans les coopératives de second rang<sup>1</sup>. Par exemple, le législateur oblige l'adhésion des coopératives financières à la fédération des Caisses Desjardins. Cette législation a pour but de protéger le consommateur. Autre exemple, lors de son assemblée annuelle de l'an 2000, La *Fédération des coopératives d'habitation de l'Île de Montréal* (FÉCHIM) demandait à ses membres l'autorisation de proposer au législateur une modification à la loi afin d'y inclure une clause d'affiliation obligatoire et ce, pour le bien du réseau et des membres. Une telle obligation contrevient au

---

<sup>1</sup> Une coopérative de second rang est une coopérative qui a comme membres d'autres coopératives. Les différentes fédérations de coopératives sont des coopératives de second rang.

principe d'adhésion volontaire. Vouloir me protéger sans mon autorisation, c'est m'imposer une conception particulière de la vie bonne.

On remarque que le respect du principe de l'adhésion volontaire, quoique essentiel, n'est pas suffisant pour respecter l'esprit de la philosophie libérale puisqu'il permet à la firme coopérative d'utiliser son pouvoir de coercition économique pour favoriser l'intérêt de ses membres propriétaires. Nous l'avons dit dans le chapitre VII de la première section, les membres propriétaires peuvent avoir avantage à ce que la firme limite son niveau de production. Comme il peut être de l'intérêt de l'ensemble des membres propriétaires que la firme utilise son pouvoir de coercition économique, il n'y a pas violation du principe d'adhésion volontaire. Pour respecter l'esprit de la philosophie libérale, l'adhésion ne doit pas être que volontaire, elle doit aussi être ouverte à tous.

#### *Adhésion ouverte à tous*

Pris au pied de la lettre, le fait d'affirmer que les coopératives doivent permettre à « toutes les personnes aptes à utiliser » leurs services, indique que l'adhésion à celles-ci devraient amener ce type de firmes à maximiser sa capacité de production. Par contre, lorsqu'on analyse les raisons qui ont amené l'ACI à adhérer au principe d'ouverture à tous, on se rend compte qu'elles visent davantage la lutte à la « discrimination fondée sur le sexe, l'origine sociale, la race, l'allégeance politique ou la religion. » que la maximisation de la production. Il y a une nuance importante à faire entre ces deux objectifs. Par exemple, une coopérative de travail peut très bien ne pas faire de discrimination fondée sur le sexe, l'origine sociale, la race, l'allégeance politique ou la religion dans le choix de ses membres tout en limitant son niveau de production pour maximiser le salaire de ceux-ci. Mais

quelles raisons une coopérative peut-elle légitimement invoquer pour limiter l'adhésion d'individus ? Dans son interprétation de l'adhésion ouverte à tous, l'ACI présente la question de la façon suivante :

Le passage : « ...ouvertes à toutes les personnes aptes à utiliser leurs services... » reconnaît que les coopératives sont organisées dans un but particulier. Dans de nombreux cas, elles ne peuvent servir efficacement qu'un certain type de membres ou un nombre limité de membres. Ainsi, les coopératives de pêche ne peuvent servir essentiellement que les pêcheurs; les coopératives de logement ne peuvent loger qu'un nombre limité de membres; les coopératives ouvrières ne peuvent employer qu'un nombre limité de membres. En d'autres termes, il peut y avoir des raisons parfaitement compréhensibles et acceptables pour lesquelles une coopérative doit limiter le nombre de membres. (MacPherson, 1996, p. 15)

Bien entendu, une coopérative de pêcheurs ne peut servir que des pêcheurs. De toute façon, qui aurait intérêt à transiger avec ce type de coopérative s'il n'est pas pêcheur ? De la même façon, comme une coopérative d'habitation ne possède pas un nombre illimité d'unités de logement, il est fort probable qu'elle ne puisse répondre à l'ensemble de la demande. Par ailleurs, rien ne l'empêche de se développer si la demande pour ce bien respecte l'impératif de rentabilité. Également, une coopérative d'ouvriers ne peut fournir de façon illimitée du travail à l'ensemble de la communauté. Toutefois, ces constatations ne sont d'aucun intérêt pour déterminer sur quelle base une coopérative peut limiter l'adhésion des individus à la coopération sociale en son sein.

En fait, l'ACI ne précise pas que la lutte à la discrimination doit également porter sur l'aspect économique. Par discrimination économique, j'entends tout refus d'accepter un nouveau membre afin de favoriser l'intérêt économique des membres actuels. Toujours pour reprendre l'exemple de la coopérative de travail, les membres peuvent effectuer une discrimination en refusant un

nouveau membre et ce, non pas sur le base de son sexe, de son origine sociale, de sa race, de son allégeance politique ou de sa religion, mais plutôt sur la base de leur intérêt économique. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'assurer la pérennité de l'entreprise mais plutôt de maximiser l'intérêt d'un groupe de travailleurs en particulier. Comme nous l'avons vu dans le chapitre VII, cette situation peut également se présenter dans tous les types de coopératives et ce, à divers degrés.

Pour véritablement respecter le principe d'adhésion ouverte à tous, une coopérative doit accepter tout nouveau membre jusqu'à ce que son niveau maximal de production soit atteint. Pour ce faire, une coopérative de travail devrait accorder l'adhésion à tout travailleur qui accepte une rémunération permettant à la firme de maximiser sa capacité de production. Par contre, une telle pratique peut aller à l'encontre de l'intérêt des travailleurs propriétaires actuels de la coopérative. En effet, l'acceptation de nouveau membre peut avoir comme impact une diminution des salaires après ristourne.

Tel que présenté au chapitre VII de la première section, il n'y a qu'au sein des entreprises détenues par les consommateurs et où le pouvoir est réparti au prorata du niveau de consommation que l'on peut observer une convergence entre le respect du principe de l'adhésion ouverte à tous et le respect de l'intérêt des propriétaires de la firme<sup>1</sup>. En d'autres termes, il n'y a qu'au sein de ce type de firmes qu'il peut y avoir convergence entre l'intérêt des propriétaires et la maximisation de la capacité de production. Comme la coopérative ne peut augmenter son niveau de production au-delà de ce point, sans mettre en danger sa pérennité, elle ne limite pas l'adhésion des

---

<sup>1</sup> Il importe de préciser qu'il est ici question de firmes qui n'évoluent pas dans un environnement de concurrence pure et parfaite. Bien entendu, tout type de firme qui évolue dans un environnement de concurrence pure et parfaite respecte le principe d'adhésion ouvert à tous.

membres mais assure plutôt sa survie. En d'autres mots, lorsqu'une firme maximise son niveau de production, elle assure simultanément l'adhésion volontaire et ouverte à tous de l'ensemble des participants à la coopération sociale en son sein (soit les investisseurs, les travailleurs, les fournisseurs et les consommateurs).

### ***Deuxième principe : pouvoir démocratique exercé par les membres***

Les coopératives sont des organisations démocratiques dirigées par leurs membres qui participent activement à l'établissement des politiques et à la prise de décisions. Les hommes et les femmes élus comme représentants des membres sont responsables devant eux. Dans les coopératives de premier niveau, les membres ont des droits de vote égaux en vertu de la règle - un membre, une voix - ; les coopératives d'autres niveaux sont aussi organisées de manière démocratique. (ACI : *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale*<sup>1</sup>)

En ce qui a trait à la gouvernance, les entreprises à capital-actions repartissent le pouvoir en fonction de la détention du capital alors que les entreprises coopératives proposent la formule « un membre, un vote ». Toutefois, ces deux formes d'entreprises doivent conjuguer avec une autre forme de pouvoir, soit le marché. Par exemple, au sein d'une coopérative de consommation, les membres peuvent bien faire valoir leurs intérêts par l'entremise des instances démocratiques en utilisant leur droit de vote, mais force est de constater que l'usage qu'ils font de leur entreprise a autant sinon plus d'impact sur les orientations que prend la coopérative que ne leur confère leur droit de vote.

---

<sup>1</sup> On peut consulter la *Déclaration sur l'Identité Coopérative Internationale* en consultant le site Internet de l'*Alliance Coopérative Internationale* à l'adresse suivante : <http://www.ica.coop/ica/fr/frprinciples.html>.

En fait, il existe une corrélation directe entre le niveau d'impact de l'usage que les membres font de leur coopérative sur la gouvernance de celle-ci et la dynamique concurrentielle de l'industrie dans laquelle elle évolue. Plus la concurrence est forte, plus les instances démocratiques d'une coopérative doivent tenir compte de l'usage des membres (du marché) dans l'identification des orientations stratégiques si elles veulent assurer une pérennité à leur entreprise. En d'autres mots, une coopérative qui évolue dans un environnement de concurrence pure et parfaite doit respecter le marché, il en va de sa survie. Mais dans un environnement oligopolistique, voire monopolistique, la force du pouvoir démocratique est beaucoup plus marquée. Les membres n'ayant d'autre choix que d'utiliser la coopérative pour combler certains de leurs besoins, cette dernière n'est pas forcée par la concurrence à s'en tenir aux règles du marché. Comme dans un tel environnement une coopérative est en mesure de générer des profits économiques, elle peut utiliser ce levier financier pour poursuivre des orientations « hors marché », c'est-à-dire des orientations qui ne visent pas directement à satisfaire une demande qui est exprimée par le marché, mais plutôt une demande qui est exprimée par les instances démocratiques (ex : engagement dans le développement du milieu, financement de l'accessibilité d'un bien ou d'un service jugé essentiel, promotion d'une conception particulière du bon mode de vie, etc.).

La question n'est pas de savoir si les instances démocratiques sont en mesure de poursuivre des orientations stratégiques « hors marché » mais plutôt de se demander si, le cas échéant, ces orientations respectent la nature coopérative de l'entreprise, voire l'esprit de la philosophie libérale, même si ces orientations ont été identifiées démocratiquement. En d'autres mots, les coopératives sont-elles légitimées d'utiliser l'avantage que leur confère une imperfection du marché (ce qui est le cas lorsqu'une entreprise

bénéficie d'un environnement oligopolistique ou monopolistique) pour poursuivre des objectifs qui sont exprimés démocratiquement ?

Pour plusieurs, le pouvoir économique peut sembler injuste, voir illégitime. En réaction au propos d'Hans Handschin, Paul Lambert écrivait ceci :

À mon avis, le savant coopérateur suisse Hans Handschin se trompe quand il interprète le principe de la démocratie comme une méthode approximative et pratique d'appliquer le véritable principe coopératif, qui consisterait à proportionner le vote de chacun à la somme des achats faits par lui. Il suffit d'imaginer deux membres d'une égale fidélité coopérative, mais dont l'un perçoit le double du revenu de l'autre, pour concevoir à quel point la solution que Handschin croit « théoriquement juste » serait incompatible avec l'esprit coopératif. (Lambert, 1964, p. 59)

En fait, Handschin et Lambert se trompent. Premièrement, la démocratie politique (un membre, un vote) n'est pas une méthode approximative et pratique de proportionner le vote de chacun à la somme des achats faits par lui. Il n'y a que le respect du marché qui assure une telle répartition du pouvoir. Les besoins exprimés par les instances démocratiques peuvent très bien diverger des besoins exprimés par le marché. Deuxièmement, Lambert a tort de penser que le vote proportionné à l'usage est incompatible avec l'esprit coopératif, bien au contraire. Comme je l'ai soutenu dans le chapitre précédent, ce sont plutôt les orientations « hors marché » [dans le cas qui nous occupe, orientations prises démocratiquement] qui violent certaines des valeurs fondamentales du coopératisme, telles la prise en charge et la responsabilité individuelle.

Mais quel était l'objectif des créateurs du mouvement coopératif en voulant distribuer le pouvoir de façon démocratique au sein de la coopérative ? Claude Pichette répond ainsi :



Ce que recherchaient les créateurs du mouvement, c'était d'enlever le pouvoir de décision au détenteur du capital de l'entreprise pour le remettre à l'usager. C'est cela l'essentiel. Que les usagers décident de voter selon la technique « un membre une voix » ou autrement, cela dépend d'eux. L'important, ce sont les objectifs qu'on recherche au plan de la répartition des bénéfices et avantages de la coopérative et au plan de l'allocation des ressources. (Pichette, 1972, p. 25)

Certes, la distribution du pouvoir selon la formule « un membre un vote » enlève le pouvoir de décision aux principaux détenteurs de capitaux mais elle n'assure pas que la firme maximisera sa capacité de production. À mon avis, l'erreur des créateurs du coopératisme est de ne pas considérer l'investissement comme une forme d'usage qu'un individu peut faire d'une firme, voire d'une coopérative. Tel que soutenu dans la première section de la présente thèse, il existe quatre formes d'usage qu'un individu peut faire d'une firme. Il peut y investir, y travailler, y consommer et y trouver des débouchés pour sa propre production. La question que l'on peut se poser est pourquoi il serait plus légitime que la répartition des bénéfices et avantages de la coopérative et l'allocation des ressources se fassent au bénéfice des consommateurs, des fournisseurs ou des travailleurs plutôt qu'au bénéfice des investisseurs ?

On peut comprendre que devant la montée du capitalisme, les créateurs du coopératisme aient voulu enlever aux détenteurs de capitaux le pouvoir de décision. Cependant, on ne remplace pas une injustice par une autre. Toute décision relative à la distribution des profits économiques est arbitraire et, de ce fait, favorise une conception particulière de la vie bonne, que cette décision soit prise démocratiquement ou non. Seules les entreprises qui évoluent dans une économie de marché et qui maximisent leur capacité de production peuvent prétendre à l'objectivité puisqu'elles ne génèrent pas de profit économique. Cette situation est plus objective car les décisions relatives à la répartition des bénéfices et avantages de l'entreprise ainsi que

l'allocation des ressources sont prises en fonction du marché. En d'autres termes, ces décisions émanent spontanément de la recherche de l'intérêt individuel de tous les acteurs qui coopèrent au sein de la firme.

Dans le chapitre VII de la première section, j'ai soutenu que c'est la firme qui était détenue par les consommateurs et au sein de laquelle le pouvoir était réparti au prorata du niveau de consommation qui avait le plus de chance de tendre spontanément vers la maximisation du niveau de production et ainsi de respecter l'esprit de la philosophie libérale. Si les coopératives de consommation respectent le critère de propriété (elles sont la propriété des consommateurs), elle ne respectent pas celui de la répartition du pouvoir. Bien que les instances démocratiques de ce type de firmes peuvent limiter leurs activités à l'anticipation du marché et au contrôle de l'entreprise, seule une modification quant à la distribution du pouvoir favoriserait une gouvernance qui tendrait vers le respect de l'esprit de la philosophie libérale et ce, sans aucune violation du respect de l'esprit coopératif. Autrement dit, pour respecter l'esprit de la philosophie libérale, les coopératives de consommation devraient distribuer le pouvoir au prorata de l'usage, c'est-à-dire au prorata du niveau de consommation et non selon la formule « un membre, un vote ».

### ***Troisième principe : Participation économique des membres***

Les membres contribuent de manière équitable au capital de leurs coopératives et en ont le contrôle. Une partie au moins de ce capital est habituellement la propriété commune de la coopérative. Les membres ne bénéficient habituellement que d'une rémunération limitée du capital souscrit comme condition de leur adhésion. Les membres affectent les excédents à tout ou partie (sic) des objectifs suivants : le développement de leur coopérative, éventuellement par la dotation de réserves dont une partie au moins est impartageable, des ristournes aux membres en

proportion de leurs transactions avec la coopérative et le soutien d'autres activités approuvées par les membres. (ACI, 2000)

Le troisième principe de la DICl porte sur la structure de propriété de la firme coopérative. Encore une fois, la question qu'il s'agit de se poser ici est en quoi l'application de ce principe permet à la firme coopérative de respecter l'esprit de la philosophie libérale ?

Comme ce sont les propriétaires des actifs de la firme qui déterminent l'allocation des ressources en son sein, pour que ladite firme respecte l'esprit de la philosophie libérale, il faut qu'il soit de l'intérêt de ses propriétaires qu'elle maximise sa capacité de production. Dans le chapitre VII de la présente thèse, j'ai soutenu que c'est lorsque la firme est la propriété de l'ensemble des consommateurs des biens et services qu'elle produit, qu'elle détient le plus de chance de tendre vers la maximisation de sa capacité de production. De ce fait, comme elles ne sont pas la propriété des consommateurs des biens et services qu'elles produisent, les coopératives de producteurs et de travailleurs ainsi que la firme capitaliste ne tendront pas naturellement vers la maximisation de leur capacité de production (à moins qu'elles n'évoluent dans un environnement de concurrence pure et parfaite). Par contre, une coopérative de consommation, si elle applique le troisième principe de la DICl, détient ce potentiel.

Comme le stipule le troisième principe de la DICl, au sein d'une coopérative de consommation, chaque membre consommateur doit contribuer équitablement au capital de la firme. Cette contribution peut prendre plusieurs formes. Premièrement, pour pouvoir être membre d'une coopérative, les individus doivent souscrire à une part de qualification. Cette part de qualification représente la participation minimum au capital de la firme coopérative qui est exigée des membres. Lorsque des membres décident de quitter l'association, la coopérative doit leur racheter cette part. Au sein du

mouvement coopératif, il n'existe pas de marché secondaire où peuvent se transiger les titres de propriété. Cette particularité du modèle coopératif fait en sorte qu'une partie de l'avoir de la firme coopérative est variable et l'avoir fluctue au fil des adhésions et des démissions des membres. Par contre, ce n'est pas la totalité de l'avoir de la coopérative qui est variable. En effet, la firme coopérative se capitalise à même les résultats versés année après année à la réserve. Les membres participent donc également à la capitalisation de la coopérative en permettant à cette dernière de réaliser des bénéfices.

Ici il importe de faire la distinction entre générer des bénéfices et générer des profits économiques. Pour se développer, voire survivre, une coopérative se doit de capitaliser. En d'autres mots, pour pouvoir se développer, la coopérative doit constamment injecter de nouveaux capitaux dans l'entreprise. On ne peut parler de profit économique lorsqu'il est question des bénéfices qui sont réinvestis dans l'entreprise puisqu'ils sont nécessaires à sa survie. En fait, on peut inclure les sommes correspondant à ces bénéfices dans les coûts d'opération. Il est de la responsabilité individuelle des membres que l'usage qu'ils font de la coopérative ne mette pas en danger sa pérennité et pour ce faire, les besoins de capitalisation doivent être inclus dans le prix.

Pour respecter l'esprit de la philosophie libérale, ce qu'il faut éviter dans la structure de propriété de la coopérative, c'est qu'une minorité de membres détiennent une majorité du capital de la firme car dans ce cas, ces derniers pourraient utiliser leur pouvoir économique pour forcer la firme à restreindre son niveau de production et ce, à leur avantage. Pour que la firme tende vers la maximisation de sa capacité de production, il faut que le principal intérêt de ses propriétaires porte sur les avantages qu'ils retirent de leur usage en tant que consommateurs et non en tant qu'investisseurs. Pour ce faire, il faut que

leur usage en tant que consommateurs soit supérieur à leur usage en tant qu'investisseurs. Imaginons la situation extrême où le capital de la coopérative est détenu par un seul membre. Même s'il est entendu qu'au sein de la coopérative, le pouvoir est distribué au prorata du niveau de consommation, voire, selon la formule « un membre, un vote », il n'en demeure pas moins que ce propriétaire unique peut quitter la coopérative et demander qu'on lui rembourse ses parts, mettant ainsi en danger la pérennité de la firme. Cette menace peut amener la coopérative à répondre aux exigences de ce propriétaire unique et, de ce fait, restreindre son niveau de production afin de maximiser le rendement sur le capital. C'est pourquoi il importe que chaque consommateur participe équitablement au capital de la coopérative et ce, que ce soit en souscrivant à une part de qualification ou en permettant à la coopérative de générer des bénéfices qui seront réinvestis dans l'entreprise. Les membres peuvent également être invités à souscrire davantage au capital de la coopérative que ne le requiert la part de capitalisation. L'important, c'est d'éviter que toute contribution supplémentaire des membres au capital de la coopérative ne fasse en sorte que leur principal intérêt de coopérer au sein de la firme réside dans les avantages qu'ils retirent de leur investissement. Tel que soutenu au chapitre sept, il faut que le principal intérêt du membre propriétaire réside dans la maximisation de son surplus du consommateur, amenant ainsi la firme à tendre vers la maximisation de sa capacité de production.

Pour ce qui est de la question du rendement sur les parts qui sont détenues par les membres, la DICI stipule qu'il doit être limité sans pour autant en préciser les modalités. Quant à lui, MacPherson est plus explicite dans son interprétation du troisième principe de la DICI; il parle d'une rémunération compétitive et non spéculative. Néanmoins, ce dernier limite cette rémunération aux contributions supérieures au minimum exigé pour être

membre; en d'autres mots, aux contributions qui excèdent la part de qualification.

Dans ce cas, il est normal de payer de l'intérêt à un taux compétitif mais non spéculatif en s'alignant par exemple, sur le taux d'intérêt bancaire normal ou celui du gouvernement. (McPherson, 1996, p. 20)

Mais pourquoi limiter la rémunération du capital souscrit par les membres aux contributions qui excèdent le montant exigé par la part de qualification ? De plus, comment justifier que l'on utilise comme référence le taux d'intérêt bancaire normal ou celui du gouvernement ? On peut répondre à la première question en avançant que les membres vont quant même bénéficier de l'économie que fait la firme en ayant accès à un capital qui ne lui coûte rien, cette dernière pouvant ainsi présenter une offre de biens et services plus compétitive. Mais comme la contribution minimale qui est exigée de chaque membre ne correspond aucunement à son niveau de consommation, ce sont les membres qui consomment le plus qui profiteront davantage d'une politique de non rémunération des parts de qualification soit, on peut le présumer, les membres les mieux nantis. Quant à l'utilisation du taux bancaire ou gouvernemental comme référence, cela ne tient pas compte du fait que le niveau de risque est propre à chaque industrie. Contribuer au capital d'une institution financière comporte moins de risque que de contribuer au capital d'une firme qui fait de la prospection minière. Payer un intérêt qui est compétitif et non spéculatif ne signifie pas qu'il faille ignorer le niveau de risque associé au placement. Établir la rémunération du capital sur les taux obligataires en vigueur dans l'industrie où évolue la coopérative serait plus approprié.

L'application du troisième principe de la DICI ne viole donc pas l'esprit de la philosophie libérale dans la mesure où :

- ✓ le niveau de participation au capital de chaque membre ne fait pas en sorte que le pouvoir économique de certains membres amène la firme à restreindre son niveau de production;
- ✓ l'ensemble des parts détenues par les membres soit rémunéré;
- ✓ le niveau de rémunération soit basé sur le rendement moyen qui prévaut dans le marché obligataire de l'industrie où évolue la coopérative.

On ne peut terminer l'analyse de ce troisième principe sans aborder la question de la ristourne. Lorsque la coopérative réalise des surplus, elle peut verser une partie ou la totalité de ces surplus à sa réserve pour se capitaliser. Comme je l'ai souligné ci-dessus, la partie qui est versée à la réserve ne peut être considérée comme un profit économique puisque la capitalisation continue est essentielle à la survie de la coopérative (cette capitalisation est d'ailleurs incluse dans la courbe des coûts). Mais qu'en est-il lorsque les surplus sont supérieurs au besoin de capitalisation de la firme ? Le cas échéant, il s'agit de profits économiques et toute allocation de profits économiques ne peut être qu'arbitraire, donc contraire à l'esprit de la philosophie libérale. Dans le cas d'une coopérative de consommation qui tend vers la maximisation de son niveau de production, comme à cet équilibre il n'y a pas théoriquement de profit économique, la coopérative ne devrait pas avoir de surplus à distribuer. Par contre, comme dans la réalité on ne peut prévoir avec exactitude les résultats d'opération de la firme, une gestion prudente risque d'amener la firme à générer un profit économique, si minime soit-il. Dans ce cas, ce profit économique qui est en quelque sorte inévitable est distribué entre les propriétaires au prorata de leur niveau de

consommation. Dans cette situation, il n'y a pas violation de l'esprit de la philosophie libérale puisque la pérennité de la firme est tributaire d'une gestion prudente.

#### ***Quatrième principe : autonomie et indépendance***

Les coopératives sont des organisations autonomes d'entraide, gérées par leurs membres. La conclusion d'accords avec d'autres organisations, y compris des gouvernements, ou la recherche de fonds à partir de sources extérieures, doit se faire dans des conditions qui préservent le pouvoir démocratique des membres et maintiennent l'indépendance de leur coopérative. (ACI, 2000)

Les coopératives doivent de plus en plus interagir avec différents partenaires, incluant l'État. Le quatrième principe de la DICI invite les coopératives à conserver leur autonomie et leur indépendance vis-à-vis ces partenaires et ce, afin de conserver leur liberté.

Cet état de fait souligne cependant l'importance pour les coopératives de conserver leur liberté afin de pouvoir, en dernier ressort, contrôler leur destinée lorsqu'elles s'engagent dans de tels accords. (McPherson, 1996, p. 21)

C'est la raison d'être d'une coopérative, soit de permettre à ses membres de se prendre en charge au moyen de l'association coopérative. Se prendre en charge suppose l'acquisition de l'autonomie et de l'indépendance.

Il ne faudrait pas voir dans ce principe un éloge de l'individualisme, au contraire. La coopération fait plutôt l'éloge de la solidarité, mais une solidarité qui est possible uniquement si les membres qui y participent sont autonomes et jouissent d'une certaine indépendance. Pour le dire autrement, l'association ne respecte l'esprit du coopératisme que si ceux qui y participent



assument leurs responsabilités. Et pour ce faire, ils doivent être indépendants et autonomes. Tel qu'énoncé, ce principe s'applique à l'association. Mais il doit aussi s'appliquer aux membres de l'association. Si tel n'était pas le cas, il violerait le principe de propriété de soi, car cela équivaldrait pour le membre à renoncer à sa propre liberté. L'application du quatrième principe est donc tout à fait en accord avec l'esprit de la philosophie libérale.

***Cinquième principe : éducation, formation et information***

Les coopératives fournissent à leurs membres, leurs dirigeants élus, leurs gestionnaires et leurs employés l'éducation et la formation requises pour pouvoir contribuer effectivement au développement de leur coopérative. Elles informent le grand public, en particulier les jeunes et les dirigeants d'opinion, sur la nature et les avantages de la coopération. (ACI, 2000)

L'éducation, la formation et l'information permettent de réaliser une des conditions essentielles d'un marché de concurrence pure et parfaite. Cela dit, les membres qui profitent de ce type de services doivent en assumer le coût. Une coopérative qui offrirait des séances de formation financées à même les profits économiques irait à l'encontre de l'esprit de la philosophie libérale. L'importance accordée à une telle pratique est un jugement subjectif en regard d'une conception de la vie bonne. L'éducation, la formation et l'information doivent être considérées au même titre que les autres produits contenus dans l'offre de services de la coopérative. S'il s'agit d'une valeur si importante aux yeux des usagers, la coopérative devrait pouvoir rentabiliser ce type d'offre de services.

On peut encourager les coopératives à promouvoir de tels services comme elles le feraient pour l'ensemble de leur offre de services. Par contre, on ne peut faire de ce principe un principe constitutif et de ce fait, obliger les

coopératives à utiliser leurs excédents pour financer des activités d'éducation, de formation et d'information, à moins que ces activités augmentent l'efficacité de la coopérative.

***Sixième principe : coopération entre les coopératives***

Pour apporter un meilleur service à leurs membres et renforcer le mouvement coopératif, les coopératives œuvrent ensemble au sein de structures locales, nationales, régionales et internationales. (ACI, 2000)

Le terme « inter-coopération » est couramment utilisé pour désigner ce principe. Comme pour le principe de l'éducation, de la formation et de l'information, on ne peut qu'encourager les coopératives à œuvrer au sein de structures locales, nationales, régionales et internationales. Par ailleurs, on ne doit pas le faire au nom d'un principe éthique quelconque, mais au nom de l'efficacité économique. Faire de ce principe un principe constitutif, une obligation d'œuvrer au sein de différentes structures irait à l'encontre du principe d'adhésion volontaire (tel que présenté plus haut) puisque ce principe doit s'appliquer tant aux membres d'une coopérative qu'aux coopératives qui sont membres d'une structure de deuxième niveau.

Plusieurs personnes dans le milieu coopératif interprètent ce principe comme l'obligation pour une coopérative d'avoir une prédisposition positive en regard des autres coopératives. Certains utilisent même ce principe pour exiger des privilèges lorsqu'ils font affaires avec d'autres coopératives. La coopération entre les coopératives ne doit pas correspondre à une charge additionnelle. Elle doit être conditionnelle à une économie d'échelle potentielle.

***Septième principe : engagement envers la communauté***

Les coopératives contribuent au développement durable de leur communauté dans le cadre d'orientations approuvées par leurs membres (ACI, 2000)

Selon le septième principe de la DICI, les coopératives doivent contribuer au développement de leur communauté. De plus, cette contribution doit respecter des orientations qui ont été préalablement approuvées, généralement lors d'une assemblée générale, par leurs sociétaires. MacPherson commente ce septième principe comme suit :

Les coopératives sont des organisations créées essentiellement au bénéfice de leurs membres. Du fait de cette forte association avec leurs membres, maintes fois réalisée dans une zone géographique donnée, les coopératives sont souvent étroitement liées à leur communauté. Elles ont la responsabilité particulière de s'assurer du développement économique, social et culturel durable de leur communauté, elles ont aussi la responsabilité de contribuer continuellement à la protection de l'environnement dans ces communautés. Il appartient aux membres de décider de l'étendue et des formes de la participation de leur coopérative à la communauté, et ils ne doivent pas chercher à échapper à cette responsabilité. (MacPherson, 1996, p. 25)

Comme toute firme, une coopérative peut contribuer de façon rentable ou non au développement de sa communauté. Elle y contribue de façon rentable par la réalisation de ses principales activités. Par principales activités, j'entends les activités qui visent à assurer la viabilité économique de la coopérative. La coopérative peut aussi contribuer de façon non rentable au développement de la communauté en finançant des activités visant le développement du milieu et ce, sans s'attendre à un retour sur investissement.

Il importe de souligner que les coopératives participent déjà au développement de leur communauté par leurs principales activités

économiques. Tel que stipulé dans la DICI, une coopérative est une association de personnes volontairement réunies dans le but de satisfaire un besoin commun. Cette association de personnes fonde et gère une entreprise qui a pour mission de répondre justement à ce ou ces besoins communs. Si cette entreprise réalise cette mission, elle participe au développement de la communauté en ce qu'elle répond à un ou des besoins particuliers d'une partie des membres de cette communauté.

Par exemple, en réalisant sa mission d'intermédiaire financier en plus d'être le principal employeur privé du Québec, le *Mouvement Desjardins* a grandement participé et participe encore au développement économique, social et culturel de l'ensemble du Québec. En fournissant livres, ordinateurs et papeterie, les coopératives en milieux scolaires participent également au développement de leur communauté. En fait chaque entreprise, par ses activités, est un moteur du développement économique, culturel et social du milieu dans lequel elle évolue.

La contribution des entreprises au développement de la communauté ne se limite pas à leur offre de biens et services. Les entreprises utilisent des capitaux et de ce fait, elles représentent un débouché pour les avoirs des investisseurs. Elles peuvent également représenter un débouché pour la production de plusieurs fournisseurs. De plus les entreprises ont besoin de main-d'œuvre pour fonctionner, répondant ainsi au besoin des travailleurs de se trouver un emploi. Une entreprise répond donc à la fois aux besoins des investisseurs, des travailleurs et des consommateurs. À défaut de répondre adéquatement aux besoins de l'ensemble de ces acteurs économiques, l'entreprise met sa pérennité en danger à court ou moyen terme.

Les entreprises participent également au développement de la communauté par le biais des externalités positives qu'elles peuvent générer. Elles

augmentent le pouvoir d'achat de leurs salariés, créent de l'emploi chez leurs fournisseurs, attirent d'autres entreprises, etc. Par ailleurs, une coopérative peut aussi contribuer négativement au développement de la communauté par le biais des externalités négatives qu'elles peuvent générer. Les impacts sur l'environnement représentent l'externalité négative la plus couramment répandue. Mais comme je l'ai soutenu dans le chapitre V, pour peu qu'elle respecte les lois en vigueur, la firme n'est pas obligée de tenir compte des externalités négatives car seul l'État et les consommateurs peuvent équitablement faire respecter la responsabilité des impacts négatifs qu'engendre la production d'un bien ou d'un service.

Parmi leurs activités, les entreprises procèdent à des dons et commandites (sous forme de ressources monétaires, physiques et humaines). Ces contributions sont souvent motivées par le besoin des entreprises de présenter une image positive à la communauté, leur permettant ainsi de fidéliser leur clientèle actuelle, d'accroître leur part de marché ou de développer de nouveaux marchés. En d'autres mots, ces contributions sont souvent inscrites dans une stratégie de développement des affaires. Comme nous le verrons ci-dessous, il importe de faire la distinction entre une contribution rentable pour l'entreprise et une contribution purement philanthropique (contribution directe).

Que ces activités soient rentables ou non pour les entreprises, ces dernières présentent l'ensemble de leurs dons et commandites comme faisant partie de leur engagement social envers la communauté. Attardons-nous sur ces contributions orientées vers le développement de la communauté, contributions que nous désignerons pour les besoins de la cause, comme celles qui relèvent de l'« engagement social de la coopérative ».

De plus en plus d'entreprises présentent (ou sont invitées à le faire) un bilan social à même leur rapport annuel. On retrouve dans ce bilan la participation de l'entreprise à la vie de la communauté, participation prenant la forme de dons et de commandites. Les dons et commandites représentent des transferts entre l'entreprise et la communauté; transferts monétaires, transferts matériels (fournitures diverses, prêts de locaux, etc.) et transferts d'expertise. Dans leur bilan social, certaines entreprises vont même jusqu'à inclure l'engagement personnel de leurs employés dans la communauté (ex : le nombre d'heures que leurs employés consacrent au bénévolat durant leurs loisirs)<sup>1</sup>.

Tout engagement social nécessite un investissement de la part de l'entreprise et il faut financer ce genre d'activités. Ces investissements peuvent être monétaires mais ils peuvent aussi être matériels ou humains. Une coopérative peut participer au développement de son milieu en finançant le démarrage d'un service de garde pour les mères monoparentales au moyen d'un prêt ou d'un don. Elle peut aussi contribuer au succès du service de garde en affectant des ressources humaines et matérielles à l'appui de ces opérations. Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit d'un investissement économique puisque ces ressources monétaires, humaines ou physiques auraient pu servir à d'autres fins.

Or, c'est ici qu'il faut faire la distinction entre un investissement rentable pour l'entreprise et un investissement non rentable. En appuyant le développement économique, social ou culturel de sa communauté, la coopérative peut profiter de cet investissement. Par exemple une coopérative financière peut

---

<sup>1</sup> On ne peut inclure cette contribution personnelle des employés dans l'engagement de l'entreprise car cette dernière ne supporte pas les coûts de cette contribution (à moins qu'elle libère, sans pénalité financière, l'employé pour réaliser cet engagement).

avoir, à moyen ou long terme, un avantage dans le fait que son milieu se développe. En appuyant le démarrage d'entreprises, la coopérative financière participe à la création d'emplois, réduisant ainsi le taux de chômage. Ce faisant, elle diminue ses risques au plan des mauvaises créances et favorise son développement. Le chômage étant plus bas, *ceteris paribus*, les sociétaires de la coopérative risquent moins de se retrouver en défaut de paiement et de ce fait, ils risquent d'augmenter leur demande de financement pour l'achat de biens durables tels une maison ou une voiture. Les commerçants de la rue Saint-Denis ont avantage à participer au développement culturel de leur milieu. Par exemple, le Festival *Juste pour Rire* augmente significativement l'achalandage dans leur commerce. Il est clair que la coopérative, et indirectement, ses sociétaires, ont avantage à ce que leur milieu se porte bien.

S'il dénie à la société toute finalité propre, le libéralisme ne conteste pas cette vérité d'évidence que l'individu à tout à gagner à vivre en milieu prospère (Burdeau, 1979, p. 92)

Soyons clairs, une coopérative qui améliore sa situation par son engagement social favorise le développement de ses affaires. Dans l'exemple que j'ai présenté plus haut, l'investissement de la coopérative financière dans le démarrage d'entreprises contribue à augmenter son chiffre d'affaires et, comme elle évolue dans une industrie à fort potentiel d'économies d'échelle, elle est à même d'améliorer son offre de services aux sociétaires. Dans une telle situation, les sociétaires de la coopérative ont avantage à ce que leur coopérative investisse dans le démarrage d'entreprises. On ne parle pas ici de philanthropie mais d'occasions d'affaires et de stratégies visant à améliorer la situation des sociétaires. Si ces stratégies sont efficaces, nous pouvons penser que l'ensemble des entreprises de l'industrie s'y adonnent. Il n'y a donc pas à s'attendre ici à des différences entre les coopératives et les entreprises capitalistes traditionnelles.

Une coopérative peut aussi vouloir investir dans le développement de son milieu afin d'augmenter sa notoriété auprès de la population. La grande majorité des entreprises allouent un budget à des commandites destinées à maintenir, voire, améliorer leur notoriété. Par exemple, *Loto Québec* consacre une partie importante de son budget à des commandites; commandites entre autres destinées à aider les joueurs compulsifs. On le sait, les jeux de hasard n'ont pas la cote auprès de la population. Plusieurs estiment que Loto Québec exploite les faiblesses d'une partie de la population. Cette entreprise a donc tout à gagner en allant chercher la sympathie de la population par un engagement important au sein de ce milieu. Cet engagement a un impact indéniable sur son chiffre d'affaires.

Cet engagement, de même que l'investissement des coopératives financières dans le développement des entreprises, n'est pas motivé par un sentiment philanthropique : il n'est pas du tout désintéressé. Cet engagement s'inscrit dans une stratégie visant le développement des affaires. Les sommes investies dans cette démarche sont largement compensées par les bénéfices découlant de l'augmentation du chiffre d'affaires. On ne parle pas ici de dons envers la communauté mais plutôt de commandites. Dans sa politique de dons et commandites, *La Fédération des Caisse Desjardins du Québec* définit le terme « commandite » de la façon suivante :

Une somme d'argent accordée afin de permettre la réalisation d'un partenariat d'affaires, d'une activité, d'un événement ou d'un projet, en échange d'un bénéfice institutionnel ou commercial à valeur ajoutée pour développer des affaires, visant en contrepartie une visibilité afin de rejoindre une clientèle cible des membres des caisses et de la population. La commandite est un moyen de communication qui fait appel à la publicité, la promotion de produits et de services, les relations publiques, les relations de presse et les relations d'affaires. (FCDQ, Politique de Commandites et dons, 2001)



Comme l'engagement social sous forme de commandites s'inscrit dans une stratégie pour le développement des affaires, je classerais ce type de pratique dans la contribution indirecte de la coopérative au développement du milieu. Il est indirect car il ne vise pas directement cet objectif, il fait partie des activités principales de l'entreprise. La coopérative n'a pas avantage à mettre fin à ces commandites car ce faisant, elle affecterait négativement sa viabilité financière. Si l'engagement des coopératives envers leur communauté se limitait aux commandites, il serait superflu d'inclure le septième principe dans la DICI puisque toutes les entreprises, coopératives ou non, ont avantage à inclure des commandites dans leur stratégie de développement des affaires. On ne parle pas de l'application d'un principe autonome mais bien plutôt d'une pratique de gestion efficace.

Attardons-nous maintenant aux bénéficiaires de ces commandites. Certains commandités offrent aux coopératives la possibilité d'améliorer positivement leur visibilité alors que d'autres offrent du développement de marché. Dans les deux cas, les commandités offrent aux coopératives la possibilité d'améliorer leur développement des affaires. Les activités d'un organisme communautaire qui travaille à rehausser la qualité des parcs dans une municipalité attireront sans doute de nouveaux résidents. Ces nouveaux arrivants constitueront de nouveaux marchés pour la coopérative. Les effets positifs des activités de l'organisme communautaire sur le développement des affaires de la coopérative constituent une valeur marchande indéniable. Un organisme communautaire qui défend la cause des enfants sous-alimentés détient aussi une valeur marchande en soi. Les entreprises qui ont comme clientèle cible des personnes qui ont à cœur le sort de ces enfants auront avantage à associer leur image à cet organisme. Une telle association aura un impact positif sur la notoriété de l'entreprise. Le *Festival de Jazz de Montréal*, organisme à but non lucratif, détient également une valeur

marchande. Plusieurs entreprises aimeraient bien avoir les moyens d'associer leur nom à ce prestigieux événement.

Les bénéficiaires des commandites rendent donc un service aux coopératives de la même façon qu'une firme de publicité leur rend service lorsqu'elle élabore un message publicitaire télévisé. D'ailleurs, les commandités mettent en valeur les impacts positifs de leurs services dans leur stratégie de vente. Que ce soit de la visibilité et/ou du développement de nouveaux marchés, les commandités offrent un service aux coopératives et de ce fait, il n'y a aucune raison de leur attribuer un statut particulier parmi les fournisseurs externes de la coopérative.

Mais est-ce que la DICI, par l'entremise de son septième principe, se limite aux commandites lorsqu'elle invite les coopératives à s'engager dans le développement du milieu? Le septième principe doit-il être interprété comme un principe de gestion efficace, la DICI ayant voulu souligner l'importance d'utiliser les commandites pour le succès des entreprises coopératives ou encore, est-ce que ce principe invite plutôt les coopératives à être philanthropes ?

Dans son interprétation du principe de l'engagement envers la communauté, MacPherson souligne l'importance de l'interrelation qui existe entre les membres de la coopérative et la communauté. Du fait de cette forte interrelation, la coopérative doit contribuer au développement de la communauté. De plus, il souligne que les coopératives ne doivent pas chercher à échapper à cette responsabilité. Il semble évident que l'interprétation que donne MacPherson du septième principe indique que les coopératives ne doivent pas se limiter aux commandites. Si tel n'était pas le cas, pourquoi souligner qu'il s'agit d'une responsabilité à laquelle les coopératives ne doivent ou ne peuvent pas échapper ? Une telle mise en

garde est superflue car les coopératives n'ont pas avantage à fuir cette « responsabilité » puisqu'il s'agit d'une pratique rentable. On peut conclure que le septième principe invite les coopératives à dépasser l'aspect commandites et à adopter un comportement philanthropique. Également, les orientations que doit prendre cet appui philanthropique doivent être identifiées par les instances démocratiques, ce qui confirme qu'il s'agit d'orientation « hors marché ». Une telle responsabilité va donc à l'encontre de l'esprit de la philosophie libérale. Elle va également à l'encontre de la « prise en charge » et de la « responsabilité individuelle », valeurs fondamentales du coopératisme. Pour respecter l'esprit du libéralisme, l'application du septième principe doit donc se limiter à la contribution rentable de la coopérative au développement du milieu.

Je suis conscient qu'une telle approche puisse heurter le monde coopératif. On a souvent tendance à distinguer les coopératives des firmes capitaliste en soulignant que les premières sont beaucoup plus présentes dans la communauté que les secondes. Analysons le cas de Desjardins.

En 2002, avec un actif de 90 milliards de dollars, le *Mouvement Desjardins* a réalisé un excédent de l'ordre de 848 millions de dollars après impôts. De ce montant, 490 millions de dollars ont été versés en ristournes. La même année, Desjardins allouait 37 millions de dollars en dons, commandites et bourses d'études<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Données tirées du dépliant promotionnel publié par le Mouvement Desjardins *Notre apport à la collectivité en 2002, conjuguer avoir et être.*

**Tableau 10.1 : Dons et commandites versus l'actif**

Institution Financière (pour 2002) <sup>1</sup>	Actif (en M de \$)	D. et C. (en M de \$)	D et C / actif
Mouvement Desjardins	90 000	37	0,04%
Banque Nationale	73 100	10	0,01%
CIBC	295 000	46	0,02%
Banque de Montréal	253 000	21	0,01%
Banque Royale	382 000	27	0,01%
Banque Nouvelle-Écosse	296 000	25	0,01%
Total	1 389 100	166	0,01%

Comme le démontre le tableau ci-dessus, si on compare le pourcentage de dons et commandites relativement à l'actif des institutions financières concurrentes, en 2002 le *Mouvement Desjardins* a remis en moyenne à la collectivité quatre fois plus que ses rivaux. Selon la théorie de la firme, les banques traditionnelles ont comme principal objectif de maximiser leurs bénéfices. De ce fait, on peut penser que la contribution des banques au développement de la communauté vise une rentabilité accrue de l'entreprise. Sans prétendre à l'exactitude, on peut donc imaginer qu'un investissement supérieur à 0,01 % de la valeur de l'actif dans le domaine bancaire correspond à l'apport philanthropique, puisque la très grande majorité des banques ont fixé leur contribution à ce pourcentage. On peut donc conclure que sur les 37 millions que le *Mouvement Desjardins* a investis dans la collectivité, seulement un quart correspondait à un investissement rentable et trois quarts correspondaient à une pratique purement philanthropique, soit près de 30 millions.

J'assume pleinement que mon analyse manque de rigueur, il n'en demeure pas moins qu'on peut affirmer qu'une partie importante de l'investissement de *Desjardins* dans la collectivité n'est pas rentable pour l'entreprise mais l'est

---

<sup>1</sup> Ces chiffres ont été pris à même les sites Internets des banques concernées.

pour la collectivité. On peut affirmer qu'une partie importante de l'investissement de Desjardins dans la collectivité consiste à un transfert de richesses entre les sociétaires de la coopérative et la collectivité. Comme une coopérative distribue ses excédents au prorata de l'usage, les sociétaires auraient reçu une ristourne plus importante et leur caisse aurait été mieux capitalisée si *Desjardins* s'en était tenu à un investissement rentable dans sa collectivité.

Il faut donc se demander ce qui justifie une coopérative comme le *Mouvement Desjardins* de réduire l'accessibilité à ses biens et services pour financer des œuvres caritatives ? Comment peut-on justifier le fait de taxer l'accès à la propriété pour financer le sport amateur ? L'engagement non rentable de la Caisse dans le développement de son milieu constitue un acte philanthropique et va à l'encontre des valeurs coopératives. De plus, il dénature l'esprit du coopératisme qui favorise la prise en charge plutôt que l'assistance; qu'on se rappelle la formule si souvent utilisée par le fondateur du *Mouvement Desjardins* « aide-toi toi-même ».

### ***Conclusion du chapitre X***

Si on accepte cette analyse du coopératisme faite à la lumière d'une position libérale, on peut classer les principes coopératifs en deux catégories, soit les principes fondamentaux et les principes de gestion. Par principes fondamentaux, j'entends les principes qui doivent essentiellement être appliqués pour respecter l'esprit de la philosophie libérale. On retrouve parmi ces principes les suivants :

- ✓ le principe d'adhésion volontaire et ouvert à tous;
- ✓ le principe de participation économique des membres;

- ✓ le principe d'autonomie et d'indépendance.

Quant au principe de pouvoir démocratique exercé par les membres, il va à l'encontre de l'esprit de la philosophie libérale. Cependant, il importe de remplacer ce principe du « un membre, un vote » par celui du « un usage, un vote ». Ainsi modifié, ce principe doit figurer parmi les principes fondamentaux du coopératisme.

Par principe de gestion, j'entends les principes qui ne doivent pas être identifiés comme essentiels à la réalisation de l'esprit de la philosophie libérale mais plutôt comme correspondant à une bonne pratique de gestion. On retrouve parmi les principes de gestion :

- ✓ le principe d'éducation, de formation et d'information;
- ✓ le principe de coopération entre les coopératives;
- ✓ le principe d'engagement envers la communauté.

Cependant, il importe de préciser que pour être en accord avec l'esprit de la philosophie libérale, l'application de ces principes doit favoriser la maximisation de la capacité de production de la firme.

## **CONCLUSION**

---

Tel qu'annoncé dans l'introduction, le premier objectif de la présente thèse était de démontrer que, dans un régime d'économie de marché, les firmes qui évoluent dans un environnement qui n'est pas pleinement concurrentiel possèdent un pouvoir de coercition. Aussi a-t-il été démontré au chapitre V que certaines imperfections du marché propres à certaines industries (voire à la très grande majorité des industries), empêchent l'émergence d'un environnement de concurrence pure et parfaite, permettant ainsi aux firmes qui évoluent dans ces industries de vendre leur production à un prix supérieur à leur coût moyen. Ainsi, ces firmes peuvent forcer les consommateurs à participer au financement de la réalisation d'une conception particulière de la vie bonne, violant ainsi le principe de neutralité.

Au plan philosophique, le fait de démontrer que la firme possède bel et bien un pouvoir de coercition remet en cause l'idée que le principe de neutralité est une question strictement politique. Mais bien que la présente thèse se soit prononcée en faveur de l'élargissement de l'application du principe de neutralité aux institutions privées, il n'est pas nécessaire de condamner les firmes qui utilisent leur pouvoir de coercition afin de conclure que celles qui ne le font pas respectent davantage l'esprit de la philosophie libérale. Aussi cette thèse s'est-elle plutôt contenté d'analyser le comportement des différentes firmes privées au sein du régime d'économie de marché relativement au respect du principe de neutralité.

Le second objectif visé était de soutenir que, sous le régime d'économie de marché, certaines caractéristiques que l'on peut retrouver au sein de firmes privées incitent naturellement ces dernières et ce, à divers degrés, à utiliser leur pouvoir de coercition économique, violant ainsi le principe de neutralité.

Le chapitre VII a permis d'identifier ces caractéristiques. Elles portent sur le type de propriétaire de la firme privée ainsi que sur le mode de répartition du pouvoir en son sein. Il a été démontré que certains propriétaires de firmes privées et certains modes de distribution du pouvoir au sein de ces firmes amènent spontanément la firme à utiliser son pouvoir de coercition économique pour favoriser des conceptions particulières de la vie bonne. Trois principales conceptions qui sont favorisées au sein des firmes privées ont été identifiées. Ces conceptions concernent l'identité des bénéficiaires des profits économiques. La première conception soutient que ces bénéficiaires doivent être les détenteurs de capitaux, la seconde que ces bénéficiaires doivent être les travailleurs et la troisième les fournisseurs de la firme. Enfin certaines firmes privées utilisent les profits économiques qu'elles ont réalisés pour pratiquer une forme ou une autre de redistribution des richesses ou pour soutenir une cause en particulier. Or dans tous ces cas, ces différents types de firmes violent le principe de neutralité. On peut donc observer, au sein du régime d'économie de marché, l'émergence spontanée de firmes qui ne respectent pas l'esprit de la philosophie libérale.

Le troisième objectif de cette thèse était de voir s'il existe un modèle de firme privée qui respecte spontanément l'esprit de la philosophie libérale. Quel type de propriétaires et quel mode de distribution du pouvoir au sein de la firme peut amener spontanément cette dernière à être neutre relativement aux différentes conceptions particulières de la vie bonne. Toujours au chapitre VII, cette thèse a démontré qu'une firme qui était la propriété de ses clients et qui distribuait le pouvoir en son sein au prorata du nombre d'achats effectués par ses propriétaires peut tendre naturellement vers un équilibre qui respecte le principe de neutralité. En d'autres mots, les firmes de ce type peuvent naturellement tendre vers la maximisation de leur capacité de production, correspondant à un équilibre où il n'y a pas réalisation de profits économiques. C'est justement parce que ces firmes déterminent un niveau



de production où il n'y a pas réalisation de profits économiques qu'elles ne peuvent utiliser leur pouvoir de coercition potentiel.

Il ne faudrait pas conclure que la présente thèse cherche à prendre partie en faveur du consommateur au sein de la firme et ce, au détriment du travailleur, du fournisseur ou de l'investisseur. Il ne s'agit pas de défendre l'idée que c'est le consommateur qui crée la plus-value ni que les profits économiques devraient lui être attribués. Une telle prise de position serait contraire au respect même de l'esprit de la philosophie libérale car elle violerait le principe de neutralité. Ce n'est donc pas parce que la firme appartient à ses consommateurs qu'elle respecte le principe de neutralité, mais bien parce que de ce fait, elle a plus naturellement tendance à maximiser sa capacité de production. Ce faisant, elle ne réalise pas de profit économique, n'ayant donc pas à les distribuer en favorisant un idéal en particulier.

Également, il ne faudrait pas conclure que la thèse prend position en faveur de la consommation. Il est vrai que le fait d'identifier la maximisation de la capacité de production d'une firme comme critère du respect de la philosophie libérale peut être interprété comme une prise de position en faveur d'une société de consommation, ce qui irait à l'encontre du respect du principe de neutralité. Une telle conclusion serait toutefois erronée car il n'y a pas de liens nécessaires entre la maximisation de la capacité de production de la firme et la maximisation du niveau de consommation d'une collectivité. La capacité maximale de production de la firme est tributaire de la demande, élément hors du contrôle de la firme. Plus la demande est importante, plus la capacité maximale de production de la firme l'est également. Inversement, plus la demande est faible, plus la capacité maximale de production de la firme est faible. Comme ce sont les individus qui déterminent la demande, ce sont ces mêmes individus qui déterminent à quel niveau la firme maximisera sa capacité de production. Donc, ce sont ces mêmes individus qui

détermineront s'ils doivent privilégier un haut niveau de consommation où, par exemple, adhérer au concept de « simplicité volontaire<sup>1</sup> ». La coopérative de consommation ne privilégie donc pas la consommation comme telle ; elle maximise la capacité de ses membres de répondre à leurs besoins, que ces besoins soient faibles ou élevés.

De plus, il ne faut pas conclure que cette thèse soutient qu'une firme ne peut mettre sur le marché des biens et/ou des services qui défendent des conceptions particulières de la vie bonne. Une telle interdiction est impossible car il n'existe pas de biens ou services que peut produire une firme qui ne représentent pas une conception particulière de la vie bonne. Une firme qui produit de la crème glacée fait la promotion d'une conception selon laquelle une vie bonne doit inclure la consommation de ce type de produits. Il en va de même pour la production et la mise en marché des produits biologiques, non génétiquement modifiés, voire ceux que l'on dit équitables. Les consommateurs ne sont pas uniquement sensibles aux caractéristiques fonctionnelles des produits qu'ils consomment, ils sont également sensibles à ce que représentent ces produits. Par exemple, plusieurs individus sont prêts à déboursier un montant plus important pour l'achat d'un produit s'ils ont l'assurance que des enfants n'ont pas été exploités dans le processus de production. Une firme ne viole pas le principe de neutralité en *offrant* des produits qui répondent à des caractéristiques éthiques en particulier. Une firme viole le principe de neutralité si elle utilise les avantages que lui procurent certaines imperfections du marché pour *imposer* des idéaux particuliers. Par exemple, une firme ne viole pas le principe de neutralité parce qu'elle produit des aliments biologiques. Par contre, il y aurait non respect du principe de neutralité si la même firme utilisait les profits

---

<sup>1</sup> Mouvement social qui préconise un mode de vie propice à l'amour et à l'épanouissement et qui dénonce une société de surconsommation.

économiques réalisés sur les aliments non biologiques pour financer la mise en marché des produits biologiques. Ce faisant, elle taxerait les consommateurs des produits non biologiques pour favoriser une conception particulière de la vie bonne qui inclut la consommation de produits biologiques.

Enfin, le quatrième et dernier objectif de cette thèse était de découvrir s'il existe un modèle de firme qui correspond à celle que nous avons théoriquement identifiée comme pouvant spontanément respecter le principe de neutralité. Peut-on actuellement observer une firme qui est la propriété des consommateurs de sa production et où le pouvoir est réparti au prorata du niveau de consommation ? Une firme neutre peut-elle naître au sein du régime d'économie de marché ? La présente thèse a identifié la coopérative de consommation comme étant le modèle de firme se rapprochant le plus de la firme théoriquement neutre. En effet, les consommateurs de la production de la firme sont également les propriétaires de celle-ci. Toutefois, au sein des coopératives de consommation, le pouvoir n'est pas réparti au prorata du niveau de consommation mais il est plutôt réparti démocratiquement, soit selon la formule « un consommateur, un vote ». De fait, l'aspect démocratique de la coopérative peut amener celle-ci à pratiquer une forme ou une autre de redistribution des richesses ou à favoriser une conception particulière de la vie bonne. Donc au plan philosophique, l'aspect démocratique de la coopérative peut amener ce type de firme à être plus communautarienne que libérale.

Mais cette tangente communautarienne que ses instances démocratiques peuvent faire prendre à la coopérative de consommation est-elle en accord avec les valeurs que met de l'avant le Mouvement coopératif ? En d'autres termes, les valeurs coopératives telles que présentées dans la *Déclaration sur l'Identité Coopératives Internationale* de l'*Alliance Coopératives*

*Internationale* sont-elles plus compatibles avec une position libérale qu'avec une position communautarienne ? La deuxième section a permis de démontrer qu'une interprétation libérale des valeurs soutenues par le Mouvement coopératif (particulièrement la prise en charge, la solidarité ainsi que la responsabilité individuelle) est plus cohérente qu'une interprétation communautarienne. La coopérative de consommation est plus en accord avec les valeurs coopératives lorsqu'elle tend vers un équilibre où elle maximise sa capacité de production. Autrement dit, la firme coopérative de consommation est davantage en accord avec les valeurs du Mouvement coopératif lorsqu'elle respecte l'esprit de la philosophie libérale. On peut donc conclure que la coopérative de consommation respecterait davantage les valeurs du coopératisme si en son sein, le pouvoir était distribué au prorata du niveau de consommation que selon la formule « un consommateur, un vote ».

Si les coopératives de consommation respectent davantage l'esprit du libéralisme que ne le font les autres types de firmes, c'est qu'elles favorisent davantage la liberté réelle sans porter atteinte à la liberté formelle. Si on adhère à l'idée que les individus ont davantage à être libres et à agir de façon rationnelle, on peut alors se demander pourquoi on n'observe pas plus de coopératives de consommation sur le marché actuellement ?

Plusieurs raisons peuvent être invoquées pour expliquer la faible présence des coopératives sur le marché par opposition aux firmes capitalistes. Par exemple, on peut invoquer le fait que ce type de firmes ne favorise pas la recherche de capitaux. Il peut s'avérer plus difficile d'attirer les investisseurs vers une coopérative que vers une entreprise capitaliste. En effet, au sein d'une coopérative, les investisseurs doivent se contenter d'une rémunération fixe sur leurs capitaux et ils n'obtiennent qu'un seul droit de vote, indépendamment du montant qu'ils ont investi. On peut également penser

que le modèle coopératif favorise une gestion moins performante que le modèle capitaliste.

Mais sans vouloir me prononcer sur ces différentes causes, je peux tout de même soulever l'hypothèse que cette faible présence des coopératives sur le marché est, entre autres, due à leur propension à vouloir imposer des habitudes de consommation à leur clientèle, à vouloir jouer les « bons père de famille ». Les entreprises capitalistes mettent sur le marché ce qui se vend, peu importe si le produit respecte ou non une éthique en particulier. Mc Donald ne se questionne pas sur les impacts qu'ont les *Big Mac* sur la santé des gens, pas plus que les compagnies de jeux vidéo se préoccupent du niveau de violence contenu dans leur produit. Ce qui importe pour ces compagnies, c'est la capacité qu'ont ces produits de générer des bénéfices. Par ailleurs, on observe au sein du mouvement coopératif une disposition à vouloir favoriser de « bons comportements » chez leurs membres. L'exemple du *Mouvement Desjardins* et de la carte *VISA* qui a été présenté au chapitre VIII démontre bien cette réalité. Les membres demandent l'accès au crédit à la consommation et durant plusieurs années, Desjardins la leur refuse, prétextant que ce type de crédit n'est pas bon pour eux. Cette disposition à vouloir « éduquer » les membres au lieu de les informer, à croire que les consommateurs n'ont pas toujours raison et que parfois, il faut les contrôler pour leur bien, nuit à la capacité des coopératives à être compétitives.

On peut conclure qu'au plan de la compétitivité, il n'est pas avantageux pour une firme d'utiliser son pouvoir de coercition économique pour favoriser une conception particulière de la vie bonne. En fait, plus une firme respecte l'esprit du libéralisme, plus elle a de chances de tirer son épingle du jeu au sein d'une économie de marché. Sur ce plan, les coopératives de consommation possèdent un avantage certain puisqu'elles n'ont pas intérêt à

générer des profits à moins qu'elles n'aient besoin de ces profits pour imposer à leurs membres une conception particulière de la vie bonne. Les coopératives ont avantage à limiter leur action à répondre aux besoins de leurs membres quels qu'ils soient. C'est d'ailleurs généralement pour cette raison que ces derniers ont décidé de rejoindre la coopérative.

## **BIBLIOGRAPHIE**

---

- Ackerman, Bruce, A. (1980). *Social Justice in the Liberal State*, New Haven, Yale University Press, 392 p.
- Ackerman, Bruce, A. (1990). *Neutralities*, dans R. Douglas et al. (eds.) : *Liberalism and the good*, New York, Routledge, p. 29-43.
- Angers, François-Albert (1974). *La coopération, de la réalité à la théorie économique*, Montréal, Éditions Fides, 227 p.
- Arnsperger, Christian et Van Parijs, Philippe (2000). *Éthique économique et sociale*, Paris, Édition La découverte. 123 p.
- Aron, Raymond (1955). *L'opium des intellectuels*, Paris, Calmann-Lévy, 1968. 337 p.
- Berten, André, Da Silveira Pablo, Pourtois Hervé (1997). *Libéraux et communautariens*, Paris, Presses Universitaires de France, 412 p.
- Berlin, Isaiah (1969). *Éloge de la liberté*, Paris, Press Pocket, 1990. 282 p.
- Burdeau, Georges (1979). *Le libéralisme*, Paris, Édition du Seuil. 296 p.
- Commission Mondiale sur l'environnement et le développement, (1987). *Notre avenir à tous – Rapport Brundtand*, Édition du Fleuve, Québec, 51 p.
- Commission des Communautés Européennes (2001), *Livre Vert : Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises*, Bruxelles, 26 p.
- Comte, Auguste (1842). *Discours sur l'esprit positif ; suivi de cinq documents annexes*, document électronique, Classique des sciences sociales, [http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques\\_des\\_sciences\\_sociales/index.html](http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html), 82 p.
- Condorcet (1795). *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain*, Paris, GF-Flammarion, 1988. 350 p.
- Constant, Benjamin (1806). *Principes de politique applicables à tous les gouvernements*, Paris, Hachette, 1997. 447 p.

- Da Silverira, Pablo (1996), *Deux conceptions de la neutralité d'État*, Vol. XXIII, N° 2, Revue de la société de philosophie du Québec, Ville Saint-Laurent, Bellarmin, P. 227-251.
- Desjardins, Alphonse. Vers 1906. *Mémoire sur l'organisation de l'agriculture dans la province de Québec*. Document tiré de l'ouvrage de Vaillancourt, Cyrille et Faucher, Albert. 1950. Alphonse Desjardins pionnier de la coopération d'épargne et de crédit en Amérique. Lévis: Éditions le Quotidien, p. 132-229.
- Desjardins, Alphonse. 1907. *Exposé Général*. Rapports du comité spécial de la chambre des communes auquel a été renvoyé le projet de loi n° 2 concernant les sociétés coopératives et industrielles y compris les minutes des délibérations et les témoignages avec le supplément et l'exhibit n° 1. Ottawa: Imprimeur de sa très Excellente Majesté le Roi, p. 139-232.
- Desroche, Henri (1976), *Le projet coopératif*, Paris, Éditions économie et humanisme, Les éditions ouvrière, 461 p.
- Dworkin, Ronald (1977). *Taking Rights Seriously*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 295 p.
- Dworkin, Ronald (1978). *Liberalism*, dans Stuart Hampshire (ed), *Public and private morality*, Cambridge, Cambridge University Press, xx p.
- Dworkin, Ronald (1983). *In Defense of equality*, *Social Philosophy and policy*, 1/1, p. 24-40.
- Dworkin, Ronald (1985). *Une question de principe*, traduction de A *matter of principle* par Aurélie Guillain, PUF. Paris, 1996, 504 pages.
- Dworkin, Ronald (1986). *Law's empire*, Harvard University, Cambridge, Mass, 470 p.
- Dworkin, Ronald (1987). *What is equality ? Part III : The place of liberty*, *Iowa Law Review*, 73/1, p. 1-54.
- Dworkin, Ronald (1989). *La communauté libérale*, trad. A Berten dans *Libéraux et communautariens, textes réunis et présentés par A. Berten, P. Da Silveria et H. Pourtois*, Paris, PUF, 1997. p. 337 à 358.



- Dworkin, Ronald (1990). *Foundations of Liberal Equality*, The Tanner Lectures on Human Values XI, ed. Grethe B. Peterson, Salt Lake City, University of Utah Press, p. 3-119.
- Fauquet, George (1965), *Le secteur coopératif*, Paris, Presses universitaires de France, 345 p.
- Friedman, Milton (1970), "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits", 13 septembre 1970, The New York Times Magazine, pp. 32-33, 122-124.
- Garandeau, Mikaël (1998). *Le libéralisme*, Paris, GF-Flammarion. 252 p.
- Gauthier G. et Leroux, F (1981). *Microéconomie, théorie et application*, Gaëtan Morin Éditeur, Chicoutimi, 449 p.
- Gide, Charles (1932), *La solidarité*, Paris, PUF, 214 p.
- Halévy, Élie (1901). *La formation du radicalisme philosophique*, Paris, PUF, 1995. 3 v.
- Hart, Herbert Lionel Adolphuse, (1961). *The concept of law*, Oxford, Clarendon Press, 263 p.
- Hart, Herbert Lionel Adolphuse, (1983). *Rawls in Jurisprudence and Philosophy*, Oxford, Clarendon Press, 396 p.
- Hayek, Frederich (1944). *La route de la servitude*, trad. G. Blumberg, PUF, 1985. 179 p.
- Hayek, Frederich (1960). *La constitution de la liberté*, trad. Raoul Audouin et Jacques Garello, Paris, Litec , 1994, 530 p.
- Hayek, Frederich (1973), *Droit, législation et liberté, vol. 1 : Règles et ordre*, Trad. De Raoul Audouin, Paris, Quadrige / PUF., 208 p.
- Hayek, Frederich (1976), *Droit, législation et liberté, vol. 2 : Le mirage de la justice sociale*, Trad. De Raoul Audouin, Paris, Quadrige / PUF., 221 p.
- Hayek, Frederich (1979), *Droit, législation et liberté, vol. 3 : L'ordre politique d'un peuple libre*, Trad. De Raoul Audouin, Paris, Quadrige / PUF., 253 p.
- Hobbes, Thomas (1642), *Du citoyen, Principes fondamentaux de la philosophie de l'État*, Paris, Librairie Générale Française, collection Le livre de Poche, 350 pages.

- Kant, Emmanuel. (1784) *Idée d'une histoire universelle au point de vue cosmopolitique*, Paris : F. Nathan, 2000, 144 p.
- Kant, Emmanuel. (1785), *Fondements de la métaphysique des mœurs*, Traduit de l'allemand en français par Victor Delbos (1862-1916) à partir de l'édition de 1792, édition électronique réalisée par Philippe Folliot, <http://perso.club-internet.fr/folliot.philippe/fondem.htm>, 67 p.
- Kymlicka, Will (1999). *Les théories de la justice*, Cap 1-Saint-Ignace (Québec), Boréal. 363 p.
- Kymlicka, Will (1989), *Liberal Individualism and Neutrality*, dans *Communitarianism and individualism*, Shlomo Avineri et Avner De-Shalit, 1992, Oxford, Oxford University presse, p. 165-185.
- Laidlaw, Alexander Fraser (1980). *Les coopératives en l'an 2000*, Document présenté au congrès de l'ACI à Moscou.
- Lambert, Paul, (1964). *La doctrine coopérative*, Les propagateurs de la coopération, Bruxelles, 373 p.
- Larmore, Charles, (1987). *Patterns of Moral Complexity*, Cambridge, Cambridge University Press, 193 p.
- Laurent, Alain (2002). *La philosophie libérale : histoire et actualité d'une tradition intellectuelle*, Paris, Les belles lettres. 349 p.
- Locke, John (1689). *Lettre sur la tolérance*, Paris, PUF, 1995, 107 p.
- Locke, John (1690). *Le Second Traité du gouvernement*, trad. par Jean-Fabien Spitz, Paris, PUF, 1994. 302 p.
- Machiavel, Nicolas, (1532). *Le prince*, Saint-Amand, Gallimard, Collection Folio Classique, 1996.
- MacPherson, Ian (1995). *Les principes coopératifs vers le 21e siècle*, ACI, Genève, 71 p.
- Mill, John Stuart (1859), *De la liberté*, La flèche, Folio essais, 1990. 242 p.
- Mises, Ludwig von (1940). *Human action. A treatise on economics*, Chicago : H. Regnery , 1966. 907 p.

- Mladenatz, Gromoslawe. (1933). *Histoire des doctrines coopératives*. Paris: Presses Universitaires de France, 254 p.
- Montesquieu, Charles de Secondat, baron de (1748). *De l'esprit des lois*, Paris, Gallimard, 1995. 1627 p.
- Nozick, Robert (1974). *Anarchie, État et utopie*, trad. de l'anglais par Évelyne D'Auzac De Lamartine. Paris, Presses Universitaires de France, 1988, 442 p.
- Nozick, Robert (1989), *Distributive justice*, dans *Communautarianism and individualism*, édité par Shlomo Avineri et Avner De-Shalit, 1992, Oxford, Oxford University presse, p. 137-150.
- Pichette, Claude (1972), *Analyse microéconomique et coopérative*, Sherbrooke, Publications de l'Université de Sherbrooke, Librairie de la cité universitaire, Sherbrooke 235 p.
- Polin, Raymond (1984). *Le libéralisme, oui*, Paris, La table ronde, 370 p.
- Popper, Karl (1945). *La Société ouverte et ses ennemis*, Paris, Seuil, 1979, 2 v.
- Poulin, Pierre. 2000. *Desjardins, 100 ans d'histoire*, Les éditions Dorimène, Lévis, 130 pages.
- Rand, Ayn (1964). *La vertu d'égoïsme*, Paris, Les Belles Lettres, 1993, 225 p.
- Rawls, John (1971), *Théorie de la justice*, trad. de l'anglais par Catherine Audard, Paris, Seuil, coll. « Points », 1997. 666 p.
- Rawls, John (1993), *Libéralisme politique*, trad. de l'anglais par Catherine Audard, Paris, PUF, 1995. 450 p.
- Raz Joseph (1986), *The morality of freedom*, Oxford, Clarendon Press, 435 p.
- Rothbard, Murray (1973). *For a new liberty. The libertarian manifesto*, New York et Londres, Collier, 327 p.
- Rothbard, Murray (1982). *L'éthique de la liberté*, trad. de l'anglais par François Guillaumat, Paris, Les Belles Lettres, 1991, 435 p.
- Smith, Louis. P. (1983). *Economists, economic theory, and co-opératives*, dans *Economic theory of co-operative entreprises*, textes réunis et

présentés par Liam Kennedy, Oxford, The Plunkett foundation for co-operative studies, p95 à 111.

Spencer, Herbert (1851), *Le droit d'ignorer l'État*, trad. de l'anglais par Manuel Devaldès, Paris, Les belles lettres, 1993, 209 p.

Steiner, Hillel (1994), *An essay on Rights*, Oxford, Blackwell. 305 p.

Stiglitz, Joseph E. (2000). *Principe d'économie moderne*, trad. de l'anglais par Florence Mayer, Paris, Bruxelles, De Boeck Université, 939 p.

Van Pariijs, Philippe (1991), *Qu'est-ce qu'une société juste ? Introduction à la pratique de la philosophie politique*, Paris, Seuil, « La couleur des idées », 311 p.

Van Pariijs, Philippe (1995), *Real freedom for all*, Clarendon press, Oxford, 330 pages.

Waldron, Jeremy (1989), "Legislation and Moral Neutrality" dans *Liberal Neutrality*, Robert E Goodin et Andrew Reeve. New York, Routledge, p. 61-83.

Watkins, William Pascoe. P. (1962). *Revue de la coopération internationale*, ACI, mars 1962

Watkins, W. P. (1986). *Co-operative principles, Today & tomorrow*, Manchester, Holyoake Book, 168 p.

## **ANNEXE 1 : DÉCLARATION SUR L'IDENTITÉ COOPÉRATIVE INTERNATIONALE**

---

### ***Définition:***

Une coopérative est une association autonome de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement.

### ***Les Valeurs:***

Les valeurs fondamentales des coopératives sont la prise en charge et la responsabilité personnelles et mutuelles, la démocratie, l'égalité, l'équité et la solidarité. Fidèles à l'esprit des fondateurs, les membres des coopératives adhèrent à une éthique fondée sur l'honnêteté, la transparence, la responsabilité sociale et l'altruisme.

### ***Les principes***

Les principes coopératifs constituent les lignes directrices qui permettent aux coopératives de mettre leurs valeurs en pratique.

#### ***1er principe : Adhésion volontaire et ouverte à tous***

Les coopératives sont des organisations fondées sur le volontariat et ouvertes à toutes les personnes aptes à utiliser leurs services et déterminées à prendre leurs responsabilités en tant que membres, et ce sans discrimination fondée sur le sexe, l'origine sociale, la race, l'allégeance politique ou la religion.

*2ème principe : Pouvoir démocratique exercé par les membres*

Les coopératives sont des organisations démocratiques dirigées par leurs membres qui participent activement à l'établissement des politiques et à la prise de décisions. Les hommes et les femmes élus comme représentants des membres sont responsables devant eux. Dans les coopératives de premier niveau, les membres ont des droits de vote égaux en vertu de la règle - un membre, une voix - ; les coopératives d'autres niveaux sont aussi organisées de manière démocratique.

*3ème principe : Participation économique des membres*

Les membres contribuent de manière équitable au capital de leurs coopératives et en ont le contrôle. Une partie au moins de ce capital est habituellement la propriété commune de la coopérative. Les membres ne bénéficient habituellement que d'une rémunération limitée du capital souscrit comme condition de leur adhésion. Les membres affectent les excédents à tout ou partie des objectifs suivants : le développement de leur coopérative, éventuellement par la dotation de réserves dont une partie au moins est impartageable, des ristournes aux membres en proportion de leurs transactions avec la coopérative et le soutien d'autres activités approuvées par les membres.

*4ème principe : Autonomie et indépendance*

Les coopératives sont des organisations autonomes d'entraide, gérées par leurs membres. La conclusion d'accords avec d'autres organisations, y compris des gouvernements, ou la recherche de fonds à partir de sources extérieures, doit se faire dans des conditions qui préservent le pouvoir démocratique des membres et maintiennent l'indépendance de leur coopérative.

*5ème principe : Éducation, formation et information*

Les coopératives fournissent à leurs membres, leurs dirigeants élus, leurs gestionnaires et leurs employés l'éducation et la formation requises pour pouvoir contribuer effectivement au développement de leur coopérative. Elles informent le grand public, en particulier les jeunes et les dirigeants d'opinion, sur la nature et les avantages de la coopération.

*6ème principe : Coopération entre les coopératives*

Pour apporter un meilleur service à leurs membres et renforcer le mouvement coopératif, les coopératives oeuvrent ensemble au sein de structures locales, nationales, régionales et internationales.

*7ème principe : Engagement envers la communauté*

Les coopératives contribuent au développement durable de leur communauté dans le cadre d'orientations approuvées par leurs membres.

## **ANNEXE 2 : STATUTS PRIMITIFS DE LA SOCIÉTÉ DES ÉQUITABLES PIONNIERS DE ROCHDALE**

---

Cette annexe présente les statuts primitifs tels que présentés à l'annexe II de l'ouvrage de Paul Lambert (1964). Le fait qu'il existe deux articles 11 dans ces statuts ne constitue pas une erreur de retranscription.

### **Les statuts primitifs**

Statuts et objets  
de la société des Équitables Pionniers  
de Rochdale

Rochdale 1844

Objets

#### *Article premier*

La société a pour objets et pour plans de prendre des arrangements pour l'avantage pécuniaire, et pour l'amélioration des conditions sociales et familiales, de ses membres, en réunissant un montant suffisant de capitaux divisés en parts d'une livre chacune, afin de mettre en pratique les projets suivants:

L'établissement d'un magasin pour la vente de vivres, de vêtements, etc.

Construire, acheter ou édifier un nombre de maisons destinées aux membres qui désirent s'aider mutuellement pour améliorer leur condition domestique et sociale.

Commencer la manufacture de tels produits que la société jugera convenables pour l'emploi des membres qui se trouveraient sans travail ou qui auraient à souffrir de réductions répétées sur leurs salaires.

Pour procurer aux membres de cette société un surcroît d'avantages et de sécurité, la société achètera ou louera une ou plusieurs terres qui seront cultivées par des membres qui se trouveraient sans emploi ou dont le travail serait mal rémunéré.



Dès qu'il sera possible, cette société entreprendra l'organisation des forces de la production, de la distribution, de l'éducation et du gouvernement, ou, en d'autres termes, l'établissement d'une colonie se suffisant à elle-même et dans laquelle les intérêts seront unis, ou bien elle viendra en aide à d'autres sociétés pour établir de telles colonies.

En vue de développer la sobriété, une Salle de Tempérance sera ouverte, aussitôt qu'il conviendra, dans une des maisons de la société.

2.- Le gouvernement de cette société sera attribué à un Président, un Trésorier et un secrétaire, à trois administrateurs (trustees) et cinq directeurs; le Président, le Secrétaire, le Trésorier et les Administrateurs seront élus par l'assemblée générale qui se tient en janvier; les directeurs seront élus par l'assemblée générale de juillet; chacun d'eux étant rééligible; mais si, par suite de décès, de démission ou autrement, une vacance devait se présenter parmi les administrateur ou autres dirigeants (officers) de cette société, une assemblée générale extraordinaire sera convoquée à laquelle il appartiendra d'élire un autre ou d'autres pour suppléer à une telle ou à de telles vacances.

3.- Deux commissaires aux comptes (auditors) seront désignés, chacun pour rester en fonction pendant six mois, tout en se retirant à tour de rôle. Ils devront vérifier les comptes de la société, voir s'ils sont tenus correctement et clôturés à la fin de chaque trimestre et devront, sous peine d'amende, faire rapport à ce sujet lors de chaque assemblée trimestrielle.

4.- Les dirigeants et les directeurs (the officers and board of directors) devront se réunir chaque mardi soir à huit heures dans le local du comité, Weavers'Arms, York-shire-street à Rochdale pour les opérations d'affaires de la société; l'appel des noms des dirigeants sera fait à huit heures et quart et chaque dirigeant qui n'est pas présent sera frappé d'une amende, - le secrétaire doit tenir un registre de tous les absents.

5.- Les assemblées générales des membres devront se tenir le premier lundi des mois de janvier, avril, juillet et octobre, à huit heures P.M.; à ces assemblées, les dirigeants de cette société devront faire leur rapport financier du trimestre, rapport qui doit spécifier le montant des fonds (funds) et la valeur des marchandises (stocks) possédées par la société.

6.- Une assemblée générale devra se tenir le «premier mardi du marché»; à cette occasion un dîner sera offert moyennant paiement d'un shilling par personne et notification huit jours d'avance.

7.- Le président assumera la présidence de toutes les réunions de la société et, s'il n'était pas présent à une des réunions de la société, les dirigeants ou les membres présents éliront quelqu'un d'entre eux pour assumer la prési-

dence à cette occasion. Le président ou celui qui assume cette fonction en son absence signera les procès-verbaux à chaque réunion de la société.

8.- Le secrétaire assistera à toutes les réunions de la société, il prendra les noms des dirigeants présents ou absents, il établira à chaque réunion le procès-verbal de la séance, il conservera tous les comptes, documents, papiers, livres, etc. sous une telle forme, de telle manière ou dans un tel endroit que la société jugera adéquat, et il convoquera toutes les assemblées générales.

9.- Le trésorier sera responsable des sommes d'argent qui seront de temps en temps placées entre ses mains par un des dirigeants pour le compte de la société, et du placement et de l'utilisation de ces sommes sous l'autorité des dirigeants de la société.

10.- Les biens de la société seront confiés aux administrateurs et les dits administrateurs devront gérer ces biens pour compte de la société; et c'est au nom des administrateurs en fonction que seront faites et prises toutes cessions, transmission et assurances de propriété en faveur de cette société, et tous instruments et assurances pour la sécurité de cette société; ils traiteront toute affaire relative au versement d'argent à la banque, ou au retrait d'argent de la banque, mais, sous aucun prétexte que ce soit, ils ne traiteront de telles affaires que s'ils sont présents tous trois.

11.- Ils seront conjointement et solidairement responsables pour tous les fonds, actes, effets ou assignation placés entre leurs mains à l'usage et à l'attention de la société; si jamais ils devaient, soit de commun accord, soit individuellement, faire un emploi injustifié des avoirs placés entre leurs mains, le président et les directeurs, après en avoir dûment établi la preuve, donneront à cet administrateur ou à ces administrateurs fautifs un préavis de quatorze jours pour céder tous les fonds, actes, effets ou assignation qu'il(s) possède(nt) et qui appartiennent à la société; et s'il(s) devai(en)t refuser de le faire, les dirigeants devront le (ou les) contraindre de céder les avoirs conformément à la loi 10th Geo. IV., c. 56, sec. 14. Les administrateurs sont obligés, sous peine d'amende, d'assister à toutes les réunions hebdomadaires.

11.- Tous les titres pris et tous les placements et achats effectuées par les administrateurs, ou en leur nom, et tout l'argent placé de cette façon ou provenant de ces opérations, seront sous le contrôle des dirigeants et des directeurs; tous les ordres passés par écrit par les dirigeants et par les directeurs et qui touchent la gestion ou la négociation des dits titres, les placements ou les achats, doivent obligatoirement être communiqués aux administrateurs de la société, être vus par eux et constituer pour eux une justification et une couverture, s'ils ont agi conformément à cet ordre; tous ces

administrateurs devront, si une majorité des dirigeants et directeurs le demande, signer, sceller et faire autant de déclarations certifiées sincères, concernant les biens, les titres, les liquidités et effets leur étant confiés pour le compte de la société, que la majorité des dirigeants et directeurs l'exigera.

12.- Toute personne qui serait désignée à une charge qui se rapporte d'une manière ou d'une autre à l'encaissement, la gestion ou la dépense d'argent récolté pour compte de la société, devra, s'il en a été décidé ainsi et avant d'entrer en fonction, constituer un cautionnement jugé suffisant par une majorité des membres présents à une assemblée générale (10. Géo. IV c. 56. 11).

13.- Toute personne qui désire devenir membre de la société sera proposée et appuyée par deux membres à une réunion des dirigeants et des directeurs; si la proposition est approuvée par la majorité de ceux qui sont présents, la personne sera éligible à la prochaine réunion hebdomadaire; chaque candidat paiera la somme de un shilling comme cotisation d'admission; étant admis en qualité de membre, des parts pourront au moyen de versements partiels de trois pence par semaine sur chaque part.

Tout membre qui néglige de s'acquitter de ses versements partiels pendant trois mois sera frappé d'une amende de six pence excepté dans le cas de maladie ou de chômage.

Tout membre qui néglige de s'acquitter de ces versements partiels pendant six mois sera exclu; sa part ou ses parts seront vendues et, après paiement de toutes les charges nécessaires, le reste sera rendu à ce membre exclu. Aucun membre ne pourra avoir plus de cinquante parts.

14.- Si les dirigeants et les membres de la société devaient trouver la conduite de quiconque de leurs membres préjudiciable aux intérêts de la société, le président sera, en vertu de cette disposition, appelé à faire des remontrances à ce membre et si ce membre, après de telles remontrances, devait continuer dans la même ligne de conduite préjudiciable, il sera averti de son exclusion de la société dans le délai d'un mois; à l'expiration de ce délai, le membre qui a porté préjudice à la société sera exclu sans autre formalité.

15.- Si un membre désirait se retirer de la société, il devra notifier un mois à l'avance son intention aux dirigeants; à l'expiration de ce délai, le membre sera libre de se retirer de la société, cette liberté pouvant être suspendue jusqu'à la réunion suivante du conseil, mais pas plus longtemps.

16.- Dans tous les cas d'exclusion ou de démission de la société, la partie exclue ou sortante apposera sa signature dans un livre détenu à cette fin par

la société et cela, avant de recevoir les sommes lui restant dues (après paiement de toutes charges nécessaires) par suite de la vente de ses parts; après quoi, elle n'aura plus rien à réclamer de la société, et la société n'aura plus rien à réclamer d'elle.

17.- Tout membre qui se retire de la société et qui désire rester en possession de ses parts jusqu'à ce que celles-ci puissent être vendues avantageusement est autorisé à les conserver pendant un laps de temps de douze mois, mais pas au-delà de ce délai; cependant, ce membre sortant ne jouira plus d'aucun privilège accordé aux membres et ne recevra plus d'intérêt sur sa ou sur ses parts.

18.- La société ne sera pas responsable des dettes de l'un quelconque de ses membres, à l'exception du montant de la part ou des parts détenues par ce membre; si un membre de la société était en faillite ou faisait l'objet d'une saisie pour dettes et si le ou les créanciers d'un membre défaillant faisaient aux dirigeants de la société une demande pour savoir quel montant de capital ce membre défaillant peut avoir investi dans les fonds de la société, les dirigeants sont, en vertu de cette disposition, tenus d'examiner les comptes de ce membre et d'établir une déclaration y relative; si le ou les créanciers réclament le montant investi du membre, sa ou ses parts seront vendues, et le montant, après paiement des charges nécessaires, sera versé à la partie qui est en droit de le recevoir après qu'elle ait apposé sa signature dans le livre, comme dans le cas des membres exclus.

19.- En cas de litige entre la société et un ou plusieurs de ses membres, ou de personnes représentant un membre qui se trouve lésé ou qui a à se plaindre d'un autre membre ou d'un dirigeant, le plaignant peut s'adresser aux dirigeants et aux directeurs en vue de la répartition; et si la partie ne recevait pas satisfaction, elle pourrait faire appel à l'assemblée générale des membres de la société, dont la décision sera définitive et obligatoire, sauf renvoi à l'arbitrage.

20.- A la première assemblée après le renvoi à l'arbitrage, cinq arbitres seront nommés et élus; aucun d'eux ne sera directement ou indirectement intéressé dans les fonds de la société; en cas de désaccord, les noms des arbitres seront écrits sur des morceaux de papier et placés dans une boîte ou dans un verre et les trois personnes dont les noms seront tirés en premier lieu par la partie plaignante, ou par quelqu'un désigné par cette partie, seront les arbitres qui trancheront la question ou le litige; leur décision sera définitive.

21.- Personne ne sera autorisé d'acheter quelque chose pour compte de la société, à l'exception de ceux qui sont régulièrement désignés par les dirigeants ou par les membres; et les dirigeants ne devront en aucun cas, ni sous aucun prétexte, acheter des marchandises si ce n'est contre argent

comptant, et ils ne seront pas autorisés non plus à vendre une ou plusieurs marchandises si ce n'est pour argent comptant. Tout dirigeant qui agit contrairement à cette règle, sera frappé d'une amende de dix shilling et sera frappé d'incapacité pour l'exercice de sa fonction ou d'une fonction semblable.

22.- À chaque assemblée générale trimestrielle, les dirigeants, dans leur rapport financier, publieront le montant des bénéfices réalisés par la société pendant le trimestre précédent, lequel sera partagé comme suit: un intérêt au taux annuel de 3 1/2 pour cent sera payé sur toutes les parts libérées avant le début du trimestre; les bénéfices restants seront payés à chaque membre en proportion du montant dépensé au magasin.

23.- À la mort d'un membre de la société, les héritiers, les exécuteurs ou les curateurs d'un membre décédé prendront la succession de la part ou des parts du membre décédé en souscrivant aux buts et aux statuts de la société; mais si les héritiers, exécuteurs ou curateurs ne veulent pas souscrire aux buts et aux statuts de la société, les dirigeants feront en sorte que la part ou les parts soient vendues et que la question soit réglée comme dans le cas des membres exclus.

24.- La société ne sera pas dissoute aussi longtemps que ses intentions et buts ou quelques-uns de ceux-là continuent à être effectivement appliqués et sans obtenir le vote des cinq sixièmes des membres de la société existant en ce moment-là. Conformément à la loi 10th, Géo IV.th, c. 56. sec.

25.- Pour l'application des règles précédentes, il faut donner les significations suivantes aux expressions que voici, à moins que le sujet ou le contexte en exige autrement. Le terme statuts (laws) comprendra statut (laws), règles (rules), instructions (orders), dispositions (regulations); trésorier (treasurer) ou administrateur (trustee) comprendra trésoriers ou administrateurs; le mot personne (person) comprendra aussi bien des personnes du sexe féminin que du sexe masculin; le mot livre (book), livres; le mot «bond» (engagement, contrat, obligation, bon valeur, caution, dépôt) comprendra «bonds»; nom (name) comprendra noms; compte (account) comprendra compte; membre (member) comprendra membres; greffier de la justice de la paix (clerk of the peace) comprendra greffier municipal (town clerk). Conformément à la loi 10th Geo. IV. c. sec.38.