

Les coopératives de production au Québec : du sous-développement au renouveau

Yves Paque

Volume 57, numéro 3, juillet–septembre 1981

21^e Congrès annuel de la Société Canadienne de Science économique

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/600983ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/600983ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Paque, Y. (1981). Les coopératives de production au Québec : du sous-développement au renouveau. *L'Actualité économique*, 57(3), 308–313. <https://doi.org/10.7202/600983ar>

*Les coopératives de production au Québec :
du sous-développement au renouveau*

1. *Définition du problème*

L'origine de la réflexion se situe dans la constatation de ce qui semble être, à première vue, une double anomalie :

1) Jusque dans les années 1970, les coopératives de production, c'est-à-dire, sommairement, les coopératives dont les membres sont « travailleurs » de la coopérative elle-même, ont été pratiquement inexistantes au Québec, à l'exception des coopératives forestières. Pourtant, depuis le début du siècle, d'autres formes coopératives (coopératives d'épargne et de crédit, coopératives de distribution et de transformation des produits agricoles) se sont considérablement développées et sont devenues des agents importants, en nombre et en poids, dans l'économie québécoise.

2) Par contre, en sens radicalement inverse, mais apparemment aussi surprenant, l'on observe, depuis 1970, l'émergence d'un nombre sans cesse croissant de coopératives de production. En outre, dans le même temps, se sont créées ou se sont transformées d'autres organisations, relevant d'autres formes juridiques, mais dont il semble que l'on puisse les considérer comme potentiellement assimilables.

Il est donc apparu intéressant d'étudier tant le sous-développement antérieur que la brusque expansion des coopératives de production et « assimilables », d'autant plus que le mouvement coopératif et les pouvoirs publics s'interrogent sur leurs caractéristiques, afin de pouvoir définir des stratégies adéquates d'aide à leur développement.

1.1 *Le sous-développement antérieur des coopératives de production au Québec*

Afin de préciser le concept de coopérative de production et d'examiner en quoi il existerait un « modèle » de développement de cette forme coopérative, il est sans doute nécessaire de remonter aux temps de leurs premières apparitions.

Les premières coopératives de production ont émergé en Europe, en France en particulier, au cours du deuxième tiers du XIX^e siècle.

Comme tout projet coopératif, on peut les définir comme des réponses à des perturbations, subies dans leurs activités, par des agents relativement dominés.

Les « perturbateurs » étaient les entrepreneurs, nouveaux agents dominants, qui ont progressivement imposé une nouvelle forme d'organisation des activités, l'entreprise, et de nouvelles règles de fonctionnement caractérisées par la « généralisation des échanges marchands », en particulier de la force de travail sous la forme du salariat, et par la « ré-accumulation de moyens de production sous forme d'équipements fixes dans des patrimoines soumis à un même centre de décision » (C. Vienney, 1977).

Les « perturbés » étaient, de façon générale, l'autre nouvelle catégorie, les salariés, conduits à travailler d'abord dans des manufactures puis dans des fabriques de plus en plus mécanisées. Une partie d'entre eux, parallèlement à d'autres actions de type politique ou syndical, ont essayé de reconquérir le « travail associé » en se regroupant pour l'exercice en commun de leur métier comme entrepreneurs. Les coopératives de production, qu'ils ont alors créées, étaient à la fois « une forme adaptative (l'entreprise) et une forme de résistance à l'adaptation (le regroupement de personnes) », dans la mesure où leurs membres tentaient de mettre en oeuvre d'autres règles de fonctionnement, en particulier une certaine « égalité » entre eux et une « propriété durablement collective des résultats réinvestis ».

Mais l'on ne saurait se limiter à ce schéma historique, même si l'on peut formuler l'hypothèse qu'il comporte des invariants, car l'analyse socio-économique de la formation et des transformations des coopératives de production (C. Vienney, 1980) révèle une extrême sensibilité de cette forme coopérative aux caractéristiques des « mutations industrielles » de leur environnement. Ainsi, en France, lors du « retournement de la place relative des métiers et des industries », soit lorsque l'élément « travail » est devenu relativement secondaire dans les coûts de production, dans les années 1880, les coopératives de production ont subi une transformation réductrice de leurs champs d'activité, par « spécialisation sectorielle », et de leurs objectifs, par acceptation de la séparation et de la hiérarchisation des tâches. En sens inverse, après 1960, en raison du processus de restructuration de l'appareil productif selon les normes d'une nouvelle division internationale du travail, on assiste à un renouveau certain de ces coopératives (constitution de groupes par des coopératives anciennes, émergence de coopératives de « services intellectuels », reprises d'entreprises...) .

Si, après ce détour dans l'histoire, on retourne dans le contexte québécois, on est conduit à poser l'hypothèse que la quasi-inexistence

de coopératives de production, jusque dans les années 1970, ne relève pas d'une anomalie mais démontre l'impossibilité d'appliquer « mécaniquement » le « modèle » européen. Même si leur formation au Québec procède d'une logique comparable à celles observables dans d'autres formations socio-économiques, où ont également émergé des coopératives de ce type, les étapes de leur formation et de leurs transformations ne sauraient être nécessairement les mêmes. Plus précisément, leur sous-développement spécifique paraît correspondre au fait que, avant 1970, le Québec a connu des mutations industrielles dont les caractéristiques étaient défavorables à l'émergence de coopératives de production.

Par exemple, ce n'est qu'à partir des années 1910 que l'on peut parler de « prolétarisation du Canada français » et « dans ce contexte, les canadiens-français servent surtout de main-d'oeuvre à bon marché dans l'industrie étrangère des biens de consommation et sont aussi utilisés pour extraire les richesses naturelles du Québec destinées à l'étranger » (J.L. Martel, 1980). Dans un tel environnement, des travailleurs, sans tradition artisanale ou ouvrière, préoccupés au plus haut point par leur « survivance », poussés à l'intégration par les pouvoirs politiques et religieux, désarmés face à un patronat majoritairement étranger, étaient sans doute peu enclins à risquer l'aventure d'une coopérative de production.

En approfondissant l'étude des autres mutations industrielles connues par le Québec avant les années 1970, on devrait pouvoir expliquer également pourquoi les travailleurs ont continué à méconnaître les coopératives de production pour leur préférer l'action syndicale comme moyen de conquête de leur identité de salariés.

1.2 Hypothèse : mutations industrielles au Québec dans les années 1970 et actualisation des principes des coopératives de production

Effectivement, depuis quelques années, l'observation des faits renvoie une image de la réalité sensiblement différente de celle de la période antérieure. En mars 1980, le ministère des Consommateurs, Coopératives et Institutions Financières (M.C.C.I.F.) a recensé 53 « coopératives de production et de travail », dont 96% sont postérieures à 1970, et auxquelles on peut ajouter 46 coopératives forestières en raison, en particulier, de l'intégration progressive d'activités de transformation du bois. Par ailleurs, dans une perspective plus large, une enquête menée par R. Belisle et B. Tremblay, au Centre de gestion des coopératives de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal, a recensé, en 1979, 206 entreprises, les unes juridiquement coopératives, les autres non, répondant au critère de participation

d'une partie significative des travailleurs à la fois à la propriété et au conseil d'administration. Là encore, la majorité de ces entreprises est postérieure à 1970.

Bien évidemment, ces organisations restent très minoritaires, en nombre et en poids, dans les transactions économiques québécoises, mais leur croissance rapide conduit à s'interroger sur les modifications qui ont provoqué, en réponse, leur émergence. Au stade actuel de l'étude, les mutations déterminantes de l'appareil productif paraissent pouvoir être regroupées autour de deux axes :

Limites de l'entrepreneurship privé, individuel ou restreint

On ne veut pas dire par là que les P.M.E. sont menacées de disparition, bien au contraire leur nombre peut même croître. Il s'agit simplement de souligner qu'elles connaissent certaines limites : spécialisation dans les activités non directement prises en charge par les oligopoles dominants ou passage sous la dépendance de ces derniers, en position de sous-traitant.

Dans un certain nombre de cas, c'est la survie même de la P.M.E. qui est remise en question :

— abandon par leur (s) propriétaire (s), pour cause d'incapacité financière et / ou « managériale » ;

— refus par les investisseurs traditionnels d'assurer la succession, par crainte de risques élevées et / ou de faibles rendements sur le capital investi ;

— rupture d'activités régionales, par suite de la « délocalisation » d'un capital attiré par quelque « mégalopolis » et / ou le transfert d'une partie des coûts de production à d'autres agents (État, municipalités, salariés) .

Face à ces problèmes, souvent combinés, une réponse peut être la formation d'une coopérative de production ou organisation assimilable par un entrepreneur collectif, constitué par tout ou partie des travailleurs, avec la participation du syndicat et l'association à des cadres, issus de l'intérieur ou fournis par l'extérieur.

Extension des rapports d'activité dominants

Depuis quelques années, le mode de production capitaliste pénètre des secteurs qu'il n'avait pas pris en charge, directement, par le passé : par exemple, les arts, l'éducation, les loisirs, voire certaines professions dites « libérales ».

Les « travailleurs » de ces secteurs se trouvent, alors, devant l'obligation d'accepter ou de refuser le statut, formel et / ou réel, de salariés. S'ils le refusent, la possibilité s'offre à eux d'opter pour une formule souvent qualifiée de « coopérative de travail », afin de « lutter contre leur isolement professionnel ou contre leur absorption dans l'anonymat des grandes entreprises et de la bureaucratie » (A. Antoni, 1977).

1.3 *En guise de conclusion... quelques interrogations*

Il serait hasardeux de porter, sans attendre, une appréciation sur le degré de viabilité de ces organisations. Il apparaît, d'abord, nécessaire de décrire leurs caractéristiques et de les regrouper, par analyse typologique, dans des classes « d'une part, aussi peu nombreuses que possible et, d'autre part, aussi homogènes que possible » (J.L. Chandon et S. Pinson, 1981), afin de construire un schéma explicatif de leurs principales conditions d'émergence.

Le problème se posera alors de déterminer des critères de viabilité qui leur soient adaptés. On pourra, dans un premier temps, étudier en quoi ces organisations risquent de rencontrer les nombreux obstacles exposés dans la littérature :

- difficulté d'adaptation à l'économie de marché, par rapport aux coopératives de consommation (CH. Gide, 1922 ; C. Pichette, 1972) ;

- transformation inévitable en une organisation autoritaire (F. Oppenheimer, 1914) ;

- contamination par le système de valeurs capitalistes, éparpillement et isolement, subordination de leur développement au développement préalable des coopératives de consommation (F.A. Angers, 1976) ;

- limitation à des secteurs où l'habileté des travailleurs prime sur le capital investi, où l'offre trouve facilement preneur et où l'évolution technologique ne condamne pas les membres fondateurs (C. Vienney, 1979) ;

- contrainte d'homogénéité du sociétariat (I.V. Emeliannof, 1942).

À la lumière des résultats d'une telle étude, il deviendra peut-être opportun de formuler, dans un deuxième temps, des hypothèses sur

de nouveaux critères de viabilité, car c'est à la pratique sociale de les dicter et non à la théorie qui, aussi respectable soit-elle, tend souvent à appauvrir la pratique afin de mieux l'enfermer dans ses schémas.

Yves PAQUE,
Sciences Administratives,
Université du Québec
à Montréal

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES SOMMAIRES

- ANGERS, F.A., *La coopération de la réalité à la théorie économique*, tome II, Fides, Montréal, 1976.
- ANTONI, A. *La coopération ouvrière de production*, C.G.S.C.O.P., Paris, 1977.
- BELISLE, R. et TREMBLAY, B. *Profil-type des coopératives ouvrières de production et organisations assimilables au Québec*, Centre de gestion des Coopératives, H.E.C., Montréal, 1980.
- CHANDON, J.L. et PINSON, S. *Analyse typologique : Théories et applications*, Masson, Paris, 1981.
- EMELIANNOF, I.V., *Economic Theory of Cooperation*, Washington, 1942.
- GIDE, Ch., *La Coopération*, Sirey, Paris, 1922.
- MARTEL, J.L., *La situation des francophones d'Amérique au tournant du siècle : les données économiques*, C.G.C., H.E.C., Montréal, 1980.
- OPPENHEIMER, F., *Économie pure et économie politique*, Giard et Brières, Paris, 1914.
- PICHETTE, C., *Analyse micro-économique et coopérative*, P.U.S., Sherbrooke, 1972.
- VIENNEY, C., *Les institutions coopératives comme agents de transformation économique et sociale*, E.H.E.S.S., Paris, 1977.
- VIENNEY, C., *Socio-économie des organisations coopératives*, Tome I, C.I.E.M., Paris, 1980.