

INTÉGRER LA DIMENSION SOCIALE DANS LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DES COOPÉRATIVES DE TRAVAIL

ALEXANDRE MICHAUD

Thèse soumise à l'Université Saint-Paul dans le cadre des exigences du programme de la
maîtrise ès arts en innovation sociale

École d'innovation sociale Élisabeth-Bruyère
Faculté de sciences humaine

© Alexandre Michaud, Ottawa, Canada, 2025

1. Introduction	6
2. Les modèles économiques des coopératives de travail: l'approche classique, post-classique et les contributions alternatives	13
2.1. L'approche classique	13
2.2. L'approche post-classique	22
2.3. Les approches alternatives	24
2.4. Les fondements des modèles en bref	30
3. L'engagement social des coopératives	32
3.1. La littérature sur l'engagement social des coopératives	34
4. Définir la coopérative de travail	37
5. L'approche théorique: la théorie du choix rationnel	40
5.1. L'approche néoclassique du choix rationnel	40
5.2. L'approche générale du choix rationnel	42
5.3. Critique du cadre de l'acteur rationnel	44
5.3.1. Critiques de l'équilibre méthodologique	45
5.3.2. Critiques de l'instrumentalisme méthodologique	46
5.4. Réponse aux critiques	48
5.5. Avantages du cadre choisie	49
6. Méthodologie	51
6.1. Design de la recherche	51
6.1.1. Type de recherche	51
6.1.2. Approche méthodologique	52
6.2. Population et échantillonnage	54
6.3. Collecte des donnés	56
6.3.1. Description du questionnaire	56
6.3.2. Distribution du sondage en ligne	59
6.3.4. Organisation des entretiens en visioconférence	60
6.3.5. Enregistrement des donnés d'entretien	60
6.4. Analyse des données qualitatives	61
6.4.1. Sélection des codes	64
6.5. Analyse des donnés quantitative	65
6.6. Les limites de la méthodologie	66
6.6.1. Limites du questionnaire	66
6.6.2. Limites de l'échantillonnage	69
6.6.4. Limite de la collecte de donnée	70

6.6.4. Limite de la méthode d'analyse	71
6.6.5. L'approche qualitative et la finalité explicative	71
6.7. Considérations éthiques	73
6.8. Conclusion de la méthodologie	74
7. Résultats	74
7.1. Tri des données	74
7.2. Portrait des répondants	76
7.2.1. Nombre de coopératives différentes	76
7.2.2. Provenance des répondants	76
7.2.3. Occupation des répondants	78
7.3. Les engagements sociaux	79
7.4. Les motivations de l'engagement social	84
7.5. Les objectifs de l'engagement social	91
7.6. Préférences des répondants	98
7.6.1. Préférence pour l'engagement social	98
7.6.2. Préférence pour les salaires	99
7.6.3. Préférence pour la création d'emplois	100
7.6.4. Les coupures salariales	101
7.6.5. Augmenter le nombre d'heures de travail	103
7.6.6. Relation entre la préférence pour les salaires et la préférence pour l'engagement social	104
7.6.7. Relation entre la préférence pour la création d'emplois et la préférence pour l'engagement social	106
7.6.8. Relation entre la préférence pour la création d'emplois et la préférence pour les salaires	107
7.7. Processus décisionnel relatif à l'engagement social	107
7.8. Les incitatifs de l'engagement social	111
7.9. Les contraintes de l'engagement social	116
7.10. L'importance des programmes publics	120
7.11. L'importance de la coopération entre les organisations d'un même secteur	121
7.12. Conclusion	122
8. La coopérative au-delà du paradigme utilitariste: de la maximisation des gains individuels à la création de valeur	124
8.1. Imaginer une lecture classique de l'engagement social	124
8.1.1. L'engagement social comme stratégie d'affaire	125
8.1.2. L'engagement social comme contrainte externe	128
8.2. Du modèle classique à l'approche post-classique: une critique de la notion de «gain» et de «travail»	130

8.2.1. Imaginer une lecture post-classique de l'engagement social	131
8.3. Quelques réflexions sur les modèles alternatifs	135
8.4. La création de valeur comme objectif fondamental de la coopérative	137
8.5. Une compréhension humaniste de l'individu et de la coopération	139
8.5.1. L'antre de l'accomplissement de soi : l'émancipation	143
8.5.2. Le fondement spirituel de l'acte individuel: valeurs, sens de la vie et coopération	144
8.5.3. L'objectif de la coopérative dans un cadre post-classique	146
8.6. La modélisation dans une perspective post-utilitariste	147
8.6.1. Un nouvelle équilibre pour la création de valeur	147
8.6.2. Analyser l'individu dans un cadre humaniste	148
8.6.3. Le point de départ de l'analyse économique	154
8.6.4. Croissance et occasions d'affaires	155
9. Penser l'engagement social entre le marché, l'État et solidarité	156
9.1. La coopérative et le marché	156
9.2. La coopérative et l'État	158
9.2.1. Mode de production capitaliste et intervention étatique	161
9.2.2. La question des inégalités de richesses	165
9.3. Le rôle des liens de solidarité	168
9.3.1. La confrontation entre le système capitaliste et les solidarités	169
9.4. Le rôle de l'État: régulation ou transformation sociale?	171
9.5. L'espace et l'évolution des systèmes	175
10. Vers un modèle économique humaniste de la coopérative de travail: un cadre propice à la créations de valeurs multiples	178
10.1. Les relations de base et l'élaboration d'un modèle statique à deux périodes	179
10.1.1. La demande, les prix et la production	179
10.1.2. Les revenus marchands et l'engagement social	181
10.1.3. Les revenus marchands et les salaires	182
10.1.3. L'intervention gouvernementale et la production	183
10.1.4. L'intervention gouvernementale, l'engagement sociale et les salaire	184
10.1.4. L'effet du bénévolat et des compressions salariales volontaires	185
10.1. Un modèle à court terme de la création de valeur	186
10.2.1. L'effet des transfert gouvernementaux	190
10.3. Un modèle à long terme de la création de valeur	192
10.3.1. l'ancrage collectif et le plafond de l'engagement social	196
11. Conclusions	200
11.1. Ma contribution à la modélisation économique des coopératives de travail	200
11.2. Ma contribution vis-à-vis les grands courants théoriques	204

11.3. Les pistes pour des recherches futures	206
11.4. La question de la transition vers le socialisme	207
12. Bibliographie	214

Remerciements

Merci à Simon Tremblay-Pepin et Philippe Dufort. Les opportunités et conseils que vous m'avez offerts au fil des années m'ont formé sur le plan académique, professionnel, et plus fondamentalement comme humain. Vous avez fait de moi une personne dont je peux être fier, et je vous en suis éternellement reconnaissant. Vous êtes la montagne qui me permet de contempler l'horizon.

Je tiens aussi à remercier Megan Sicard et Francis Lemelin-Bellerose. Vous êtes ma nourriture spirituelle, une voix qui me soutient et une oreille qui m'écoute. Vous êtes le soleil qui éclaire la route et la rivière qui ravive mes forces.

Merci à Julie Chateauvert, Jonathan Durand Folco, Isabelle Durocher, Jasmine Gareau-Lindsay, Ericka Michaud et Jason Chung, qui m'ont apporté une aide précieuse en temps de difficulté. Sans vous, je me serais égaré sur le chemin.

Enfin, merci à tous les participants qui ont rendu possible cette thèse.

1. Introduction

Dans sa critique de la littérature économique, Sonja Novkovic (2008) déplore que l'attention soit principalement centrée sur les enjeux de propriété, donnant ainsi une «image incomplète» des coopératives (p. 2168). Elle propose plutôt d'explorer un élément distinctif à l'ensemble des formes coopératives : l'adoption de principes et de valeurs coopératives (p. 2168-2169). Ce changement de perspective permet de concevoir ces organisations non seulement comme des structures économiques, mais aussi comme des acteurs engagés auprès de leur communauté.

Ainsi, les coopératives se distinguent des autres entreprises en agissant de manière à répondre aux défaillances du marché (p. 2172) en plus de se distinguer comme lieu où se pratique l'entrepreneuriat et l'innovation sociale (p. 2174). Elles contribuent concrètement à leur milieu, notamment en finançant des projets sociaux locaux, en réduisant leur empreinte environnementale, en offrant des emplois inclusifs, en adoptant des politiques de tarification sociale, ainsi qu'en promouvant la gestion participative et la prise de décision démocratique (p. 2172-2174). De tels éléments, comme le propose Novkovic, peuvent affecter la manière dont nous approchons les modèles économiques des coopératives. L'auteure illustre cela en modélisant le cas des monopsones coopératifs de producteurs agricoles, où les producteurs s'organisent pour vendre leurs produits (p. 2171), tout en internalisant les externalités négatives¹ (p. 2173).

¹ Les externalités sont «des impacts générés par un acteur économique, qui sont ressentis par d'autres, mais le marché ne ramène pas ces impacts pour affecter l'acteur qui en est à l'origine» (Goodwin, 2007, p. 1). La pollution est un exemple classique d'externalité négative. L'entreprise internalise ses externalités négatives lorsqu'elle intègre ces coûts à ses décisions de production.

Une telle critique et un tel effort de modélisation peuvent aussi s'appliquer plus spécifiquement à la littérature sur les coopératives de travail. Historiquement, les modélisations économiques formelles de ces coopératives se sont concentrées sur la maximisation des gains individuels des membres, en tenant compte de diverses contraintes et contextes. Encore une fois, la notion de propriété demeure au cœur des analyses. Pour un grand nombre d'auteurs, les décisions prises par la coopérative reflètent essentiellement la volonté de chaque membre de maximiser son salaire individuel (Ward, 1958, p. 570; Domar, 1966, p. 736; Vanek, 1969, p. 1006-1007; Paroush et Kahana, 1980, p. 212; Brewer et Browning, p. 1982, p. 141; Estrin, 1982). Malgré certaines variations entre auteurs, notamment sur les institutions de marché (Dow, 1986; Sertel, 1987) ou la modélisation de la valeur (Bowles et Gintis, 1994), le concept de gain individuel reste central à leur démarche.

Comme nous le verrons, certains modèles dépassent cette approche traditionnelle en proposant des objectifs plus complexes (par exemple, Craig et Pencavel, 1993), en intégrant de nouveaux concepts tels que l'effet des biens relationnels (Albanese, 2020) et en centrant le problème d'optimisation sur une variable autre que le gain individuel (Kahana et Nitzan, 1989).

Cependant, malgré cette diversification des perspectives, l'engagement des coopératives de travail envers l'amélioration de leur communauté et de la société dans son ensemble demeure largement absent des modèles formels. Le problème n'est pas que les auteurs mentionnés précédemment ignorent l'engagement social des coopératives, mais plutôt que cet aspect n'est pas intégré dans leurs cadres économiques.

À titre d'exemple, Jaroslav Vanek, l'un des pionniers de la modélisation économique des coopératives de travail, va admettre que l'analyse de l'entreprise coopérative doit prendre en compte différents éléments, incluant les besoins des membres, mais aussi les besoins de leur communauté. Cependant, ces considérations sont retirées afin «d'isoler la principale variable quantifiable (correspondant au rôle des profits dans les entreprises capitalistes) pour les besoins de l'analyse néoclassique» (Steinherr, 1973, p. 505)². La relation entre la coopérative et sa communauté est donc mentionnée, mais en marge, comme rappel de la complexité de la situation, ou bien comme élément narratif qui vient aider à l'explication des résultats du modèle (e.g. Kahana et Nitzan, 1989, p. 529).

Malgré ces démarches, il reste que l'absence de l'engagement social des coopératives est un élément récurrent des modèles qui sont des références dans la littérature économique à propos des coopératives, servant comme point de départ pour comprendre et simuler le comportement de ces entreprises.

Une étude plus approfondie de la littérature révèle que cet engagement social, plutôt que de demeurer périphérique dans l'approche économique, devrait être intégré au cœur même des modèles. Comme le souligne Audebrand (2017), «les coopératives de travail représentent un cas unique d'entreprise sociale» (p. 369). Malgré leurs diverses missions, elles peuvent se distinguer par plusieurs éléments qui témoignent de leur capacité à participer «au développement d'une

² Toutes les traductions de textes en anglais sont réalisées par l'auteur, sauf indication contraire.

alternative au capitalisme» (p. 371), tel que leur aptitude à contribuer à l'amélioration de leur communauté et à favoriser l'émancipation des travailleurs et des travailleuses (p. 371). Plus récemment, Novkovic et Gordon Nembhard (2023) ont effectué une recension empirique des impacts des coopératives de travail, mettant en évidence à la fois l'importance et l'ampleur de leur contribution pour leurs membres et leur communauté. Sur le plan des bénéfices pour les communautés, les auteur·e·s vont présenter la coopérative comme une force par laquelle les personnes marginalisées peuvent «créer de nouvelles opportunités économiques pour elles-mêmes et leurs collègues et/ou voisins» et agir comme facteur de développement économique et social au sein de leur milieu de vie (p. 523).

Considérant l'écart entre les modèles économiques et le rôle central des coopératives en tant qu'acteurs de développement et de transformation sociale, une question fondamentale se pose : comment intégrer l'engagement social dans les modélisations économiques des coopératives?

Une telle réflexion exigerait un effort soutenu de modélisation mathématique, impliquant l'intégration de diverses variables, le cadre institutionnel et concurrentiel, ainsi que l'évaluation de leur évolution à court et long terme. Toutefois, cet exercice dépasse les limites d'une thèse de maîtrise. Je me concentrerai donc, dans les pages suivantes, sur deux questions de recherche: *comment modéliser l'engagement social des coopératives de travail sur le court et long terme? Et comment l'analyse économique de cet engagement influence-t-elle les modèles existants?*

Répondre à ces questions permettra, dans des travaux ultérieurs, de proposer une intégration de l'engagement social dans les modèles économiques, en identifiant les ajustements nécessaires et les principes fondamentaux sur lesquels cette modélisation devrait reposer. Afin de répondre à ces

deux questions de recherche, je devrai aussi explorer d'autres interrogations: quelles formes prennent les engagements sociaux des coopératives? Quelles motivations les soutiennent ? Quels processus décisionnels ou ententes collectives mènent à la prise de décision à ce sujet ? Comment l'engagement social est-il contraint ou influencé par des facteurs économiques, politiques et sociaux? Ou encore, comment est-ce que celui-ci peut varier en fonction des changements touchant ces différents facteurs comme les changements dans les revenus?

Avant de tenter de répondre à ces questions, je vais présenter une revue de la littérature des modèles économiques portant sur les coopératives de travail, suivie d'exemples et d'une définition des engagements sociaux des coopératives. Les modèles économiques seront alors divisés en trois catégories. D'une part, je présenterai les modèles classiques, où le comportement des travailleurs et travailleuses est expliqué par un principe de maximisation des gains individuels. Ensuite, je présenterai quelques modèles post-classiques, où l'utilité des travailleurs et travailleuses dépend de critères multiples allant au-delà du gain individuel, notamment en intégrant la création d'emplois. Certains modèles alternatifs, allant au-delà de ces deux approches ou considérant d'autres objectifs (ex.: maximisation du nombre d'emplois créés) seront aussi présentés.

Pour répondre aux questions de cette thèse, je vais mobiliser la théorie de l'acteur rationnel, en centrant l'analyse des coopératives sur les décisions des travailleurs et des travailleuses, ainsi que sur leurs préférences et leurs contraintes. Cela me permet d'établir des relations et de critiquer potentiellement les modèles existants, qui, pour la plupart, adoptent une approche de l'acteur rationnel. Ce cadre conceptuel constitue également un bon outil de modélisation, car il me permet de schématiser clairement l'engagement social de manière causale, où les motivations et les

préférences, soumises à des contraintes, aboutissent à des actions précises. L'objectif serait donc de présenter l'engagement social dans un cadre simple, avec quelques variables, afin de faciliter son intégration dans un modèle économique plus complet.

Je postulerais donc que l'engagement social peut être expliqué sur la base des décisions individuelles des travailleurs et travailleuses, que ces décisions sont la manifestation de préférences personnelles sujettes à des contraintes, et que celles-ci tendent dans l'immédiat vers un équilibre dépendant de leur environnement.

Afin de répondre à mes questions de recherche tout en respectant mon cadre conceptuel, j'ai mobilisé une méthodologie mixte, comprenant un volet quantitatif et un volet qualitatif. L'objectif était d'obtenir une vue d'ensemble me permettant de saisir, d'une part, les formes d'engagement social des organisations, leurs motivations et leurs contraintes, et d'autre part, grâce aux données quantitatives, d'estimer des relations et des mesures me permettant de contextualiser mes résultats. Cela m'a également permis d'établir des relations mathématiques pour mieux me connecter à la littérature économique et soutenir le processus de modélisation.

Les données ont été recueillies à l'aide d'un questionnaire de 23 questions envoyé à un total de 292 coopératives de travail canadiennes. Ce processus a été complété par trois entretiens en visioconférence, permettant d'obtenir davantage de détails sur les questions, en utilisant le même questionnaire.

Les résultats obtenus seront présentés en deux sections, chacune représentant un aspect du modèle de l'acteur rationnel : d'une part, les motivations, objectifs et préférences des travailleurs et travailleuses, et d'autre part, les contraintes et incitatifs résultant de l'environnement économique, politique et social.

Suite à cette présentation, je passerai à la discussion. Je commencerai par examiner la modélisation économique de l'objectif de la coopérative, en critiquant les approches classiques et post-classiques, avant de développer une approche humaniste sur la fonction d'objectif de la coopérative. Dans la seconde section de la discussion, j'aborderai la relation entre la coopérative et son environnement, en mettant l'accent sur l'influence du marché, des interventions étatiques et des réseaux de solidarités locaux. Enfin, je rassemblerai ces différents résultats pour élaborer un premier modèle statique à court terme de l'engagement social, ainsi qu'un modèle dynamique à court et long terme, prenant en compte le réinvestissement des surplus dans la croissance de la main-d'œuvre et du capital.

2. Les modèles économiques des coopératives de travail: l'approche classique, post-classique et les contributions alternatives

La littérature scientifique concernant la modélisation économique formelle des coopératives de travail s'étend sur plusieurs décennies et couvre une vaste palette de thèmes, selon différentes approches théoriques. En offrant une revue de modèles existants, mon objectif est de discerner les principaux courants de cette littérature afin de pouvoir mieux identifier le vide que je souhaite combler et être plus apte à mettre mes résultats en relation avec les écrits économiques. J'exclurai de cette revue la littérature théorique qualitative ou encore la littérature quantitative empirique³, pour me concentrer seulement sur les auteurs et autrices qui ont construit des modèles mathématiques pour expliquer le fonctionnement des entreprises collectives⁴.

2.1. L'approche classique

Par modèle classique, je me réfère à tout modèle reposant sur la supposition que l'objectif principal de la coopérative de travail est de maximiser le gain des travailleurs individuels. Le premier modèle

³ Certains travaux ont dû être exclus en raison de leur longueur et de leur lourdeur mathématique (ex. : Dow, 2019). Cette exclusion permet de maintenir une synthèse accessible, qui discerne clairement les principales contributions et courants dans l'histoire de cette littérature. Mon objectif n'étant pas de construire un modèle mathématique complexe, mais plutôt d'avoir une discussion de fond sur la manière dont les coopératives ont été comprises au sein de modèles mathématiques, j'ai choisi de me concentrer sur les dynamiques économiques fondamentales mises en lumière par ces analyses. Cela permet également de rendre cette thèse accessible aux théoriciens de l'innovation sociale (le domaine au sein duquel s'inscrit cette thèse) non spécialisés en mathématiques, mais souhaitant tout de même s'appropriier des cadres causaux et positivistes de l'engagement organisationnel. Pour les mêmes raisons, les textes s'attardant sur des débats techniques purement mathématiques ont également été écartés (par exemple, j'ai inclus l'article de Hwang et al. (2001) qui ont introduit la notion de choix de localisation dans littérature, mais j'ai exclu celui de Shieh (2005) qui aborde des points plus techniques et avancés sur le même sujet).

⁴ Il est d'usage dans la littérature d'utiliser différents termes pour aborder les coopératives de travail, tel que la notion d'entreprise autogérée (labor-managed firm), la gestion par les travailleurs ou encore la firme coopérative. Je regrouperai toutes les notions sous le terme de coopérative de travail. L'économie composée seulement de coopératives de travail sera alors appelée «économie coopérative».

économique des coopératives de travail, celui de Ward (1958) entre dans cette catégorie. Dans son article fondateur, Ward prend la charge de modéliser le syndicalisme de marché, en imaginant une version idéalisée de la société yougoslave. Selon l'hypothèse centrale que « chaque travailleur a comme intérêt de maximiser son revenu salarial » (p. 570), il développe un modèle simple à un intrant (le travail), ainsi qu'un modèle à deux intrants, qui deviendront une base et une source d'inspiration pour plusieurs travaux à venir.

De l'analyse théorique de Ward vont émerger plusieurs conclusions, dont la plus célèbre est que les coopératives de travail présenteraient une relation inverse entre les prix et la production (p. 584). Cette relation devient cependant positive lorsqu'elle concerne le coût du capital. Une autre conclusion significative met en évidence la faible propension des coopératives de travail à réinvestir leurs surplus, puisque cela impliquerait une diminution des revenus individuels (p. 584).

Suite à cette publication, le modèle sera complexifié par Domar (1966) qui viendra critiquer l'approche de Ward concernant le marché du travail. Il complexifie l'analyse de l'offre de travail en introduisant deux possibilités: soit que le nombre d'heures et de travailleurs est fixé, soit que les travailleurs et travailleuses peuvent choisir librement entre différentes façons d'utiliser leur temps (p. 742). Divers scénarios sont ainsi examinés, incluant des situations de pénurie de main-d'œuvre ou, à l'inverse, d'excès d'offre de travail (p. 742-p. 746).

Construisant leurs modèles à partir de la contribution initiale de Ward, plusieurs nouveaux modèles classiques vont émerger au cours des années 1970 et 1980. Atkinson (1973) développe un modèle adapté aux entreprises industrielles, ce qui implique alors quelques modifications, dont le

réinvestissement des surplus dans la production et la division entre la propriété et le contrôle de la production (p. 376). Dans ce cas, la maximisation du gain individuel devient la maximisation de la «valeur actuelle des dividendes sur un horizon infini» en fonction d'un taux d'actualisation (p. 379-p. 380). L'article suggère que la division du contrôle et de la propriété de la production peut stimuler la croissance, et que cette croissance est facilitée par «l'ampleur des économies d'échelle et du taux d'actualisation des travailleurs» (p. 392). Selon ce modèle, le gouvernement peut intervenir et stimuler l'investissement par des «réductions du prix des biens d'investissement» (p. 392).

Meade (1974) vient modifier les approches précédentes afin d'explorer la compétition imparfaite. Son texte vient prendre en compte l'effet de la dette sur la production de l'entreprise coopérative. Il en conclut qu' «une réduction des intérêts de la dette laissera inchangé le niveau de production à court terme de la firme entrepreneuriale⁵, mais donnera à l'entreprise coopérative une incitation à réduire la production et l'emploi» (p. 822).

Steinherr (1975) enrichit le modèle de base avec des éléments comme le marketing, les politiques antitrust, l'incertitude et le risque. Sans intégrer le risque, les coopératives investiraient moins que les entreprises capitalistes en marketing (p. 99) et en lobbying antitrust (p. 102). En prenant en compte le risque, il déduit que les coopératives y sont moins exposées, car elles ne subissent pas le «risque d'augmentation exogène des salaires» (p. 103). Sa conclusion est que «les structures de marché seront plus compétitives dans [une économie coopérative]» et que «la politique antitrust est susceptible d'être plus efficace dans ce type d'économie» (p. 104).

⁵ Faisant référence à l'entreprise qui maximise ses profits (Meade, 1974, p. 817)

Betancourt et Clague (1977) intègrent les quarts de travail au courant classique. Les travailleurs et travailleuses ont toujours l'objectif de maximiser leur revenu, mais leur temps de travail est divisé en deux parts: un poste de jour et un poste de nuit, le poste de nuit venant avec une prime (p. 454). L'entreprise coopérative est analysée dans une situation de concurrence parfaite et une situation de monopole. Le travail posté⁶ devient avantageux dans certaines conditions, par exemple lorsque l'intensité en capital augmente (p. 466). Des conclusions supplémentaires émergent dans le cas d'un monopole où «une forte élasticité de la demande et un faible degré d'économies d'échelle augmentent l'intérêt du travail posté» (p. 466).

Steinherr et Thisse (1979) participent au développement théorique en intégrant le risque de perte d'emplois des travailleurs résultant de leur décision de varier la production (p. 138). La notion de gain est ici modifiée, les travailleurs et travailleuses maximisant maintenant leur salaire espéré, prenant en compte la probabilité de perdre son emploi et le salaire alternatif pouvant être atteint suivant cette perte d'emplois. Deux scénarios différents sont aussi explorés, un où l'objectif de la coopérative est de maximiser l'utilité des travailleurs initiaux, et un autre où la coopérative doit compenser les travailleurs renvoyés (p. 140).

Paroush et Kahana (1980) vont critiquer la conception des prix et de la demande dans les modèles classiques de Ward, Domar et de Jaroslav Vanek, afin d'ajouter à ce courant un modèle prenant en compte l'incertitude des prix, soit une situation où «le prix du produit final n'est pas parfaitement anticipé» (p. 212). Considérant l'incertitude des prix, les auteurs arrivent à la

⁶ Division du travail en *shift*, poste de jour et poste de nuit.

conclusion qu' «une coopérative, même si elle a une aversion pour le risque, produit davantage dans l'incertitude» (p. 212).

Brewer et Browning (1982), tout comme Domar (1966) et Steinherr et Thisse (1979), vont s'intéresser à la question de l'embauche et du licenciement des travailleurs et travailleuses au sein de la coopérative de travail. La décision d'embauche et de licenciement se fait alors en deux temps: la coopérative «vote d'abord sur l'opportunité de réduire ou non le nombre de ses membres, puis répartit les licenciements de manière aléatoire» (Brewer et Browning, 1982, p. 141). Ils en concluent que «l'offre dépend de la composition initiale du membership, les courbes d'offre peuvent ne pas être réversibles et qu'elles peuvent contenir des discontinuités, anormalités et des segments inclinés vers l'arrière» (p. 141).

Estrin (1982) propose une analyse centrée sur le long terme. Celui-ci montre que, lorsque tous les intrants sont variables, l'offre est déterminée par les technologies de production. En mettant l'accent sur le long terme et la variation des intrants, l'auteur conclut qu'« une conséquence probable de l'autogestion serait la réduction de la flexibilité de l'emploi », les coopératives de travail « choisissant simultanément les niveaux souhaités d'emploi, de stock de capital et de production, et s'ajustant progressivement à ces objectifs à long terme lorsque les circonstances le permettent » (373).

Miyazaki (1984) s'intéresse quant à lui au cycle de vie des coopératives au sein de l'économie capitaliste. Le modèle élaboré suppose que les travailleurs et travailleuses maximisent leurs gains anticipés et analyse des situations à court et à long terme, ayant comme conclusion centrale que les coopératives de travail performantes sur le long terme vont prendre la décision de réduire leurs effectifs (p. 929). La question du cycle de vie des coopératives est aussi explorée au même moment

par Ben-Ner (1984) qui soutient que l'entreprise coopérative est « un type d'organisation instable » (249). Les entreprises coopératives, souhaitant maximiser leur revenu par travailleur, vont remplacer chaque travailleur quittant par un employé salarié au taux inférieur du marché, devenant éventuellement une entreprise capitaliste (p. 258), sauf dans le cas où une telle pratique est interdite ou dans le cas où l'entreprise opère dans une industrie marginale (p. 259).

Les élaborations théoriques sur le contrôle de la production se poursuivent avec Dow (1986), qui propose une perspective unique. Selon son modèle, le pouvoir de gestion et le retour sur dividende des travailleurs et travailleuses dépendent de leur contribution en biens, qu'il s'agisse de travail ou de capital. Cette contribution se manifeste par l'achat de parts de membership, qui engage les travailleurs à participer activement (p. 54). Tous visent alors à maximiser la valeur actualisée de leur participation (p. 55). Considérant ces éléments, il advient que «dans un environnement de marchés parfaitement concurrentiels, les droits de gestion peuvent être attribués à n'importe quel groupe de fournisseurs de facteurs sans compromettre l'efficacité allocative» (p. 59). Ce texte est aligné avec les contributions de Sertel (1987), qui modifie l'offre de travail pour lui intégrer un «worker-partnership deed market» (p. 1621), l'accès au travail et l'apport de ressources au sein de la coopérative étant régulés par celui-ci⁷.

⁷ Comme on peut le constater, les années 1970 et 1980 sont particulièrement riches en contributions, surtout en ce qui concerne l'approche classique. Cependant, l'émergence de nouveaux modèles a commencé à ralentir à la fin des années 1990, devenant considérablement plus rare aujourd'hui. Cet effondrement de la littérature peut s'expliquer par divers facteurs, comme la reconnaissance de courants théoriques critiques de l'approche néoclassique en science économique. Une autre explication, qui me semble plus probable, est liée au contexte d'émergence de la littérature sur les modèles de coopératives de travail. Les modèles que nous avons détaillés jusqu'à présent ont été formulés dans un contexte de guerre froide et de critique du modèle soviétique, ce qui a incité certains auteurs à explorer des alternatives à ce système (notamment par un intérêt marqué pour l'économie yougoslave) et à les comparer au modèle capitaliste. Cette nature comparative est centrale à la littérature des années 1950, 1960, 1970 et 1980, où les auteurs comparent la réaction des coopératives de travail et des entreprises capitalistes face à différentes situations que nous avons mentionnées, telles que les variations des prix, l'accès au financement le risque et l'incertitude. Avec

Shachmurove et Spiegel (1996), s'inspirant des Kibbutzim israéliens, viennent inclure la notion de bien public et de coût de coordination, l'objectif des travailleurs et travailleuses étant maintenant de maximiser leur revenu «net des frais de location du capital utilisé dans la production, du financement du bien public et des coûts de coordination» (p. 113). La relation avec le bien public, déterminée de manière exogène, se fait alors par l'entremise d'une taxe, de façon à ce que «plus le nombre de membres de la communauté est élevé, plus la charge fiscale par habitant est faible» (p. 112). À l'inverse, la relation avec les coûts de coordination est positive (p. 112). Ces relations créent une tension où la croissance de l'entreprise réduit la charge liée au bien public, mais augmente la charge de coordination (p. 116). Selon les auteurs, cette tension rend difficile le fait d'établir une relation claire entre le prix et la taille de la production (p. 116).

Quelques années avant cette publication, Askildsen et Ireland (1993) innovent dans la littérature en intégrant la question de l'investissement dans le capital humain, la littérature précédente ayant plutôt mis l'accent sur le capital physique (p. 229). Les auteurs soutiennent que «la relation entre l'entreprise et ses travailleurs ne peut être fondée que sur des contrats exécutoires» (p. 230), ce qui, dans le cas du capital humain, peut-être plus évident chez les coopératives de travail. Si l'investissement en capital humain suppose une contribution des membres, ceux-ci et celles-ci ont intérêt à rester dans l'entreprise afin de maximiser le retour sur cette charge sur le long terme (p. 232).

En début de siècle, Hwang et al. (2001) vont introduire une toute nouvelle notion dans la littérature, le choix de localisation des entreprises. Ce sont donc les premiers à introduire la notion d'espace

l'effondrement de l'Union soviétique en 1991 et de la Yougoslavie en 1992, il est possible que l'intérêt pour ces efforts théoriques se soit épuisé.

dans la manière de modéliser les coopératives de travail. Se basant toujours sur la supposition centrale de l'approche classique (p. 219), ils soulignent que les occasions d'économie d'échelle viennent affecter les décisions de localisation et de production. Ils viennent aussi démontrer que «la localisation optimale d'une [coopérative de travail] se rapproche du marché à mesure que la demande augmente, que la fonction de production soit à rendements d'échelle croissants ou décroissants» (p. 225).

Comme il est possible de le remarquer, la notion de gain individuel au sein de la littérature évolue d'un auteur à l'autre. La compréhension du gain individuel peut être affectée par la probabilité de perdre son emploi (Steinherr et Thisse, 1979), la valeur actuelle des dividendes (Atkinson, 1973) ou le retour sur l'investissement dans une part de membership (Sertel, 1987). Cette notion de gain continue d'évoluer avec Bowles et Gintis (1994, 2001), où elle se réfère au concept de valeur du travail. Dans ce cadre, le travailleur tente de maximiser son utilité en augmentant son revenu en fonction des efforts nécessaires, tout en tenant compte de contraintes telles que le niveau de contrôle sur le travail (2001, p. 84-86).

Dans leur texte de 1994, Bowles et Gintis abordent un thème récurrent dans la littérature : le problème du financement. Les auteurs soulignent que les entreprises coopératives rencontrent des difficultés pour financer leurs activités, car elles ne parviennent pas à mobiliser efficacement des ressources au sein de leur base, qui se compose d'un nombre limité de travailleurs et de travailleuses, afin d'investir dans l'acquisition de capital. Cela mène à la thèse selon laquelle «la part des travailleurs dans les entreprises démocratiques est une fonction croissante du niveau de richesse des travailleurs» (p. 216), ce qui implique que «la diffusion des entreprises démocratiques peut être favorisée soit par une redistribution des richesses, soit par l'amélioration des

performances des marchés du crédit» (p. 209). Ces notions sont aussi exposées dans Bowles et Gintis (2001), qui viennent réaffirmer la relation entre le niveau de richesse des travailleurs et la part de coopératives dans l'économie. Encore une fois, les auteurs soulignent que «la démocratie économique et l'égalité peuvent être considérées comme des objectifs complémentaires dans le sens où les politiques qui déplacent un équilibre (stable) vers un niveau de richesse plus élevé pour la classe la moins riche soutiendront également une plus grande fraction de travailleurs dans les entreprises démocratiques, et inversement» (p. 93-94). Leur approche à donc potentiellement des répercussions politiques importantes auxquelles je ferai référence dans ma discussion.

En 2006, Bar-Shira, Finkelshtain et Simshon continuent la modélisation de l'entreprise coopérative face à l'incertitude des prix, proposant que les entreprises coopératives «réagissent aux risques comme si elles avaient une plus grande aversion au risque que les propriétaires d'entreprises capitalistes», et qu'elles «sont plus sensibles aux mauvaises situations et ont donc besoin d'une prime de risque en plus du salaire de marché» (2006, p. 32-p. 33).

Similairement à Bowles et Gintis (1994, 2001), Brada et Mendez (2009) développent un modèle où l'utilité des travailleurs et travailleuses dépend de leur revenu, du niveau d'effort investi dans la production et de leur temps investi hors de la production. L'objectif de la coopérative est donc «de maximiser l'utilité du travailleur typique où [l'effort au travail] est la variable décisionnelle» (p. 45). Les deux auteurs, en positionnant l'effort dans leur modèle comme une variable «centrale à la production» (p. 38), permettent de démontrer que «toute différence dans l'offre d'efforts se traduit par des différences très importantes en termes de productivité et de coûts» (p. 49)

Luo (2014) explore la question de l'investissement de l'entreprise coopérative en recherche et développement. Préservant l'hypothèse de Ward, la coopérative «se consacre à la maximisation

de la part par travailleur en choisissant la R&D et la production» (p. 434). Il arrive à différentes conclusions: l'entreprise coopérative produit moins que l'entreprise capitaliste (p. 433, p. 438), son niveau d'investissement en R&D dépend des rendements d'échelle et des retombés technologiques (p. 433, p. 438), et, contrairement à l'entreprise capitaliste, il demeure incertain si l'investissement en R&D contribue à l'amélioration du bien-être social (p. 438).

Au-delà de ce que j'ai présenté, il reste ici et là des textes plus techniques (ex. : Kalashnykova et al., 2022) qui dépassent les objectifs de ma revue de la littérature, davantage axée sur des questions de fond. L'un de ces textes techniques, qui mérite d'être mentionné, est celui d'Ohnishi (2024) qui « cherche à déterminer si la responsabilité sociale des entreprises (RSE) en tant que stratégie commerciale est bénéfique pour les entreprises gérées par les travailleurs » (p. 601). Bien que ce texte aborde un thème lié au sujet de cette thèse, il ne correspond pas à notre conception de l'engagement social, l'auteur se concentrant plutôt sur la notion de surplus du consommateur⁸ (p. 603).

2.2. L'approche post-classique

Par modèle post-classiques, je me réfère à tous les modèles visant à expliquer le comportement des coopératives de travail via l'élaboration d'une fonction d'utilité multicritères dont les variables dépassent le gain individuel. À titre d'exemple, on pourrait penser à un modèle où l'objectif n'est pas seulement de maximiser le gain individuel des membres sujet à des contraintes, mais aussi de créer des emplois au sein du collectif.

⁸ Le surplus du consommateur est la différence entre le prix maximum qu'une personne est prête à payer pour un bien ou un service et le prix qu'elle paie réellement (pour plus d'information, voir Hicks, 1941).

Un exemple illustrant bien cette approche est le modèle développé par Craig et Pencavel (1993). Dans leur modèle, l'objectif de la coopérative est de maximiser une fonction de bien-être équilibrant le nombre d'emplois créés et le salaire des travailleurs, tout en prenant en compte l'effet du coût de la vie, la désutilité du travail et les coûts d'opportunité. En d'autres mots, «le bien-être de la coopérative dépend des salaires réels et des heures de travail de chaque travailleur membre, ainsi que de l'emploi total et de facteurs échappant au contrôle de la coopérative» (p. 293). La préférence pour les salaires est alors attribuée à Θ , et «plus la valeur de Θ est élevée, plus le poids des salaires par rapport à l'emploi est important dans les objectifs de la coopérative» (p. 294).

Après la présentation de leur modèle, Craig et Pencavel ont analysé des données empiriques d'usines de contreplaqué coopératives (p. 289). Ils concluent que l'objectif des coopératives ne peut pas être «réduit à une seule variable» (p. 306). Leurs résultats vont même dans une direction contraire à l'approche classique, la préférence pour la création d'emplois ressortant comme supérieure à la préférence pour les salaires (p. 307). Le modèle développé par Craig et Pencavel a aussi été utilisé par Burdín et Dean (2012), qui arrivèrent également à la conclusion selon laquelle les coopératives de travail poursuivent des objectifs mixtes.

Un autre exemple de modèle post-classique est celui développé par McCain (2010). où «les décisions de la coopérative sont censées maximiser une fonction objective multicritère, avec le salaire et la valeur actualisée du fonds de réserve (retraite) comme critères positifs, et les normes d'effort ainsi que les licenciements des membres comme critères négatifs» (p. 209). Cet auteur, tout comme Ohnishi (2024), va avancer vers un modèle «social» de la coopérative. Il compare alors la coopérative de travail à ce qu'il nomme une coopérative communautaire, qui «fixe une valeur négative à la production de l'externalité négative et une valeur positive à l'adhésion à la

coopérative» (p. 217), le premier de ces éléments étant dénoté par une seule variable illustrant le flux général d'externalités négatives «en corrélation avec des niveaux de production plus élevés» (p. 209). Encore une fois, une telle conceptualisation est loin de l'objectif de cette thèse, mais il importe de mentionner qu'il existe des textes plus récents qui commencent à intégrer des éléments sociaux dans leurs modèles, que ce soit la notion d'externalités négatives de la production ou de surplus du consommateur.

2.3. Les approches alternatives

Les modèles alternatifs sont ceux qui ne peuvent pas aisément être positionnés dans la catégorie classique ou postclassique pour l'une des deux raisons suivantes:

- a) Leur modèle, même si fondé initialement sur une fonction à critère unique ou multiple, met de l'avant des éléments alternatifs, qu'ils soient organisationnels, politiques, légaux ou économiques, intégrant ainsi des aspects qualitatifs ou centrant l'analyse sur des points dépassant la simple problématique d'optimisation,
- b) Leur modèle poursuit un objectif unique différent de la maximisation du revenu des travailleurs.

Dans la première catégorie, j'ai décidé de positionner plusieurs des travaux de Jaroslav Vanek. Cette décision n'est pas orthodoxe puisque Vanek est le plus souvent associé à l'approche classique, dont il est considéré comme l'un des fondateurs. Cependant, plusieurs de ses travaux viennent ajouter des éléments de nature qualitative qui complexifient considérablement l'approche théorique. Plusieurs de ses contributions viendront aussi nourrir ma discussion par leur capacité à analyser le changement d'échelle des coopératives et leur positionnement dans une trajectoire de

transformation générale de la société au niveau de l'autodétermination économique de celle-ci dans son ensemble.

À titre d'exemple, Vanek (1969) va élaborer un modèle classique de l'entreprise coopérative sur le court et le long terme. Cependant, il intègre dans une dernière section des éléments qu'il juge distinctifs de la coopérative de travail. Le premier élément est que les coopératives, composées de différents groupes de travailleurs, vont avoir d'une part un objectif mécanique, soit de maximiser le revenu de chaque catégorie de travailleur (p. 1011), mais doivent aussi, par leur nature participative, équilibrer cette force mécanique par une force collective qui assure «une répartition raisonnable des revenus, conforme à la notion de justice généralement acceptée pour un segment particulier de la société, une communauté particulière ou une période donnée» (p. 1011). Par cette même force participative, la coopérative a aussi l'aptitude de se libérer de barrières de communication limitant la maximisation de l'utilité des individus (p. 1011).

Cet équilibre de forces est alors nécessaire pour bien comprendre la performance des coopératives de travail. En effet, celles-ci permettent un processus d'optimisation double facilitant l'atteinte d'«un équilibre entre l'efficacité mécanique dans la distribution des ressources et l'expression collective d'une justice distributrice» (p. 1011).

Cet apport de Vanek, bien que centré sur la production, est important pour cette thèse et reviendra lors de ma discussion puisqu'il présente la coopérative comme un mécanisme de création de valeurs multiples (dans ce cas, de valeur individuelle et de valeur collective). Sa contribution est également stimulante lorsqu'il avance que cette création de valeur est soutenue par la libre communication et l'expression des membres au sein d'instances participatives.

Le rôle central de la dualité entre la force sociale (par exemple, l'expression et la participation) et la force mécanique (par exemple, la production et le salaire) se retrouve dans d'autres travaux de l'auteur. Vanek (1977) examine la question du financement des coopératives de travail et élabore un argument en faveur d'un financement basé sur des sources externes (p. 186). Le texte repose sur une base classique, affirmant que « la communauté des travailleurs agit pour ses propres intérêts et ceux de ses membres » (p. 186). Cependant, selon l'auteur, ce qui distingue une entreprise coopérative est sa capacité à offrir des éléments qualitatifs, tels que la réduction de l'aliénation, et non uniquement des gains quantifiables, comme le revenu par travailleur.

Ce dernier élément va devenir une base de la thèse de Vanek, qui affirme que, avec du financement externe, l'entreprise coopérative pourrait être performante sur le plan économique tout en ayant «les avantages humains et économiques propres à la participation (...) qui sont absents dans l'entreprise capitaliste» (p. 197). Considérant qu'avec du financement externe la coopérative devient une entreprise supérieure (p. 198), et que les banques refusent ce financement, il devient justifiable de pousser la croissance de la démocratie économique par un ensemble d'actes politiques et philanthropiques «pour doter le marché des capitaux des caractéristiques nécessaires au fonctionnement harmonieux et efficace d'une économie participative ou d'un secteur participatif» (p. 197-p. 198).

Ainsi, l'entreprise coopérative n'est pas seulement un lieu de création de valeurs multiples et de participation, mais ce sont ces éléments qui lui donnent un caractère supérieur, dont la croissance au sein de l'économie capitaliste demande une intervention politique ambitieuse.

Cependant, la contribution la plus originale aux modèles portant sur les coopératives de travail provient de sa théorie évolutionniste des systèmes (Vanek, 1971). Cette approche, bien adaptée

aux recherches socioéconomiques à un niveau macro, demeure pertinente pour cette thèse, car elle peut soutenir des réflexions ultérieures sur les contraintes et les incitatifs liés à l'engagement social, ainsi que sur leurs implications pour le développement à long terme de ces organisations, considérées comme un secteur et un vecteur d'émancipation.

Vanek développe son approche sur l'évolution des systèmes à partir de variables clés, à savoir, de manière simplifiée, l'autodétermination politique, l'autodétermination économique et l'efficacité économique (Vanek, 1977, p. 273). Chaque variable est alors positionnée à un niveau correspondant à la situation actuelle, au consensus collectif, à l'optimum connu et à un idéal qui reste inconnu (p. 274). Il est alors possible de passer d'un niveau à l'autre pour chaque variable (ex.: passage de l'optimum connu vers le consensus collectif, suivi d'un passage du consensus vers la réalité) par des liens opérationnels, tels que l'invention ou l'apprentissage, et d'atteindre différents équilibres, le plus élevé pour chaque état étant un équilibre réel où « chaque égalité est accomplie selon ce qui est connu », ce qui implique « qu'il n'y a plus de force de transformation sociale » (p. 275).

La capacité et le temps de passage d'un équilibre systémique à un autre dépendent alors de l'écart entre les niveaux pour les variables (ex.: écart entre l'idéal connu et le consensus), et de facteurs d'ajustement qui sont dépendants du niveau d'éducation, d'invention et d'implémentation à l'intérieur du système (p. 276). Un tel modèle devient alors puissant lorsque vient le temps d'expliquer la faible proportion d'entreprises coopératives dans l'économie capitaliste, même si cette situation suppose une valeur inférieure d'autodétermination économique.

Une contribution alternative similaire à celle de Vanek (1977), est celle de Miller (1981), particulièrement dans sa conception du problème du financement des coopératives de travail.

L'analyse de Miller envisage la coopérative non seulement comme un acteur économique parmi d'autres, mais comme un acteur spécifique dans un marché capitaliste. Dans ce contexte, la coopérative se heurte à des difficultés accrues pour demeurer compétitive et stable. Par exemple, elle peut avoir plus de mal à attirer des investissements bancaires, les institutions financières préférant les entreprises capitalistes qui offrent des perspectives de rendements plus élevés. Ainsi, même si la coopérative permettrait un meilleur contrôle sur la production, la rémunération et les conditions de travail, contribuant ainsi à une plus grande satisfaction des travailleurs et travailleuses, elle demeure marginalisée.

Tout comme chez Vanek, Bowles et Gintis, Miller reconnaît que cette contrainte liée au financement nécessite des interventions externes (p. 324). Une première stratégie consiste à renforcer et protéger un secteur coopératif (ex.: par l'instauration d'institutions de reconnaissance et de financement). Une autre stratégie, si l'on suppose que l'entreprise coopérative est plus apte à maximiser le bien-être de la population que l'entreprise capitaliste, est d'instaurer un ensemble de mesures permettant de «convertir le marché capitaliste en un marché coopératif» (p. 324).

Le modèle alternatif développé par Furubotn (1976) s'attarde particulièrement à la relation entre les choix de production de la coopérative et ses choix politiques. Il suppose que l'objectif de la coopérative de travail est de maximiser une fonction d'utilité aux critères multiples, selon le choix de la majorité initiale⁹. Ce faisant, «la majorité initiale doit évaluer les coûts et les bénéfices associés à : (i) un effet sur la production, (ii) un effet sur l'environnement et (iii) un effet politique» (p. 106). La politique interne prend alors un rôle central dans l'analyse du comportement de la

⁹ Le groupe d'intérêt majoritaire au sein de la coopérative, durant la période décisionnelle initiale, détient le pouvoir de déterminer les politiques de la période subséquente. Leur intérêt principal est de préserver «les meilleures conditions économiques pour eux-mêmes» (p. 106).

coopérative: augmenter le nombre de travailleurs transforme l'ordre politique de la coopérative, réduit le pouvoir décisionnel de la majorité sur les facteurs environnementaux et productifs, ce qui amène les preneurs de décision à être « relativement prudents et méfiants à l'égard du changement ». Cela affecte en retour les autres décisions de l'entreprise et « dans la mesure où l'investissement est lié à l'expansion de la main-d'œuvre, les décideurs peuvent anticiper des difficultés politiques et environnementales et aller jusqu'à rejeter les projets d'investissement promettant des rendements pécuniaires substantiels » (121).

Albanese (2020), quant à lui, propose un cadre d'optimisation à facteur multiple, mais centre son modèle autour du concept de bien relationnel. Selon cet auteur, les coopératives de travail possèdent un niveau de sociabilité élevé, ce qui explique « qu'en cas de crise, la fonction sociale de la coopérative serait la préservation des emplois (L) en raison de l'importance de l'identité du travailleur et de la préférence solidaire pour la préservation de l'emploi » (37).

Dans la seconde catégorie de modèles alternatifs, Kahana et Nitzan (1989), explorent la situation où l'objectif est « alternativement, la maximisation de l'emploi sous réserve d'une contrainte de profit par travailleur » (527). L'adoption d'un objectif alternatif est aussi explorée par Miller (1981). Celui-ci considère le cas où la coopérative posséderait seulement un objectif non pécuniaire (ex. : le contrôle démocratique). Dans ce cas, puisque l'objectif est associé à un élément intrinsèque à l'organisation, la stratégie optimale de la coopérative devient alors de préserver son existence à tout prix, ce qui l'amène à devenir de plus en plus compétitive et à émuler le comportement des firmes privées, ce qui supprime en même temps les valeurs immatérielles qu'elle tentait de préserver.

2.4. Les fondements des modèles en bref

Avec cette revue de littérature, il est désormais possible de discerner les principaux courants ayant marqué les modèles économiques des coopératives. Par souci d'espace et pour éviter de perdre les lecteurs dans des débats techniques, je n'ai pas abordé les détails mathématiques qui ont marqué les discussions entre certaines théories. Cependant, cette lecture permet de voir comment les économistes ont imaginé les coopératives de travail, en discernant particulièrement les hypothèses concernant le comportement des individus et leur relation avec l'environnement. Les textes classiques supposent que les individus cherchent à maximiser leurs gains, tandis que les textes post-classiques élaborent des fonctions d'utilité multifactorielle qui vont au-delà d'un seul critère. Des modèles alternatifs émergent également, mettant l'accent sur des éléments spécifiques tels que les biens relationnels et la mobilisation de financements, ou délaissant complètement les gains individuels pour se concentrer sur la maximisation du nombre d'emplois.

À partir de cette revue de la littérature, certains constats se dégagent. On réalise que l'approche classique prédomine. Cependant, certaines distinctions apparaissent entre les auteurs, notamment en ce qui concerne leur conception du gain individuel. Par exemple, Sertel (1987) l'envisage comme un retour sur investissement dans une part de membership. Malgré ces différences, la littérature tend à se cantonner à un cadre utilitariste et à celui de l'acteur rationnel.

Les divergences les plus marquées se manifestent dans la modélisation de l'environnement des coopératives de travail et dans la manière dont divers changements dans cet environnement influencent leurs décisions de production. Différents aspects de l'environnement sont alors pris en compte, tels que les fluctuations de la demande, l'offre de travail, les coûts de production et l'incertitude des prix.

On constate également que la recherche, comme le souligne Novkovic (2008), tend à se concentrer sur les conséquences de la coopérative en tant que forme de propriété. La coopérative implique la propriété collective par les travailleurs de la production, ce qui engendre une prise de décision axée sur leurs intérêts et une répartition des surplus entre eux. Cela contraste avec l'entreprise capitaliste, où la prise de décision est effectuée par le détenteur du capital, qui perçoit ensuite les profits. Cette distinction basée sur la propriété a été utile durant la guerre froide, période au cours de laquelle de nombreux textes ont été rédigés pour comparer différents modèles de production.

Dans cette optique, il n'est pas surprenant que la littérature se soit autant focalisée sur les questions de production et de demande. Pour de nombreux auteurs, la coopérative de travail est une unité économique qui produit des biens pour répondre à une demande, en tenant compte de son environnement. Ainsi, la comparaison entre la coopérative et l'entreprise capitaliste s'effectue sur la base de leur efficacité économique à satisfaire les besoins de production de l'économie. La question de savoir si la coopérative de travail présente une courbe inversée de l'offre a ainsi occupé une place importante dans les débats, car si tel était le cas, elle serait moins efficace que l'entreprise capitaliste.

Malgré cette emphase, certains modèles alternatifs se distinguent de cette tendance, notamment en prenant en compte les effets positifs que la coopérative peut avoir sur le milieu de travail et comment cette création de valeur peut constituer un avantage face à l'entreprise capitaliste. Toutefois, la création de valeur sociale au sein de la communauté dans laquelle se trouve la coopérative est un aspect encore à explorer et qui, pour comprendre pleinement les avantages de la forme coopérative et sa production, devrait être pris en compte.

Dans l'ensemble, ma revue de littérature offre une vue d'ensemble, se concentrant sur les éléments fondamentaux du processus de modélisation. Les différents aspects concernant l'environnement et la compréhension du comportement individuel seront explorés plus en détail lors de la discussion, lorsqu'ils seront mis en relation avec mes résultats.

3. L'engagement social des coopératives

L'engagement social peut être défini comme :

«un ensemble de gestes volontaires et concrets par lequel une personne, un groupe ou une organisation consacre, entre autres choses, une partie de son temps, de son expertise, de son argent, de ses biens matériels ou de sa notoriété à une cause conforme à ses valeurs et aspirations, afin de contribuer au mieux-être de ses proches, d'une communauté, de l'humanité ou plus largement de la vie sur Terre» (Audebrand dans Chaire de leadership en enseignement sur l'engagement social, 2024)

Trois modifications ont été apportées à la définition proposée par Audebrand :

1. Étant donné que cette thèse est écrite dans le domaine de l'innovation sociale, et plus particulièrement dans le contexte institutionnel de l'École d'innovation sociale Elisabeth-Bruyère, la définition de l'engagement social a été élargie pour intégrer les formes d'innovations sociales émancipatrices pouvant être portées par les coopératives de travail dont «l'objectif n'est pas seulement de résoudre des problèmes sociaux par des solutions nouvelles, mais de transformer les conditions d'existence des collectivités et de mettre en échec les structures de domination» (École d'innovation sociale Elisabeth-Bruyère., 2020, p. 36; voir aussi Dufort, 2019).

2. Afin d'adapter le concept d'engagement social au cas des coopératives de travail et de faciliter sa modélisation, il a été nécessaire de supposer une distinction claire entre l'aspect productif et l'aspect social des entreprises. Avec une telle approche, il devient possible de présenter l'engagement social comme une nouvelle variable distincte de la production et de l'embauche. Cela permet de mieux l'isoler et de le comprendre en relation avec d'autres décisions de l'entreprise, notamment celles relatives aux salaires et à l'emploi, tout en facilitant son intégration aux modèles existants sans modifier la structure économique de la coopérative telle que définie habituellement dans les textes classiques et post-classiques. En conséquence de cette division, les éléments pouvant découler de la production (ex.: la vente de produits bios et locaux) furent exclus de la définition de l'engagement social.

3. Enfin, la présentation du concept a été raccourcie afin d'alléger le questionnaire et de faciliter la communication avec les répondants.

Prenant ces éléments en compte, j'ai adopté la définition suivante:

une contribution de l'entreprise, en nature ou monétaire, qui vient répondre à des besoins sociaux et encourager des changements durables dans sa communauté ou dans la société en général (excluant les activités productives de l'entreprise).

3.1. La littérature sur l'engagement social des coopératives

Pour Novkovic et Gordon Nembhard (2023), la littérature sur les coopératives montre que l'autogestion de la production «augmente la productivité et crée de la valeur commune et des bénéfices pour la communauté» (p. 523). À ce sujet, les auteurs pointent vers des preuves

démontrant que «les coopératives ancrent les ressources et les font continuellement circuler dans la communauté, tout en lui redonnant et en la soutenant de multiples façons» (p. 523).

Pour mieux comprendre le processus économique par lequel les coopératives de travail mobilisent des ressources pour les rediriger vers leur communauté, prenons l'exemple de FASINPAT, une coopérative de travail en Argentine, documentée il y a quelques années par Trigona (2009). L'auteure souligne que l'entreprise, récupérée par les travailleurs et travailleuses depuis 2001 suite à un lock-out, réussit non seulement à croître et à créer des emplois, mais aussi à aller au-delà de la production pour améliorer et transformer sa communauté. En effet, la coopérative va «construire des cliniques de santé et des maisons pour les familles dans le besoin, fait don de céramiques à des centaines de centres culturels, de bibliothèques et de projets communautaires, soutient les fonds de grève des travailleurs luttant pour de meilleures conditions de travail, et établit un réseau de mouvements sociaux. ...» (Trigona, 2009). Cet exemple d'engagement social élevé n'est pas un phénomène courant, mais il illustre à quel point les coopératives peuvent s'investir dans la transformation de leur milieu. Cette citation est également pertinente pour montrer la diversité des engagements sociaux possibles au sein d'une même organisation, ainsi que leur lien avec l'imagination et la réalisation d'un mode d'organisation de la société juste et démocratique. L'engagement social peut donc être non transformationnel, comme avec le don de céramiques, mais aussi transformationnel et anti-capitaliste par le soutien à des mouvements sociaux et ouvriers.

Une façon simple de trier les différentes formes d'engagements sociaux présentes dans la littérature est de les considérer comme résultant des mécanismes de mobilisation et d'utilisation des ressources de l'entreprise (Michaud, 2023). Ainsi, dans le cadre normal de ses activités, une

coopérative de travail doit mobiliser un ensemble de ressources, qu'il s'agisse de ressources financières, de main-d'œuvre, de technologies, etc. Les mécanismes habituels permettant cette mobilisation, tels que l'embauche, le financement et la vente, peuvent alors être modifiés pour devenir une forme d'engagement social. Par exemple, certaines coopératives de travail naissent de la volonté de fournir du travail à des populations marginalisées et de servir de lieu d'émancipation pour celles-ci. D'autres utilisent les mécanismes marchands pour répondre à des besoins sociaux, comme avec des tarifs sociaux, ou choisissent le marché comme un instrument de transformation sociale en faisant commerce avec d'autres entreprises de l'économie sociale ou des syndicats.

La capacité des coopératives à transformer ou améliorer leur milieu par la mobilisation de ressources, surtout en ce qui concerne l'inclusion et l'émancipation des travailleurs et des travailleuses, est mentionnée fréquemment dans la littérature (Audebrand, 2017, p. 371). Ce point est non seulement appuyé théoriquement par les principes qui sont au fondement de la coopération (Idiakez, Rodríguez et Etxeberria, 2022, p. 41), mais aussi par l'expérience. Wilson (2008) détaille de quelle manière la coopérative de travail peut servir de mécanisme d'émancipation économique pour les travailleurs immigrants et réfugiés (p. 1), celle-ci permettant non seulement «d'échapper aux éléments de la précarité d'emplois», mais aussi de d'acquérir «plus qu'un simple emploi (...) [permettant] de développer le capital social et le sens de la communauté, tant au sein de la coopérative que dans la communauté au sens large» (p. 65). Dans la même lignée de résultats, l'Organisation internationale du travail (2012) indique que les coopératives sont un mécanisme d'inclusion et d'indépendance pour les personnes avec un handicap, et Berry et Bell (2018) soulignent que les coopératives de travail agissent comme mécanismes d'émancipation économique pour des populations marginalisées.

L'engagement social peut aussi émaner de l'usage des ressources mobilisées par différentes pratiques de transfert de ressources. Au plus simple, ce transfert de ressources peut passer par des dons, mais aussi par des actions « *pro bono* » – c'est-à-dire quand la coopérative fait son travail productif habituel, mais sans demander à être payée par une organisation –, la participation de la coopérative dans des mouvements sociaux et des organisations citoyennes, ou le démarrage de nouveaux projets au sein d'une communauté, pour nommer quelques exemples possibles. Examinant le cas des entreprises récupérées en Argentine, Vieta (2012) donne plusieurs exemples de cas où les coopératives s'engagent dans leur communauté. Il mentionne que certaines entreprises «sont en permanence ouvertes au quartier [servant] à la fois de centres culturels et communautaires, de cliniques de santé gratuites, de lieux d'éducation populaire pour les enfants et adultes marginalisés, d'espaces de médias alternatifs ou de cantines populaires» (p. 147). Pour certaines coopératives de travail, l'engagement social peut être plus subtil, par la participation dans des événements plus communautaires, ou plus fort, en transférant directement une part des revenus vers la communauté (p. 148 -149).

4. Définir la coopérative de travail

Mon projet de recherche repose entièrement sur le concept de coopérative de travail ; il est donc crucial de le définir de manière précise et exhaustive. Qu'entend-on réellement par "coopérative de travail" dans le domaine de la science économique? Comment peut-on définir ce type d'entreprise de manière à faciliter sa modélisation? Dans ce champ de recherche, axé sur la modélisation économique des coopératives de travail, la définition de ce concept doit être suffisamment large pour englober une diversité maximale de coopératives, qu'elles soient situées dans différentes périodes historiques ou régions géographiques. Cela est essentiel pour élaborer un modèle qui puisse être appliqué de manière générale et transposable.

Une première approche serait de passer par les définitions légales ou officielles. Au Canada, par exemple, la Loi nationale sur les coopératives va définir les éléments fondamentaux de l'organisation coopérative (Lowery, 2020), laissant aux provinces et aux territoires la responsabilité d'ajouter des éléments spécifiques (ex.: Ministère du travail, de l'emploi et de la solidarité sociale, 2023). Dans d'autres régions du monde, comme aux États-Unis, « il n'existe pas de définition simple et exhaustive permettant de distinguer une organisation appelée "coopérative" » (Landín, 2019, p. 28, p. 40). Ainsi, nous remarquons que la définition légale des coopératives de travail change d'un endroit à l'autre, ce qui ne répond pas à notre critère voulant que notre définition doive s'appliquer à différents contextes géographiques, critère essentiel à l'entreprise de modélisation formelle.

Une autre approche serait de définir la forme coopérative par ses principes. Nous pourrions alors nous référer aux principes de l'Alliance coopérative internationale. Cependant, bien que ces principes soient valides sur une échelle internationale, ils vont être mobilisés et interprétés différemment d'un endroit à l'autre. De cette façon, même si le règlement du statut de la société coopérative européenne (SCE) suit les principes de l'ACI (Vodenicharov, 2020), ceux-ci divergent de l'ACI au niveau des définitions. Encore une fois, comme avec l'approche légale, l'approche centrée sur les principes ne peut pas constituer une base solide pour notre projet de modélisation en raison des variations identifiées d'un endroit à l'autre.

Il est aussi possible de concevoir la coopérative comme une forme de relation entre des personnes ou de gouvernance. On se rapproche alors d'une perspective similaire à celle de Bowles et Gintis (1993) où c'est «la structure politique» de l'organisation qui définit la forme démocratique. Cela oriente le projet théorique vers une conception collectiviste de la coopérative, celle-ci étant définie par une essence communautaire et démocratique (Vieta et al., 2016). Cependant, dans la pratique, le degré de démocratisation des coopératives peut varier, celui-ci restant une « réalité en évolution » (Varman et Chakrabarti 2004). Ici encore, cette variation pose problème considérant l'objectif de notre recherche.

Il est également envisageable de se concentrer sur des aspects plus économiques que politiques, définissant la coopérative de travail comme une forme d'association entrepreneuriale ou une forme de propriété. Il est même possible, comme dans Pencavel (2012), d'y lier l'aspect démocratique en disant qu'une « coopérative de travail est une entreprise détenue et gérée par ceux qui y

travaillent ». Plusieurs choisissent cette approche (Vanek, 1977; Sandoval, 2016; Hoffmann, 2016; Safri, 2020).

Dans le cadre de mon projet de thèse, c'est cette définition qui sera adoptée. Ultimement, la coopérative de travail, peu importe le lieu et l'époque, est une forme de propriété où, contrairement à la forme capitaliste, le contrôle de la production revient aux travailleurs et travailleuses.

Il est important de souligner que cette définition est "pure", car elle réduit la forme coopérative à un seul critère universalisable. Cela est utile dans le cadre de cette thèse, car je vais tenter d'étudier un grand nombre de coopératives dont les pratiques (par exemple, le respect des principes coopératifs) me sont inconnues. Cette approche est également bénéfique pour établir un cadre théorique et méthodologique qui pourra être reproduit à l'avenir et dans d'autres régions du monde. Cependant, cette définition ne reflète pas la réalité : chaque coopérative, à travers son vécu et ses pratiques quotidiennes, ne peut pas limiter son identité à un seul principe.

5. L'approche théorique: la théorie du choix rationnel

L'approche du choix rationnel a été choisie comme base théorique de ce projet de recherche. Elle a été sélectionnée, entre autres, pour faciliter le dialogue avec les modèles existants. C'est à partir des concepts centraux de cette approche, dans une perspective néoclassique, que ma méthodologie de recherche et mes questions ont été conçues. Ainsi, conformément à ce cadre, les questions explorent les motivations, préférences, objectifs et contraintes qui déterminent l'engagement social. En outre, les questions quantitatives postulent que les travailleurs et travailleuses évoluent d'équilibre en équilibre lors de la transformation de leur environnement (par exemple, l'augmentation de l'engagement social avec la hausse des prix). Cependant, lors de la discussion, je me libérerai de l'approche néoclassique stricte pour adopter une perspective plus générale sur ce qu'implique l'action rationnelle. Par exemple, à cette étape, je devrai mettre de côté la supposition de la maximisation de l'utilité individuelle. Autrement, je présumerais de sa validité, ce qui m'empêcherait de critiquer les écrits classiques et néoclassiques. Les deux approches que j'adopterai, ainsi que les raisons de leur adoption, seront détaillées plus bas.

5.1. L'approche néoclassique du choix rationnel

Pour construire mon questionnaire, je me suis fortement inspiré de l'approche néoclassique. Bien que j'expliquerai les avantages de ce choix plus loin, je tiens à mentionner deux justifications : baser mon questionnaire sur l'approche néoclassique me permet de structurer mes données de

manière similaire à ce que font la plupart des auteurs mentionnés dans la revue de la littérature, facilitant ainsi la comparaison entre mes résultats et leurs modèles ; le cadre néoclassique est direct et simple, reposant sur des affirmations faciles à formuler dans un questionnaire, et il est très utile pour préparer un récit explicatif, car il suppose une chaîne causale claire.

Je mobiliserai donc les trois concepts centraux de l'approche néoclassique: l'individualisme méthodologique, l'instrumentalisme méthodologique et l'équilibre méthodologique (Arnsperger et Varoufakis, 2006).

Le premier de ces principes, l'individualisme méthodologique, avance que les phénomènes sociaux peuvent être expliqués à partir des comportements individuels. Comme l'écrit Karl Popper, les processus de nature sociale et économique « doivent toujours être compris comme résultant des décisions, actions, attitudes, etc. des individus humains, et nous ne devons jamais nous contenter d'une explication en termes de soi-disant "collectifs" (États, nations, races, etc.) » (Karl Popper dans Smith, 2013). Cette thèse restera très proche de ce principe, l'engagement social étant principalement compris comme émanant des motivations, préférences et objectifs que se donnent les individus.

Le second principe, l'instrumentalisme méthodologique, propose que chaque individu agisse pour maximiser sa satisfaction selon ses préférences. En d'autres termes, on suppose que « tout comportement est guidé par des préférences ou, plus précisément, doit être compris comme un moyen de maximiser la satisfaction des préférences » (Arnsperger et Varoufakis 2006, p. 8). Cette quête de satisfaction des préférences est soumise à un ensemble de contraintes, à l'information dont

disposent les individus ou à leurs croyances, ce qui modifie la manière dont ils peuvent concrétiser leurs préférences. Ces préférences sont alors reflétées à travers des objectifs, envies ou intentions.

Comme le souligne Scott (2000) :

«Dans la théorie du choix rationnel, les individus sont considérés comme motivés par les désirs ou les objectifs qui expriment leurs préférences. Ils agissent dans le cadre de contraintes spécifiques et données et sur la base des informations dont ils disposent sur les conditions dans lesquelles ils agissent.» (p. 127-p. 128)

Ce sont ces motivations, désirs et ambitions qui seront au cœur de mon approche. En retour, c'est cette quête de maximisation du bien-être, effectuée de manière réfléchie et selon un ensemble de contraintes et d'informations, qui mène à la formulation de l'axiome d'équilibre méthodologique. Selon cet axiome, le comportement individuel tend vers une stratégie stable, laquelle reste inchangée en l'absence de changements dans l'environnement (Arrow et Hahn, 1971, p. 22).

5.2. L'approche générale du choix rationnel

Il n'est pas souhaitable de conserver le cadre néoclassique tout au long de ma thèse. Mon objectif n'est pas de construire un modèle classique ou post-classique de la coopérative, mais d'explorer comment considérer l'engagement social et sa modélisation. En d'autres termes, souhaitant critiquer les modèles existants et n'étant pas ancrés dans leurs suppositions (par exemple, je ne suppose pas que chaque individu cherche à maximiser son utilité), je dois pouvoir m'éloigner du cadre néoclassique lors de la discussion.

J'adopterai alors un angle plus général, selon lequel il est possible « [d'expliquer] les phénomènes sociaux comme les résultats d'actions individuelles qui peuvent, d'une certaine manière, être interprétées comme rationnelles » (Wittek, Snijders et Nee, 2013, p. 5). Je rejette ainsi l'idée selon laquelle le comportement humain serait irrationnel, c'est-à-dire perçu comme une somme de « réponses impulsives sans intervention adéquate de la pensée » (Ibid). Ce choix de rejeter d'emblée l'hypothèse d'irrationalité permet de simplifier le propos en considérant que les actions de la coopérative résultent de la somme des actions individuelles des travailleurs et travailleuses, qui tentent rationnellement de réaliser leurs préférences, motivations et objectifs dans le monde, du mieux qu'ils peuvent, en fonction des contraintes de leur environnement économique, politique et social.

Une telle ouverture permet de reconnaître qu'il existe une variété d'approches du choix rationnel, avec différentes conceptions de la rationalité, des préférences et de l'individualisme (Wittek, Snijders et Nee 2013, p. 6). Par exemple, la quête de satisfaction des acteurs sociaux peut être atteinte et expliquée par divers processus, tels que l'apprentissage, la sélection de règles ou l'imitation (Abell 2001, p. 12769), ainsi que par des comportements interactifs, stratégiques et évolutifs, laissant place à différents cadres de complexité variable (p. 12768). De plus, cela permet d'entamer une réflexion sur la manière dont des concepts issus de l'innovation sociale, ainsi que d'autres courants théoriques concernant les coopératives de travail, peuvent être intégrés au processus de modélisation.

5.3. Critique du cadre de l'acteur rationnel

L'individualisme méthodologique est au cœur de cette thèse et est une notion maintes fois critiquée. On peut lui reprocher divers éléments, comme son réductionnisme et son manque de complexité. Les critiques institutionnalistes, par exemple, soulignent que le comportement humain est déterminé par un ensemble de facteurs et d'entités macrosociaux tels que les traditions, les règles formelles et informelles, et les multiples lieux (ex. : écoles, entreprises, cours de justice) qui produisent, affirment et délimitent ces règles et traditions. Cette critique affirme que l'individualisme méthodologique « n'explique pas comment les préférences sont construites et comment certains cadres institutionnels peuvent déterminer les actions individuelles » (Lange-Von Kulesa 1997, p. 270). Les tenants de l'holisme, affirmant que « les entités sociales, faits et lois sont autonomes et irréductibles » (Kjosavik 2003, p. 213), montrent que certains phénomènes sociaux ne peuvent pas être expliqués par une réduction au comportement individuel. En effet, si certains choix sont principalement déterminés par les préférences individuelles (ex. : le choix entre un mets ou un autre au restaurant), d'autres sont impossibles à expliquer de cette façon. Prenons par exemple le fonctionnement du gouvernement, les lois ou les savoirs communs et traditions. L'individu naît en relation avec ces institutions qui existaient avant lui et qui continueront d'exister après lui. Puisque les institutions dépassent la durée de vie de l'individu et la portée de son influence, il existe alors des éléments caractéristiques de nos institutions qui échappent à l'influence individuelle.

Une autre critique en provenance des perspectives holistes serait de dire que, peu importe le domaine, un tout ne peut pas être réduit à ses parties. Cette critique est liée au concept

d'émergence, selon lequel « les systèmes, en devenant plus complexes, peuvent présenter de nouvelles propriétés qui ne sont pas prédictibles ou explicables sur la base des lois gouvernant le comportement de ses parties » (Stephan, 2013, p. 714). En science économique, l'innovation, la création de réseaux professionnels et organisationnels, la formation de grappes industrielles, les bulles financières, ainsi que l'évolution du langage et des normes peuvent tous être considérés comme des phénomènes émergents (Harper et Lewis, 2012, p. 330), résultant de la rencontre de différents individus et organisations (ex.: travailleurs, entrepreneurs, intellectuels, gouvernements, etc.) mais ne pouvant pas être réduits à aucun de ces éléments distincts.

5.3.1. Critiques de l'équilibre méthodologique

L'équilibre méthodologique est au cœur de ma démarche, qui vise à établir des corrélations entre un changement dans l'environnement économique et un changement dans le niveau de production et d'engagement social de l'organisation. Cette notion est présente tout au long de la thèse, bien qu'elle se manifeste sous des formes distinctes de l'approche purement néoclassique.

Dans tous les cas, la mobilisation de la notion d'équilibre méthodologique vient avec ces critiques, ou plus spécifiquement, un ensemble de risques théoriques qu'il faut considérer. Une des critiques est que les modèles basés sur le concept d'équilibre peinent à indiquer comment cet équilibre peut être atteint, à faire des prédictions sur les changements et évolutions de cet équilibre au fil du temps, ou à expliquer comment cet équilibre peut dévier de lui-même ou ne jamais être atteint. Si, dans la réalité, le comportement des individus est constamment en évolution et souvent inefficace, l'équilibre méthodologique suppose que la décision est toujours à un point d'équilibre. Même si la solution d'équilibre peut changer en raison de chocs exogènes, le modèle n'a aucune place pour

les déviations de l'équilibre. De plus, puisque l'équilibre reste inchangé sans transformation de la situation des individus, il est intemporel et ne prend pas en compte le temps, la durée, le fait que l'économie est un phénomène historique. En bref, « le concept d'équilibre est incompatible avec l'histoire » (Robinson 1979, p. xiv).

Comme je l'expliquerai prochainement, j'adopterais des mesures afin de répondre à ces critiques et rendre mon processus de modélisation plus réaliste.

5.3.2. Critiques de l'instrumentalisme méthodologique

L'instrumentalisme méthodologique peut être critiqué sous différents angles. Les critiques psychologiques et éthiques sont particulièrement intéressantes puisqu'elles remettent en question mon approche dans ses fondements empiriques et potentiellement ses conséquences pratiques.

Kahneman et Thaler (2006) avancent que « les individus ne savent pas toujours ce qu'ils vont aimer; ils font souvent des erreurs systématiques quant à la prédiction de leurs expériences futures et, en conséquence, n'arrivent pas à maximiser leur utilité vécue » (p. 222). Cette affirmation est soutenue par un ensemble de faits, notamment le fait que les prédictions futures de l'individu sont affectées par son état émotionnel dans le présent et que ses décisions sont influencées par son contexte et la présentation des choix (p. 223-p. 226). De plus, les souvenirs de l'individu de ses expériences passées sont biaisés, et l'évaluation de ses différentes options est affectée par les éléments qui captent son attention dans le moment présent (p. 227-p. 229).

Ces points représentent indéniablement un angle mort dans ma thèse. Mon approche suppose en quelque sorte une vision idéalisée de l'individu, qui n'a pas de variations émotionnelles, ne commet pas d'erreurs pour trouver la meilleure solution afin de réaliser ses objectifs et préférences dans la réalité, et qui n'est pas affecté par des biais psychologiques empêchant les travailleurs et travailleuses d'agir de manière rationnelle.

La critique éthique, quant à elle, est résumée par Minkler (2006) et se présente comme suit : la supposition de maximisation de l'utilité selon les préférences, qu'elles soient matérielles (par exemple, maximisation du profit) ou prosociales (par exemple, maximisation de l'impact social sous contraintes de production), repose sur l'idée que le comportement individuel n'a qu'une fonction instrumentale. L'individu fait un choix de manière intéressée, uniquement pour maximiser son bien-être.

Une telle compréhension du comportement humain élimine complètement l'aspect éthique de nos décisions, que ce soit la dévotion à des valeurs, au devoir, ou aux règles et traditions communes visant la cohérence collective. Cette critique est particulièrement pertinente lorsqu'on examine certains comportements humains marqués par le sacrifice de soi. Un exemple extrême est celui de l'immolateur, où une personne s'enflamme sur la place publique pour une cause. La maximisation de l'utilité ne peut pas expliquer ce phénomène où l'individu sacrifie tout bien-être futur pour faire avancer, souvent avec un succès discutable, une cause sociale.

En conséquence, je dois garder à l'esprit que l'instrumentalisme méthodologique peut me créer des angles morts, m'empêchant de reconnaître des engagements sociaux liés au sacrifice de soi, ou du moins à un sacrifice significatif de ses ressources, pour améliorer le bien-être d'autrui.

5.4. Réponse aux critiques

Dans le cadre de ma thèse, j'aborderai certaines des limites mentionnées précédemment, tandis que d'autres seront laissées de côté. Par exemple, en ce qui concerne la notion d'équilibre, je traiterai la question de l'intemporalité des modèles, ouvrant la voie au réinvestissement des surplus dans l'expansion de l'entreprise. Ainsi, d'une période à l'autre, l'entreprise coopérative peut répartir les surplus en salaires, en engagements sociaux, ou les réinvestir dans la création d'emplois, ce qui implique également un investissement dans le capital pour augmenter la production et soutenir l'absorption de la main-d'œuvre. Cependant, je ne pourrai pas aborder complètement la question de la déviation de l'équilibre. Mon approche est déterminée par des facteurs exogènes : la coopérative peut réinvestir ses surplus, mais ces derniers résultent de facteurs externes comme le niveau des prix et de la demande. D'ailleurs, même s'il est possible pour une entreprise d'investir de période en période, peu importe sa croissance, son équilibre à long terme est déjà déterminé par son environnement et demeure immuable sans choc exogène.

C'est en adoptant une méthodologie mixte, incluant des questions ouvertes et des entretiens, que je pourrai aborder en partie les critiques psychologiques, éthiques et institutionnelles. Par exemple, je demande aux participants de partager leurs motivations. Je ne fais aucune supposition à ce sujet et je ne tente pas de mesurer quoi que ce soit, ce qui permet aux participants de s'exprimer librement. Cela peut inclure des éléments tant éthiques (par exemple, la dévotion à un idéal social) que psychologiques (par exemple, l'influence des émotions). L'impact des aspects humains et émotionnels est également exploré à travers des questions quantitatives concernant l'attachement des individus à leur équipe et à leur communauté.

Sur le plan institutionnel, je m'intéresserai au cadre micro-institutionnel, en explorant les règles internes qui régulent la prise de décisions liées à l'engagement social. En revanche, je ne remettrai pas en question des éléments fondamentaux de l'approche, notamment le fait que l'individu est rationnel et que les décisions des coopératives peuvent s'expliquer par la somme des décisions individuelles de leurs membres.

5.5. Avantages du cadre choisie

Il reste que, malgré les critiques précédemment mentionnées, j'ai choisi de poursuivre avec le cadre du choix rationnel pour ma thèse, puisque celui-ci permet de répondre adéquatement à mes objectifs de recherche. En effet, ce cadre m'est utile puisqu'il permet de concevoir efficacement des modèles formels, facilitant ainsi la génération de simulations et d'hypothèses pouvant nourrir la littérature au sujet des coopératives de travail.

En bref, j'adopte cette approche en raison de sa généralisabilité, de son pouvoir prédictif, de sa parcimonie (Chai, 2008, p.4) et de sa flexibilité.

Premièrement, la généralisabilité de cette théorie permet son application à diverses situations et domaines (Becker, 1976, p. 8; Gätcher, 2013, p. 38). Sa structure basée sur quelques principes clés simplifie son utilisation pour analyser l'engagement social des coopératives, d'autant plus que de nombreux modèles existants sont déjà fondés sur cette approche, ce qui facilite considérablement le processus de modélisation et l'intégration de mes observations dans la littérature existante.

Deuxièmement, la théorie du choix rationnel possède un grand pouvoir de prédiction, dans le sens où elle permet d'anticiper des choix précis parmi une vaste matrice de choix potentiels, résultant en des simulations et des hypothèses précises propices à l'évaluation empirique. À cela, nous pourrions ajouter que cette approche aide à « spécifier les mécanismes causaux » à l'origine d'un phénomène (Chong, 1995, p. 41) ce qui facilite sa formalisation mathématique.

Troisièmement, la parcimonie du cadre choisi indique que ces prédictions précises peuvent être obtenues grâce à un nombre restreint de variables et d'hypothèses, ce qui est approprié dans mon cas, où la complexité du modèle est limitée par des contraintes de temps et d'information propres à un projet de maîtrise, mais aussi par ma propre volonté de produire un premier modèle le plus simple possible.

Finalement, le modèle développé dans le cadre de cette thèse pourra être modifié dans des travaux ultérieurs afin de répondre aux différentes critiques. Je souhaite développer quelque chose de simple, à partir de quelques variables, ce qui permettra de les modifier librement. Par exemple, il serait envisageable de mieux répondre aux contributions de l'économie comportementale en imposant des limites cognitives aux acteurs en adoptant des règles heuristiques ou en prenant en compte les coûts cognitifs liés au processus décisionnel (Ellison, 2006). Il est aussi possible de modifier l'environnement organisationnel et marchand en prenant en compte des situations de compétition imparfaite, d'information incomplète, ainsi que l'incidence du risque et de la présentation des choix (Smelser, 1992, p. 395-p. 396).

6. Méthodologie

6.1. Design de la recherche

6.1.1. Type de recherche

Ce travail de maîtrise est de nature descriptive et descriptif-explicatif (Trudel et al., 2006, p.42). Il vise, d'une part, à définir l'engagement social des coopératives de travail. J'explore la question suivante : « De quelles manières ce type d'organisation mobilise-t-il ses ressources, au-delà de ses activités productives de base, afin de répondre à des besoins sociaux ou de générer des transformations sociales ? »

D'autre part, je cherche à comprendre le fonctionnement de ce phénomène, ainsi que les facteurs économiques, sociaux et politiques qui le motivent et l'influencent.

Cette approche me permet de cerner le phénomène en le décrivant en détail, tout en expliquant, étape par étape, les processus décisionnels menant à l'engagement social. Ce faisant, je pose les bases de l'élaboration d'un modèle causal de la coopérative de travail, intégrant sa volonté d'améliorer l'état de sa communauté ou de la société dans son ensemble. Une fois appuyé par des données quantitatives additionnelles, ce modèle pourra être développé en un cadre prédictif plus complet, capable d'améliorer les modèles mathématiques existants dans ce domaine.

6.1.2. Approche méthodologique

Une approche mixte a été adoptée, combinant la collecte de données quantitatives et qualitatives afin d'obtenir une vision globale du phénomène étudié et de mieux comprendre les différentes facettes du processus décisionnel des individus (Leclercq, 2007, p.75). Les données ont été recueillies par le biais d'un questionnaire électronique et d'entretiens en visioconférence, tous deux basés sur un questionnaire commun.

Le volet qualitatif de la recherche vise à décrire en détail la manière dont les individus s'insèrent dans les organisations, leurs formes d'engagement social, leurs motivations ainsi que les facteurs sociaux, économiques et politiques qui influencent ces engagements. Grâce aux questions qualitatives, il est possible de reconstruire un récit retraçant étape par étape le processus par lequel les individus prennent des décisions pro-sociales. Ce volet constitue l'élément central du projet de recherche.

Les questions quantitatives, quant à elles, viennent enrichir l'analyse du processus décisionnel. Elles permettent d'évaluer, à l'aide d'échelles de Likert, l'impact de phénomènes spécifiques. Par exemple, l'évaluation de l'importance des programmes gouvernementaux de prêts et de subventions contribuera à mieux cerner le rôle du contexte politique dans les choix des acteurs.

Additionnellement, ces questions facilitent l'analyse des préférences des participants, notamment en ce qui concerne l'arbitrage entre engagement social, amélioration des salaires et augmentation du nombre d'employés. Cette exploration aide à mieux comprendre la répartition des ressources en période de transformation économique. Si les données qualitatives offrent un portrait descriptif

du phénomène, l'ajout des données quantitatives permet d'approfondir cette compréhension en renforçant son potentiel explicatif.

Le format électronique fut choisi puisque le nombre de coopératives de travail au Canada est très faible et distribué sur un vaste territoire (voir la section sur l'échantillonnage). Il aurait été impossible de faire des interventions en personne, sauf si l'objectif était de faire de la recherche-action ou de l'observation.

L'utilité d'un sondage électronique est qu'il permet de rejoindre un large échantillon, rapidement et à faible coût (Balayla et Tulandí, 2019; Hooker & De Zúñiga, 2017, p.1). Dans le cadre d'une thèse de maîtrise aux finalités explicatives, qui exige un échantillon plus volumineux dans un temps limité, cette méthode est à prioriser.

L'ajout de quelques entretiens aux sondages permet de répondre à l'une de leurs limites fondamentales : le manque de motivation des répondants (Speklé & Widener, 2018). Comme nous l'avons remarqué en analysant les résultats, les répondants tendent à être brefs dans leurs réponses et plusieurs n'ont pas répondu au sondage dans son entièreté. Pour avoir des descriptions plus détaillées, les entretiens peuvent venir à l'appui. En effet, lors d'entrevues, les répondants peuvent accepter de prendre plus de temps pour traverser le questionnaire, donnant l'occasion d'aborder plus attentivement chaque question (Blais et Durand, 2009, p.465).

Dans ce cas, les entretiens ont surtout été utiles pour vérifier que le questionnaire est clair dans son ensemble afin d'identifier ses points faibles au besoin.

Les données quantitatives et qualitatives ont été collectées simultanément. Cette approche s'avère pertinente pour des raisons pratiques, notamment lorsque la réalisation de plusieurs collectes distinctes pourrait être contraignante (Creswell, 2009). Dans le cadre de cette thèse, la collecte de données s'est déroulée sur une période limitée. De plus, le questionnaire comportait un volume important de questions, dont plusieurs à développement. Afin d'éviter de surcharger les répondants et ainsi limiter le taux de participation, j'ai opté pour une seule collecte regroupant l'ensemble des questions, plutôt que d'envoyer plusieurs questionnaires successifs, ce qui aurait pu réduire le nombre de réponses obtenues.

6.2. Population et échantillonnage

Ce projet de recherche cible les travailleurs et travailleuses membres de coopératives de travail. Pour rejoindre ces participant·e·s, il est nécessaire de constituer une base de données des coopératives de travail et de les contacter individuellement. Pour ce faire, j'ai emprunté deux approches.

Pour le Québec, j'ai utilisé le répertoire des coopératives du Québec (Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie, 2024). Ce choix repose sur deux raisons principales. D'une part, ce répertoire permet d'obtenir rapidement une liste exhaustive des coopératives de travail du Québec.

D'autre part, il s'agit d'une source officielle, continuellement mise à jour par le gouvernement du Québec, garantissant ainsi l'exactitude des données.

Pour le reste du Canada, j'ai utilisé le répertoire de Coopératives et mutuelles Canada (2024). Il s'agit du répertoire officiel recensant toutes les coopératives, caisses populaires, credit unions et mutuelles au Canada. Il est le plus complet au pays et permet d'extraire rapidement une liste des coopératives de travail, tout en offrant une visualisation cartographique.

Ainsi, j'ai utilisé les deux répertoires les plus complets et à jour disponibles. Bien sûr, d'autres sources existent, comme celles des associations provinciales en économie sociale ou de la Fédération canadienne des coopératives de travail (FCCT). Toutefois, ces répertoires sont souvent limités aux membres de ces fédérations ou ne permettent pas de filtrer les coopératives selon leur type. De toute façon, si leurs données sont à jour, elles devraient déjà être incluses dans les répertoires officiels utilisés.

Toutes les coopératives répertoriées ont été recensées et classées par province. Lorsque les adresses courriel n'étaient pas mentionnées, j'ai effectué des recherches supplémentaires pour les ajouter. J'ai éliminé les coopératives dont l'adresse courriel était introuvable en ligne, ainsi que celles signalées comme fermées de manière permanente.

Au final, l'échantillon obtenu comprend 292 coopératives, représentant 83,6 % des 349 coopératives de travail répertoriées par Coopératives et Mutuelles Canada. Toutefois, ces chiffres doivent être interprétés avec prudence, car certaines coopératives enregistrées pourraient être inactives. D'ailleurs, parmi les réponses obtenues lors de l'envoi des courriels, une entreprise a

signalé ne plus être active, ce qui indique la présence potentielle d'autres organisations similaires dans l'échantillon. Bien qu'il soit impossible de déterminer avec exactitude le nombre de coopératives de travail actuellement actives au Canada, leur nombre peut être estimé entre 200 et 300.

Lors de la distribution des questionnaires, j'ai demandé aux coopératives de les transmettre à l'ensemble de leurs travailleurs et travailleuses afin de maximiser la portée auprès de la population cible. Cependant, le nombre exact de membres des coopératives de travail au Canada reste inconnu.

6.3. Collecte des données

6.3.1. Description du questionnaire

Le questionnaire distribué aux travailleurs et travailleuses est composé de 23 questions divisées dans les sections suivantes¹⁰:

- a. Information du répondant: confirmation que la coopérative est une coopérative de travail, nom de la coopérative, poste du répondant et province d'origine.

¹⁰ Une copie du questionnaire est disponible à la fin du document.

- b. Engagement social de l'entreprise: descriptions des engagements sociaux et ce qui les motive. (2 questions à développement)

- c. Portée et motivation de l'engagement social: informations additionnelles sur les motivations. Exploration des impacts désirés à travers les engagements sociaux. Mesure de l'influence de l'appartenance à la coopérative et la communauté sur le niveau de motivation. (une question à développement, deux questions sur échelle likert)

- d. Les contraintes internes et relationnelles: exploration du processus décisionnel menant aux engagements sociaux. (une question à développement)

- e. L'impact du contexte économique: description des phénomènes économiques pouvant encourager ou réduire l'engagement social. Suites de scénarios pour évaluer l'arbitrage entre les salaires, la création d'emplois et l'engagement social. (deux questions à développement, cinq questions de mise en situation à réponse quantitative)

- f. L'impact du contexte politique: description des phénomènes dans l'environnement politique pouvant encourager ou réduire l'engagement social. Évaluation de l'impact des politiques publiques fédérales et provinciales, en termes de prêts et de subventions, sur l'habileté à développer l'engagement social. (deux questions à développement et une question sur échelle likert)

- g. L'impact du contexte social et du réseau: description des phénomènes dans l'environnement social pouvant encourager ou réduire l'engagement social. Évaluation de l'impact des partenariats sectoriels sur l'habileté à développer l'engagement social. (deux questions à développement, une question en likert)

L'objectif de ces questions est de reconstituer le processus décisionnel des individus de manière causale. En suivant mon cadre conceptuel, cette approche permet d'analyser comment ces professionnel·le·s, bien qu'ayant des objectifs et des préférences pro-sociales, sont influencés par des contraintes économiques, politiques et sociales.

La structure des questions offre un narratif inversé, retraçant le cheminement du répondant. Je commence par exposer le phénomène étudié : comment cette coopérative répond-elle à des besoins sociaux ou participe-t-elle à des transformations sociales au-delà de ses activités productives habituelles ?

Une fois le phénomène mis en lumière, je peux interroger les motivations sous-jacentes : qu'est-ce qui a poussé à cet engagement ? Quel effet souhaite-t-on produire dans le monde par cette action ? En comprenant ces motivations, il devient possible d'examiner les préférences du répondant et d'évaluer l'importance de ces motivations par rapport à d'autres éléments cruciaux tels que les salaires ou la création d'emplois. Il est également essentiel de se demander si ces motivations sont influencées par le contexte immédiat de l'individu. Sont-elles soutenues par la communauté et le sentiment d'appartenance à une équipe, ou découlent-elles d'une initiative personnelle, indépendante de l'environnement social immédiat ?

Sachant que l'individu possède des motivations et des préférences qui le poussent à transformer son environnement par des engagements sociaux spécifiques, il est également nécessaire d'examiner les contraintes qui affaiblissent ou favorisent ces engagements. Cela permet de mieux cerner les causes profondes des décisions prises. L'ajout de questions quantitatives à ce niveau permet d'explorer l'impact de contraintes particulières et d'améliorer ainsi le potentiel explicatif de la recherche.

En définitive, cette démarche permet de reconstituer un portrait détaillé du processus décisionnel individuel.

6.3.2. Distribution du sondage en ligne

Le sondage en ligne a été distribué via la plateforme SurveyMonkey en suivant ce calendrier::

Secteur	Premier envoi	Premier rappel	Second rappel
Québec	12/11/2024	1/9/2025	1/22/2025
Reste du Canada	1/9/2025	1/22/2025	1/28/2025

Les entreprises du Québec ont reçu le sondage avant dû au fait que la récolte de données fut plus rapide sur ce territoire, en utilisant le répertoire des coopératives du MEIE.

6.3.4. Organisation des entretiens en visioconférence

Trois entretiens ont été menés en visioconférence. L'invitation a été incluse dans le second rappel envoyé par courriel. Prévus pour une durée d'une heure, ces entretiens ont finalement varié entre 30 minutes et une heure, en fonction des disponibilités et des besoins des répondant·e·s. Toutefois, dans chaque cas, j'ai pu explorer l'ensemble des questions en détail.

Pour la première rencontre, j'ai utilisé Zoom, tandis que les deux autres ont eu lieu sur Google Meet. Chaque entretien s'est déroulé via un lien sécurisé envoyé par invitation, garantissant ainsi la confidentialité des échanges.

6.3.5. Enregistrement des données d'entretien

Les participants ont d'abord ouvert leur questionnaire et confirmé la section de consentement. J'ai ensuite rempli simultanément leur questionnaire pour eux. Les entretiens n'ont pas été enregistrés.

Les répondants ont fourni des réponses claires et ont bien compris les questions. Lors de chaque entretien, il a été mentionné que plusieurs questions mériteraient des réponses plus développées, ce qui suggère que les résultats du questionnaire en ligne pourraient être plus détaillés dans le cadre d'une rencontre en face à face.

6.4. Analyse des données qualitatives

Les données qualitatives ont été traitées selon une approche inspirée de celle proposée par Bewley (2002, p. 347) pour l'analyse de données qualitatives en science économique. Cette méthode est conçue pour progresser vers une explication du phénomène étudié.

Pour traiter les données, j'ai d'abord généré un document Excel regroupant l'ensemble des participant·e·s et leurs réponses. Ce document est produit automatiquement par SurveyMonkey.

Ensuite, j'ai créé un fichier distinct pour chaque question. La première colonne contient l'identifiant du répondant·e, suivie de son code d'identification. La troisième colonne regroupe les réponses individuelles. Les colonnes suivantes présentent un ensemble de réponses types, reflétant l'ensemble des réponses recueillies dans le document. Sous le tableau principal, une légende précise chaque réponse type, accompagnée d'une description et d'un exemple tiré d'un répondant.

Pour chaque participant·e, il est indiqué s'il mobilise une ou plusieurs réponses types. Si une réponse type n'est pas utilisée, la cellule contient un 0 ; si elle est mobilisée, la cellule contient un 1.

La dernière ligne est dédiée au calcul des totaux.

Ce document répond à deux objectifs principaux : (1) offrir une synthèse claire et structurée des données où toutes les informations pertinentes sur chaque participant sont facilement accessibles ; (2) identifier des tendances dans les réponses afin de mieux comprendre les dynamiques sous-jacentes.

De manière simplifiée, le tableau pour chaque question prend la forme suivante:

		Motivation de l'engagement social	
Répondant·e	Code	Valeurs et identité de l'individu	Volonté de transformation sociale
A	1	1	1
B	2	1	0
C	3	1	0
Total		3	1
Fréquence		75%	25%

Cette méthode permet de mesurer la fréquence des réponses types dans le discours afin de déterminer les éléments les plus prévalents.

Cette approche a été choisie parce qu'il est souvent impossible de juger quel élément est le plus important dans les réponses des individus. Prenons cet exemple de réponse à la question «Qu'est-

ce qui motive votre organisation à s'engager dans des initiatives visant à répondre à ces besoins sociaux et à promouvoir des transformations sociales?»:

«Un certain nombre de choses. Nous faisons partie de la communauté et nous aimons travailler pour elle. [Cela suit le] principe coopératif «souci de la communauté». [Nous le faisons] parce que c'est amusant et que cela facilite les tâches difficiles»

Dès le début de la réponse, on observe plusieurs sources de motivation. Les différents éléments (l'attachement à la communauté, le respect des principes coopératifs et le plaisir dans le travail) ne sont pas présentés selon un ordre hiérarchique.

Ce schéma se retrouve dans l'ensemble du questionnaire, où les répondant·e·s mentionnent leurs motivations, engagements et contraintes sous forme de séquences ou de listes, sans hiérarchie explicite. Cela ne permet ni de pondérer un élément par rapport à un autre ni de regrouper tous les facteurs sous une seule catégorie. À l'inverse, certains répondant·e·s mentionnent un unique facteur de motivation, comme dans cet exemple où la motivation repose sur :

«[...] la sommes des volontés individuelles des membres de la coopérative qui veulent mettre l'épaule à la roue pour changer le monde.»

Dans ce cas, une seule motivation est mentionnée, celle de vouloir «changer le monde».

La mesure de la fréquence des thèmes dans le discours s'impose donc comme une nécessité découlant des données elles-mêmes. En l'absence d'une hiérarchie claire dans la présentation des thèmes et en raison de leur récurrence sous forme de listes ou de séquences, cette approche permet d'estimer leur importance.

Cependant, la mesure de fréquence des thèmes ne prend pas en compte les exemples. Donc, si un répondant dit:

1. Je suis motivé par mes valeurs, la solidarité et l'humanité

Ou, 2. Je suis motivé par mes valeurs

Les deux comptent sous le thème «valeur» et comptent pour une mention, sans quoi il est impossible de comparer justement les différentes réponses.

6.4.1. Sélection des codes

La procédure de codage est manuelle et subjective ; elle suit les étapes décrites par Braun et Clarke (voir Finlay, 2021, p. 107).

J'ai d'abord lu et relu plusieurs fois les réponses afin de me familiariser avec le langage employé et d'identifier les récurrences. Pour chaque réponse, j'ai surligné les passages clés et dressé une

liste complète de codes potentiels. Ensuite, j'ai procédé à une révision approfondie de cette liste et de son application aux données afin d'évaluer comment ces codes pouvaient être combinés ou scindés. L'objectif était d'assurer une classification claire et pertinente des données, évitant ainsi une liste trop étendue ou des codes redondants. Enfin, j'ai élaboré une description détaillée de chaque thème, en illustrant leur pertinence par des exemples concrets, avant de les appliquer au développement de cette thèse.

La justification des codes choisis sera présentée dans l'analyse des résultats, où ils seront intégrés de manière plus explicite à l'interprétation des données.

6.5. Analyse des données quantitative

Nous avons deux types de questions quantitatives:

- Des questions en échelle de Likert
- Des mises en situation

Les questions en échelle de Likert mesurent l'importance de certains éléments spécifiques, tels que l'impact des subventions et prêts gouvernementaux sur l'engagement social des coopératives de travail. L'analyse vise premièrement à extraire des données statistiques descriptives de base comme le nombre de réponses, la moyenne, ainsi qu'un histogramme permettant de visualiser les données.

Les mises en situation évaluent les préférences entre l'embauche, l'engagement social et le salaire à travers des réponses numériques comprises entre 0 et 100. Les statistiques descriptives retenues sont identiques à celles des questions en Likert.

Pour ces analyses, Excel et Google Sheets furent utilisés. Un fichier distinct a été créé pour chaque question, incluant un tableau des statistiques descriptives et un histogramme pour illustrer les résultats.

J'ai aussi procédé à l'analyse de corrélation entre trois différentes variables: la préférence pour les salaires, l'emploi et l'engagement social. Les corrélations furent calculées avec Jamovi. La corrélation est calculée avec le coefficient de Pearson puisqu'elle concerne deux variables continues. Un seuil de significativité standard de 0.05 est utilisé.

6.6. Les limites de la méthodologie

6.6.1. Limites du questionnaire

Les entrevues et les questionnaires numériques sont spécifiquement adressés aux individus. Ce choix méthodologique s'inscrit dans notre cadre conceptuel, qui vise à étudier les coopératives de travail à travers le comportement des membres qui les composent. Toutefois, cette approche comporte certaines limites, dont deux principales méritent d'être soulignées

Premièrement, il est difficile d'évaluer le fonctionnement global d'une entreprise en se basant uniquement sur les réponses individuelles. En effet, une organisation démocratique reflète l'interaction entre l'ensemble de ses membres, et non les actions isolées d'individus. Cependant, cette limite est atténuée par deux facteurs clés. D'une part, les entreprises d'économie sociale canadiennes sont généralement de petite taille. 88,2% ont moins de 100 employés, 56,7% ont moins de 20 employés (Rosa, 2023, 12). Cela signifie qu'un individu peut exercer une influence significative sur l'avenir de l'organisation. Par conséquent, son comportement reflète en partie celui de l'entreprise elle-même.

D'autre part, les décisions relatives à l'engagement social, comme nous le verrons dans les résultats, sont souvent prises au sein d'instances démocratiques (ex. : assemblée générale, conseil d'administration), en équipe (ex. : prise de décision par consensus) ou encore de manière autonome par les travailleurs eux-mêmes (ex. : choix personnel d'effectuer du travail *pro bono*). Dans ces trois cas, l'individu joue un rôle actif dans la gestion de l'engagement social, soit en influençant directement les décisions collectives, soit en exerçant une autonomie décisionnelle sur son implication sociale.

Ainsi, bien que l'approche individuelle puisse présenter certaines limites, elle demeure pertinente et fiable dans notre contexte. Non seulement elle permet de saisir une part significative du comportement organisationnel, mais elle reflète également la capacité décisionnelle réelle des individus en matière d'engagement social.

Additionnellement, dans le sondage, outre les questions quantitatives concernant les préférences, les répondants ont souvent précisé leur réponse en présentant comment fonctionne l'entreprise en général. Cette tendance vient aussi réduire le risque causé par la nature individualisante des questionnaires. Par exemple, des répondant·e·s diront que, dans l'ensemble, la réduction des revenus mène à une réduction de l'engagement social. On a alors la perspective de l'individu, qui répond à partir de sa propre perspective, mais aussi un regard sur le fonctionnement de l'organisation.

Une autre limite importante est le biais de désirabilité sociale (Speklé et Widener, 2018, 6). Les répondants peuvent être tentés de répondre aux questions de manière à donner une image plus prosociale d'eux-mêmes ou de leur organisation que ce qui est réellement le cas. Ce biais affecte particulièrement l'expression des préférences en matière d'engagement social ainsi que la description des initiatives mises en place par l'organisation.

Toutefois, le fait que de nombreux auteur·e·s considèrent les coopératives de travail comme des innovations sociales permet de supposer que les déclarations des membres sur leurs engagements sociaux sont généralement fiables. Afin d'évaluer la robustesse des données recueillies, j'appliquerai deux méthodes de vérification.

Premièrement, je comparerai les préférences exprimées aux descriptions des engagements réels. Par exemple, si un répondant affirme être fortement motivé par un désir de transformation sociale, mais que son organisation affiche de nombreux engagements sociaux tout en déclarant qu'il ne

souhaite consacrer que 2 % des surplus aux initiatives sociales et refuse toute réduction salariale ou heures supplémentaires pour les soutenir, nous pourrions alors remettre en question la cohérence des réponses obtenues.

Deuxièmement, nous analyserons les moyennes et les écarts types des indicateurs afin d'identifier d'éventuelles anomalies. Cette approche permettra non seulement de repérer les valeurs aberrantes, mais aussi d'évaluer si les réponses individuelles tendent à converger autour d'une norme d'engagement social. Une concentration marquée des réponses autour d'une moyenne renforcerait l'hypothèse d'une tendance structurelle dépassant les biais individuels.

6.6.2. Limites de l'échantillonnage

Une autre limite de mon approche concerne l'échantillonnage. Bien que j'aie utilisé les meilleures bases de données à ma disposition, celles-ci restent imparfaites. Elles peuvent inclure par erreur d'autres formes de coopératives connexes (ex. : coopératives de producteurs) ou contenir des coopératives qui ne sont plus en activité. Il est ainsi difficile de déterminer si l'échantillon est véritablement représentatif.

6.6.4. Limite de la collecte de donnée

Une limite de ma procédure de collecte de données réside dans sa dépendance à la communication par courriel. Les invitations aux entretiens et aux sondages numériques ont été envoyées par courriel. Cependant, je n'ai pas trouvé les adresses courriel de toutes les coopératives dans la liste de Coopératives et Mutuelles Canada ou dans le répertoire québécois. De plus, il est possible que certains répondants aient reçu le courriel dans leur dossier de pourriel ou l'aient perçu comme un message indésirable.

La dépendance à une plateforme numérique peut également rendre le sondage moins accessible aux personnes moins à l'aise avec l'utilisation des outils en ligne. Dans ce cas, comme dans d'autres, la communication numérique peut limiter le nombre potentiel de répondants. En d'autres termes, l'utilisation d'un sondage en ligne introduit un biais de sélection, dans lequel seuls les individus à l'aise avec ce type d'outil sont effectivement étudiés.

Enfin, comme mentionné précédemment, le format du sondage peut entraîner une démotivation chez certains répondants (Speklé & Widener, 2018). Un participant peut arrêter à tout moment et ne jamais revenir au questionnaire. Il peut également choisir de fournir des réponses très brèves ou incomplètes. Les entretiens ont révélé que les réponses ont tendance à être plus longues à l'oral, avec davantage de contexte et d'exemples.

6.6.4. Limite de la méthode d'analyse

Le codage des données par thèmes implique certaines limites. Premièrement, le codage dépend de la subjectivité du chercheur et reflète ses biais individuels et théoriques. Les résultats restent une interprétation. Comme le mentionnent Braun et Clarke , l'analyse thématique:

« ne peut être menée dans un vide théorique - les chercheurs apportent inévitablement des hypothèses sur la nature de la réalité, sur ce qui constitue une connaissance significative et une production de connaissances, et sur ce que leurs données représentent ou ce à quoi elles leur donnent accès, même si ces hypothèses ne sont pas discutées.» (2023, p. 4)

Pour cette raison il sera important pour moi, dans mon analyse descriptive et explicative, d'exposer clairement d'où viennent mes codes, leurs limites et quelles sont mes positions théoriques dans leur définition.

6.6.5. L'approche qualitative et la finalité explicative

La fiabilité de méthodes qualitatives pour arriver à des modèles explicatifs peut être questionnée. La description est souvent présentée comme la finalité de méthodes qualitatives, comme les entrevues (Næss 2018).

Bien que des questions quantitatives soient utiles pour exprimer des relations logiques et des hypothèses (Anthony et Biggs 1996, p. 1), et qu'elles permettent un certain appel à l'objectivité, pouvant être reproduite dans différents contextes sans faire appel au jugement personnel des

chercheurs (Klein, 1947, p. 111), la recherche qualitative a aussi ses avantages dans la construction de modèles explicatifs.

Un des avantages principaux est que ces méthodes viennent répondre au manque de flexibilité et de détail des approches quantitatives. Comme l'écrit Starr (2014):

« dans les études qualitatives, l'approche de la collecte d'informations suppose que des discussions relativement souples avec les sujets de recherche sont nécessaires pour obtenir un ensemble complet d'informations sur le phénomène étudié » (240).

En retour, les questions ouvertes lors des entretiens et sondages nous permettent de librement explorer les mécanismes derrière les décisions des travailleurs et travailleuses, en posant des questions comme:

«Quels changements dans votre environnement économique pourraient réduire l'engagement de votre organisation envers des causes sociales?»

En explorant les mécanismes sous-jacents, l'analyse qualitative devient alors apte à explorer des liens de causalité. Si les recherches quantitatives peuvent pointer vers des corrélations, les recherches qualitatives peuvent explorer plus clairement la relation entre les variables surtout lorsque l'on demande aux répondants d'expliquer ce qui cause leur comportement. Pour citer encore une fois Naess :

« Sans l'apport de la recherche qualitative qui peut identifier les mécanismes et les processus de causalité, les études quantitatives sont vulnérables à une mauvaise spécification du modèle, car il n'y aura pas de base solide pour décider des variables de contrôle à inclure, de leur ordre dans une chaîne de causalité et si les influences entre les variables sont unidirectionnelles ou bidirectionnelles. » (2018, p. 187)

De cette façon, la méthode choisie, liant questions quantitatives et qualitatives, peut être utilisée à des fins descriptives et explicatives.

6.7. Considérations éthiques

Le projet de thèse a l'approbation du comité d'éthique de l'Université Saint-Paul. Chaque questionnaire commence par un formulaire de consentement dont la réponse est obligatoire. Pour les entretiens, les répondants ont rempli la fiche avant l'entrevue. Les données sont protégées dans un fichier numérique sécurisé.

6.8. Conclusion de la méthodologie

L'objectif de ce projet est de décrire et d'expliquer l'engagement social des coopératives. Pour ce faire, nous avons adopté une méthode mixte, combinant des questions aux réponses quantitatives et à développement. Le questionnaire, composé de 23 questions, récolte des informations sur les

thèmes suivants: le portrait du répondant, la description de l'engagement social, la portée et la motivation de l'engagement social, les préférences et motivations du répondant, et les contraintes économiques, sociales et politiques qui affectent ses comportements pro-sociaux étudiés.

Le questionnaire a été transmis à un total de 292 coopératives de travail à travers le Canada, le second envoi incluant une invitation pour un entretien. Dans la prochaine section, je détaillerai les résultats des sondages numériques et des entrevues.

7. Résultats

7.1. Tri des données

Le sondage en ligne a recueilli un total de 63 réponses, auxquelles s'ajoutent les témoignages de trois entretiens. Parmi l'ensemble des formulaires retournés, 18 ont dû être supprimés, car ils étaient vides. Un répondant a complété le formulaire, mais provenait d'une coopérative de producteurs, ce qui ne correspondait pas aux critères de l'étude.

D'autres coopératives ont été exclues en raison de l'incapacité à démontrer un engagement social conforme à la définition requise:

- Première coopérative : Le répondant n'a mentionné aucun engagement social significatif, mis à part la création d'un environnement de travail favorable au développement d'une

carrière. Bien que cet aspect soit important, il relève davantage des bonnes pratiques en gestion des ressources humaines

- Deuxième coopérative : L'accent a été mis sur la production de produits de qualité et la création d'emplois de qualité. Or, ces éléments, bien qu'essentiels, font partie des objectifs intrinsèques de nombreuses entreprises et ne traduisent pas, en soi, un engagement social dépassant l'activité économique normale.
- Troisième coopérative : Le répondant a mis de l'avant la production de biens écoresponsables, sans toutefois préciser comment l'entreprise s'engage socialement au-delà de sa production.
- Quatrième coopérative: Le répondant mentionne seulement que la coopérative favorise un esprit d'équipe sain, ce qui, encore une fois, entre dans les bonnes pratiques de gestion des ressources humaines et non dans l'engagement social des entreprises.

Finalement, nous disposons de 43 formulaires partiellement complétés pouvant être analysés. Parmi ceux-ci, 26 ont été remplis intégralement. En moyenne, les répondants ont répondu à 87 % des questions. Les questions du sondage comportent en moyenne un total de 37 réponses, le plus faible étant situé à 29 réponses.

7.2. Portrait des répondants

7.2.1. Nombre de coopératives différentes

Des 43 formulaires restants, 39 proviennent de coopératives différentes. Considérant que le répertoire de Coopératives et mutuelles Canada compte 349 coopératives de travail, une estimation à la hausse, alors notre échantillon représenterait 11.2% des coopératives de travail. Considérant que ce répertoire compte des entreprises qui ne sont plus actives, nous pourrions plus justement dire que ce projet représente entre 11.2% et 19.5% de toutes les coopératives de travail canadiennes.

7.2.2. Provenance des répondants

La plupart des répondants au sondage viennent du Québec. Cela est attendu, considérant que, selon le répertoire de Coopératives et Mutuelles Canada, 56.7% des coopératives de travail canadiennes sont situées au Québec. La dispersion des répondants suit généralement ce qui est attendu, considérant la dispersion des coopératives à travers le Canada, mais avec une sous-représentation des entreprises de la Colombie-Britannique, compte tenu de leur nombre de coopératives de travail mentionnées dans le répertoire.

Tableau 1. Nombre de répondants par province et territoire et proportion réelle de coopératives de travail par géographie

Répondants par province/territoire et proportion par géographie			
Province/territoire	Nb. de répondants	% des répondants	Proportion de coopératives réelle

			par géographie
Québec	27	62.79%	56.73%
Ontario	9	20.93%	12.89%
Manitoba	2	4.65%	4.58%
Colombie-Britannique	2	4.65%	12.89%
Nouvelle-Écosse	2	4.65%	7.16%
Nouveau-Brunswick	1	2.33%	2.01%
Saskatchewan	0	0.00%	0.86%
Alberta	0	0.00%	1.72%
Île-du-Prince-Édouard	0	0.00%	0.86%
Terre-Neuve-et-Labrador	0	0.00%	0.29%
Yukon	0	0.00%	0.00%
Territoires du Nord-Ouest	0	0.00%	0.00%
Nunavut	0	0.00%	0.00%
Total	43	100.00%	100.00%

7.2.3. Occupation des répondants

Sur l'ensemble des répondants sélectionnés 41.86% font partie de l'équipe de gestion / direction de leur coopérative, et 4.65% sont à la fois administrateurs ou administratrices et gestionnaires.

Cela veut dire que 46.51% de l'échantillon est composé de gestionnaires (ex. : coordinatrice) ou de membres de la direction.

Pour le reste des répondant·e·s ne faisant pas partie de ce groupe, 23.26% sont travailleurs et administrateurs (mais non gestionnaires). Des répondant·e·s, 13.95% ne mentionnent pas de poste et préfèrent se dire simplement membres, travailleurs ou copropriétaires. Un tel type de réponse reflète la volonté autogestionnaire de certaines coopératives ou leur mode d'organisation autonome du travail. Le reste des répondant·e·s, soit 16.28%, vont mentionner un poste spécifique, comme architecte ou adjoint administratif.

Un tel échantillon convient pour le type de recherche mené au sein de cette thèse. Avoir un nombre élevé de gestionnaires, membres de la direction et administrateurs ou administratrices est souhaité puisque les réponses, provenant d'une personne en autorité, vont possiblement refléter plus justement le comportement de la coopérative dans son ensemble. Cependant, l'échantillon reste équilibré entre différents groupes de travailleurs et travailleuses avec des positions différentes au sein des organisations, faisant en sorte que les résultats ne sont pas seulement un examen du comportement d'un groupe de gestionnaires.

7.3. Les engagements sociaux

La première question du sondage vise à explorer comment les coopératives de travail vont au-delà de leurs activités productives afin de répondre à des besoins sociaux ou générer des

transformations sociales. J'ai reçu 43 réponses¹¹, dont les éléments ont été réunis dans les thèmes suivant:

Tableau 4. Liste des engagements sociaux

Thème	Définition	Exemples
Offre de dons	L'organisation effectue des dons en argent, en commandites ou en matériel à des organismes à vocation sociale ou à des groupes citoyens.	Dons à des organisations locales et/ou fondations, dons de biens alimentaires, dons de biens non alimentaires, levés de fonds.
Intercoopération	L'organisation promeut activement le modèle coopératif.	Promotion du modèle coopératif lors d'événements, participation dans les réseaux d'intercoopération.
Tarification sociale	L'organisation propose des tarifs réduits à certains groupes de population, comme les personnes à faible revenu ou les organisations à	Rabais pour les entreprises d'économie sociale, rabais pour les organisations de la société civile et communautaire, prix solidaire

¹¹ Certaines mentions furent exclues, soit des activités directement liées à la production (ex.: ventes de biens de qualité, offre de salaire compétitif, accueil de stagiaires) ou des éléments trop vague pour être catégorisés (ex.: «culture inclusive», «offre diversifié»).

	vocation sociale, afin de faciliter l'accès aux biens et services.	selon le revenu du client.
Commerce social	L'organisation produit un bien ou un service destiné à être distribué exclusivement ou majoritairement à des organisations de l'économie sociale, des groupes de la société civile et/ou des syndicats.	Faire seulement affaire avec des projets visant un impact social, faire seulement affaire avec des organisations impliquées dans des mouvements sociaux, faire seulement affaire avec des entreprises d'économie sociale.
Engagement civique	L'organisation alloue des ressources et du temps pour soutenir des mouvements sociaux, des événements ou des organisations militant pour un enjeu social.	Mobilisation pour soutenir des mouvements sociaux, organisation ou participation à des événements supportant les femmes, soutien à des organisations civiles et tables de concertation.

Embauche inclusive	Au-delà d'une politique de diversité et d'inclusion, l'organisation a pour mission d'embaucher exclusivement ou majoritairement des personnes issues d'un groupe marginalisé spécifique (ex. : personnes queer).	Accent sur l'embauche de femmes dans un milieu typiquement masculin, création d'emplois pour des personnes noires, autochtones et de couleur, création d'emplois pour des personnes LGBTQIA+.
Pratiques de gestion antiautoritaire et émancipatrice	L'organisation adopte des pratiques de gestion autogestionnaire ou émancipatrice, que ce soit en remettant en question des relations de pouvoir présentes en société ou en remettant en question la culture productiviste.	Adoption de pratiques d'autogestion, modèle coopératif et horizontal.
<i>Pro bono</i>	L'organisation mobilise ses ressources afin d'offrir	Don de l'expertise des membres à des projets locaux,

	gratuitement ou à un coût minimal ses services à la communauté.	lancement de projets pro bono afin de répondre à des besoins de communautés, réalisation de mandats <i>pro bono</i> en économie sociale.
Éducation populaire	L'organisation consacre une partie de ses ressources à l'éducation de la population sur des enjeux sociaux ou professionnels, dans une optique de sensibilisation, d'autonomisation et de démocratisation des savoirs.	Promotion du DIY, diffusion du savoir dans les écoles, participation à l'éducation et au mentorat dans le domaine de spécialisation, partage de savoir dans diverses communautés de pratiques.
Finance sociale et entrepreneuriat collectif	L'organisation redistribue une part de ses surplus pour financer ou créer des entreprises de l'économie sociale.	Création d'OBNL à finalité sociale, transfert de financement à d'autres coopératives.

Sur les 43 répondants ayant énuméré les engagements sociaux de leur coopérative, 41.86% affirment que leur organisation alloue des ressources et du temps pour soutenir des mouvements

sociaux, des événements ou des organisations militant pour un enjeu social. Ce type d'engagement social, réuni sous le thème d'engagement civique, est alors le plus populaire, suivi de l'offre de dons, du commerce social et du *pro bono*.

Les formes d'engagements sociaux dans l'échantillon les plus rares sont l'intercoopération (6.98%) ainsi que la gestion antiautoritaire et émancipatrice (4.65%).

Tableau 5. Fréquence des engagements sociaux

Engagement social	Nombre de mentions de l'engagement social	Pourcentage des répondants avec l'engagement social
Engagement civique	18	41.86%
Offre de dons	13	30.23%
Commerce social	10	23.26%
Pro bono	9	20.93%
Tarifification sociale	7	16.28%
Éducation populaire	7	16.28%
Embauche inclusive	5	11.63%
Finance sociale et entrepreneuriat collectif	4	9.30%

Intercoopération	3	6.98%
Gestion antiautoritaire et émancipatrice	2	4.65%

7.4. Les motivations de l'engagement social

Suite à la description des engagements sociaux, c'est les motivations derrière ces engagements qui est exploré. J'ai reçu 43 réponses à ce niveau, dont les éléments ont été rassemblés dans les thèmes suivant:

Tableau 6. Liste des motivations de l'engagement social

Thème	Définition	Exemples
Répondre aux valeurs et à l'identité des membres	L'engagement social reflète les valeurs individuelles et/ou partagées des membres, leur position politique, leur rôle dans la communauté ou encore une façon de vivre pleinement leur identité.	Motivations personnelles des membres, valeurs communes des membres, convictions profondes des membres concernant l'importance d'un acte ou d'un principe, cohérence avec l'orientation politique des membres et

		engagements dans la communauté, agir de manière cohérente avec son identité, besoin de faire sens.
Bien-être	L'engagement social s'insère dans l'accomplissement d'une vie bonne, pour le bien-être des travailleurs et travailleuses.	Rendre le travail plus plaisant, sentiment de bien-être personnel.
Prendre soin de sa communauté et la société	Redonner à la communauté et la société avec la volonté d'améliorer les conditions de vie.	Être au service de sa communauté, rendre sa ville plus sécuritaire, agir dans un esprit de care, répondre à des besoins urgents, avoir un impact positif dans son milieu, prendre soin de son environnement naturel partagé.
Générer des transformations sociales	Transformer le fonctionnement de sa communauté ou de la société.	Répandre un modèle alternatif d'organisation de l'entreprise, participer à un mouvement

		révolutionnaire, s'insérer dans une trajectoire de justice et de changement social, rendre un élément de la société (ex.: les quartiers, le transport) plus juste et démocratique.
Réagir à un sentiment d'injustice	L'engagement social est motivé par le fait d'être confronté à une injustice.	Méfiance envers le capitalisme, réaction aux inégalités économiques, la présence de besoins criants dans les communautés.
Suivre les principes coopératifs	L'engagement social découle d'une volonté de suivre les principes coopératifs.	Suivre le 7e principe, «Engagement envers le milieu».
La performance économique	L'engagement social est motivé par la volonté d'améliorer la performance ou la résilience économique de l'entreprise.	Améliore la solidité économique de l'organisation.

Parmi les répondants, la motivation principale derrière l'engagement social est la volonté de répondre aux valeurs et à l'identité des membres. Pour 55.81% d'entre eux, l'engagement social est guidé par des valeurs individuelles ou partagées, l'expression de l'identité, ou encore, le désir d'être cohérent avec ses convictions profondes.

La seconde motivation en importance est le désir de générer des transformations sociales. Cette motivation rassemble 44.19% des répondants, qui souhaitent par leurs actions changer le fonctionnement de leur communauté ou de la société dans son ensemble.

Les motivations les moins populaires sont le désir de suivre les principes coopératifs (N=1) et la volonté d'améliorer ou soutenir la performance économique de l'entreprise (N=2).

Tableau 7. Fréquence des motivations de l'engagement social

Motivations	Nombre de mentions de la motivations	Pourcentage des organisations avec la motivation
Répondre aux valeurs et l'identité des membres	24	55.81%
Prendre soin de sa communauté et la société	19	44.19%
Générer des	17	39.53%

transformations sociales		
Bien-être	3	6.98%
Réagir à un sentiment d'injustice	4	9.30%
La performance économique	2	4.65%
Suivre les principes coopératifs	1	2.33%

4.2. Les déterminants sociaux des motivations

Un problème soulevé par les réponses précédemment mentionnées est qu'elles n'explorent pas les déterminants sociaux des motivations. Si l'engagement social est souvent attribué aux valeurs individuelles des répondants, ces valeurs émanent-elles directement de leur conscience propre? Ou sont-elles influencées par leur contexte social immédiat? La même question se pose pour les motivations liées aux finalités macrosociales. Lorsqu'une personne exprime le désir de transformer la société, ce souhait provient-il d'une idéologie abstraite ou est-il ancré dans une dynamique communautaire?

En général, les répondants sont d'accord ou très d'accord que leur sentiment d'appartenance à leur communauté et à leur équipe renforce leur désir de s'engager envers des causes sociales.

Figure 1. Distribution du score attribué à la relation entre l'appartenance à l'équipe et l'engagement social.

Distribution des réponses à la question: "À quel point êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante: mon sentiment d'appartenance à mon équipe renforce mon désir que l'entreprise s'engage envers une cause sociale."

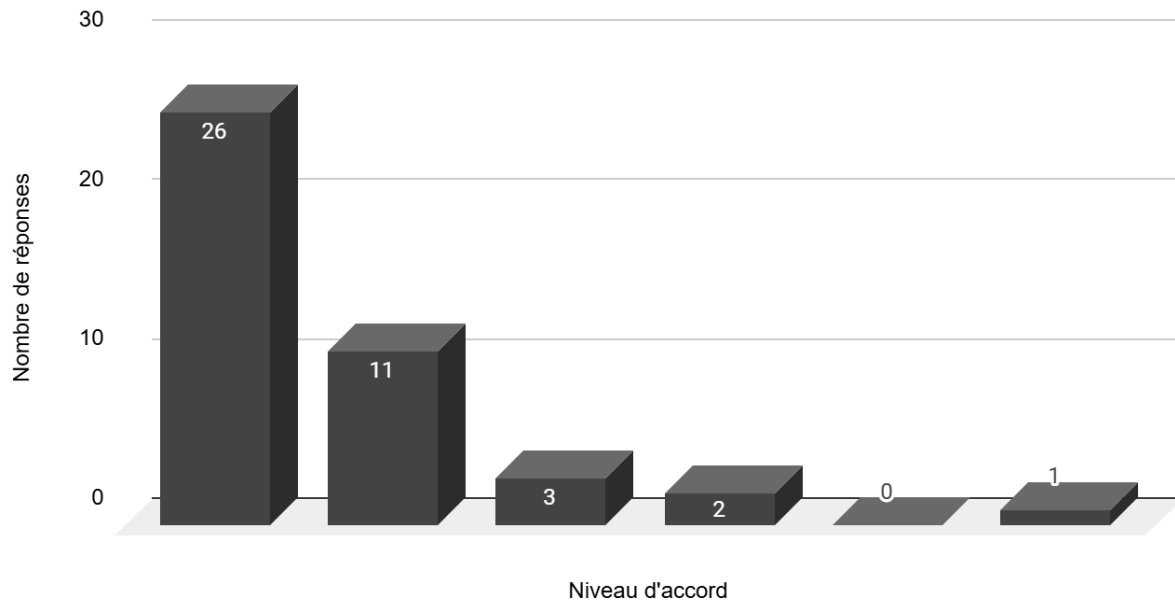
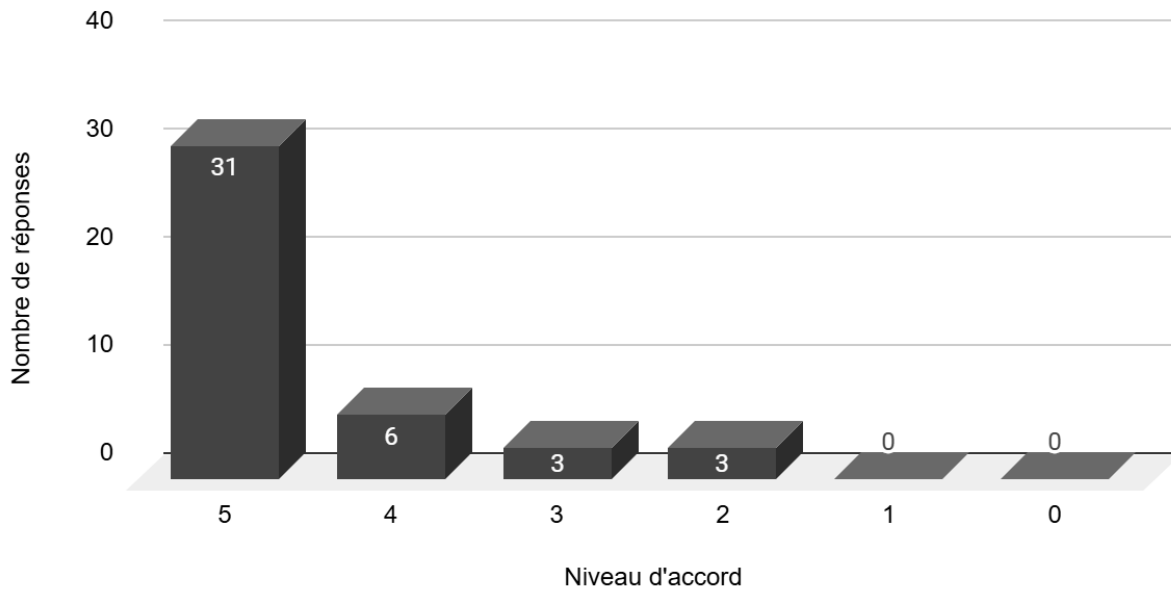


Figure 2. Distribution du score attribué à la relation entre l'appartenance à la communauté et l'engagement social.

Distribution des réponses à la question: À quel point êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante: mon sentiment d'appartenance à ma communauté renforce mon désir que l'entreprise s'engage envers une cause sociale.



7.5. Les objectifs de l'engagement social

Précédemment, j'ai regardé ce qui motive l'engagement social. Comprendre les motivations des travailleurs et travailleuses est essentiel pour comprendre le « pourquoi » de l'engagement social, mais le seul « pourquoi » est insuffisant. Il faut aussi aborder l'objectif de l'engagement social et comprendre ce que les membres des coopératives souhaitent réaliser avec cet engagement. On souhaite ici explorer les changements *sur le long terme* que les répondants souhaitent voir survenir dans leur communauté ou dans la société dans son ensemble par leurs actions.

J'ai donc demandé aux répondants quel est leur objectif à long terme à travers leurs engagements sociaux. J'ai reçu 43 réponses, dont les éléments ont été réunis dans les thèmes suivants:

Tableau 8. Liste des objectifs de l'engagement social

Thème	Définition	Exemples
<p>Aller vers une plus grande justice économique et sociale; permettre l'amélioration de la qualité de vie</p>	<p>Instaurer des conditions de vie équitables et saines permettant à un plus grand nombre de vivre dignement dans une société juste.</p>	<p>Permettre une meilleure égalité économique et redistribution des richesses, réduire les injustices sociales et les discriminations, favoriser de saines habitudes de vie, réduire la corruption et l'injustice fiscale, réduire l'itinérance.</p>
<p>Améliorer les capacités de changement social</p>	<p>Renforcer la capacité des individus, des communautés et des organisations à agir comme vecteurs de changement social.</p>	<p>Faire progresser les acteurs de changement social et les mouvements sociaux, améliorer les capacités des communautés à changer leur environnement.</p>

<p>Améliorer la solidarité sociale et l'engagement citoyen</p>	<p>Renforcer le lien entre les gens, favoriser l'entraide et la participation à la vie collective.</p>	<p>Plus de solidarité, plus d'engagement citoyen dans la société et les activités de l'organisation, solidarité accrue entre les communautés, développement des collectivités et de l'entraide.</p>
<p>Valoriser l'économie locale et régionale</p>	<p>Soutenir et promouvoir l'économie locale et régionale.</p>	<p>Augmenter le nombre d'achats locaux, mettre en valeur des industries locales et régionales, favoriser la rétention de la main-d'œuvre en région.</p>
<p>Permettre une plus grande accessibilité à des services, la démarchandisation et la mise en commun</p>	<p>Élargir l'accès à divers services, réduire leur dépendance au marché et favoriser leur partage collectif.</p>	<p>Permettre un accès à un ensemble de services, ou à un service spécifique, à un plus grand nombre, démarchandiser des biens et services précis, mettre en commun l'accès à des biens et</p>

		services.
Transformer la société	Transformer la société de manière à s'attaquer aux causes des injustices sociales et économiques.	S'émanciper de l'État, sortir du capitalisme, abolition du colonialisme, changer la société.
Favoriser la création d'espaces inclusifs	Développer des espaces accessibles et inclusifs.	Promouvoir la création d'espaces, d'événements et d'environnements professionnels inclusifs.
Création de plus de coopératives et entreprises à finalité sociale	Encourager l'émergence de modèles d'affaires centrés sur les collectivités et démocratiques.	Favoriser la création de nouvelles coopératives, favoriser la création d'entreprises à finalité sociale, création d'entreprises menées démocratiquement par des personnes queers, promouvoir la création de coopératives de travail.
Meilleure protection de l'environnement et transition	Préserver les écosystèmes, réduire l'empreinte	Réduction du gaspillage, plus grande justice

socioécologique	écologique et transformer la société vers un modèle plus durable.	environnementale, favoriser la décroissance et la réduction de la consommation, sauvegarde des milieux naturels, encourager la transition socioécologique, la création d'espaces verts et la promotion de modes de vie durable.
Décentralisation du pouvoir économique et politique	Favoriser la redistribution du pouvoir et la prise de décision vers les citoyens.	La décentralisation des pouvoirs économiques et politiques vers les citoyens, la mise en place d'un modèle de gouvernance collaboratif, l'instauration d'un système plus représentatif et basé sur la participation citoyenne.
Plus d'interventions de l'État et de régulations	Renforcer le rôle de l'État afin de régler des enjeux sociaux.	Augmentations de nombre de subventions, meilleures réglementations à l'entour d'enjeux sociaux et

		environnementaux, plus d'investissements dans des infrastructures.
Meilleure rémunération des travailleurs et travailleuses	Améliorer la rémunération des travailleurs et travailleuses et l'appréciation de la main-d'œuvre spécialisée.	Améliorer la rémunération des travailleurs et travailleuses et l'appréciation de la main-d'œuvre spécialisée.
Aucun	Par son engagement social, l'organisation ne souhaite pas produire de changement dans sa communauté ou la société sur le long-terme.	L'organisation n'agit pas comme un acteur de changement social.

On remarque que le tiers des coopératives a comme objectif de permettre, sur le long terme, l'émergence de communautés et d'une société avec une plus grande justice économique et sociale, ou encore d'améliorer la condition de vie des gens. Le second objectif le plus fréquent, rejoignant 30.95% des coopératives, est la protection de la nature et la transition socioécologique. De plus, 19.05% de l'échantillon souhaite voir apparaître plus de coopératives et d'entreprises à finalité sociale.

Les éléments les moins fréquents sont l'absence d'objectifs sur le long terme (N=1), la création d'espaces inclusifs (N=2) et l'amélioration de la rémunération des travailleurs et travailleuses (N=2).

Tableau 9. Fréquence des objectifs de l'engagement social

Objectif	Nombre de mentions de l'objectif	Pourcentage des organisations avec l'objectif (N=42)
Aller vers une plus grande justice économique, sociale et permettre l'amélioration de la qualité de vie	14	33.33%
Meilleure protection de l'environnement et transition socioécologique	13	30.95%
Création de plus de coopératives et entreprises à finalité sociale	8	19.05%
Permettre une plus grande accessibilité à des services, la démarchandisation et la mise en commun	7	16.67%
Améliorer les capacités de	6	14.29%

changement social		
Améliorer la solidarité sociale et l'engagement citoyen	6	14.29%
Plus d'interventions de l'État et de régulations	5	11.90%
Transformer la société	4	9.52%
Décentralisation du pouvoir économique et politique	4	9.52%
Valoriser l'économie locale et régionale	3	7.14%
Favoriser la création d'espaces inclusifs	2	4.76%
Meilleure rémunération des travailleurs et travailleuses	2	4.76%
Acun	1	2.38%

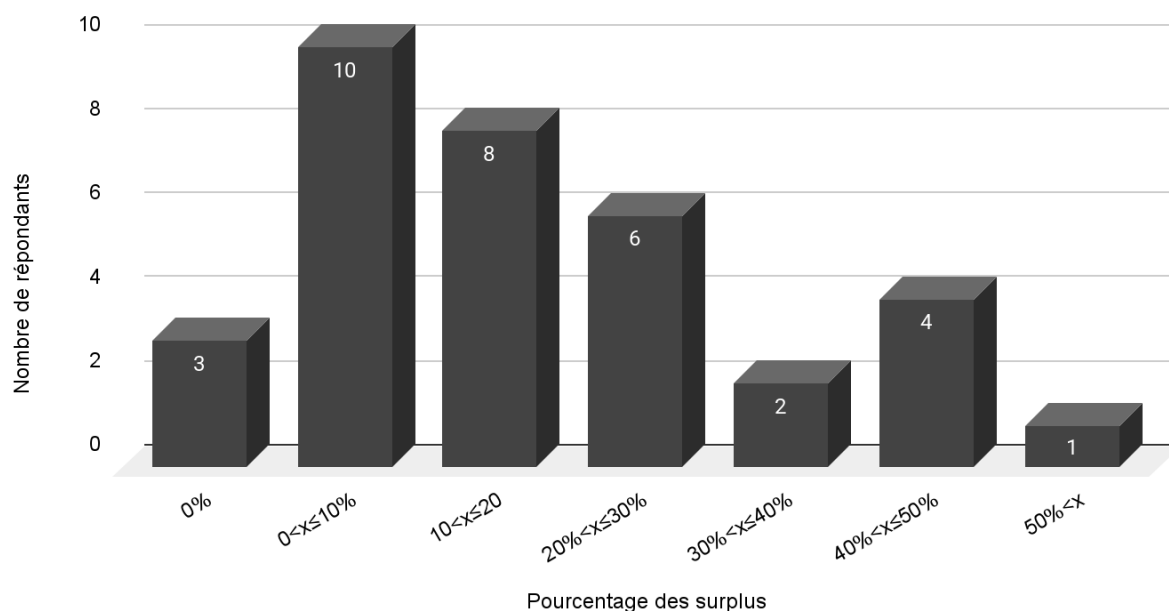
7.6. Préférences des répondants

7.6.1. Préférence pour l'engagement social

De manière générale, 91,4 % des répondant·e·s¹² souhaitent allouer une partie des surplus à leurs engagements sociaux. Parmi ceux qui choisissent cette option, les réponses varient considérablement, mais aucun ne prévoit d’y consacrer plus de 75%. La tranche d’allocation la plus courante se situe entre plus de 0 % et 20 %, représentant 51,5 % des répondant·e·s.

Figure 3. Répartition des répondant·e·s par allocation des surplus dans l’engagement social

Dans l’éventualité d’une situation où votre organisation double ses surplus, quel pourcentage aimeriez-vous investir dans l’engagement social de la coopérative? (N=34)



Z

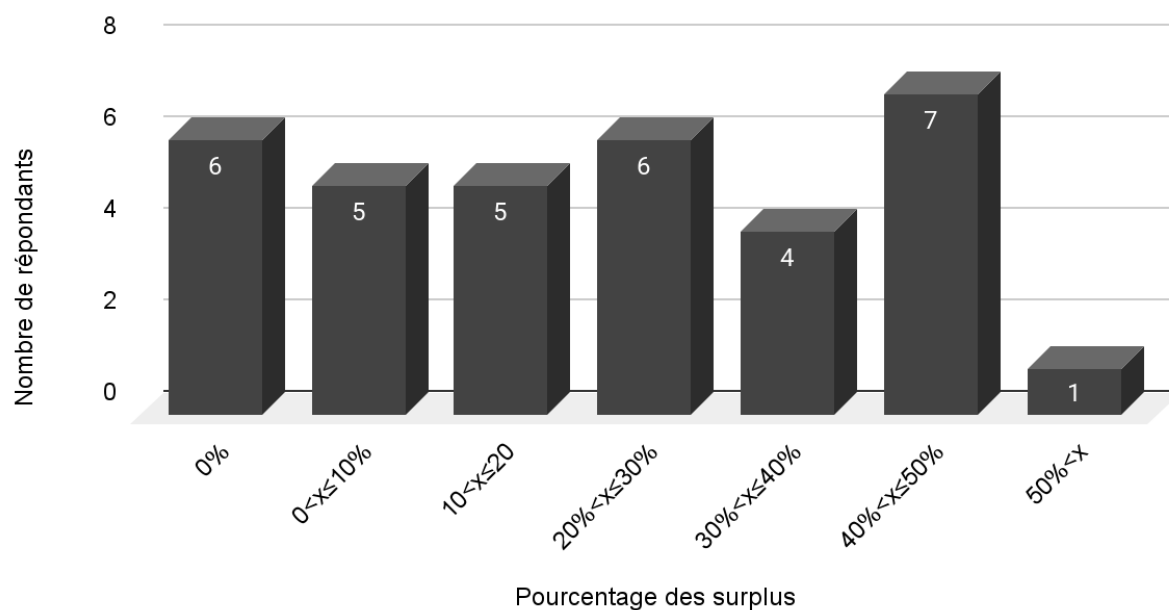
7.6.2. Préférence pour les salaires

¹² Cette question a reçu 35 réponses, dont une a dû être supprimée en raison d’un format inapproprié.

Au final, 54.3% des répondant·e·s¹³ voudraient allouer plus de 20% des surplus aux salaires, tandis que 45.7% voudraient y allouer 20% ou moins.

Figure 4. Répartition des répondant·e·s par allocation des surplus dans les salaires

Dans l'éventualité d'une situation où votre organisation double ses surplus, quel pourcentage aimeriez-vous investir dans le salaire des employés? (N=34)



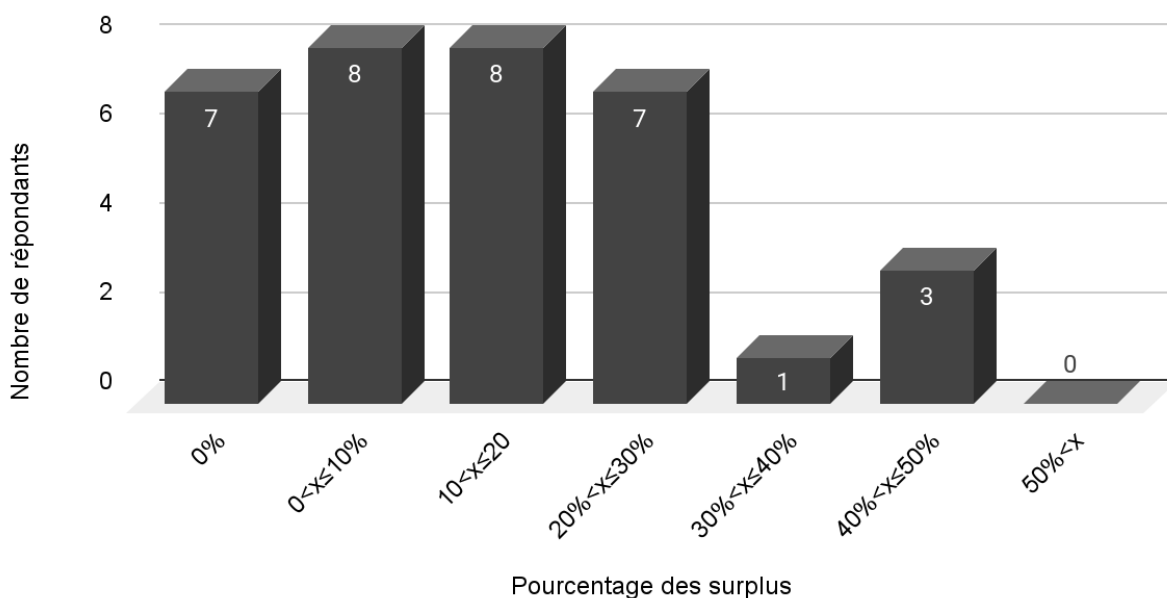
7.6.3. Préférence pour la création d'emplois

¹³ Cette question a reçu 36 réponses, mais deux d'entre elles durent être supprimées dû à un format non conforme.

En ce qui concerne l'allocation des surplus vers la création d'emplois¹⁴, les données se concentrent à proportion à peu près égale entre 0% et 30%. Dans cette catégorie se trouve 85,8% (30) des répondant·e·s. Aucun des répondants ne souhaite allouer plus de 50% des surplus à la création d'emplois.

Figure 5. Répartition des répondant·e·s par allocation des surplus dans la création d'emplois

Dans l'éventualité d'une situation où votre organisation double ses surplus, quel pourcentage aimeriez-vous investir dans la création de nouveaux emplois?



7.6.4. Les coupures salariales

¹⁴ Cette question a reçu 36 réponses, mais deux d'entre elles ont été supprimées dû à un format non conforme, nous laissant avec 34 points de données.

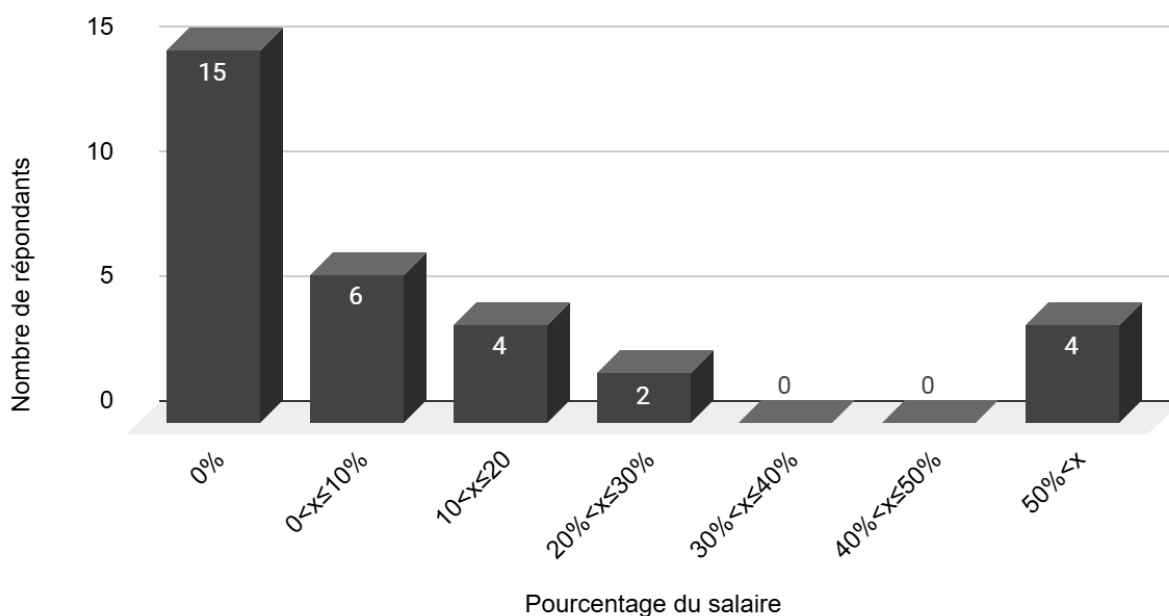
Les questions précédentes ont exploré ce qui pourrait advenir en cas d'augmentation des surplus de l'organisation. L'objectif est désormais d'examiner les conséquences d'une diminution des revenus. Les travailleurs et travailleuses sont-ils prêts à faire du bénévolat ou à accepter une réduction salariale pour préserver les engagements sociaux de leur entreprise? Afin d'explorer ce thème, j'ai demandé aux répondant·e·s s'ils sont prêts à réduire leur salaire pour préserver leur engagement social, et dans quelle mesure.

J'ai eu 31 réponses à cette question¹⁵. Comme on peut le constater avec le tableau ci-dessous, c'est près de la moitié des répondant·e·s qui ne souhaitent pas couper dans leur salaire afin de préserver leurs engagements sociaux. Cela veut aussi dire que c'est plus de la moitié qui, en cas de difficulté, préférerait couper dans leur salaire plutôt que d'abandonner leurs engagements sociaux.

Figure 6. Répartition des répondant·e·s par niveau de réduction de salaire

¹⁵ J'ai reçu 36 réponses à cette question, mais j'ai dû en exclure cinq, soit parce qu'elles ne répondaient pas à la question comme demandé ou qu'elles étaient formulées dans un format inapproprié.

De combien (en pourcentage) seriez-vous prêt à réduire votre salaire avant que l'entreprise ne cesse son engagement social? (N=31)



7.6.5. Augmenter le nombre d'heures de travail

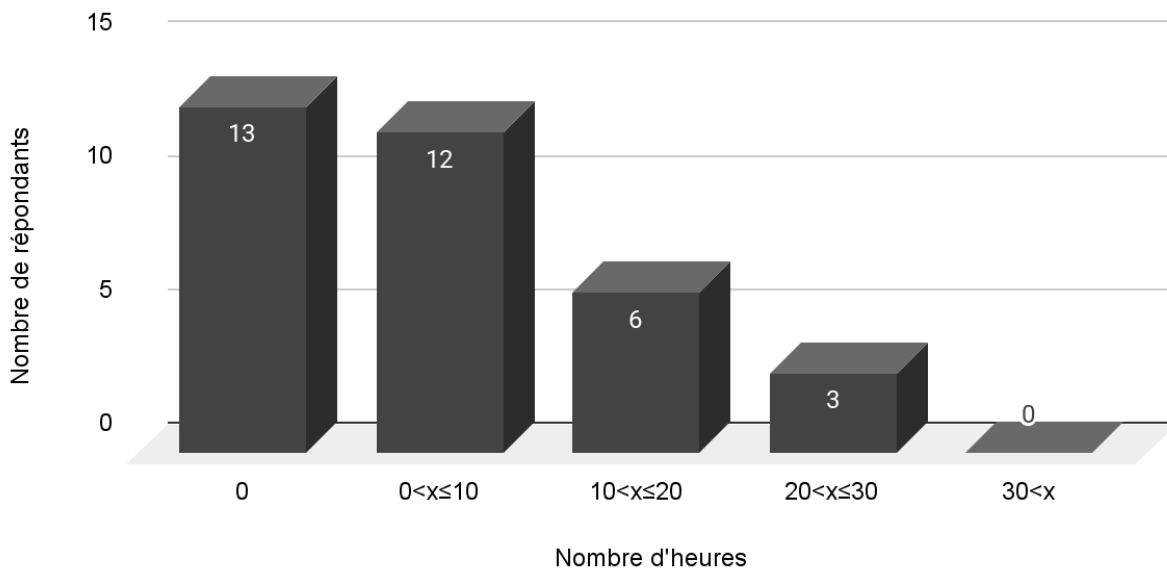
Une autre option, en cas de contraction des revenus, consiste à préserver l'engagement social en effectuant des heures supplémentaires. 38.2 % des répondant·e·s (N=34¹⁶) ont indiqué ne pas souhaiter augmenter leur nombre d'heures de travail pour maintenir les engagements sociaux de l'entreprise. À l'inverse, plus de la moitié préfère accroître leur charge de travail plutôt que de

¹⁶ J'ai reçu 37 réponses. Deux d'entre elles ont été supprimées, car elles ne répondaient pas à la question comme demandé ou étaient formulées dans un format inapproprié. Bien que cela n'ait pas été précisé, il semble que les répondants aient compris qu'il fallait indiquer un nombre d'heures par semaine, les réponses étant toutes inférieures à 35, à l'exception d'une réponse indiquant 100 heures. Cette dernière étant une valeur aberrante qui fausserait les résultats si elle était conservée, j'ai choisi de l'exclure. Il est possible que le répondant ait interprété la question en Pourcentage.

réduire ces engagements. Parmi ceux qui acceptent d'augmenter leurs heures, la majorité opte pour une augmentation allant de plus de 0 jusqu'à 20 heures.

Figure 7. Répartition des répondants par niveau d'heures supplémentaires

Dans une situation de coupure de poste ou de pénurie de main d'œuvre, seriez-vous prêt à mettre plus d'heures de travail pour que l'entreprise réponde à des besoins sociaux ou génère des changements durables en société? Si oui, combien? (N=34)



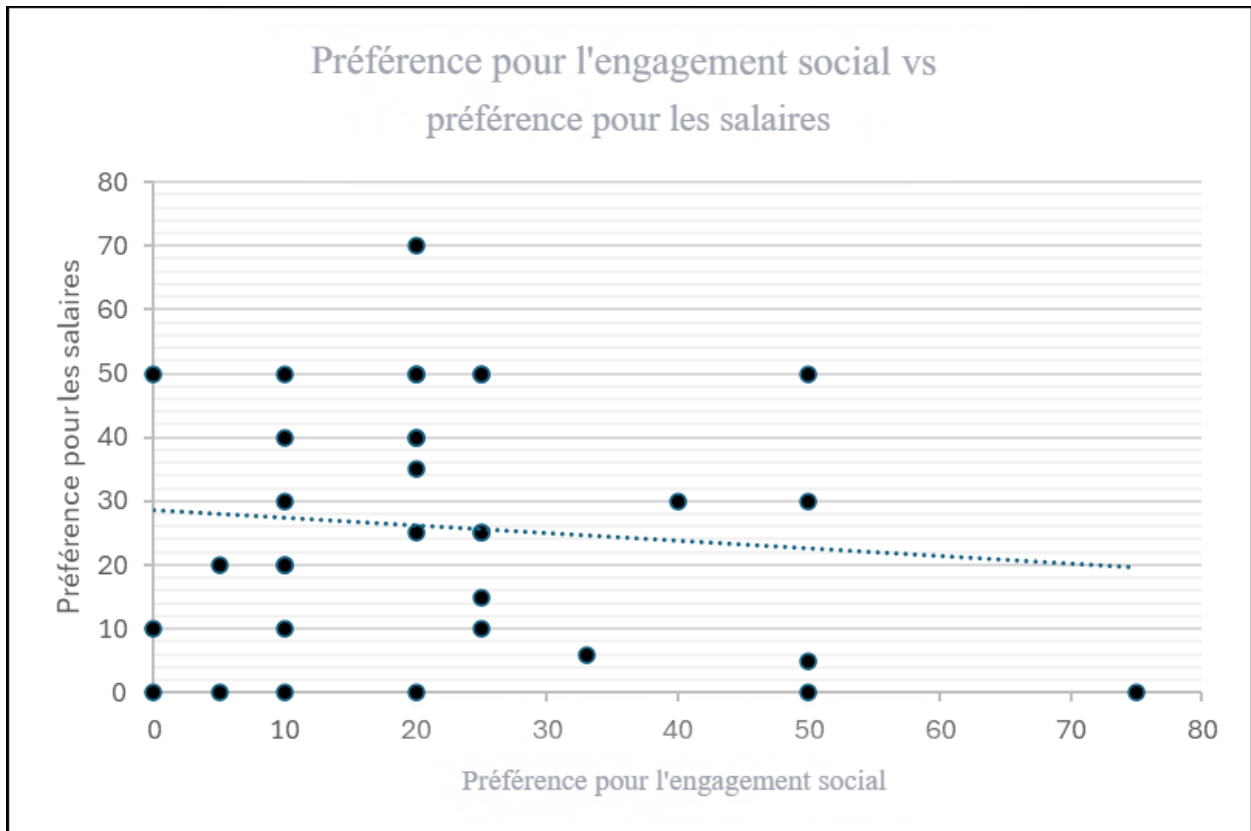
7.6.6. Relation entre la préférence pour les salaires et la préférence pour l'engagement social

Selon l'échantillon, les coopératives de travail ont tendance à investir une partie des augmentations de surplus dans leurs engagements sociaux. La création d'emplois et l'augmentation des salaires apparaissent également comme des priorités importantes.

Cependant, il reste incertain si les répondant·e·s privilégient l'allocation de fonds aux salaires par manque d'intérêt pour l'engagement social. Un répondant qui favorise l'augmentation des salaires le fait-il au détriment des engagements sociaux ? Pour explorer cette question, j'ai examiné la corrélation entre la préférence pour l'augmentation des salaires et celle pour l'investissement dans les engagements sociaux.

Dans ce cas, le coefficient de corrélation de Pearson entre les réponses aux deux questions (N=34) est de -0,13, indiquant une corrélation faible et non significative ($p = 0.476$).

Figure 8. Relation entre la préférence pour les salaires et la préférence pour l'engagement social

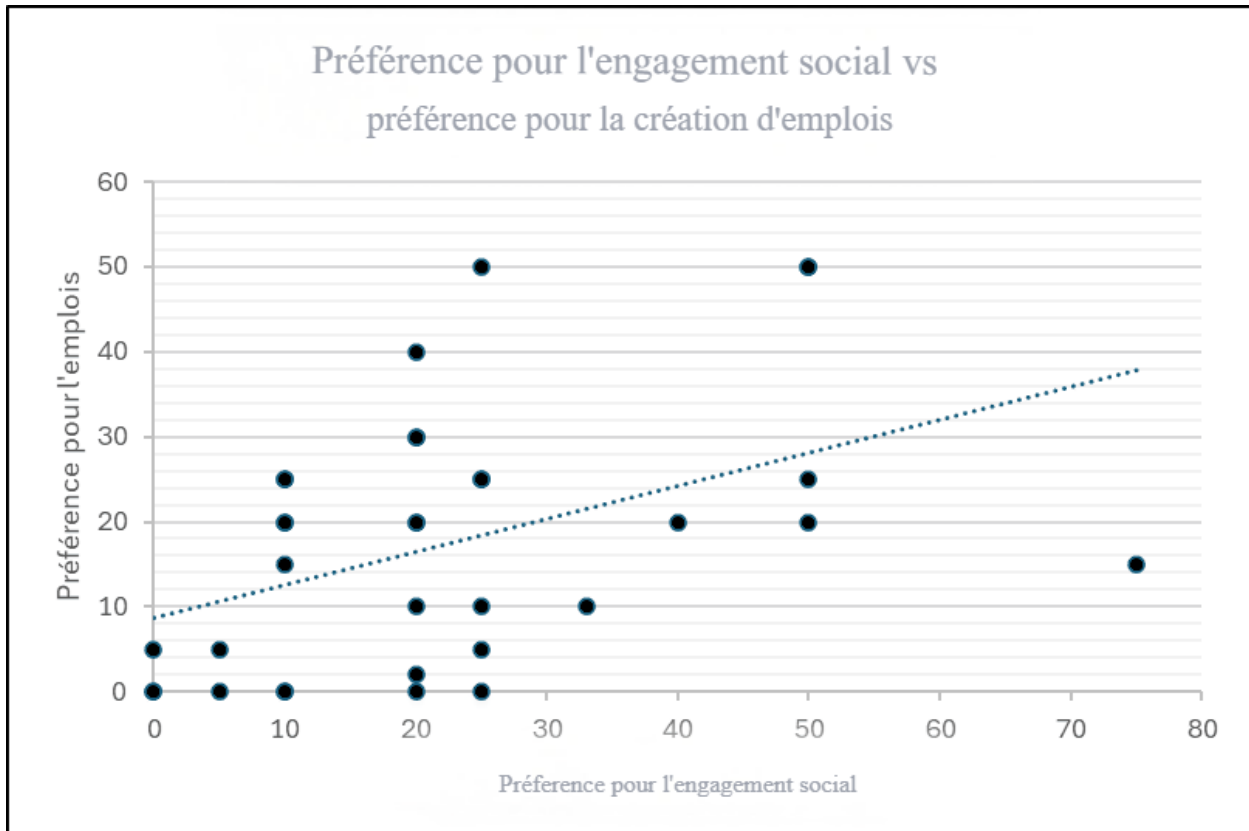


Il ne semble pas avoir de relation linéaire, dans l'échantillon, entre le niveau de préférence pour les salaires et le niveau de préférence pour l'engagement social.

7.6.7. Relation entre la préférence pour la création d'emplois et la préférence pour l'engagement social

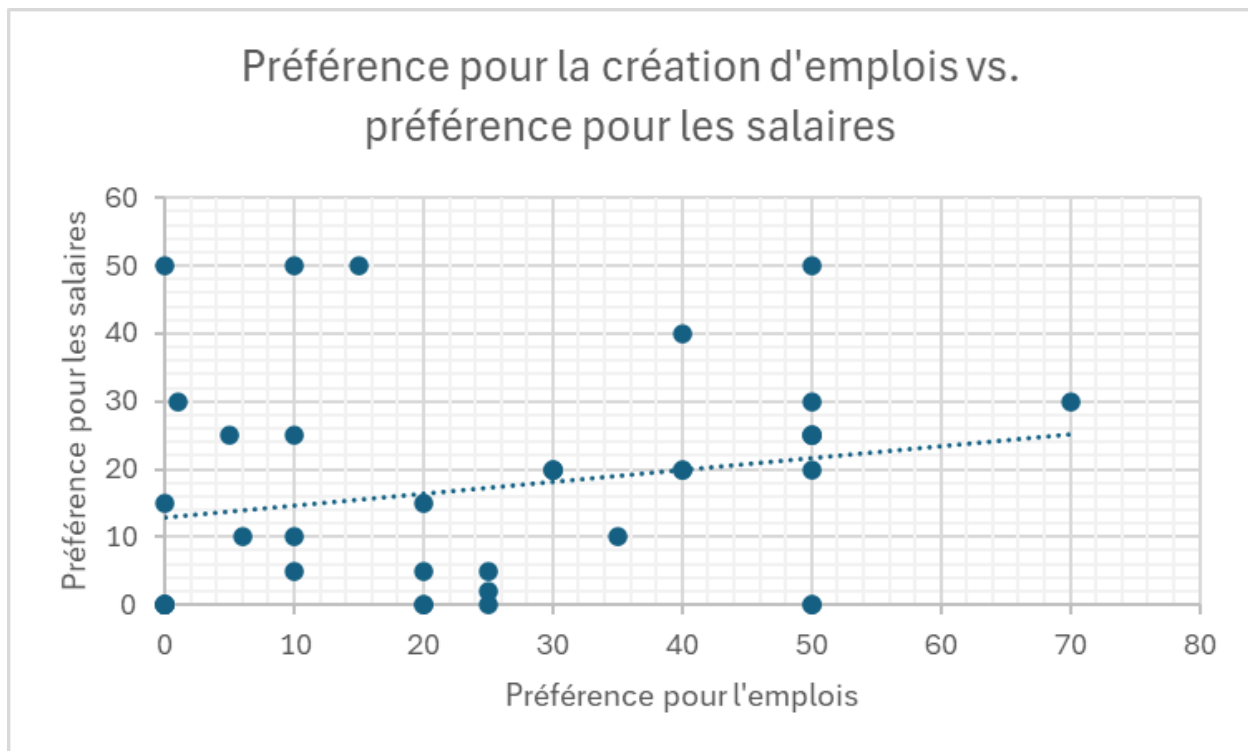
Si l'on examine la relation entre la préférence pour la création d'emplois et la préférence pour l'engagement social, les résultats sont différents. À ce niveau, on observe une corrélation positive significative, avec un coefficient de 0.44 ($p = 0.01$).

Figure 9. Relation entre la préférence pour la création d'emplois et la préférence pour l'engagement social



7.6.8. Relation entre la préférence pour la création d'emplois et la préférence pour les salaires

Enfin, en ce qui concerne la relation entre la préférence pour la création d'emplois et les salaires, on se retrouve avec une corrélation positive avec un coefficient de 0.22, mais non significative ($p=0.19$).



7.7. Processus décisionnel relatif à l'engagement social

Maintenant que nous avons identifié les motivations, les objectifs et les préférences des travailleurs et travailleuses, il est possible d'explorer le processus décisionnel qui les mène à l'engagement social. Cette analyse est essentielle dans une démarche explicative et pour mettre les résultats obtenus ici en relation avec les modèles existants présentés dans la recension des écrits.

J'ai reçu un total de 43 réponses à ce sujet, dont deux ont été éliminées puisqu'elles n'avaient pas de lien avec la question. Les éléments de réponse ont été réunis dans les thèmes suivants:

Tableau 12. Liste des processus décisionnels

Thème	Définition	Exemples
Prise de décision centralisée	La prise de décision est principalement contrôlée par une instance restreinte au sein de l'organisation.	Les décisions sont surtout prises par la direction, le conseil d'administration décide des orientations générales et le reste des décisions sont prises par la direction.
Prise de décision décentralisée	Les décisions sont prises par des instances participatives, qui peuvent inclure l'ensemble des membres ainsi que des acteurs externes. Elles peuvent également émerger de manière informelle, à travers des principes, des valeurs partagées ou des décisions individuelles prises	Prise de décision décentralisée avec l'ensemble des membres, prise de décisions de manières informelles, la décisions fait partie du fonctionnement et des principes guidants la coopérative, rencontres de groupe.

	directement par les membres.	
Prise de décision partagée	Le pouvoir décisionnel est réparti entre une instance centralisée, comme le conseil d'administration, et des instances plus décentralisées, telles que l'équipe des membres, des comités ou d'autres groupes impliqués dans la gouvernance.	La prise de décisions concernant l'orientation de l'organisation est prise par le conseil d'administration et le reste par l'ensemble des membres, le pouvoir est divisé stratégiquement entre le conseil d'administration, la coordination et l'ensemble des membres, prise de décisions par le conseil d'administration en discussion avec l'ensemble des membres.

Un peu plus de la moitié des répondant·e·s mentionnent que les décisions relatives à l'engagement social sont prises de manières décentralisées. Pour 10 d'entre elles (24.39%) le processus décisionnel est centralisé et, pour le même nombre, les décisions se font dans un processus décisionnel partagé.

Tableau 13. Fréquence des différents types de processus décisionnels

Processus décisionnel	Nombre d'organisation avec le processus décisionnel (N=41)	Pourcentage des organisations avec le processus (N=41)
Prise de décision décentralisée	21	51.22%
Prise de décision centralisée	10	24.39%
Prise de décision partagée	10	24.39%
Total	41	100.00%

7.8. Les incitatifs de l'engagement social

Avec le sondage, j'ai sondé les participant·e·s sur les facteurs économiques, politiques et sociaux pouvant augmenter leur niveau d'engagement social. En tout, 38 répondant·e·s ont décrit des incitatifs qui affectent leurs coopératives. Je les ai ensuite classés selon les thèmes suivant:

Tableau 14. Liste des incitatifs

Incitatifs	Définition	Exemples
Investissement dans les programmes publics	Renforcement des programmes gouvernementaux et subventions.	Plus de subventions, incitatifs fiscaux pour l'engagement social, émergence de nouveaux services publics, nouveaux programmes de soutien public, meilleur financement des organisations à finalité sociale.
Augmentation des revenus et réduction des coûts fixes	L'entreprise augmente ses ventes ou réduit ses coûts fixes.	Chiffre d'affaire plus élevé, meilleure rentabilité, génération de plus d'excédents, augmentation de la demande, réduction des coûts du loyer
Renforcement du tissu social et de la solidarité	Renforcement des liens de coopération et de solidarité entre les individus, les communautés et les organisations.	Plus de solidarité dans les quartiers et d'initiatives civiles, plus d'attachement et de fierté pour le mouvement coopératif, plus d'aide

		mutuelle, de solidarité entre les gens aux identités et parcours de vie différents, plus d'entraide entre les organisations à finalité sociale.
Plus de régulations gouvernementales favorable à l'engagement et les organisations sociales	Mise en place de régulations gouvernementales normalisant l'engagement social et les organisations à finalité sociale.	Reconnaître les coopératives comme partenaires des gouvernements, reconnaissance politique des initiatives populaires, renforcement des obligations légales en termes de protection de l'environnement.
Climat politique conservateur	Climat politique de droite.	Attaque des marges par un gouvernement conservateur.
Amélioration des conditions de vie.	Amélioration de la qualité de vie des communautés et des membres.	Plus de sécurité matérielle, plus de temps libre.

Multiplication des organisations à finalité sociale	Augmentation du nombre d'organisations à finalité sociale sur le territoire de la coopérative.	Création d'un plus grand nombre d'organisations à finalité sociale.
Dégradation de la qualité de vie	Dégradation de la qualité de vie des membres et de la population.	Dégradation des conditions socio-économiques, dégradation de la qualité de vie des membres et de leurs proches, accroissement du niveau d'insécurité matérielle.
Accroissement de la main-d'oeuvre	Augmentation de la force de travail.	Augmentation de la force de travail.
Aucun	Aucun changement économique, politique ou social peut augmenter l'engagement social de l'organisation.	Le répondant a écrit aucun aux trois questions concernant les incitatifs économiques, politiques et sociaux.

L'incitatif le plus important au sein de l'échantillon est la croissance des investissements dans des programmes publics, comme des subventions pour l'entreprise et ses partenaires (65.79%). Le

second en importance est l'augmentation des surplus, que ce soit par une croissance des ventes ou une diminution des coûts de production (44.74%).

Les incitatifs les moins importants sont «aucun» (absence d'incitatifs, N=1) et l'accroissement de la main-d'œuvre (N=2).

Tableau 15. Fréquence des incitatifs

Incitatifs	Nombre de mentions de l'incitatif	Pourcentage des organisations mentionnant l'incitatif (N=38)
Investissement dans les programmes publics	25	65.79%
Augmentation des revenus et réduction des coûts fixes	17	44.74%
Renforcement du tissu social et de la solidarité	15	39.47%
Plus de régulations gouvernementales favorable à l'engagement et les	5	13.16%

organisations sociales		
Climat politique conservateur	5	13.16%
Amélioration de la qualité de vie	4	10.53%
Multiplication des organisations à finalité sociale	4	10.53%
Dégradation de la qualité de vie	3	7.89%
Accroissement de la main-d'oeuvre	2	5.26%
Aucun	1	2.63%

7.9. Les contraintes de l'engagement social

Avec le sondage, j'ai sondé les participants sur les facteurs économiques, politiques et sociaux pouvant réduire leur niveau d'engagement social. En tout, 38 répondant·e·s m'ont décrit des contraintes qui affectent leur coopérative, je les ai ensuite classifiées selon les thèmes suivant:

Tableau 16. Listes des contraintes

Contraintes	Définition	Exemples
Baisse des revenus et hausse des coûts	Dégradation des opportunités commerciales et augmentation des coûts d'opération compromettant la viabilité financière de l'organisation.	Perte de rentabilité, baisse de la demande, augmentation des coûts fixe, réduction des surplus
Coupes dans les programmes publics	Affaiblissement des programmes gouvernementaux et privatisation des services publics.	Coupure dans des programmes gouvernementaux supportant des organisations et services sociaux.
Affaiblissement du tissu social et de la solidarité	Déclin des liens de coopération et de solidarité entre les individus, les communautés et les organisations.	Baisse de solidarité entre les membres, division sociale sur des bases idéologiques et économiques, érosion des tiers lieux, érosion des relations entre les organisations à finalité sociale.

Dégradation de la qualité de vie	Dégradation de la qualité de vie des membres et de la population.	Augmentation des besoins individuels des membres, dégradation socioéconomique, dégradation de la santé mentale.
Amélioration de la qualité de vie	Amélioration de la qualité de vie des communautés et des membres.	Amélioration de la qualité de vie des communautés rendant inutile l'engagement social.
Répression de l'engagement social.	Répression légale ou informelle de l'engagement social.	Violence, menaces et hostilités vis-à-vis de l'engagement social.
Élimination de régulations gouvernementales	Suppression ou affaiblissement de cadres légaux et réglementaires.	Annulation de réglementations environnementales, régression ou élimination de la reconnaissance légale des coopératives.

Aucun	Aucun changement économique, politique ou social peut réduire l'engagement social de l'organisation.	Aucun changement économique, politique ou social peut réduire l'engagement social de l'organisation.
Incapacité à mobiliser de la main-d'oeuvre	Incapacité à mobiliser de la main-d'œuvre.	Incapacité à mobiliser de la main-d'œuvre.

La contrainte la plus importante au sein de l'échantillon est la baisse des surplus, soit la hausse des revenus sur le marché et la croissance des coûts (65.79%). La seconde en importance est l'imposition de coupes dans les programmes publics (28.95%).

Les contraintes les moins importantes sont l'incapacité à mobiliser de la main-d'oeuvre (N=1), «aucun» (N=3) et l'élimination de régulations gouvernementales (N=3)

Tableau 17. Fréquence des contraintes

Contraintes	Nombre de mentions de la contrainte	Pourcentage des organisations mentionnant la contrainte (N=38)
Baisse des revenus et hausse des coûts	25	65.79%

Coupes dans les programmes publics	11	28.95%
Affaiblissement du tissu social et de la solidarité	7	18.42%
Dégradation de la qualité de vie	5	13.16%
Amélioration de la qualité de vie	5	13.16%
Répression de l'engagement social.	4	10.53%
Élimination de régulations gouvernementales	3	7.89%
Aucun	3	7.89%
Incapacité à mobiliser de la main-d'oeuvre	1	2.63%

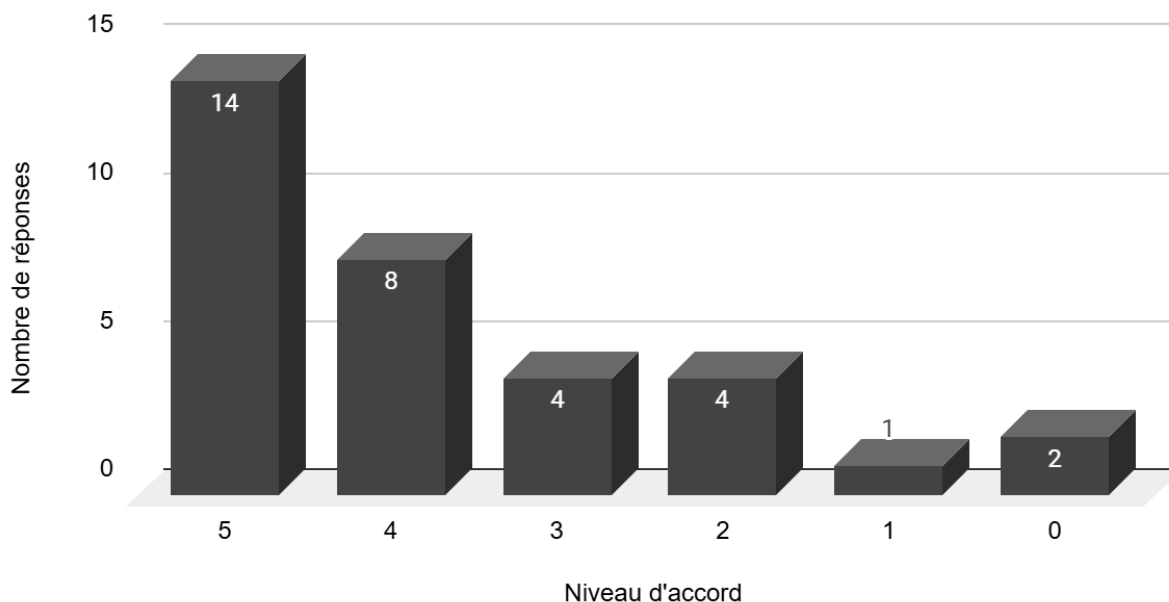
7.10. L'importance des programmes publics

Afin d'explorer plus spécifiquement l'importance des programmes publics pour le développement des engagements sociaux des coopératives de travail, j'ai demandé aux coopératives si l'ajout de programmes de subventions ou de prêts publics favorise l'engagement de la coopérative envers les causes sociales.

Les 33 répondants à cette question sont généralement d'accord ou très d'accord avec l'affirmation (N=22), soulignant l'importance du soutien gouvernemental.

Figure 10. Importance des prêts et subventions gouvernementales pour le développement des engagements sociaux

Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante: l'addition de programmes de subventions/prêts fédéraux et provinciaux dans notre secteur d'activité amène notre entreprise à s'engager plus envers des causes sociales. (0 étant "pas du tout d'accord" et 5 "très d'accord") (N=33)



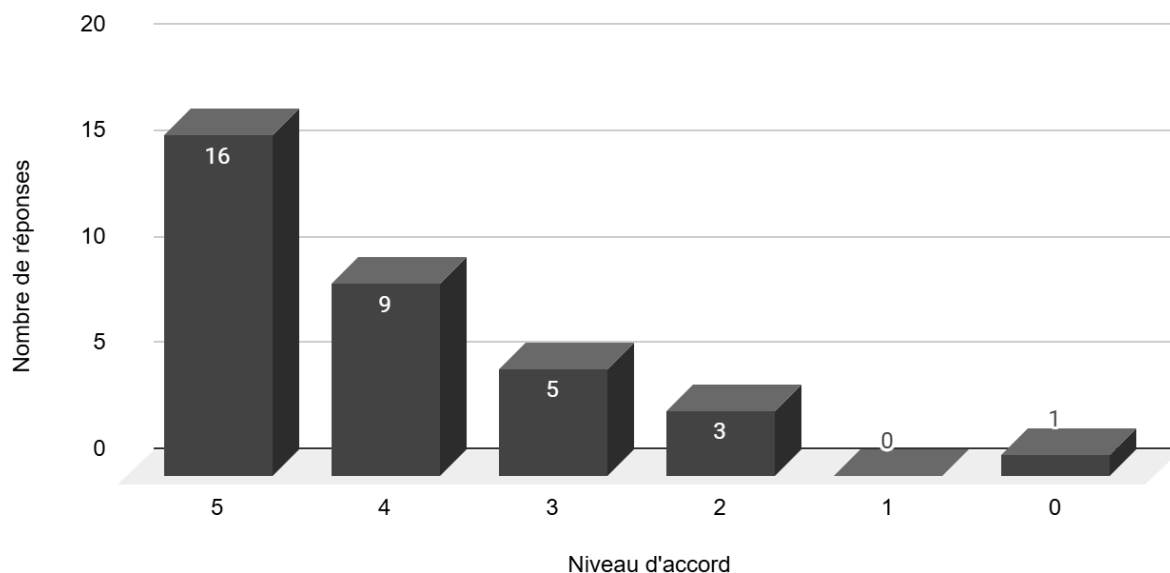
7.11. L'importance de la coopération entre les organisations d'un même secteur

Afin d'explorer l'effet de la coopération entre les organisations d'un même secteur sur le niveau d'engagement social, j'ai demandé aux répondant·e·s si les partenariat avec d'autres organisations de leur secteur d'activité encourageait les entreprises à s'engager socialement.

Encore une fois, les répondants sont généralement d'accord ou très d'accord avec cette affirmation (N=25).

Figure 11. Importance de la coopération entre organisations pour le développement des engagements sociaux

Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante : notre habileté à tisser des partenariats avec d'autres organisations de notre secteur d'activité encourage notre entreprise à s'engager envers des causes sociales. (0 étant "pas du tout d'accord" et 5 étant "très d'accord") (N=34)



7.12. Conclusion

Les résultats montrent que les coopératives développent une diversité d'engagements sociaux, parmi lesquels l'engagement civique, l'offre de dons et le commerce social sont les plus importants. Ces engagements sociaux naissent du besoin de vivre en harmonie avec ses valeurs, ses principes et son identité, tout en répondant à une quête de sens. De plus, la volonté de prendre

soin de sa communauté et de générer des transformations sociales émerge également comme une motivation essentielle.

Le tout se fait dans le but principal d'avancer vers une plus grande justice économique et sociale, d'améliorer la qualité de vie des personnes, de protéger la nature et de générer des transformations socioécologiques. Ces objectifs sont atteints grâce à différents mécanismes décisionnels, principalement centralisés. Les décisions concernant l'engagement social sont également influencées par des facteurs externes, notamment les fluctuations des revenus et les interventions gouvernementales.

Face à une augmentation des surplus, les membres sont prêts à investir dans la production, à améliorer leur salaire et à dégager des fonds pour des engagements sociaux. J'ai trouvé une seule corrélation significative entre ces trois éléments, à savoir la corrélation positive entre la préférence pour la création d'emplois et l'engagement social.

Dans la prochaine section, j'explorerai les conséquences de ces résultats pour la modélisation de l'objectif de la coopérative de travail et sa relation avec son environnement.

8. La coopérative au-delà du paradigme utilitariste: de la maximisation des gains individuels à la création de valeur

8.1. Imaginer une lecture classique de l'engagement social

Dans la revue de littérature présentée plus haut, j'ai utilisé "modèle classique" pour faire référence à tout modèle reposant sur l'hypothèse que les travailleurs et travailleuses sont principalement motivés par la recherche du gain individuel. Pour la plupart des auteurs s'inscrivant dans cette tradition, cela implique que l'entreprise coopérative, perçue comme la somme des volontés de ses membres, poursuit un objectif de maximisation du salaire par travailleur (e.g. Ward, 1958, p. 570; Domar, 1966, p. 736; Vanek, 1969, p. 1006-p. 1007; Paroush et Kahana, 1980, p. 212; Brewer et Browning, 1982, p. 141; Estrin, 1982).

Loin d'être homogènes, ces modèles se distinguent par leur conception du gain individuel, leur vision du fonctionnement de la coopérative et leur compréhension de la relation entre l'entreprise et son environnement. Ainsi, ils divergent notamment sur le processus d'embauche et l'offre de travail au sein de l'organisation. Par exemple, tandis que Ward (1958) suppose que le nombre de travailleurs et travailleuses peut fluctuer librement, Sertel (1982) présente une situation où l'embauche passe par un «worker-partnership deed market» (p. 1621).

La définition du gain individuel des travailleurs peut également se complexifier en intégrant des facteurs tels que la probabilité de perdre son emploi à la suite d'une augmentation salariale (Steinherr et Thisse, 1979) ou en le conceptualisant comme une "valeur du travail", où les travailleurs et travailleuses prennent des décisions en équilibrant le revenu et l'effort liés à la production (Bowles et Gintis, 2002, p. 84).

En définitive, c'est le gain individuel du travailleur qui demeure au cœur de ces modèles et de l'objectif des coopératives de travail.

De toute évidence, mes résultats semblent aller à l'encontre de l'approche classique. J'ai observé que la coopérative de travail a des objectifs multiples et que les travailleurs et travailleuses, loin d'être égoïstes, agissent pour aider leur communauté. Mais, s'il est simple de critiquer une approche pour ce qui lui manque, cela est insuffisant. Il faut prendre le temps de se demander: *est-ce qu'un modèle classique, après modification, pourrait intégrer une approche de l'engagement social?*

8.1.1. L'engagement social comme stratégie d'affaire

Pour tenter cette intégration de l'engagement social dans les modèles classiques, on peut envisager deux possibilités. La première consiste à considérer l'engagement social comme une stratégie. Conformément à la théorie stratégique de la responsabilité sociale (Orlitzky et al., 2011), les coopérateurs adopteraient des comportements apparemment pro-sociaux dans le but d'attirer un plus large groupe de consommateurs et de consommatrices pour maintenir un avantage compétitif

(p. 10-p. 11). Autrement dit, l'engagement social serait un instrument rationnel servant les intérêts économiques de la coopérative et de ses membres.

Toutefois, cette approche est incompatible avec mes résultats. D'une part, ce n'est pas la maximisation des gains individuels qui est mentionnée comme motivation principale de l'engagement social. C'est plutôt le désir de vivre en cohérence avec leurs valeurs et de contribuer au bien-être de leur communauté qui émerge comme motivation principale.

On pourrait rétorquer que ces répondant·e·s dissimulent leurs véritables intentions et qu'en réalité, ils agissent par pur égoïsme. Cependant, mes résultats ne sont ni atypiques ni exceptionnels. Des recherches empiriques menées sur le même thème, mais appliquées aux entreprises privées, montrent que celles qui adoptent des pratiques de responsabilité sociale le font plus sous l'impulsion de motivations intrinsèques que de motivations extrinsèques (Grimstad et al., 2020, p. 563; Graafland & Mazereeuw-Van Der Duijn Schouten, 2012, p. 392). Dans cette perspective, pour démontrer la thèse de la dissimulation, il faudrait prouver l'existence d'une conspiration internationale persistante depuis une dizaine d'années où les coopératives et les entreprises sociales font seulement preuve de vertu pour maximiser leurs profits.

Additionnellement, tout comme les motivations, l'objectif de l'engagement social est fondamentalement incompatible avec la maximisation du gain individuel. L'objectif le plus répandu parmi les répondants est la recherche d'une plus grande justice économique et sociale. Un tel objectif est en contradiction directe avec une vision du monde où chaque individu agirait exclusivement par égoïsme. Plus encore, 16,67 % des répondants déclarent vouloir favoriser

l'accès aux services, leur mise en commun et même leur démarchandisation, c'est-à-dire les soustraire à la logique de la spéculation et du profit. Encore une fois, une telle pratique nuirait à la recherche pure du gain individuel.

La nature des engagements sociaux est également difficile à justifier d'un point de vue stratégique. Certes, certaines formes d'engagement social peuvent s'avérer "profitables", mais il est difficile d'imaginer que consacrer du temps et des ressources à soutenir des mouvements sociaux et des groupes militants constitue une stratégie optimale pour maximiser un retour sur investissement. En réalité, de telles initiatives sont souvent plus coûteuses sur le plan politique et risquent de diviser la clientèle, notamment en rebutant des consommateurs plus réticents aux controverses. Il en va de même pour le commerce social : si l'objectif ultime était uniquement d'accroître les profits, pourquoi restreindre les partenariats aux organisations à finalité sociale et aux entreprises d'économie sociale ? Certaines mesures relevées dans mes résultats, telles que la tarification sociale, sont aussi incohérentes avec une perspective classique.

De plus, même s'il pouvait y avoir un retour monétaire sur l'engagement social, cette rentabilité serait limitée et difficile à estimer. Comme le mentionnent Graafland et Mazereeuw-Van Der Duijn Schouten (2012) au sujet de la responsabilité sociale des entreprises : «il est très probable que le rendement marginal de l'investissement dans la RSE diminue. À un certain niveau de RSE, l'influence marginale de la RSE sur le revenu devient négative» (p. 392). Plus simplement, une entreprise peut attirer une demande supplémentaire en répondant à des besoins sociaux, mais à un certain moment, cette clientèle est déjà «convaincue» et l'augmentation de l'engagement social ne se traduit plus par une augmentation de la demande, mettant ainsi une pression sur les revenus.

Malgré tout, 91 % des répondants ont indiqué qu'ils souhaitent augmenter leur engagement social avec la croissance de leur surplus, ce qui peut indiquer que même la frange ayant des engagements sociaux profitables à court terme envisage de les augmenter au-delà de cette profitabilité si l'opportunité se présente.

Enfin, et c'est peut-être l'argument le plus déterminant, l'approche stratégique est incompatible avec la volonté manifeste de plus de la moitié des répondants d'accepter une réduction salariale pour maintenir leur engagement social. L'engagement social ne peut pas être à la fois un instrument au service de la rémunération individuelle des membres et une justification pour diminuer les salaires. De manière similaire, les travailleurs se disent prêts à travailler davantage, ce qui pourrait impliquer une baisse de leur taux horaire réel, afin de soutenir leur engagement social.

8.1.2. L'engagement social comme contrainte externe

Au bout du compte, une interprétation classique et stratégique de l'engagement social s'avère insoutenable face aux résultats de cette thèse. Toutefois, une dernière lecture classique de ces résultats reste envisageable : les coopérateurs adopteraient un engagement social non par choix, mais en réaction à une contrainte sociale. Dans cette perspective, l'engagement social serait une réponse à des pressions extérieures, telles que des campagnes de boycott menées par des activistes (Baron, 2001). Ainsi, les gains individuels seraient maximisés sous l'effet d'une contrainte sociale plutôt que par véritable conviction.

Si une telle interprétation était fondée, mes résultats auraient dû révéler que les revendications des activistes constituent une contrainte majeure, limitant ou encourageant l'engagement social des coopératives. Or, de telles pressions n'ont même pas été mentionnées. Au contraire, c'est l'implication des gouvernements et les dynamiques du marché qui apparaissent comme les principaux facteurs influençant les pratiques sociales des coopératives. Aussi, s'il existait une telle contrainte, à travers différentes organisations et à travers différentes provinces, on s'attendrait à ce que cette contrainte affecte toutes les formes d'entreprises, incluant les entreprises privées. Cependant, on ne voit toujours pas les dirigeants des grandes entreprises à but lucratif descendre dans les rues et s'impliquer dans les groupes grassroots afin de militer pour une transition socioécologique à cause de la lourde pression que leur imposent les activistes.

De plus, si l'engagement social était une contrainte imposée à la coopérative, on s'attendrait à ce que, lorsque cette contrainte diminue, l'entreprise puisse davantage maximiser les revenus de ses travailleurs et travailleuses. Il y aurait donc une relation inverse entre la préférence pour les salaires et la préférence pour l'engagement social. Or, bien qu'une relation inverse faible entre ces deux variables ait été relevée, aucune corrélation significative n'a été observée, ce qui ne permet pas de valider les prédictions d'une approche classique.

En somme, une lecture classique de l'engagement social, tant comme contrainte que comme stratégie, ne serait pas compatible avec les résultats.

8.2. Du modèle classique à l'approche post-classique: une critique de la notion de «gain» et de «travail»

Par l'expression « modèle post-classique », j'ai fait référence à une catégorie spécifique de modèles où l'objectif des coopératives est de maximiser une fonction d'utilité multicritère, intégrant divers bénéfices et contraintes. Un exemple représentatif de ce type de modèle est celui proposé par Craig et Pencavel (1993). Dans leur modèle, la fonction d'utilité se définit par le produit entre deux éléments : d'une part, le gain réel par travailleur, qui correspond au salaire diminué de la désutilité liée au travail effectué ; d'autre part, le nombre total de membres de la coopérative. Le gain par travailleur est élevé à une puissance spécifique, déterminée par la préférence accordée à ce gain individuel. Ainsi, une valeur élevée de cet exposant signifie une priorité accordée au revenu individuel, tandis qu'une valeur plus faible indique une préférence marquée pour la création d'emplois.

Tout comme pour les modèles classiques, les résultats de cette thèse contredisent également ce modèle. Pour confirmer la validité du modèle proposé, il aurait été nécessaire d'observer une relation inverse entre la préférence pour les salaires et celle pour la création d'emplois. Or, aucune relation significative n'a été mise en évidence entre ces deux préférences. Au contraire, une tendance positive a même été observée entre elles.

Un autre modèle post-classique est celui de McCain (2010) où «les décisions de la coopérative sont censées maximiser une fonction objective multicritère, avec le salaire et la valeur actualisée

du fonds de réserve (retraite) comme critères positifs, et les normes d'effort ainsi que les licenciements des membres comme critères négatifs» (p. 209).

Dans ce contexte, ma critique—également applicable au modèle de Craig et Pencavel—concerne la relation négative présumée entre les salaires et l'effort dans la fonction d'utilité. Cette approche repose sur la notion de « gain réel », où la satisfaction individuelle tirée du travail est définie par le revenu obtenu diminué de l'effort consenti. Cette perspective peine à expliquer la satisfaction que les membres des coopératives retirent des activités *pro bono* au sein de leur communauté. Ces activités, qu'elles soient bénévoles ou rémunérées à partir des surplus, nécessitent un investissement important en efforts, sans apporter de bénéfices, ou, dans tous les cas, sans retour en termes de revenus. Additionnellement, les coopérateurs sont fréquemment prêts, dans plus de la moitié des cas observés, à accepter une réduction salariale et à fournir davantage d'efforts afin de préserver leur engagement social. Ainsi, ce modèle néglige une dimension cruciale : la valeur intrinsèque associée au travail. *Pour ces travailleurs, la coopérative ne constitue pas simplement un moyen de gagner de l'argent ou de générer des emplois, mais représente plutôt un espace privilégié où ils peuvent vivre et travailler différemment, conformément à leurs valeurs personnelles et en contribuant activement à la création de valeur sociale.*

8.2.1. Imaginer une lecture post-classique de l'engagement social

Cependant, malgré ces critiques, il est pertinent de s'interroger sur la possibilité d'élaborer une théorie post-classique intégrant explicitement l'engagement social. Par exemple, chaque membre de la coopérative pourrait viser à maximiser une fonction d'utilité prenant en compte

simultanément le revenu individuel, la création d'emplois et l'investissement dans des causes sociales. Dans une telle perspective, l'accroissement de l'engagement social améliore initialement le bien-être collectif, mais en réduisant les ressources disponibles pour la production et les salaires, cette hausse pourrait éventuellement diminuer l'utilité globale. Ainsi, un équilibre doit être recherché entre ces différentes composantes, déterminé par le point où l'utilité marginale issue de l'engagement social est égale au coût marginal en termes de ressources productives et de revenus salariaux. À ce point d'équilibre, toute modification supplémentaire de l'engagement social—en hausse comme en baisse—n'entraînerait plus d'amélioration de l'utilité totale des membres.

Bien que mes résultats indiquent effectivement que les répondants sont en mesure d'exprimer clairement leurs préférences et de choisir un niveau d'engagement social jugé valorisant par rapport à la création d'emplois et aux salaires, l'approche marginaliste demeure paradoxale et insuffisante pour expliquer ce phénomène. Le problème fondamental réside dans le fait que l'acteur rationnel selon cette approche se concentre principalement sur des gains à court terme. Ce cadre est approprié pour des décisions relatives à la création d'emplois ou à l'amélioration des salaires sur une période rapprochée, mais devient problématique lorsqu'il s'agit d'engagement social, où les objectifs sont typiquement orientés sur le très long terme.

En fait, j'affirmerais que tout engagement profond et durable est difficilement saisissable dans une perspective utilitariste. Pour illustrer ce propos, prenons un exemple concret. Imaginons deux personnes souhaitant pratiquer le violon : la première adopte un comportement conforme à l'approche utilitariste, tandis que l'autre s'engage profondément dans le développement de son art. D'un côté, l'individu utilitariste achète un violon et suit quelques cours, mais ne pratique que tant

que chaque heure supplémentaire lui procure un plaisir immédiat supérieur à celui des autres activités disponibles. Dès que le bénéfice réel de son activité, en fonction de la satisfaction ressentie et de l'effort fourni, est inférieur à celui d'autres activités, il cesse de jouer du violon. Selon l'approche marginaliste, son comportement est parfaitement rationnel : il poursuit son activité jusqu'à ce que son retour marginal soit inférieur à celui de toute autre activité.

Prenons maintenant le cas de notre second violoniste. Celui-ci joue du violon par passion et souhaite développer son art vers l'excellence, ce qui demande du temps et des efforts. Chaque jour, il consacre quelques heures à sa pratique, même si cela peut être difficile et parfois pénible. Il persiste car il valorise l'art, désire devenir meilleur que lui-même et comprend que le sacrifice est nécessaire pour atteindre l'excellence. Cependant, dans un cadre strictement marginaliste, cette obstination semble irrationnelle : l'individu continue à « investir du temps » alors que l'utilité marginale privée est devenue négative. Les gains potentiels se situent sur un horizon très éloigné et sont difficiles à comparer aux peines nécessaires pour les réaliser. À ce stade, son action ne s'explique plus par un appel au gain, mais par un appel à l'idéal et aux valeurs de l'individu. C'est précisément ce type de comportement - le sacrifice de soi, la dévotion à des causes à long terme, la persistance malgré les difficultés immédiates - qui définit plusieurs des engagements sociaux que j'ai recensés. Les collectifs qui choisissent de s'engager pour lutter contre les inégalités sociales et économiques, ou ceux qui militent pour résoudre la crise du logement et promouvoir la forme coopérative, ressemblent à ce violoniste passionné : irrationnels aux yeux des utilitaristes.

Au-delà de l'utilitarisme, le coopérateur communique clairement à son entourage—collègues, amis, membres de sa communauté—son intention d'améliorer le bien-être collectif, de favoriser

une société plus juste et de contribuer à la transition socioécologique. Il affirme alors que cet engagement est essentiel pour vivre une vie cohérente avec ses valeurs profondes.

Pour ces raisons, ma critique précédente va dans les deux sens. Si le coopérateur adopte un comportement utilitariste maximisateur, choisissant ses actions pour maximiser ses gains individuels au lieu de rester fidèle à son discours de changement social, alors il apparaîtrait à ses pairs comme l'utilitariste perçoit l'être engagé : une personne irrationnelle, ou, une personne dont les actes ne correspondent pas aux paroles.

Dans cette même perspective critique, il est pertinent de remettre en question l'idée d'un « bénéfice marginal de l'engagement social ». Bien que certains actes d'entraide puissent générer des bénéfices immédiats, l'objectif fondamental visant une société plus juste, égalitaire et en harmonie avec la nature relève d'un horizon à très long terme. Ainsi, l'action sociale ne saurait être motivée uniquement par une logique utilitariste, mais repose davantage sur une volonté altruiste d'aider et d'émanciper tous les êtres vivants, humains comme non-humains. *L'engagement social constitue alors une expression démocratique et authentique permettant à l'individu de poursuivre la réalisation de ce qui n'existe pas encore et d'aimer ce qu'il ne voit pas immédiatement. En ce sens, il incarne une démarche profondément anti-utilitariste.*

8.3. Quelques réflexions sur les modèles alternatifs

J'aimerais maintenant passer à certains modèles alternatifs qui mentionnent des éléments importants sur le comportement des individus. Cependant, mon dialogue avec cette approche se fera dans la prochaine section sur l'environnement, où je reviendrai sur les textes de Miller et de Vanek.

Dans la revue de la littérature, j'ai présenté le modèle de Kahana et Nitzan (1989), qui propose la maximisation de l'emploi sous une contrainte salariale. Toutefois, l'absence de corrélation observée entre la création d'emplois et les niveaux de salaire remet en question ce modèle. De plus, le fait que les coopérateurs expriment explicitement un désir d'augmenter leurs salaires indique que le salaire n'est pas perçu comme une simple contrainte à respecter.

J'ai également abordé le modèle proposé par Furubotn (1976), selon lequel les membres des coopératives adopteraient une attitude méfiante, limitant l'embauche de nouveaux membres afin de préserver leur influence. Or, cette thèse révèle au contraire une préférence marquée des répondants pour la création d'emplois : lorsque les ressources le permettent, ils sont enclins à ouvrir davantage de postes. De plus, les résultats obtenus sur les processus décisionnels au sein des coopératives ne s'accordent pas facilement avec une théorie fondée sur la crainte d'autrui et la perte d'influence politique.

En effet, certaines coopératives adoptent des structures décisionnelles centralisées ou semi-centralisées, ce qui limite le risque de bouleversements majeurs induits par l'arrivée de nouveaux membres. Des positions formelles disposant d'un pouvoir décisionnel (telles que la direction, les équipes de gestion ou de coordination) ainsi qu'un conseil d'administration élu pour un mandat

précis assurent ainsi une stabilité du pouvoir interne. À l'inverse, les coopératives ayant choisi volontairement une structure décisionnelle décentralisée manifestent implicitement une ouverture à la délibération et à une démocratie plus directe, plutôt qu'une méfiance envers l'arrivée de nouveaux membres. Toutefois, dans des coopératives de taille réduite (par exemple, de seulement trois membres), il est envisageable que la méfiance puisse s'installer plus facilement, l'arrivée de nouveaux membres modifiant sensiblement les dynamiques internes existantes.

Albanese (2020) propose un modèle selon lequel la coopérative constitue un espace de création de biens relationnels. Cette dynamique interne incite le collectif à préserver les emplois, même en période de crise. Cette relation entre solidarité et travail s'avère globalement cohérente avec mes résultats, bien qu'élargie à une dimension communautaire plus vaste. En effet, la résilience des coopératives semble fortement liée à la solidarité manifestée non seulement entre les coopérateurs eux-mêmes, mais aussi envers leur communauté dans son ensemble. Ainsi, les membres des coopératives acceptent de réduire leurs salaires, d'augmenter leur charge de travail ou même d'effectuer du bénévolat, tant que cela leur permet d'incarner des valeurs de solidarité, de vivre selon leurs convictions ou encore de participer à des transformations sociales.

La résilience coopérative, bien que complexe et multifacette, trouve ainsi potentiellement dans la solidarité l'un de ses fondements. On retrouve une dynamique semblable dans le cas des entreprises récupérées en Argentine, où des travailleurs reprennent des usines abandonnées, y produisent parfois sans rémunération initiale et maintiennent un contrôle démocratique sur les moyens de production.

Enfin, en ce qui concerne l'apport de Vanek (1969), mes résultats s'alignent sur sa conception de la coopérative comme espace où se rencontrent des forces multiples lors de l'utilisation des ressources, en particulier des surplus et de leur redistribution salariale. Chez Vanek, cette rencontre de forces est envisagée comme celle d'une force mécanique dictant l'efficacité de la distribution et d'une force de justice collective, qui veille à ce que cette distribution soit conforme à ce que les coopérateurs considèrent comme juste (p. 1011). Vanek (1971, p. 197) avance également que la coopérative crée des valeurs multiples, car elle ne contribue pas seulement à l'amélioration de la qualité de vie de ses membres, mais leur permet aussi d'accéder à un lieu de travail plus libre, confortable et sans aliénation. De manière similaire, je soutiendrai que l'utilisation des ressources par la coopérative résulte de la rencontre entre des besoins et volontés différentes, dans l'objectif de créer différentes formes de valeur. J'aborderai ce thème dès le prochain paragraphe.

8.4. La création de valeur comme objectif fondamental de la coopérative

Au-delà des approches classiques et post-classiques, comment pourrions-nous reformuler l'objectif des coopératives de travail? En accord avec les résultats obtenus, je propose que l'objectif central d'une coopérative de travail consiste à adopter une stratégie visant à maximiser la valeur totale générée par l'organisation. Cette « valeur totale » a alors trois composantes: la valeur individuelle (rémunération et avantages sociaux des travailleurs et travailleuses), la valeur collective (restreinte à l'organisation, soit création et préservation d'emplois et investissement dans la coopérative) et la valeur sociétale (l'engagement social). Similairement à ce que propose Emerson (2003), cela veut dire que la coopérative choisit une stratégie d'utilisation de ses ressources « qui reflète la

réalité de la mixité de la valeur économique et sociale, tentant de maximiser leur retour total » (Emerson, 2003, p.44). Ainsi, lorsqu'une coopérative génère un surplus, elle peut décider d'augmenter les rémunérations, de créer de nouveaux emplois pour renforcer le collectif ou de transférer davantage de ressources pour adresser des enjeux de sa communauté ou de la société dans son ensemble.

Favoriser la création d'une valeur triple signifie que l'organisation est habile à saisir des occasions de développement sur le plan économique. Comme mes résultats tendent à montrer, les répondant·e·s expriment une préférence pour la création d'emplois dès que les conditions le permettent. Ainsi, face à des possibilités de développement, les répondant·e·s indiquent une propension à réinvestir les surplus dans la création d'emplois, stimulant ainsi la croissance organisationnelle. De plus, l'organisation évolue et agit non seulement en fonction des occasions actuelles, mais aussi selon ses perceptions des possibilités de développement futures. Plus le niveau de préférence pour la création d'emplois est élevé — autrement dit, plus elle perçoit un avantage à accroître ses effectifs — plus elle sera encline à investir dans des causes sociales. La proposition de création de valeur peut varier d'une organisation à l'autre, mais en gardant toujours une considération pour l'importance de ces trois facteurs.

Ainsi, l'objectif général d'une coopérative de travail est, sous sa forme la plus simple, la création de valeurs individuelles, sociales et collectives. La coopérative saisit les occasions d'affaires pour améliorer ou préserver en continu les conditions de rémunération de ses membres, sa création d'emplois et son engagement social.

Dans la prochaine section, je continuerai la réflexion sur l'objectif des coopératives de travail en me concentrant sur les motivations des individus au sein des coopératives de travail. Je me pose alors les questions suivantes : à la lumière de mes résultats, quelle image puis-je discerner des motivations des travailleurs et travailleuses ? Quelle approche théorique pourrais-je proposer afin d'enrichir les modèles et les recherches économiques au-delà de l'utilitarisme ? En m'appuyant sur l'ensemble des résultats obtenus concernant les actions, les objectifs et les motivations des répondant·e·s, je proposerai l'adoption d'une perspective humaniste pour comprendre le comportement des individus. En détaillant cette approche, je mettrai aussi l'accent sur les notions d'émancipation et de spiritualité comme concept essentiel pour comprendre l'engagement social des coopératives.

8.5. Une compréhension humaniste de l'individu et de la coopération

Les résultats obtenus dressent un portrait de l'acteur économique qui se rapproche d'une perspective humaniste de la coopérative¹⁷. À la base, cela implique qu'une théorie économique de la coopérative reconnaît le travail «comme intégral au développement de l'humain et sa réalisation de soi» (Novkovic et Nembhard, 2023, p. 520).

¹⁷ Ma mobilisation de la perspective humaniste vise à comprendre le comportement individuel, et non, comme le font certains économistes, à imaginer un capitalisme humanisé (e.g. Komlos, 2021). Les écrits que j'utilise s'inspirent donc davantage de la psychologie humaniste d'Abraham Maslow, ainsi que des concepts tels que l'accomplissement de soi et les différentes motivations des individus. Par humanisme, je désigne donc une approche qui «met l'accent sur le fait que les êtres humains sont libres d'agir et de contrôler leur propre destin», mettant l'emphase sur la «croyance selon laquelle les personnes ont un potentiel illimité de croissance et de développement et qu'elles sont intrinsèquement bonnes» (Madsen et Wilson, 2012).

En ce sens, la coopérative se présente comme un lieu où les individus trouvent les ressources nécessaires à leur épanouissement personnel, en commençant par la satisfaction de leurs besoins fondamentaux. La création de la coopérative, dans une perspective humaniste, assure la survie des travailleurs, affirme leur dignité et établit une base matérielle et relationnelle propice à l'émergence d'actions autonomes (Novkovic et Nembhard, 2023, p. 520-521). Plus généralement, on pourrait dire que la coopération en groupe découle d'une nécessité de contrer une menace pesant sur leurs besoins fondamentaux (DeCario, 2019, p. 128).

Cette fonction de base semble refléter fidèlement certaines situations, comme la récupération d'entreprises par des travailleurs, et donne l'image de la coopérative comme une réaction aux mécanismes fondamentaux de l'économie capitaliste, qui vient marchandiser et aliéner le travail (Novkovic et Nembhard, 2023, p. 521).

Cependant, comme je l'ai mentionné précédemment, la coopérative vise également à créer de nouveaux possibles pour la collectivité, à favoriser l'épanouissement matériel des individus et à contribuer à l'émergence d'une société plus juste. Les résultats montrent que les participants sont animés par un besoin de se mettre en relation avec le vivant, de manière empathique, développant ainsi une capacité à vivre, écouter et prendre soin d'autrui. Il existe une volonté marquée de protéger le vivant, que ce soit par le soin apporté à la nature, la collectivisation de biens et de services, ou la création d'espaces propices à l'expression solidaire et à la défense des intérêts collectifs. Près de la moitié des répondants expriment explicitement leur motivation à prendre soin de leur communauté et de la société. L'engagement social apparaît ainsi comme un acte

profondément enraciné dans la relation à autrui—qu'il s'agisse des collègues ou des membres de la communauté—ce que corroborent les résultats obtenus aux échelles de Likert¹⁸.

L'humain en coopérative agit donc pour accroître une matrice de valeurs - sécurité matérielle, protection du collectif, reconnaissance de ses compétences et de son travail, justice sociale, etc. - et, ce faisant, il doit s'ancrer et interagir avec différentes sphères de l'existence : production, assemblée coopérative, mouvements sociaux, quartier et groupes de la société civile. Cela demande qu'il se présente et se développe en tant qu'individu productif, engagé dans son milieu, et de ce fait pleinement intégré à une collectivité et à une communauté.

Cette vision de l'organisation coopérative et des motivations individuelles s'aligne avec la théorie humaniste de Bowen (1972). Selon Bowen l'existence est «le but de l'activité économique, sa valeur ultime, l'objet à être maximisé» (p. 13). Au cœur de l'activité productive libre se trouve «l'être humain étant et devenant humain» (Nitsch, 1982, p. 38). Cet acte vise l'accomplissement de soi dans différentes sphères et la réalisation de différentes valeurs «la santé et la sécurité, le confort physique, (...) l'amour, l'amitié, l'apprentissage, l'appréciation esthétique, la religion, la créativité, les nouvelles expériences, le statut, le pouvoir, la justice, etc.» (Bowen, 1972, p. 15).

Quand l'on vient alors à expliquer l'engagement social, c'est la notion d'accomplissement personnel qui est la plus pertinente. Une fois que les coopérateurs réussissent à garantir leurs

¹⁸ Voir les figure 1 et figure 2 concernant la relation entre l'appartenance à l'équipe et l'engagement social, et relation entre l'appartenance à la communauté et l'engagement social.

besoins de base par la production, l'attention peut être portée vers ces actions qui permettent de «devenir plus mature, plus pleinement humain» (Rusu, 2019, p. 1100), ce qui est en d'autres mots, «le désir de devenir tout ce que l'on peut devenir» (p. 1103). Libre de la nécessité, l'individu peut se consacrer à sa réalisation en tant que personne entière, pleinement intégrée à sa communauté et à la société, acceptant les responsabilités liées à son engagement collectif.

Prendre une perspective humaniste sur l'individu n'est pas seulement utile pour intégrer la notion de valeurs multiples, mais permet aussi de répondre aux critiques adressées à l'utilitarisme que j'ai recensées plus haut. D'une part, l'accomplissement de soi sur toute une existence laisse une place importante à la notion d'engagement. Comme le mentionne Bowen (1972), «les vies les plus nobles et les plus appréciées peuvent impliquer des sacrifices, des devoirs, des risques et des difficultés» (p. 16). Que ce soit par le fait de créer une coopérative, de participer à des délibérations démocratiques, ou de s'engager envers des idéaux de justice et d'égalité, cela implique du risque, de la volonté et une capacité à mettre ses intérêts immédiats de côté pour la réalisation d'un bien qui nous dépasse. En d'autres mots, «l'accomplissement de soi demande du courage, de l'effort, de la prise de risque et parfois de la souffrance» (Rusu, 2019, p.1101).

Additionnellement, l'approche humaniste implique une vision à long terme. Il n'y a pas de «maximisation» immédiate du retour de l'engagement social, du fait de prendre soin du vivant ou de transformer la société. Il n'y a pas non plus de maximisation à court ou moyen terme de la capacité de l'individu d'être altruiste ou empathique. En somme, «l'objet à maximiser est la vie dans son ensemble - de la naissance à la mort - et non des sections arbitraires de celle-ci, telles que des jours ou des années isolés» (Bowen, 1972, p. 16).

8.5.1. L'antre de l'accomplissement de soi : l'émancipation

Si les individus agissent motivés par l'accomplissement de soi, défini comme «la tendance à devenir tout ce qu'une personne peut devenir» (Ruzu, 2019, p. 1103), cela implique, en contrepartie, la volonté de s'opposer à l'oppression. S'accomplir, c'est réaliser et réduire la distance entre ce qui est et ce qui devrait être, ce qui nécessite d'affirmer l'existence de l'oppression comme phénomène social.

L'accomplissement de soi ne se fait pas dans le vide ; il est contraint par des relations situées et historiques, telles que les relations de classe et de genre, pour n'en nommer que quelques-unes. Le devenir individuel, qui passe par le développement de ses pairs, s'inscrit dans un ensemble de dynamiques d'oppression d'une société capitaliste et patriarcale qui marchandise, objectivise et appauvrit l'individu, le rendant moins qu'humain et incapable de poursuivre une expression libre et authentique de soi-même (Freire, 2018, p. 55).

Pour réaliser pleinement son existence, il est donc nécessaire de dénoncer et de lutter contre l'oppression. C'est ce que font généralement les répondant·e·s, en signalant qu'ils évoluent dans une société injuste sur les plans économique, social et environnemental.

Il ne suffit pas de devenir tout ce que l'on peut devenir ; il est également nécessaire d'agir dans le monde comme force de libération, en exigeant «tout ce que le système existant pourrait donner» (Boff et Boff, 1987, p. 5). Pour nos répondant·e·s, cela peut signifier demander un toit et des

services pour tous, revendiquer sa liberté face à l'exploitation capitaliste, promouvoir la généralisation du modèle coopératif comme pierre angulaire de l'organisation économique, ou exiger la fin du racisme, de la discrimination de genre et de la destruction de la nature par l'humain.

En ce sens, l'accomplissement de soi, dans l'action et l'histoire, requiert un engagement en faveur de l'émancipation. Pour s'accomplir, les individus doivent se libérer de l'oppression, qui, en tant que phénomène social, nécessite de lutter pour «dissoudre l'ensemble des structures et systèmes de pouvoir oppressifs» (Dufort, 2019, p. 18). Pour nos répondant·e·s, cela peut signifier faire preuve de charité et de générosité, mais aussi s'engager directement dans des initiatives citoyennes et des mouvements sociaux, et s'allier avec d'autres organisations similaires, comme des syndicats et des entreprises d'économie sociale, afin d'avancer ensemble vers la transformation de la société.

8.5.2. Le fondement spirituel de l'acte individuel: valeurs, sens de la vie et coopération

Adopter une approche humaniste de la coopération permet d'aborder la création de valeur multiple, de répondre aux critiques de l'utilitarisme en laissant une place pour l'engagement, le sacrifice et le développement de ses actions dans la durée. Cela permet aussi d'expliquer la volonté d'émancipation sous-jacente à l'engagement social.

Cependant, les sections précédentes ne rendent pas justice à l'aspect fondamentalement individualiste de leur processus décisionnel. Il ne faut pas se méprendre en pensant que l'engagement social n'est qu'une manifestation déterminée de son humanité ou une réalisation de

la nature de la société dans laquelle on se trouve. Selon mes résultats, l'engagement social n'est pas principalement un élément qui émane de la relation à autrui, mais un phénomène qui émerge de la relation de l'individu avec soi-même.

Pour plus de la moitié des répondants, l'engagement social représente une manière de vivre en accord avec ses valeurs personnelles et la recherche d'un sens. Ainsi, la création de valeur, et plus spécifiquement l'engagement social, découle d'un parcours personnel au cours duquel chacun s'efforce de réaliser ses valeurs et sa vision du monde. Ce processus s'inscrit dans un va-et-vient entre la conception qu'a la personne d'une vie épanouissante, le sens de la vie et son environnement.

C'est ici que le concept de spiritualité peut venir appuyer cette discussion. La spiritualité, n'ayant pas nécessairement de lien avec la religion, peut être abordée, dans le cadre de l'entreprise, sous différents angles, dont des angles intérieurs, extérieurs, individuels et collectifs (Pandey et Gupta, 2008, p. 77). Dans ce texte, la spiritualité est définie comme «la manière dont nous donnons un sens à notre identité et à notre place dans le monde, et donc à des questions telles que le sens, le but et la direction, l'espoir et les aspirations, la sagesse et la « connectivité »» (Thompson, 2016, p. 193)

Dans un monde qui peut sembler vide de sens, marqué par l'injustice, l'oppression et l'aliénation, l'engagement social affirme le potentiel spirituel de l'individu. Celui-ci cherche à construire une existence qui, sur le long terme, puisse paraître pleine de sens, de beauté et, surtout, fondée sur de bonnes valeurs.

8.5.3. L'objectif de la coopérative dans un cadre post-classique

Dans une perspective humaniste, et en tenant compte des éléments d'émancipation et de spiritualité, je soutiens que l'objectif de la coopérative de travail est de maximiser la valeur de l'existence des membres en répondant à leurs besoins, aspirations et à leur potentiel en tant qu'humains. Cela passe alors par la création de valeurs multiples, qui sont individuelles (ex.: sécurité, amélioration du bien-être et confort matériel), collectives (ex.: création et préservation d'emplois, amélioration des conditions de travail), et sociétales (ex. : dons, engagement civique, protection de la nature).

La collectivisation de la production répond aux besoins fondamentaux des membres, renforce leur action et leur voix, et reconnaît pleinement leur dignité. De plus, elle crée un espace où chacun peut s'épanouir en tant qu'individu capable d'aimer, de communiquer et de faire preuve de créativité. La coopérative devient également un lieu de résistance face aux formes d'oppression, permettant à ses membres de se développer au-delà de leur sphère individuelle et de s'affirmer comme participants actifs d'un collectif et d'une communauté. C'est à travers ce processus d'accomplissement personnel, nourri par une réflexion spirituelle individuelle, que chaque personne peut maximiser sa capacité à générer de la valeur tout au long de sa vie. Par la création d'emplois, la démocratie, l'amélioration des conditions de travail et de vie, ainsi que par l'engagement social, la coopérative se transforme en un espace où il est possible de devenir pleinement humain.

8.6. La modélisation dans une perspective post-utilitariste

Je vais maintenant exposer comment cette conception de la finalité des coopératives de travail transforme certains éléments fondamentaux des modèles économiques, en particulier les notions d'équilibre et de croissance, ainsi que le point de départ de toute démarche de modélisation.

8.6.1. Un nouveau équilibre pour la création de valeur

Généralement, la modélisation économique des coopératives de travail repose sur l'atteinte d'un équilibre. Par exemple, dans le modèle de Craig et Pencavel (1993), on cherche le point de production qui permet de satisfaire au maximum les préférences des individus pour la création d'emplois et le salaire. Dans mon cas, une telle conception de l'équilibre n'est pas possible. L'action rationnelle de l'individu n'est pas de maximiser son utilité, mais de maximiser la valeur de son existence comme être faisant partie d'une collectivité et d'une société. La coopération est l'acte de vivre pleinement, avec une volonté d'émancipation de soi et d'autrui. Que devient la notion d'équilibre dans ce cadre post-utilitariste et humaniste?

La réalisation de soi n'est pas incompatible avec la notion d'équilibre. Il est toujours possible d'atteindre une situation où ses ressources sont utilisées de manière à répondre au mieux à ses besoins et à s'accomplir. Inversement, des choix et des existences peuvent être tragiques, menant vers des vies «douloureuses, incomplètes et ressenties comme sans valeur par leurs possesseurs» (Copson, 2015, p.14). Le mode de production crée des équilibres qui maximisent les profits des

capitalistes, mais qui, sur le plan humain, sont inefficaces, entraînant la pauvreté et la destruction de l'environnement (Wright, 2010, p. 22- p. 57).

L'équilibre de la coopérative est atteint lorsque, suite à la libre expression de tous les membres, la mobilisation et l'utilisation des ressources en vient à maximiser la valeur de leur existence dans ses dimensions individuelles et sociales, et ce par la création de valeur individuelle, collective et sociétale.

8.6.2. Analyser l'individu dans un cadre humaniste

Au niveau du modèle, un tel équilibre se comprend en trois dimensions : la mobilisation de ressources, la production et la redistribution des surplus. D'une part, il existe un équilibre au niveau de la mobilisation des ressources et de la production. il s'agit de décider quel produit vendre, à qui, selon quelles normes, avec quelle politique de prix et quelles pratiques de production, dans le but de maximiser le retour monétaire sur les pratiques commerciales afin d'augmenter les surplus à redistribuer. Cela doit se faire en tenant compte du potentiel destructeur de la mobilisation marchande, en intégrant les effets des externalités sociales et environnementales. Il y a donc un calcul délibératif visant à maximiser les surplus monétaires de la production tout en réduisant les externalités et les effets de marchandisation, afin de projeter une création de valeur maximale à l'étape de distribution des surplus, sans pour autant diminuer le gain net en termes de valeur sociétale. La mobilisation de ressources et la production sont également contraintes par la hiérarchie des besoins des membres, qui doivent prioriser leur sécurité matérielle avant de s'attaquer à des objectifs supérieurs, comme la prise en compte des externalités.

Au sein de la coopérative, chaque membre participe à une dynamique collective visant à sélectionner une stratégie d'affaires (A) optimale. Suite à l'adoption de cette stratégie, l'objectif est de générer une valeur sociétale nette (V), définie comme le surplus monétaire attendu de la stratégie ($\pi = \text{revenus (R)} - \text{coûts (C)}$), ajusté des externalités sociales et environnementales négatives (E) estimées, selon la valeur que les membres attribuent à l'effet de leur activité sur leur milieu (a). Pour chaque stratégie d'affaires, la coopérative doit choisir un niveau d'effort (e) afin de réaliser la production, considérant que le nombre de travailleurs et travailleuses (L) et la quantité de capital (K) sont fixés avant la distribution des surplus.

Cette création de valeur est néanmoins encadrée par une contrainte: le surplus π doit impérativement couvrir un seuil minimal de revenu (s), garantissant la sécurité matérielle du collectif avant toute allocation à des fins sociales ou écologiques. Le problème auquel la coopérative est confrontée à ce premier stade décisionnel est :

$$V_{Anmax} = R(L, K, e) - C - aE(L, K, e)$$

Selon une règle de priorité absolue aux besoins de base, où $R - C \geq s$.

Sans prise en considération des externalités, l'entreprise, au niveau de la mobilisation des ressources et de la production, agit comme une entreprise capitaliste, choisissant la stratégie d'affaires permettant de maximiser ses surplus. Ce qui la distingue ultimement est que sa génération de surplus est encadrée par des valeurs, des principes et une mission élaborés

collectivement. Au niveau du modèle, elle se distingue par le paramètre a . Dès lors que les individus accordent une valeur à l'effet de leur activité sur le monde et qu'ils souhaitent avoir une influence sur cet effet, ce paramètre prend une valeur supérieure à 0, pouvant varier d'une coopérative à une autre.

Dans ce cas, un point d'équilibre de la stratégie de mobilisation et de production est atteint lorsque le retour marginal en termes de surplus est égal au coût marginal en termes d'externalités. À ce point, toute augmentation de valeur incitée par une augmentation de surplus due à l'adoption d'une stratégie x est automatiquement éliminée par l'augmentation des externalités. La coopérative fait alors face à une matrice de stratégies $[A_1, A_2, A_3, \dots]$, chacune comportant son propre équilibre $[x_{A1}, x_{A2}, x_{A3}, \dots]$, la décision étant de choisir la stratégie d'affaires permettant les activités de mobilisation et de production où l'équilibre x a la valeur la plus élevée.

Pour chaque situation, il existe un équilibre qui reste inchangé, sauf si la coopérative parvient à saisir des occasions d'affaires supplémentaires, ce qui conduit à l'établissement d'un nouvel équilibre, ou si elle développe des innovations sociales permettant, par leur combinaison, l'émergence de nouvelles stratégies. Ces innovations sociales peuvent concerner divers éléments : la coopérative peut choisir d'établir des tarifs sociaux, de rapprocher ses produits et services de ses engagements sociaux, ou de développer un marché composé d'autres entreprises démocratiques ou à finalité sociale. Grâce au développement d'innovations sociales, la coopérative élargit son éventail de stratégies d'affaires, ce qui lui permet d'atteindre des points d'équilibre où la création de valeur est supérieure.

Au niveau de la distribution des ressources, un nouvel équilibre émerge, car la décision va au-delà de la production et de la mobilisation de ressources. La première décision délibérative vise à estimer la meilleure stratégie de mobilisation des ressources et de production afin de maximiser la création de valeur de ce processus. La seconde décision concerne l'utilisation des ressources après la production.

Une fois la production et la mobilisation des ressources achevées, des surplus peuvent être générés, qui peuvent alors être distribués dans différentes catégories de valeur, telles que les gains individuels, les emplois, l'acquisition de capital et les engagements sociaux. Deux facteurs entrent alors en jeu : la valeur accordée à chacun des investissements possibles et la satisfaction de chacune des valeurs chez l'individu. Ainsi, dans une situation où la coopérative a déjà créé un maximum d'emplois en fonction des possibilités qui s'offrent à elle, elle peut passer à un niveau supérieur d'engagement social. Elle peut aussi investir dans l'acquisition de capital afin d'atteindre de nouvelles opportunités économiques. Cependant, la distribution des surplus dans ces catégories dépend toujours de la signification qu'elles revêtent pour les travailleurs et travailleuses, chaque coopérative maximisant sa valeur d'une manière qui est finalement subjective, reflétant l'importance que chaque membre attribue à son bien-être, à la création d'emplois et à l'engagement social, ainsi que le rôle que ces différents éléments jouent dans leur compréhension personnelle de ce qu'est une vie réussie. Dans tous les cas, il n'y a pas de maximum à court et à moyen terme de la création de valeur et de l'engagement social: il est toujours possible et souhaitable pour l'individu d'améliorer son bien-être, et il est toujours pertinent de résoudre des enjeux sociaux, surtout considérant que leur résolution demande des sacrifices, des luttes et un transfert de ressources considérable. Seul l'emploi se trouve limité par la situation du marché et les facteurs de production.

En somme, à la fin de la production et de la vente, l'entreprise réalise son surplus (π) qu'elle peut distribuer entre la création d'emplois (ΔL), les salaires (w), le capital (ΔK) et l'engagement social (B) selon la valeur qui leur est accordée, de laquelle doivent être soustraites les externalités négatives.

$$Vr_{max}(bw, cB, d\Delta L, aE, \Delta K)$$

Selon la condition que

$$w \geq s/L \text{ et } L \leq l$$

l étant le niveau d'emplois maximum que peut soutenir la coopérative pour chaque niveau de capital et d'occasion d'affaires.

Ainsi, le modèle opère en deux temps. Dans un premier temps, les coopérateurs et coopératrices se rassemblent pour décider de leur niveau de production et de leur stratégie de mobilisation des ressources, notamment en ce qui concerne la vente, le marketing et les prix (ex.: politique tarifaire). Cette décision est directement liée au sens qu'ils donnent à la production, à la valeur qu'ils accordent aux enjeux sociaux et environnementaux, ainsi qu'à la qualité de vie qu'ils souhaitent se donner en tant qu'individus et en tant que collectif. La production devient alors un processus de délibération où se rencontrent et se confrontent des enjeux économiques, sociaux et individuels. Elle devient indissociable de questions telles que : pourquoi produire ensemble ? Comment agir de manière responsable dans le monde et répondre à des enjeux collectifs ? Comment peut-on

satisfaire nos propres besoins tout en tenant compte de ceux des autres ? Sur la base de ces délibérations, les acteurs et actrices économiques définissent leur stratégie d'affaires en harmonie avec leurs aspirations humaines, en prenant en considération leur propre bien-être et celui des autres. Dans un second temps, ils choisissent une distribution de leurs ressources qui leur permettra de réaliser leurs aspirations et de s'épanouir pleinement dans différentes sphères de l'existence, selon ce qui est important pour eux.

Ce processus vient échapper aux tentatives de modélisation purement utilitariste puisqu'il n'y a pas de rendement décroissant à l'engagement social: l'individu cherche à créer un maximum de valeur tout au long de son existence, ce qui implique une croissance perpétuelle de ses engagements sociaux, tant et aussi longtemps que des valeurs de justice ne soient pas pleinement réalisées.

Dans un cadre humaniste, nous investissons dans des causes sociales, car cela nous permet de devenir pleinement humains. À l'inverse, ne pas s'engager dans ces causes nous rendrait moins humains. Ignorer les enjeux sociaux, c'est refuser de prendre soin de sa communauté, de vivre une vie épanouissante et valorisée, et de poursuivre sa propre émancipation ainsi que celle des autres. L'alternative est inacceptable : plusieurs répondants préfèrent réduire leur salaire ou offrir de leur temps en bénévolat plutôt que de diminuer leur engagement social. L'engagement social devient ainsi un acte récurrent, s'intensifiant jusqu'à ce qu'être pleinement humain n'implique plus la lutte pour l'émancipation, mais simplement le soin de soi et des autres.

8.6.3. Le point de départ de l'analyse économique

La rationalité de l'organisation s'exprime à travers des stratégies internes, principes et stratégies qui définissent la production et l'usage des surplus. Par exemple, une organisation peut décider d'investir 15 % de ses surplus dans des innovations sociales. Parallèlement, afin de maximiser la création totale de valeur, elle peut adopter une stratégie commerciale qui consiste à ne collaborer qu'avec des entreprises d'économie sociale ou à choisir exclusivement des contrats de construction écoresponsable.

Le point de départ de l'analyse économique d'une coopérative de travail ne repose donc plus sur l'individu et sa fonction d'utilité, mais sur les règles, stratégies et principes qui soutiennent ses actions. Il est plus important de comprendre les relations entre les éléments centraux de la coopérative, comme des principes et des règles de réinvestissement des surplus, et de voir le problème d'optimisation comme un problème qui touche le collectif. Les coopérateurs et coopératrices réunis viennent maximiser la création de valeur de l'organisation tout en adoptant des pratiques de gestion et de production en accord avec leurs valeurs.

8.6.4. Croissance et occasions d'affaires

Si l'objectif de la coopérative de travail est la maximisation de la valeur totale, telle que définie et délibérée par ses membres dans leur contexte, cela signifie également que la coopérative cherchera activement des possibilités de croissance, tant que celles-ci ne compromettent pas sa mission collective. La capacité de création de valeur dépend de la capacité à générer des surplus, qui sont transférés vers les salaires, les emplois et les engagements sociaux. L'organisation est donc orientée vers la croissance et la création d'emplois, dans le respect de ses valeurs et de sa vision.

9. Penser l'engagement social entre le marché, l'État et solidarité

Dans cette section, je mettrai mes résultats en relation avec la littérature, en particulier concernant la conceptualisation des auteurs sur la relation entre la coopérative, le marché et l'État. J'ajouterai également la dimension des liens de solidarité locaux avant d'analyser ensemble ces trois piliers de l'environnement coopératif, en réfléchissant à leurs implications sur le rôle de l'État. Enfin, j'explorerai comment le cadre développé pourrait intégrer d'autres éléments présents dans la littérature, tels que l'espace et l'évolution des systèmes.

9.1. La coopérative et le marché

La relation des coopératives avec leur environnement économique fait l'objet d'une attention particulière dans la littérature, notamment en ce qui concerne leur interaction avec les mécanismes de marché. À la base, cette interaction concerne l'effet des variations du prix de vente des biens et services ainsi que les fluctuations du coût du capital (ex.: augmentation de l'intérêt sur le capital) (e.g. Ward, 1958; Steinherr et Thisse, 1979; Estrin, 1982; Albanese, 2020).

Ces variations peuvent être analysées de façon plus complexe, comme le font Paroush et Kahana (1980) ainsi que Bar-Shira, Finkelshtain et Simhon (2006), en tenant compte de l'incertitude des prix. Au-delà du prix de vente, d'autres indicateurs économiques entrent en jeu : l'indice des prix à la consommation (influençant le pouvoir d'achat réel des membres), ou le coût des intrants qui pèse directement sur la rentabilité (Craig et Pencavel, 1993).

Certains auteurs s'intéressent aussi aux transformations du marché de l'emploi, en intégrant des facteurs comme l'offre de travail (Domar, 1966) ainsi que l'évolution des salaires offerts par d'autres entreprises pour des postes similaires (Steinherr et Thisse, 1979). Sertel (1987) pousse l'analyse un peu plus loin en s'intéressant à la configuration du marché de l'emploi et aux mécanismes qui le structurent. Il explore notamment comment l'émergence d'un marché des parts de partenariat coopératif pourrait contribuer à améliorer la performance des entreprises coopératives.

Mes recherches confirment que la capacité d'une coopérative à maintenir ses activités, y compris l'affirmation de ses engagements sociaux, dépend fondamentalement de sa performance économique sur le marché. L'interaction entre la coopérative et la sphère marchande agit alors comme un levier favorisant cet engagement, notamment lorsque, comme l'ont souligné des participants, le nombre de contrats de travail augmente, que la demande et le pouvoir d'achat des clients s'accroissent, que les coûts liés au capital diminuent, ou, plus largement, lorsque cette interaction permet une hausse des surplus.

Inversement, les répondant·e·s signalent que l'exposition au marché peut freiner l'engagement social dans certaines situations, telles qu'une perte de rentabilité, une diminution de la demande, un manque de contrats, une contraction des liquidités, la perte de clients disposés à payer des prix plus élevés, ou, de manière générale, toute forme de déclin économique touchant le marché dans lequel la coopérative évolue.

9.2. La coopérative et l'État

Au-delà des considérations strictement réservées au marché, l'intervention de l'État est également prise en compte dans les écrits scientifiques recensés. Des mesures telles que l'imposition d'une taxe sur le revenu (Domar, 1966) ou la contribution obligatoire au financement de biens publics sont incluses dans les modèles (Shachmurove et Spiegel, 1996). Il en résulte une conception du marché comme lieu d'échange institutionnalisé, régulé par des interventions de l'État sous la forme de taxes.

Dans le cadre de cette étude, l'imposition d'une taxe sur les activités économiques de la coopérative ne se révèle pas être un élément déterminant dans sa prise de décision concernant le niveau d'engagement social optimal pour les coopérateurs. Cela dit, l'intervention de l'État apparaît comme le facteur le plus influent dans la relation entre la coopérative et son environnement. Parmi les leviers positifs permettant d'accroître l'engagement social, on trouve les subventions accordées aux coopératives, le développement et le renforcement des services publics, ainsi que le financement direct des organisations à vocation sociale. Ces mesures contribuent de manière significative à soutenir et à renforcer l'engagement social des coopératives.

À l'inverse, les répondants soulignent que certaines actions de l'État peuvent freiner cet engagement. Il s'agit notamment des coupes dans les subventions aux organisations à finalité sociale et dans les programmes d'appui aux entreprises d'économie sociale, de la privatisation des services publics, du sous-financement chronique de secteurs tels que la culture, les loisirs et le transport, ou encore, plus largement, de l'élection de gouvernements conservateurs dont les politiques tendent à fragiliser le tissu social et à appauvrir les ressources des communautés. Tous ces éléments sont perçus comme des freins directs à l'engagement social des coopératives.

L'analyse de ces résultats révèle que les interventions de l'État jouent un double rôle dans la stimulation de l'engagement social. D'une part, l'État agit en transférant des ressources vers les coopératives, ce qui permet à celles-ci de dégager du temps et des moyens financiers pour s'investir socialement. D'autre part, l'État agit en transférant des ressources vers les organisations et les entreprises à finalité sociale, soutenant leur demande pour les services et biens des coopératives, et vient stabiliser les communautés face à différents chocs sociaux et économiques.

Ce premier point me rapproche des analyses de Vanek (1977) et Miller (1981), qui soulignent l'importance de l'intervention de l'État en tant que levier de transfert de ressources. Selon Vanek, sans accès à un financement externe, la coopérative se retrouve dans une position sous-optimale où son véritable potentiel n'est jamais pleinement réalisé. En effet, la coopérative peut offrir à ses membres deux matrices d'avantages : une matrice de bénéfices sociaux et psychologiques liée à l'humanisation du processus de production, et des bénéfices économiques à travers les salaires individuels et le contrôle des surplus (p. 197). Cependant, si la coopérative doit s'appuyer exclusivement sur ses capacités de financement internes, sa capacité à se développer et à offrir pleinement des avantages économiques est considérablement réduite, ce qui peut même entraîner un retour négatif sur l'investissement en force de travail.

Le développement de la coopérative en tant que fournisseur de bénéfices sociaux et économiques dépend donc de l'acquisition de financements externes. Cependant, comme le souligne Vanek, dans une économie capitaliste, le financement des coopératives ne peut pas passer par des sources conventionnelles, car celles-ci refusent de prêter aux coopératives, lesquelles, de leur côté, rejetteraient toute association avec leurs intérêts (p. 197). Ainsi, le financement des coopératives et leur émancipation au sein de l'économie exigent «un acte de volonté politique ou un groupe

d'hommes philanthropes (non orientés vers le profit et le pouvoir) pour doter le marché des capitaux des caractéristiques nécessaires au fonctionnement harmonieux et efficace d'une économie participative ou d'un secteur participatif».

Similairement, Miller (1981) place la coopérative au sein du capitalisme, ce qui engendre des difficultés sur le plan du financement. La coopérative a du mal à attirer des financements bancaires et, malgré son efficacité supérieure en matière de maximisation de l'utilité des individus, elle ne parvient pas à croître dans l'économie.

Tout comme chez Vanek (1977), cette marginalisation résultant des dynamiques internes du mode de production capitaliste nous amène à considérer l'importance du financement externe provenant de l'État. Deux avenues s'offrent alors pour répondre à cette tension (Miller, 1981, p. 324). La première consiste à renforcer et protéger un secteur coopératif, en s'appuyant sur des leviers connus dans le contexte québécois, notamment la création de programmes de financement alternatifs destinés aux entreprises d'économie sociale. La seconde avenue vise à effectuer un transfert total de ressources, en s'attaquant aux racines de l'économie capitaliste, c'est-à-dire à la propriété privée des moyens de production. Dans ce cas, «l'État doit être utilisé pour transformer la structure de propriété des entreprises privées en entreprises coopératives» (p. 324). Ici, les ressources de la classe capitaliste sont transférées vers des organisations collectives démocratiques.

Miller propose alors que le développement des coopératives dépend d'une intervention externe pour réaliser un transfert de ressources. J'observe également que le plein développement de la coopérative, en tant que levier de création de valeur, repose sur un transfert de ressources de l'État. Concernant l'engagement social, ce transfert de ressources se fait alors sous forme de subventions, ce qui est approprié pour ce type d'activité dont le retour monétaire sur investissement est nul.

9.2.1. Mode de production capitaliste et intervention étatique

La nécessité du financement étatique peut, comme l'ont souligné les auteurs précédents, s'expliquer par le positionnement structurel de la coopérative au sein du mode de production capitaliste¹⁹.

Dans un tel système, où la coordination économique repose sur la structuration des mécanismes de marché pour servir les intérêts des détenteurs du capital, différents degrés de régulation étatique sont nécessaires. Cette régulation inclut la protection de la propriété privée, la préservation de l'accumulation du capital, ainsi que le soutien à l'émergence et au maintien de monopoles. Ces derniers sont ensuite consolidés par des transferts monétaires et des avantages fiscaux, le monopole des gouvernements sur la monnaie²⁰, la protection des technologies par des brevets, et le maintien des grandes entreprises par des politiques tarifaires (Johnson, 2012, p. 68-70). Il importe alors de souligner que l'organisation économique par le biais d'interventions étatiques, ce qui inclut des incitatifs fiscaux et du subventionnement (ex.: sauvetage financier), est loin d'être le propre des coopératives et entreprises d'économie sociale en général. Il y a simplement des interventions étatiques conçues pour maintenir en place l'économie capitaliste, et des interventions étatiques propices à la collectivisation démocratique de l'économie.

¹⁹ Dans le cadre cette thèse, je désigne par mode de production capitaliste un système particulier «dans lequel les moyens de production sont détenus de manière privée, et l'allocation ainsi que l'utilisation des ressources à des fins sociales diverses sont déterminées par l'exercice du pouvoir économique. Les investissements et le contrôle de la production résultent de l'exercice de ce pouvoir économique par les détenteurs du capital» (Wright 2010, 79).

²⁰ Le terme utilisé par l'auteur est le *Money Monopoly*. Le terme fait référence au «contrôle de la masse monétaire par le gouvernement, en limitant artificiellement l'émission de monnaie et de crédit à un cartel bancaire approuvé par le gouvernement» (Johnson, 2012, p. 68), adoption de mesures en faveur des grandes banques et suppression des alternatives.

Cette organisation de la production et son cadre institutionnel empêchent le transfert des ressources monétaires et du capital vers les entreprises d'économie sociale. La concentration du capital restreint la capacité d'expansion du modèle coopératif au sein de la sphère marchande. Les entreprises coopératives évoluent dans un marché conçu pour et dominé par la classe capitaliste et doivent se conformer à ses principes pour croître. Comme le mentionne la littérature, la concentration des financements entre les mains de quelques banques et actionnaires cherchant à maximiser le retour sur investissement rend indésirables les organisations qui poursuivent des objectifs sociaux et visent la transformation sociétale. En somme, le mode de production capitaliste ne favorise pas le transfert de ressources vers les groupes qui cherchent à collectiviser la production dans le but de créer des valeurs multiples, au-delà de la simple génération de surplus pour des investisseurs.

La nécessité de recourir aux subventions ne découle donc pas d'un simple désir d'obtenir de l'argent « gratuit », mais plutôt de la reconnaissance que le plein développement de l'être humain — non aliéné ni réduit à l'état de machine ou de marchandise — exige de produire en fonction de la valeur totale de la production, et non uniquement du profit. En d'autres termes, la génération de surplus dans la coopérative constitue un moyen et non une fin. Ce renversement de perspective est révolutionnaire, car il va à l'encontre de l'organisation du marché capitaliste et incarne une affirmation d'une structuration économique alternative, orientée vers les besoins de l'humain. Tant qu'une transition systémique n'est pas réalisée, le recours aux subventions demeure indispensable pour assurer la survie des initiatives poursuivant la justice environnementale et sociale.

La tension entre le mode de production capitaliste et la production coopérative limite la croissance des coopératives, même si le financement externe devenait soudainement accessible. À cet égard,

la thèse de Vanek (1977) s'avère insuffisante. Elle suppose que le plein développement de la coopérative serait possible si l'obstacle de l'investissement externe était levé. Toutefois, elle néglige le fait que les formes d'engagement social propres aux coopératives, les motivations qui les sous-tendent et les objectifs qu'elles poursuivent sont difficilement compatibles avec une expansion dans un marché où règne une concurrence fondée sur la recherche d'un rendement croissant.

Il demeure possible pour une coopérative de maintenir ces engagements sociaux dans le cadre du marché capitaliste, mais généralement à une échelle modeste. Une petite taille permet de limiter la concurrence marchande à un niveau local et maîtrisable, tout en réduisant les besoins en capitaux externes et en endettement. En d'autres termes, on peut formuler l'hypothèse que, dans un contexte capitaliste, la croissance des coopératives de travail est naturellement contrainte par leur volonté de créer une diversité de valeurs, plutôt que de se consacrer exclusivement à la maximisation des profits.

Ce point rejoint d'autres arguments présents dans le texte de Miller (1981), qui soutient que la croissance de la coopérative l'oblige, dans une certaine mesure, à imiter le comportement des entreprises capitalistes. En effet, pour se développer dans une économie capitaliste sans intervention étatique, il est nécessaire de rechercher des investissements privés. Cependant, comme nous l'avons déjà souligné, investir dans une coopérative n'est pas attrayant pour les investisseurs bancaires. Selon Miller, la seule exception se présente lorsque la banque pourrait «assortir le prêt de conditions telles que la coopérative soit obligée de se comporter de manière analogue à une entreprise capitaliste» (p. 320). De plus, Miller affirme que si la coopérative vise à créer de la valeur économique et non économique (par exemple, démocratie, bien-être au travail),

son objectif devient alors la protection de la coopérative. Cela constitue une finalité en soi, car la coopérative n'est pas seulement un lieu de production, mais aussi un espace où l'on vit différemment. Dans ce cas, si l'objectif est de préserver l'existence de la coopérative, plus la compétition capitaliste est féroce, plus les coopérateurs se voient contraints d'adopter les mêmes stratégies que leurs concurrents. Cela, paradoxalement, efface tous les avantages non économiques, les travailleurs s'auto-aliénant en soumettant la production aux lois du marché plutôt qu'aux principes de la démocratie (p. 322-p. 323).

Lorsque la coopérative souhaite croître, elle se trouve à un carrefour où deux forces se combinent : d'une part, elle doit assurer un rendement sur les investissements, et d'autre part, elle doit faire face à une concurrence de plus en plus agressive en procédant à la mise à l'échelle de ses activités. Dans ce processus d'expansion, les décisions relatives à l'embauche, aux licenciements ou aux investissements sont de plus en plus déterminées par les impératifs de compétitivité et de rentabilité du marché. Ce glissement réduit progressivement le rôle actif des coopérateurs, ainsi que l'influence de leurs valeurs et de leurs motivations diverses, dans la gestion des ressources et la gouvernance de l'organisation. De plus, pour surpasser les grandes entreprises, il est souvent nécessaire d'accroître la productivité, de réduire les mesures de protection de l'environnement et d'éviter toute prise de position politique pouvant compromettre l'attractivité pour les investisseurs. Ainsi, la capacité d'engagement social s'en trouve érodée.

L'expansion de l'engagement social par la voie de la croissance marchande ne compromet pas seulement l'engagement social lui-même et la démocratie, mais érode également les fondements d'un agir ancré dans la communauté. Comme le souligne Wright (2010, p. 54), la compétition marchande, et son intensification, reposent sur la promotion de comportements antisociaux :

l'empathie, l'amour et la dévotion à la justice cèdent alors la place à une logique de marchandisation de l'environnement et des relations humaines, où autrui n'est plus valorisé intrinsèquement mais plutôt en fonction de son utilité dans une dynamique de compétition.

9.2.2. La question des inégalités de richesses

Mes résultats m'amènent à dépasser les notions de financement interne et externe de l'entreprise pour me concentrer sur les flux de ressources en dehors de la coopérative. En effet, les coopératives, dans leur production et leur engagement social, dépendent non seulement de leurs propres ressources, mais aussi de celles de leurs partenaires, de leurs membres et de leur environnement.

Ces considérations m'incitent à m'intéresser à la contribution de Bowles et Gintis (2001) sur les inégalités de richesse et la coopération. Selon ces auteurs, le développement du secteur coopératif dépend de la richesse de ses membres ainsi que de celle de la population dans son ensemble. Plus la population est riche, plus elle est en mesure de créer des coopératives et de soutenir son essor économique. Ainsi, Bowles et Gintis affirment que «la démocratie économique et l'égalité peuvent être considérées comme des objectifs complémentaires dans le sens où les politiques qui déplacent un équilibre (stable) vers un niveau de richesse plus élevé pour la classe la moins riche soutiendront également une plus grande fraction de travailleurs dans les entreprises démocratiques» (p. 93-94).

Ma thèse s'aligne globalement avec la proposition de Bowles et Gintis (2001), en particulier avec leur idée selon laquelle il existe une relation positive entre la richesse et la production coopérative. Pour qu'une coopérative soit dynamique, elle doit évoluer dans un climat économique favorable, où la population dispose de ressources suffisantes pour consommer ses biens et services. Certains répondant·e·s affirment que la dégradation de la qualité de vie peut nuire à leur engagement social,

que ce soit en raison d'une baisse de la vitalité économique, d'une régression des indicateurs sociaux et économiques suite à des interventions gouvernementales, ou du déclin de l'économie locale.

La coopérative peut donc dépendre de la qualité de vie des membres de sa communauté, mais elle est également tributaire de la santé économique de ses partenaires, notamment d'autres entreprises à finalité sociale. La coopérative crée de la valeur en réseau et doit pouvoir s'associer à d'autres organisations sociales disposant de ressources financières et de temps. Cela est encore plus crucial pour les coopératives de travail, où l'engagement social passe par la collaboration avec des organisations porteuses de projets d'impact, des mouvements sociaux, des entreprises d'économie sociale, ainsi que des partis politiques et syndicats.

Un autre point soulevé par plusieurs coopératives est que l'engagement social ne peut se développer que si les membres bénéficient d'une sécurité sociale et économique. Cela se réfère principalement au salaire et à l'emploi. Les travailleurs et travailleuses ont une hiérarchie de besoins, et il est essentiel de pouvoir vivre en sécurité, de se nourrir et d'avoir de la stabilité avant de s'engager dans des actions communautaires. Ce constat revient fréquemment dans les résultats, les répondant·e·s affirmant qu'ils doivent avant tout « subvenir aux besoins des membres » ou que le rôle de la coopérative est « d'offrir un travail de qualité à ses membres ». Un membre résume ce point en déclarant qu'il est nécessaire de rester à flot pour pouvoir éventuellement aider les autres.

Cependant, cette sécurité ne doit pas seulement provenir de la coopérative, mais doit également être soutenue par les ressources offertes par la société dans laquelle elle évolue. En effet, les résultats soulignent que la dégradation de la qualité de vie des travailleurs et des travailleuses, due à des éléments tels que la perte d'accès au logement, la pauvreté, l'inflation, le stress, la

détérioration de la santé mentale, et, en général, la nécessité de porter individuellement des besoins de plus en plus grands, réduit l'engagement social, qui perd de son importance.

Pour s'engager socialement en tant qu'individu, il est essentiel d'avoir accès à la sécurité matérielle, à la santé et à la stabilité. Sans cela, le temps est consacré à résoudre les crises engendrées par la pauvreté sociale et économique. Cela me ramène vers le cadre humaniste, selon lequel l'accomplissement de soi ne peut se réaliser que lorsque les besoins fondamentaux sont satisfaits. Comme l'écrit Maslow, «Les individus qui s'accomplissent (deviennent plus matures, plus pleinement humains) ont, par définition, satisfait leurs besoins fondamentaux de manière acceptable et sont désormais motivés de manière supérieure» (Maslow dans Rusu, 2019, p. 1100).

La création de valeur des coopératives est donc une question sociale. Pour organiser la production de manière démocratique, lutter contre l'aliénation et orienter l'activité économique non vers l'accumulation privée des profits, mais vers la justice sociale, notre société doit s'attaquer de front à la pauvreté, renforcer les syndicats, les mouvements sociaux et les organisations communautaires. La création de valeur par la coopération demande de lutter collectivement contre toute menace à la sécurité et à la dignité des individus, telles que la crise du logement, les difficultés d'accès à l'alimentation, ainsi que l'exploitation et les faibles salaires qui limitent l'accès au temps libre et à la création de valeur non économique dans la sphère privée et collective.

Dans ce contexte, le rôle de l'État ne se limite plus à agir comme un simple acteur de transfert de ressources sur le marché, mais s'étend à celui de régulateur. Par ses interventions, l'État doit réduire les inégalités et les externalités négatives du marché, tout en renforçant les organisations qui œuvrent pour une plus grande justice sociale.

9.3. Le rôle des liens de solidarité

L'engagement social doit être compris comme le résultat d'une démarche de mobilisation de ressources marchandes, mais également de ressources étatiques ou provenant d'autres institutions favorables (par exemple, le Chantier de l'économie sociale dans le cas du Québec). Il est aussi dépendant de la distribution de ressources en dehors de l'entreprise, entre les différentes formes d'organisations économiques et classes sociales. Plus les ressources sont transférées vers l'amélioration des conditions de vie de la population dans son ensemble et vers le soutien des organisations qui facilitent cette amélioration, plus la création de valeur des coopératives est renforcée.

Les données soulignent l'importance de ces flux de ressources, tout en mettant en avant les liens de solidarité qui unissent les personnes et les organisations. Cet élément est identifié dans les résultats comme le troisième facteur le plus important en ce qui concerne les contraintes et les incitatifs.

En effet, l'engagement social des coopératives ne peut véritablement se déployer que dans la mesure où il existe des communautés et des organisations sociales fortes, capables de mobiliser et de mettre en valeur les ressources issues des coopératives. Autrement dit, les coopératives de travail ne peuvent s'engager dans le commerce social, participer activement à des mouvements sociaux, collaborer avec des organisations de la société civile, offrir des dons ou des services *pro bono* pour répondre à des enjeux sociaux, que s'il existe un tissu communautaire vivant — des quartiers, des groupes et des organisations solidaires — capable de porter cette volonté d'engagement et de la traduire en actions concrètes.

Une solidarité renforcée, une plus grande portée des initiatives citoyennes, le soutien au mouvement coopératif et les dynamiques d'entraide entre organisations sociales permettent d'amplifier les possibilités d'engagement social. Inversement, la fragmentation sociale et l'érosion des liens entre personnes et organisations viennent affaiblir ces efforts.

9.3.1. La confrontation entre le système capitaliste et les solidarités

Ainsi, l'engagement social des coopératives ne peut pas être compris comme un phénomène "dans le vide". Celui-ci est ancré dans un milieu, dans une communauté, une société. Cet engagement, qui peut inclure des gestes simples comme le don, est souvent relationnel et dépendant de la situation d'autres groupes et organisations. S'impliquer dans des mouvements sociaux, faire affaire avec des entreprises d'économie sociale et des syndicats, faire du *pro bono* pour des causes locales implique nécessairement que ces acteurs soient en bonne santé économique et sociale.

Cette nature située et relationnelle de l'engagement social implique que, pour que la coopérative soit en mesure de déployer pleinement son potentiel, elle doit être en mesure de transférer des ressources vers des groupes à finalité sociale suffisamment structurés et réseautés pour concrétiser ses objectifs de justice et de transformation sociale. D'autre part, la coopérative doit également pouvoir compter sur le soutien de ces groupes et de la communauté — qu'il s'agisse de relations, de compétences, de légitimité ou même de ressources matérielles — pour s'affirmer comme un acteur de changement crédible ou même, dans certains cas, créer des marchés sociaux en parallèle du marché capitaliste.

Or, le problème majeur réside dans les logiques dominantes du marché capitaliste, notamment la privatisation et l'exploitation par le salariat. Si la coordination de l'économie passe par la

marchandisation de l'espace et des besoins (ex.: privatisation des lieux publics, de l'alimentation et du logement), la privatisation des services communautaires et publics (ex.: privatisation des services de santé) et par l'exploitation salariale (ex.: précarisation de l'emploi, stagnation salariale), les dynamiques relationnelles sur lesquelles repose l'engagement social des coopératives se trouvent gravement affaiblies, en constante érosion et lutte pour préserver leurs intérêts.

C'est dans ce contexte, où l'expansion du marché capitaliste s'opère au détriment du tissu social — base de l'engagement des coopératives — que leur capacité à créer de la valeur sociétale se voit entravée. La prise en compte des relations de solidarité indique que, pour que l'engagement social des coopératives puisse véritablement se déployer, il est nécessaire que les organisations de la société civile, les mouvements sociaux et les liens de solidarité entre les individus gagnent une ampleur au moins équivalente. Or, tant que cette base est fragilisée par des dynamiques telles que la privatisation de ressources essentielles à la survie des communautés, la gentrification ou encore la précarisation du travail, l'engagement social des coopératives se trouve littéralement privé de ses fondations.

Dans la première section, il est affirmé que le développement coopératif s'inscrit dans une lutte contre le mode de production capitaliste en tant que système de distribution des ressources. Cette section affirme que le développement coopératif s'inscrit également dans une lutte contre ce même système économique, mais en tant que dynamique d'organisation de l'espace physique, de ses composantes et des relations sociales.

9.4. Le rôle de l'État: régulation ou transformation sociale?

Mobiliser les ressources de l'État pour permettre l'effondrement des barrières économiques et sociales décrites précédemment est souhaitable et légitime. Comme mentionné dans la section sur

l'objectif de la coopérative de travail, cette forme d'entreprise constitue un espace où les individus peuvent se rassembler pour produire et vivre différemment, afin de s'accomplir pleinement selon leurs valeurs et ce qui donne sens à leur existence.

Contrairement à l'entreprise capitaliste, où le point d'équilibre recherché est - principalement - celui qui maximise les profits, la coopérative permet d'atteindre un tout autre équilibre : celui où les membres peuvent, dans les limites du possible, créer une multiplicité de valeurs de manière à être pleinement humains dans leur potentiel d'être dignes, aimants, productifs et de faire preuve de justice.

Un tel accomplissement de soi est impossible dans l'entreprise capitaliste, où les travailleuses et travailleurs sont privés de tout contrôle réel sur la production et les surplus qu'elle génère. Dans ce système, la collectivité est supplantée par la compétition et la liberté est remplacée par l'impératif de production. Il ne fait aucun doute qu'il existe une diversité de modèles de gestion, ainsi que des entrepreneurs sensibles aux aspirations de leurs employé·e·s. Cependant, dans une économie capitaliste, les travailleurs et travailleuses n'exercent jamais un véritable pouvoir sur l'organisation de l'économie. Il n'y a donc jamais de pleine expression de leurs aspirations, ni de véritable contrôle sur la production permettant de vivre et de faire autrement. Seule l'entreprise démocratique, telle que la coopérative, offre un cadre où ce niveau d'expression et de contrôle est possible.

Il devient dès lors possible de soutenir l'idée selon laquelle la mise en place d'une économie coopérative permettrait de maximiser le bien-être collectif. Dans cette optique, l'objectif ne serait

plus simplement de créer et de protéger un secteur coopératif au sein d'un système existant, mais bien d'amorcer une transition vers une économie structurée autour des principes coopératifs. Ainsi, puisque le coopérativisme se présente comme supérieur au capitalisme, les travailleurs et travailleuses « devraient utiliser des moyens politiques afin de convertir le marché capitaliste en un marché coopératif. L'État doit être utilisé pour transformer la structure de propriété des entreprises privées en des entreprises coopératives » (Miller, 1981, p. 324).

Cependant, la force d'un secteur ou même d'une économie coopérative ne saurait suffire. Comme je l'ai mentionné, l'expansion d'un secteur coopératif et de son engagement social dépend de l'existence de communautés, de quartiers et d'organisations civiles qui soient à la fois économiquement et socialement solides, et politiquement autodéterminés. Il faut des communautés vivantes, des organisations civiles robustes, des tiers-lieux, des communs dynamiques et des mouvements sociaux autonomes, capables de porter l'engagement social.

Pour que l'engagement social des coopératives puisse prendre de l'ampleur, la solidarité sociale — entre organisations, individus et communautés — doit être activement protégée. Autrement dit, la protection d'un secteur coopératif ne peut se faire sans la protection préalable de ces solidarités. Cette protection peut s'incarner dans des politiques publiques déjà existantes au Québec, telles que des programmes sociaux et des régulations favorables à l'économie sociale. Les répondants ont d'ailleurs mentionné plusieurs types d'interventions de ce genre : des investissements dans le logement social, le financement des services sociaux et des activités de loisir, la valorisation et la reconnaissance des actions communautaires, ainsi que la mise en valeur de l'entraide et de l'aide mutuelle, pour n'en nommer que quelques-unes.

Cependant, pour que l'engagement social atteigne une plus grande échelle, il ne suffit pas que les communautés et les liens de solidarité soient protégés : ils doivent également être autonomes et posséder un contrôle sur leur environnement social et économique. Cette autonomie implique que les relations solidaires entre organisations, individus et communautés soient fondées sur une autodétermination réelle, émergeant des gens eux-mêmes qui composent ces milieux et ces réseaux.

Or, une telle autonomisation demeure irréalisable dans le cadre du marché capitaliste. Prenons l'exemple de la capacité des habitants et habitantes d'un quartier, appuyés par des initiatives citoyennes, à se mobiliser pour défendre leur droit au logement. Certes, l'État peut soutenir cette mobilisation en créant du logement social ici et là. Toutefois, la capacité d'action des groupes locaux sera toujours restreinte par des facteurs structurels, notamment la propriété privée des logements et des terrains. Tant que leur milieu de vie demeure entre les mains de propriétaires individuels ou de sociétés immobilières, ces communautés ne pourront véritablement étendre leurs revendications ni prendre en charge leur environnement. Sans cette capacité d'expansion et d'appropriation collective, les coopératives de travail auront beau offrir des services *pro bono*, faire des dons ou participer aux mobilisations : elles finiront inévitablement par se heurter à un mur — celui des limites imposées aux solidarités locales.

Une intervention accrue de l'État s'avère donc nécessaire : *s'il est essentiel de substituer à la propriété capitaliste une propriété coopérative dans le champ du marché, il est tout aussi crucial de la remplacer par une propriété collective au sein des communautés.* Toutefois, cette

intervention doit impérativement s'accompagner de limites claires. En effet, l'État, par ses actions, peut parfois affaiblir les communautés plutôt que les renforcer — en retirant des ressources vitales ou en aménageant des infrastructures (routes, parcs, places publiques) qui, au lieu de favoriser la cohésion sociale, fragmentent les milieux de vie ou servent de dispositifs de surveillance. Par ses politiques d'urbanisme et de développement, il peut également contribuer à déposséder les communautés de leur pouvoir d'influence sur leur territoire.

C'est pourquoi l'amplification de l'engagement social des coopératives de travail repose fondamentalement sur l'émergence de formes multiples de solidarité, enracinées à différents échelons — quartiers, territoires, communautés — conçues comme des espaces politiquement et économiquement autodéterminés, capables de fonctionner en dehors des logiques marchandes. Ce transfert de pouvoir doit donc transiter par l'État, tout en préservant l'indépendance politique de ces solidarités face à l'institution étatique.

À ce niveau, plusieurs questions persistent, dont: Comment le secteur coopératif, en tant que vecteur d'engagement social, évolue-t-il dans le temps? Et comment son environnement institutionnel et communautaire se transforme-t-il avec lui? Ces interrogations feront l'objet de la prochaine section, consacrée à la modélisation de l'engagement social des coopératives de travail sur le court et long terme.

9.5. L'espace et l'évolution des systèmes

L'un des éléments qui échappe à cette section est la notion d'espace. Les coopératives, en prenant des décisions de production, doivent également prendre des décisions de localisation (Hwang et

al., 2001). Si j'intègre cette notion à l'élaboration en cours, nous nous trouvons face à un nouveau problème d'optimisation : l'entreprise coopérative doit choisir un lieu d'opération où il est possible de faire croître ses surplus, mais elle doit aussi sélectionner un endroit où existent des besoins sociaux à combler et où des liens de solidarité forts unissent les personnes et les organisations. La décision principale de la coopérative (mobilisation des ressources) se traduit alors par le choix d'une localisation ainsi que par une stratégie d'affaires, parmi un ensemble de localisations et de stratégies possibles ($Z_n \in Z, A_n \in A$). Chacune des localisations représente une densité d'occasions d'affaires et de contextes sociaux ainsi qu'une densité de liens de solidarité. Le choix de localisation modifie alors la liste des stratégies d'affaires en fonction des possibilités réelles et influence le niveau d'engagement social possible selon la densité d'opportunités sociales et de relations, ce qui implique un équilibre optimal pour chaque choix de localisation. Ce choix est contraint à la fois par la condition initiale de subsistance et par une contrainte de besoins et de solidarité minimale, sans laquelle une création de valeur totale devient impossible.

Ce problème d'optimisation peut être très difficile à résoudre dans une société où la distribution des revenus dépend de la répartition des individus dans l'espace. Ainsi, un lieu où plusieurs besoins sociaux existent peut manquer d'occasions d'affaires intéressantes. Inversement, un endroit où la demande est forte peut avoir moins de besoins. Il en va de même pour la solidarité et la capacité des organisations sociales, qui peuvent être affaiblies, au moins matériellement, dans des zones perturbées par des crises multiples. En conséquence, le problème de la localisation représente un effort de compromis, qui peut affecter plus fortement les entreprises qui ont un seul lieu de vente et/ou de production. En revanche, une coopérative en croissance, capable d'agir simultanément dans différents lieux, serait moins impactée par ces contraintes, pouvant choisir divers

emplacements selon des conditions variées afin d'optimiser la valeur totale finale de ses activités étendues. Une autre solution potentielle consisterait en une nouvelle intervention étatique visant à subventionner la création d'emplois dans des zones marginalisées, afin de compenser et, éventuellement, de remédier à la dévitalisation économique.

La question des transitions systémiques, comme le développe Vanek (1971), peut également être pertinente. Bien que j'aie pour l'instant défendu l'idée d'une transition systémique, soit d'un passage de l'économie capitaliste à une économie coopérative, il est essentiel de s'interroger sur les mécanismes sociaux qui permettent une telle transition. Vanek propose que la réalisation de l'autodétermination économique à l'échelle d'une société dépend de liens opérationnels par lesquels cette idée évolue, passant de sa conception en tant qu'optimum connu à sa généralisation en tant que consensus. Un tel passage exige différentes pratiques, telles que l'éducation de la population dans son ensemble et la communication efficace des idées au sein des communautés. Ainsi, la réalisation de l'engagement social et l'expansion du mouvement coopératif dépendent d'un certain consensus social qui lui est favorable. Au cœur de la transition systémique, il est crucial de promouvoir une éducation populaire libératrice (e.g. Freire, 2018). Les coopérateurs et coopératrices pourraient jouer un rôle de leadership dans cette entreprise éducative, en faisant la promotion des avantages de l'organisation coopérative.

10. Vers un modèle économique humaniste de la coopérative de travail: un cadre propice à la créations de valeurs multiples

L'objectif de cette section est de rassembler les éléments précédents de ma discussion afin de répondre à la question suivante : comment modéliser la coopérative de travail comme vecteur de création de valeur multiple ? Je me concentre de plus en plus sur l'engagement social, car mon but, comme je l'ai mentionné dans l'introduction, est de fournir les bases d'un modèle de coopérative de travail intégrant cet engagement social. Je ne tente donc pas de développer un modèle mathématique complet et totalement cohérent dans toutes ses parties, mais plutôt de présenter différentes parties d'un casse-tête qui pourront être mises ensemble dans les prochaines années.

Je commencerai par établir les bases d'un modèle statique à deux périodes. L'objectif à ce stade est d'exprimer clairement toutes les relations identifiées dans le cadre de cette thèse, notamment la relation entre l'emploi, les salaires et l'engagement social, ainsi que leur lien avec la demande et l'intervention gouvernementale. L'ensemble de ces relations pourrait servir de cadre de référence fondamental pour l'émergence de modèles futurs.

Je passerai ensuite à une modélisation dynamique à court terme, afin de prendre en compte l'effet du réinvestissement des surplus dans les coopératives. Enfin, un modèle à long terme de la coopérative sera détaillé pour intégrer l'effet des contraintes économiques et sociales propres au mode de production capitaliste et ainsi mieux illustrer la nécessité de l'intervention étatique.

10.1. Les relations de base et l'élaboration d'un modèle statique à deux périodes

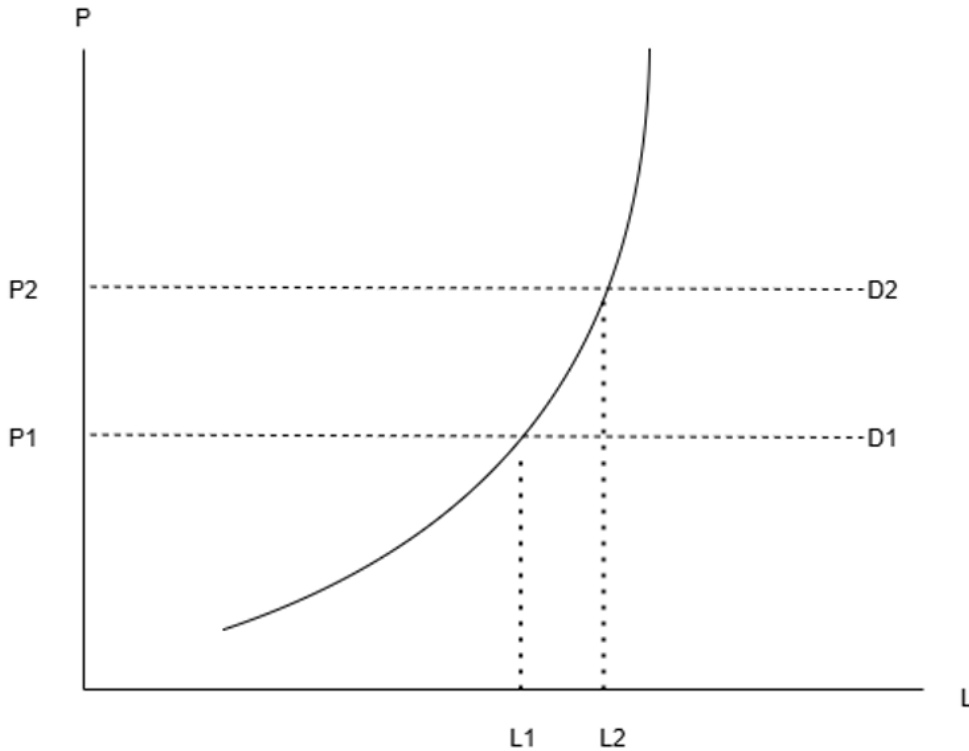
Avant de passer à une modélisation de la coopérative et de son engagement social sur le court et le long terme, il importe clairement d'expliquer comment l'entreprise réagit à la base en fonction des variations de certaines variables cruciales, dont les prix, la demande, les coûts de production et des transferts monétaires de la part du gouvernement (ici conçus comme des subventions, par simplicité). Ces relations sont réunies dans un modèle statique à court terme, composé de deux périodes.

10.1.1. La demande, les prix et la production

Afin de simplifier l'effort de modélisation, je supposerai que la coopérative est preneuse de prix, c'est-à-dire que le prix est considéré comme une «information externe», de telle manière que «tout changement du prix est perçu comme le résultat exogène de la demande» (Paroush et Kahana, 1980, p. 214). Les revenus marchands n'augmentent alors que dans deux situations : soit lorsque la demande globale pour le bien ou service augmente suffisamment pour faire grimper le prix, soit lorsque l'entreprise réussit à investir ses surplus dans l'embauche et le capital, lui permettant ainsi de capter une plus grande demande à un prix fixe.

Dans le cadre de cette thèse, il a été établi que la coopérative privilégie la création d'emplois, ce qui signifie que toute augmentation de la demande entraîne une hausse du nombre d'emplois créés par la coopérative, et vice versa.

Figure 12. Relation entre le nombre de travailleur.e.s (L) et le prix de vente (p) dans un cadre statique à court terme.



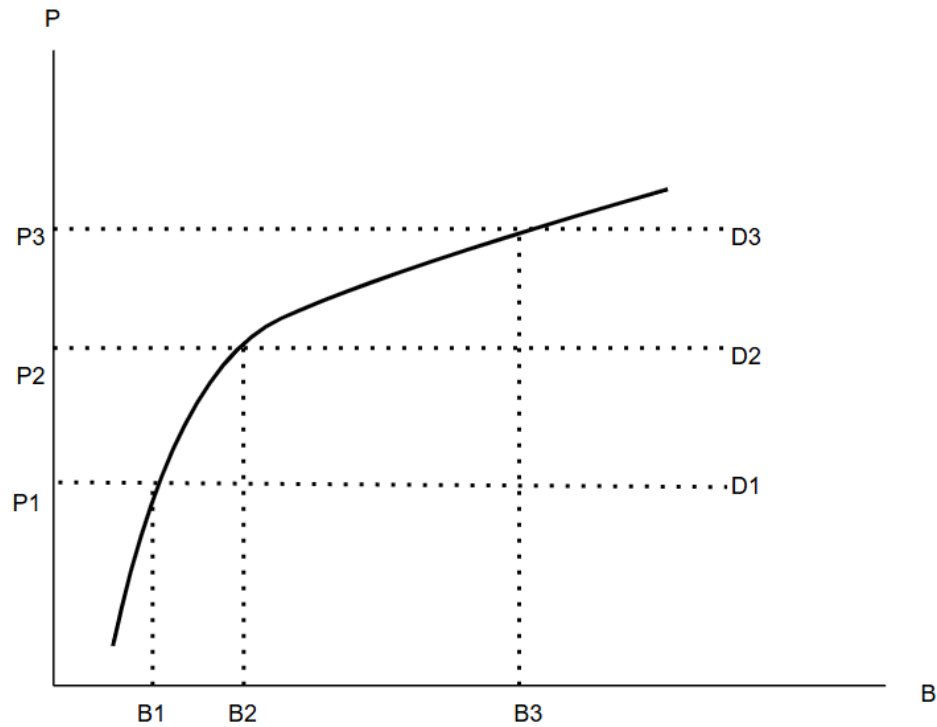
Ainsi, dans un cadre statique à deux périodes (figure 12), le passage d'un niveau de demande D_1 à un niveau supérieur D_2 , avec un prix P_1 passant à P_2 , entraîne une augmentation du nombre d'emplois, passant de L_1 à L_2 . La courbe concave croissante vers le haut avec limite indique simplement que la coopérative est soumise à des contraintes matérielles lors du passage entre deux périodes, de t_0 à t_1 , telles que l'impossibilité de modifier rapidement le niveau de capital de production. Cela signifie qu'un changement de revenu élevé à un certain moment ne se traduit plus par la création d'emplois, la coopérative n'étant plus en mesure de fournir du travail à réaliser.

Cependant, considérant que la coopérative souhaite augmenter ses surplus et ainsi générer plus de valeur, elle pourra, à long terme, investir dans le capital, notamment par l'achat de nouveaux sites de production et de nouvelles technologies.

10.1.2. Les revenus marchands et l'engagement social

Tout comme pour la création d'emplois, les résultats montrent une relation positive entre la demande et l'engagement social. La principale différence réside dans la forme de la courbe, qui n'est plus une courbe concave croissance vers le haut avec une limite, mais plutôt une courbe concave croissante vers le bas sans limite. Cela s'explique par l'absence de limite à court terme de l'engagement social. Pour illustrer ce point, prenons un exemple : supposons qu'une coopérative souhaite s'attaquer à la crise du logement. Ce faisant, elle transfère une part de ses surplus vers des organisations locales, et les membres participent à des activités *pro bono* dans des comités de logement. En raison de l'ampleur de la crise du logement, il n'y aura pas de transformation sociale à court terme, et il y aura toujours de la valeur sociétale à générer en transférant des surplus vers des luttes sociales.

Figure 13. Relation entre le prix de vente (p) et l'engagement social (B) dans un cadre statique à court terme.



Cela donne lieu à une courbe pouvant être expliquée en deux parties (figure 13). D'une part, la courbe commence avec une croissance plus lente. Du point de demande D_1 au point D_2 , l'engagement social augmente lentement puisque les ressources doivent être dirigées vers la création d'emplois sécurisés afin de répondre aux besoins fondamentaux des membres, et ensuite créer de la valeur collective. Du point D_2 au point D_3 , le niveau d'engagement social s'accélère comme l'entreprise approche son niveau maximum de création de valeur collective et transfert de plus de ressources vers la création de valeur individuelle et sociétale. À ce stade, en cas de croissance soudaine de la demande, les surplus sont orientés vers les salaires et l'engagement social.

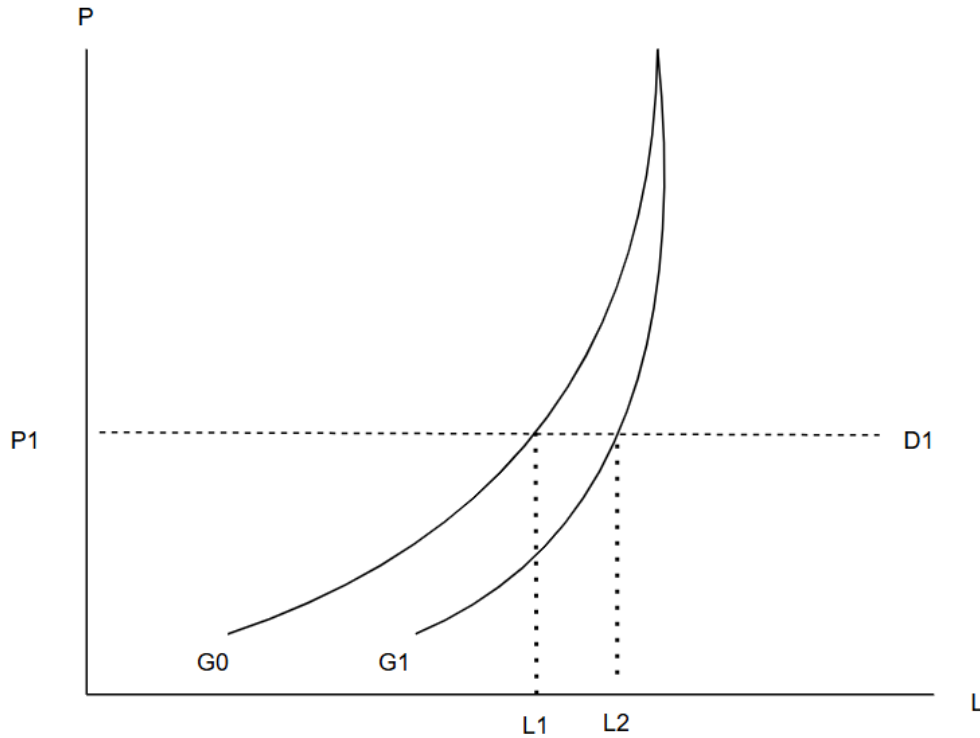
10.1.3. Les revenus marchands et les salaires

Les travailleurs et travailleuses ne souhaitent pas seulement créer de la valeur collective et sociétale, mais désirent également améliorer leur bien-être. Ainsi, les salaires augmenteront également avec la demande, de manière similaire à l'engagement social. Cependant, dans ce cas, deux facteurs viennent expliquer l'accélération de la valeur des salaires. Premièrement, il y a toujours l'accumulation de surplus supplémentaires qui, n'étant plus dédiés à la création de valeur collective, sont en partie redirigés vers les salaires. Le second élément à prendre en compte est qu'il existe une tension entre les salaires et la création d'emplois: l'augmentation de la charge salariale (création d'emplois) ralentit l'accroissement du revenu par travailleur ou travailleuse. Donc, avec la stagnation de la création d'emplois, le salaire des travailleurs et travailleuses augmente plus rapidement.

10.1.3. L'intervention gouvernementale et la production

Les résultats montrent que l'intervention gouvernementale peut augmenter la production dans la mesure où elle accroît les revenus, et que la coopérative utilise une partie de ces revenus pour créer de la valeur collective. L'intervention gouvernementale augmente le revenu de la coopérative à chaque niveau de prix. Étant donné que l'intervention gouvernementale entre deux périodes n'affecte pas la demande, son effet est proportionnel à son montant. Ainsi, lorsque l'entreprise passe d'une situation sans aide gouvernementale (G_0) à une situation avec aide gouvernementale (G_1), la création d'emplois passe de L_1 à L_2 , sans que la demande ne change. Cependant, l'entreprise reste limitée dans sa capacité à créer des emplois sans pouvoir modifier son niveau de capital, ce qui explique la convergence entre les deux courbes.

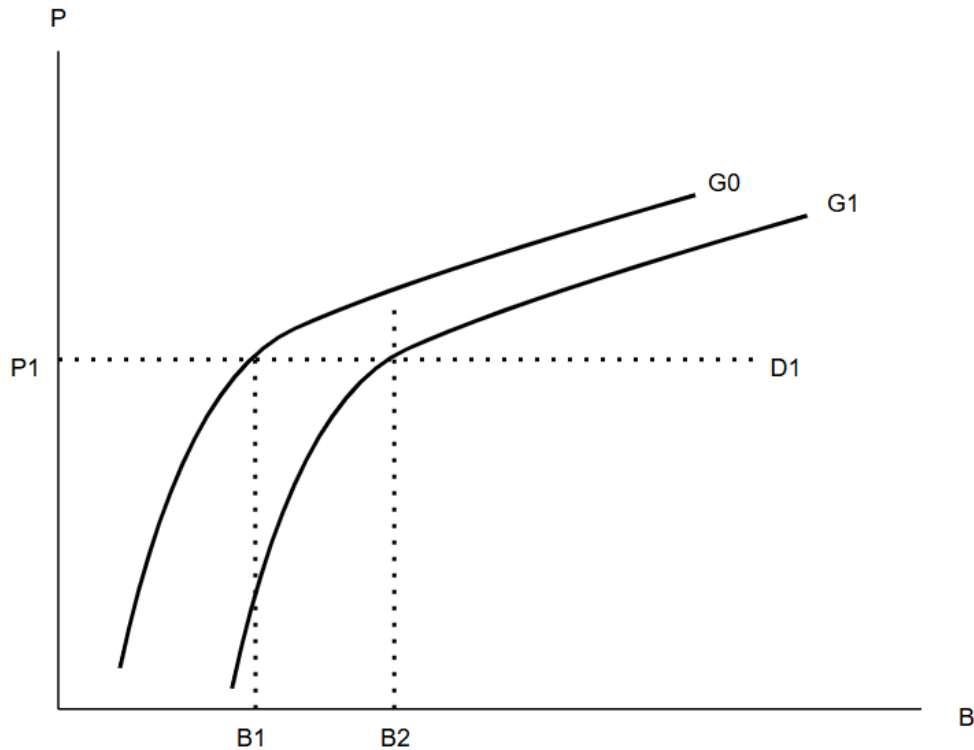
Figure 14. Relation entre le prix de vente (p) et le nombre de travailleur.e.s (L) dans un modèle statique à court terme, avec intervention gouvernementale (G).



10.1.4. L'intervention gouvernementale, l'engagement sociale et les salaires

La situation serait alors identique en ce qui concerne l'engagement social et les salaires. L'intervention du gouvernement déplace la courbe de l'engagement social (et celle des salaires) vers la droite. Ainsi, pour un prix fixe P_1 , le niveau d'engagement social passe de B_1 à B_2 , en passant d'une situation sans interventions gouvernementales (G_0) à une situation où le gouvernement intervient pour soutenir la coopérative (D_1).

Figure 15. Relation entre le prix (p) et l'engagement social (B) dans un modèle statique à court terme, avec intervention gouvernementale (G).

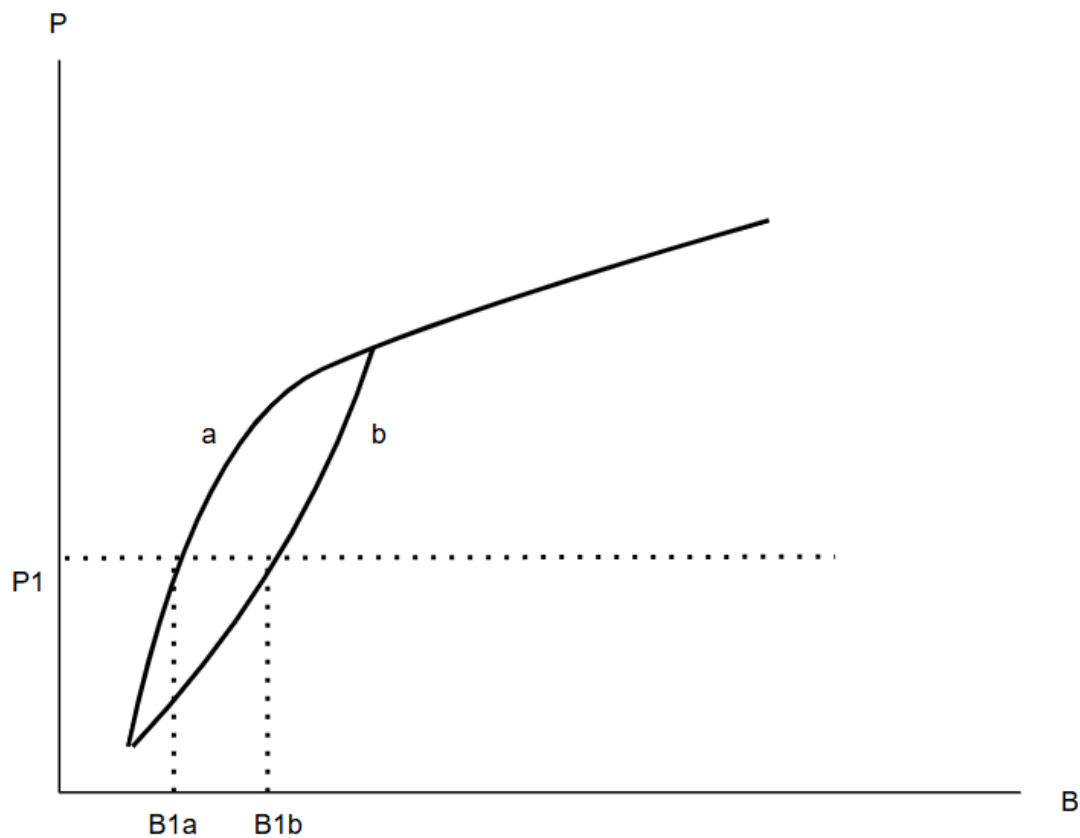


10.1.4. L'effet du bénévolat et des compressions salariales volontaires

Un dernier élément à prendre en compte est l'effet du bénévolat et des réductions salariales volontaires. Comme le montrent les résultats, plusieurs participant·e·s sont prêts à réduire leur salaire et/ou à faire du bénévolat pour maintenir leur engagement social. Cela signifie que, si l'on compare une courbe d'engagement social sans sacrifices monétaires ou de temps (courbe a) à une courbe avec de tels sacrifices (courbe b), la seconde présenterait une diminution de l'engagement social plus lente en fonction de l'évolution de la demande. Il en est ainsi car les travailleurs et

travailleuses sont prêts à compenser l'effet de la réduction de la demande sur leur engagement social en faisant du bénévolat ou en réduisant leur salaire. Cela permet de maintenir l'engagement social en s'appuyant sur des ressources internes à l'organisation, plutôt que uniquement sur la vente de biens et de services.

Figure 16. Relation entre le prix (p) et l'engagement social (B) dans un cadre statique à court terme, avec le bénévolat.



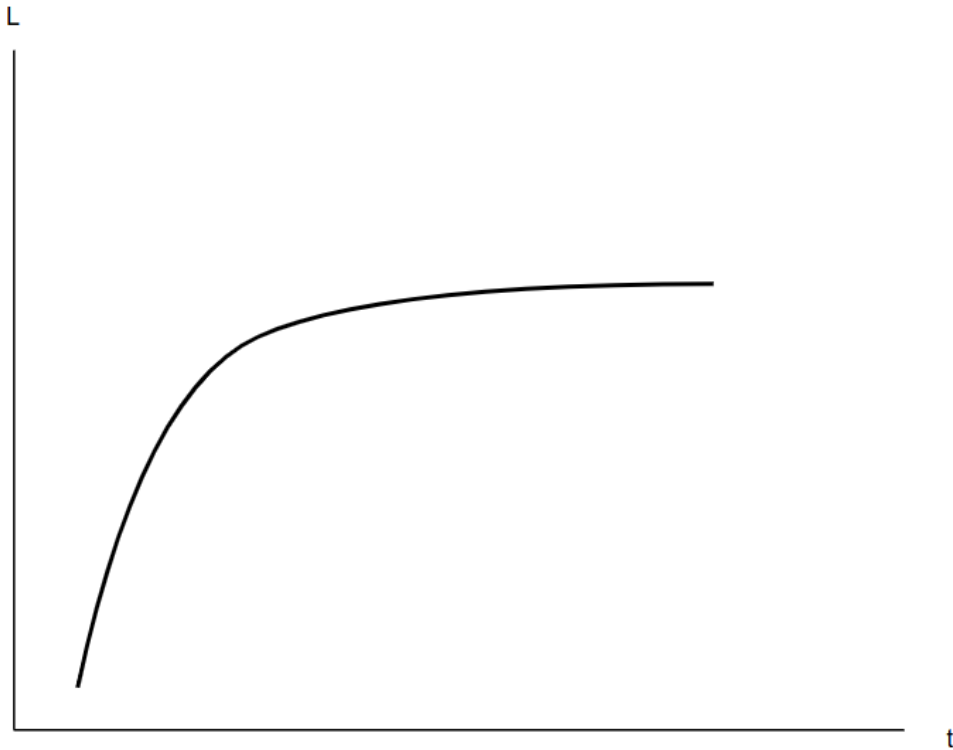
10.1. Un modèle à court terme de la création de valeur

Dans l'horizon à court terme – défini ici comme la période durant laquelle la coopérative a une flexibilité limitée pour ajuster son capital fixe – il est essentiel d'intégrer la dynamique de

réinvestissement des excédents dans la fonction de production afin de saisir pleinement la création de valeur, tant sociétale qu'individuelle. Plutôt que de représenter le passage d'un équilibre statique à un autre par un simple saut du niveau d'emploi, nous considérons un processus séquentiel : la coopérative embauche d'abord de nouveaux travailleurs, génère des excédents accrus, puis réinjecte une partie de ces excédents dans une expansion supplémentaire de la main-d'œuvre. Dans ce cadre, la dimension temporelle devient déterminante, l'entreprise réinvestissant de période en période jusqu'à atteindre son équilibre à court terme, c'est-à-dire le niveau maximal d'emploi qui permet encore une augmentation des surplus, après prise en compte des externalités associées à l'activité économique.

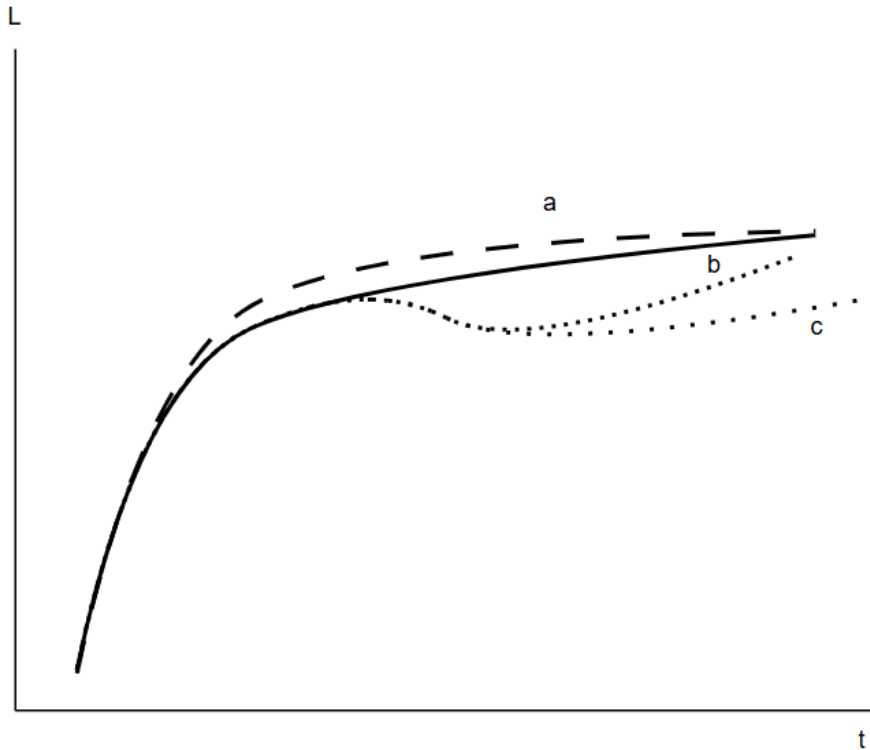
Ce raisonnement conduit à la courbe présentée ci-dessous, où les effectifs croissent avec le temps sous l'hypothèse de prix de vente constants et de la capacité de la coopérative à saisir librement de nouvelles occasions d'affaires et à élargir son volume de ventes.

Figure 17. Évolution du nombre de travailleur.e.s (L) en fonction du temps (t)



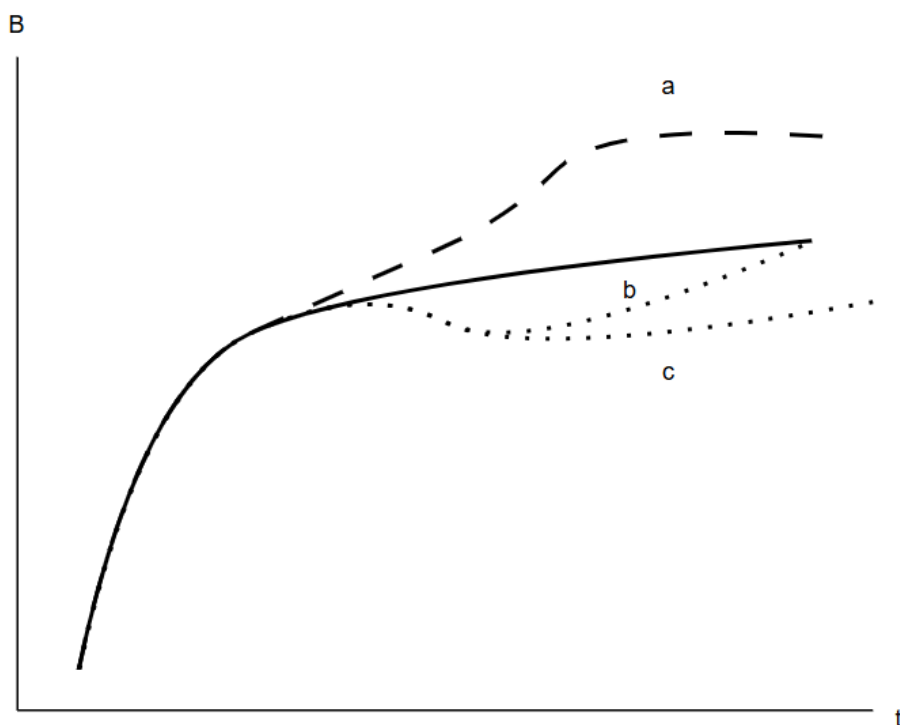
Dans le cas d'un choc de la demande entraînant une augmentation des prix, la coopérative peut accélérer la création d'emplois, mais ne peut pas modifier son équilibre à court terme en raison de ses contraintes de capital (trajectoire a). En revanche, si la contraction de la demande est significative, la coopérative peut être contrainte de réduire sa main-d'œuvre, avant de pouvoir revenir sur la trajectoire vers l'équilibre à court terme si la demande se redresse (trajectoire b). Si la demande ne se redresse pas, cela peut affecter l'équilibre à court terme, car le nombre d'emplois que la coopérative peut offrir devient limité par les opportunités disponibles (trajectoire c).

Figure 18. Évolution du nombre de travailleur.e.s (L) en fonction du temps (t), selon différents scénarios de chocs de la demande.



Dans le cas des salaires et de l'engagement social, les principes sont essentiellement les mêmes, à une exception près. Si la demande continue d'augmenter au-delà des capacités de production, les revenus de l'entreprise vont tout de même croître et être réinvestis dans les salaires et l'engagement social, même en l'absence de changements dans les facteurs de production. La courbe ci-dessous illustre l'effet d'une augmentation et d'une réduction des prix sur l'équilibre de l'engagement social. Trois scénarios de chocs de la demande sont explorés, soit un où il y a une augmentation de la demande et du prix de vente (scénario a), un où il y a une contraction puis une reprise de la demande (scénario b) et finalement un scénario où il n'y a pas de reprise de la demande et l'organisation doit développer son engagement social plus lentement (scénario c).

Figure 19. Évolution de l'engagement social (B) en fonction du temps (t), selon différents scénarios de chocs de la demande.



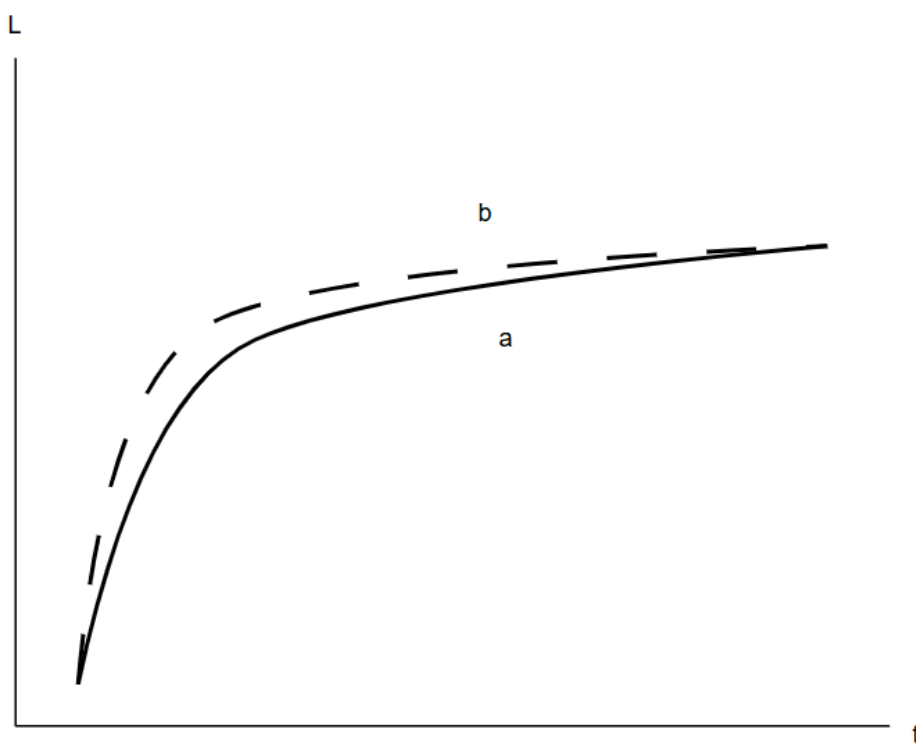
10.2.1. L'effet des transferts gouvernementaux

Sur le plan de l'emploi, les transferts gouvernementaux peuvent accélérer la création d'emplois au sein de la coopérative, qui dispose ainsi de plus de ressources pour sa croissance. Ces transferts favorisent également l'augmentation des salaires et l'investissement dans des initiatives sociales, car ils génèrent davantage de surplus. Les effets sont donc similaires à ceux présentés dans les deux figures précédentes.

Un aspect intéressant est que l'intervention gouvernementale a un effet multiplicateur sur la création de valeur, en stimulant la création d'emplois, l'augmentation des salaires et l'engagement social. En d'autres termes, l'intervention gouvernementale génère un cercle vertueux.

Prise isolément, la subvention conduit à la création d'emplois, celle-ci engendrant des surplus, qui sont ensuite réinvestis dans la création d'emplois. Pour chaque période, il y a donc un surplus d'emplois additionnels résultant de la subvention, qui dépasse toujours le niveau de création d'emplois sans celle-ci. La figure ci-dessous compare une situation sans subvention (a) à une situation avec subvention (b).

Figure 19. Évolution du nombre de travailleur.e.s en fonction du temps (t), avec intervention gouvernementale.



Le développement de l'engagement social et des salaires suit la même courbe, avec la différence que ces éléments n'ont pas de limite. Si la coopérative a atteint son maximum de création d'emplois, une intervention gouvernementale peut toujours permettre d'augmenter les salaires et l'engagement social.

10.3. Un modèle à long terme de la création de valeur

Sur le long terme, la coopérative peut faire varier d'autres facteurs de production que le travail, ce qui permet l'émergence d'un nouvel équilibre. À chaque période, la coopérative développe ses activités pour saisir de nouvelles occasions d'affaires, investissant dans des technologies, de la machinerie et de nouveaux locaux afin d'atteindre de nouveaux marchés. Toutefois, tant à court qu'à long terme, la coopérative finit par atteindre un point d'équilibre où elle peut continuer à générer des surplus et à mener ses activités, mais où il n'est plus nécessaire d'investir dans la création d'emplois et de capital, car l'entreprise a déjà atteint un niveau de croissance satisfaisant en fonction de sa localisation.

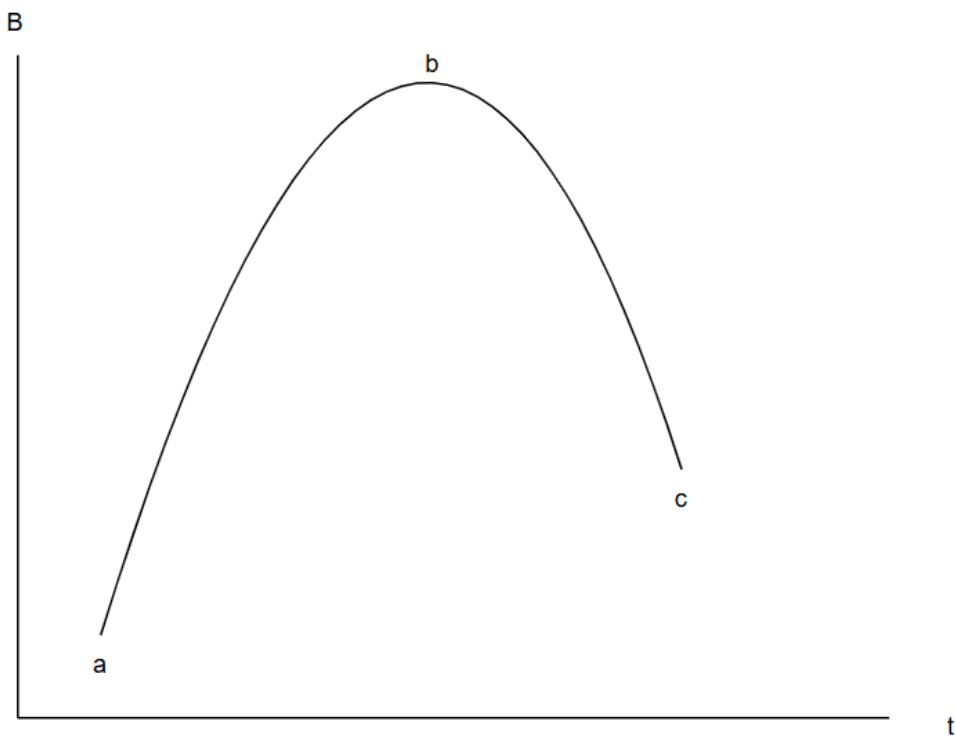
Cependant, en ce qui concerne l'engagement social, d'autres variables influencent le processus décisionnel à long terme. D'une part, il y a l'importance objective de l'enjeu social que la coopérative souhaite aborder. D'autre part, les préférences des travailleurs et des travailleuses peuvent évoluer, surtout après des années, leurs priorités pouvant changer. Néanmoins, la présence d'un engagement social suppose, en accord avec les résultats, que l'enjeu visé est perçu comme pertinent, c'est-à-dire que son importance est positive (supérieure à zéro), mais non absolue dans la hiérarchie des préférences individuelles.

À court terme, des enjeux tels que la pauvreté et les inégalités économiques sont relativement fixes, mais ils peuvent connaître des transformations significatives à long terme. Cette valeur objective correspond au transfert de ressources (monétaires et en nature) nécessaires pour résoudre un enjeu. Si l'enjeu présente une valeur élevée (ex.: le résoudre demande des investissements de temps et d'argent considérables, ainsi que l'établissement de plusieurs partenariats institutionnels sur

plusieurs années) par rapport aux surplus disponibles et à l'importance que lui accordent les membres, l'engagement social est susceptible de croître au fil du temps, en parallèle avec l'augmentation des surplus. En revanche, si la valeur de l'enjeu devient inférieure (ex.: les ressources monétaires et en nature nécessaires pour le résoudre diminuent au fil du temps, atteignant un niveau inférieur aux surplus qui lui sont dédiés) à la combinaison du surplus dégagé et de la préférence pour l'engagement social, il devient rationnel de réduire l'engagement social afin d'éviter un excédent de transfert de ressources qui pourrait être redirigé vers d'autres usages.

On obtient ainsi une représentation graphique de l'engagement social sur le long terme prenant la forme d'une parabole, dont la valeur évolue au fil du temps en fonction des surplus et des préférences des membres.

Figure 20. Courbe à long terme de l'engagement social (B) en fonction du temps (t)



Pour mieux comprendre cette dynamique, prenons un exemple fictif mais illustratif, prenant maintenant en compte les coopératives en tant que secteur. Supposons que les coopératives de travail d'un territoire donné souhaitent collectivement s'attaquer à un enjeu majeur, soit la crise du logement. Du point a au point b, les coopératives sont en croissance. Cependant, les montants qu'elles peuvent dégager pour l'engagement social — en fonction des surplus générés et de l'importance qu'elles accordent à cet enjeu — demeurent inférieurs aux ressources qu'il faudrait dédier pour résoudre l'enjeu. Par conséquent, la valeur de l'engagement social doit augmenter d'une période à l'autre. Dans cette phase, on pourrait dire que la gravité de la crise dépasse la capacité d'intervention du secteur : malgré des efforts tangibles, tels que la participation à des mouvements sociaux ou des dons à des organismes communautaires, les coopératives doivent accroître leurs engagements d'année en année. La pression reste forte, car l'enjeu est encore important et il faut augmenter les efforts pour l'adresser.

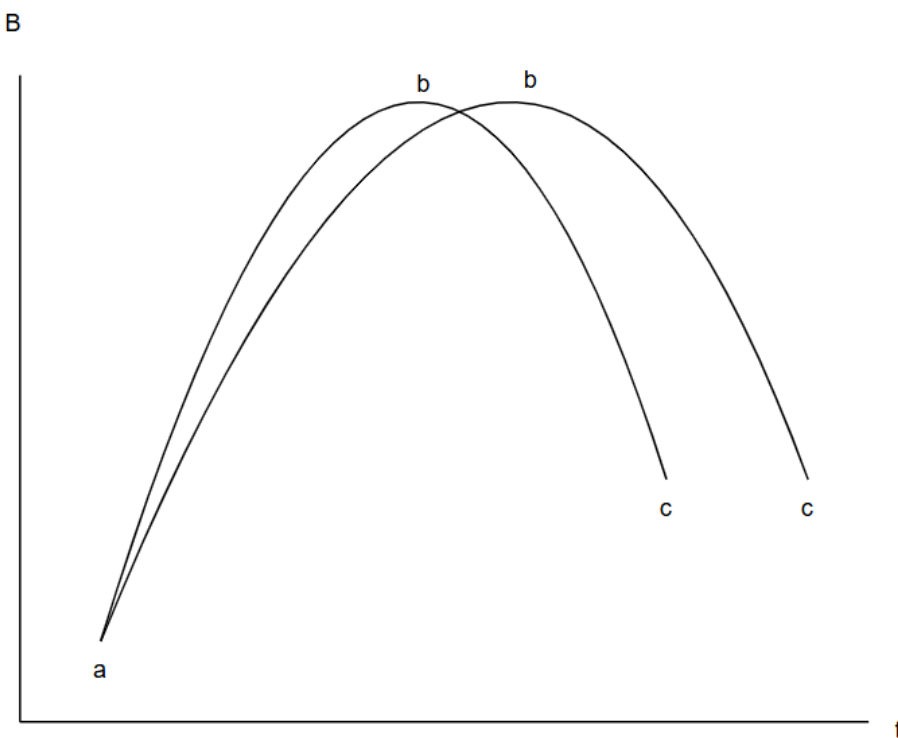
Entre les points b et c, la tendance s'inverse. Les ressources disponibles au sein des coopératives, qui, selon l'hypothèse, continuent à croître, deviennent suffisantes pour couvrir, voire dépasser, la valeur de l'enjeu. Par exemple, si les coopératives investissent de manière soutenue dans la construction de logements sociaux, participent à des mobilisations citoyennes et à des tables de concertation, vient un moment où ces efforts portent fruit. Après plusieurs années, les habitations nécessaires sont construites, et les communautés disposent désormais d'un accès adéquat à des logements abordables. L'engagement social reste pertinent, mais sa nécessité diminue graduellement, jusqu'à atteindre le point c.

Ce point C représente un équilibre à long terme : les coopératives poursuivent leur engagement, mais de manière ciblée, en maintenant les acquis de leurs interventions antérieures. Il s'agit

notamment d'assurer une participation afin d'éviter toute régression. En l'absence de cet effort de maintien, les coopératives risqueraient de contredire leurs propres valeurs en contribuant indirectement à la détérioration d'un enjeu qu'elles jugent pourtant important.

Enfin, si la valeur accordée à l'enjeu change dans le cadre de cette projection, la courbe d'engagement social se déplacerait vers la droite. Autrement dit, les coopératives finiraient tout de même par résoudre l'enjeu par le développement de leur production et le réinvestissement de leurs surplus, mais à un rythme plus lent, car elles alloueraient moins de ressources à chaque période.

Figure 20. Courbe à long terme de l'engagement social (B) en fonction du temps (t), suivant une réduction de la valeur accordée à l'enjeu.



10.3.1. l'ancrage collectif et le plafond de l'engagement social

Dans la seconde section de la discussion, j'ai présenté l'engagement social comme dépendant de trois facteurs externes essentiels : les revenus marchands, les liens de solidarité (entre communautés, organisations et personnes) et l'intervention gouvernementale. Selon les données de l'échantillon, ce sont ces éléments qui influencent le plus directement la manière dont la coopérative interagit avec son environnement pour s'engager socialement.

Plusieurs propositions ont été formulées à partir de cette analyse. L'une des plus significatives est la suivante : même si une coopérative de travail dispose de surplus croissants et accorde une grande importance à un enjeu social donné, son niveau d'engagement reste tributaire de la capacité d'action des collectivités et de la densité des liens de solidarité existants. En effet, une coopérative de travail n'est pas, en soi, un mouvement social. Elle constitue plutôt une organisation opérant *au sein* d'un mouvement social, c'est-à-dire un réseau de groupes et d'individus orientés vers un objectif politique commun. Dans ce contexte, la coopérative doit à la fois recevoir et redistribuer des ressources au sein du réseau afin de contribuer efficacement à cet objectif collectif.

Pour qu'une coopérative puisse réellement s'attaquer à un enjeu social, elle doit bénéficier de l'appui des collectivités environnantes. Concrètement, cela signifie que des citoyens et des organisations communautaires doivent lui accorder du temps, du soutien bénévole, ainsi qu'une légitimité sociale suffisante pour qu'elle puisse, par exemple, coordonner des activités *pro bono* et organiser des événements où les membres de la coopérative peuvent intervenir. Parallèlement, la coopérative doit être en mesure de transférer des ressources vers les organisations directement impliquées dans la lutte contre l'enjeu ciblé. Par exemple, même si une coopérative souhaite activement s'investir dans la résolution de la crise du logement, elle doit avoir la capacité d'appuyer

financièrement ou logistiquement des groupes spécialisés dans ce domaine. Ces derniers, à leur tour, doivent pouvoir mobiliser leur base citoyenne afin de donner du poids et de la portée à leurs actions.

Les collectivités solidaires, au-delà de leur capacité à transférer et recevoir des ressources, doivent aussi avoir un pouvoir politique sur leur environnement. Elles doivent pouvoir agir de manière à faire avancer leur intérêt et transformer comme elles le souhaitent leur milieu selon ce qui valorise le bien-être collectif.

Ce dernier point mène à une autre proposition : la capacité d'agir issue des solidarités demeure structurellement limitée dans un contexte capitaliste. L'appropriation privée du territoire, la concentration des ressources et la mainmise des grandes entreprises sur les instruments d'influence restreignent considérablement la marge de manœuvre des collectivités. Prenons un exemple concret : des groupes citoyens peuvent bien faire circuler des pétitions pour protéger un parc contre un projet de développement commercial. Toutefois, leur impact risque d'être fortement réduit si seules de grandes entreprises détiennent le pouvoir d'acheter les terrains, de faire pression sur les décideurs politiques, et de financer des campagnes médiatiques alignées avec leurs intérêts. En conséquence, la limite de l'engagement social ne se situe pas seulement dans les ressources internes à la coopérative, mais bien dans les capacités des solidarités collectives à mobiliser et utiliser efficacement leurs ressources, ainsi qu'à exercer une influence politique significative dans un environnement dominé par l'appropriation privée de leurs conditions d'existence.

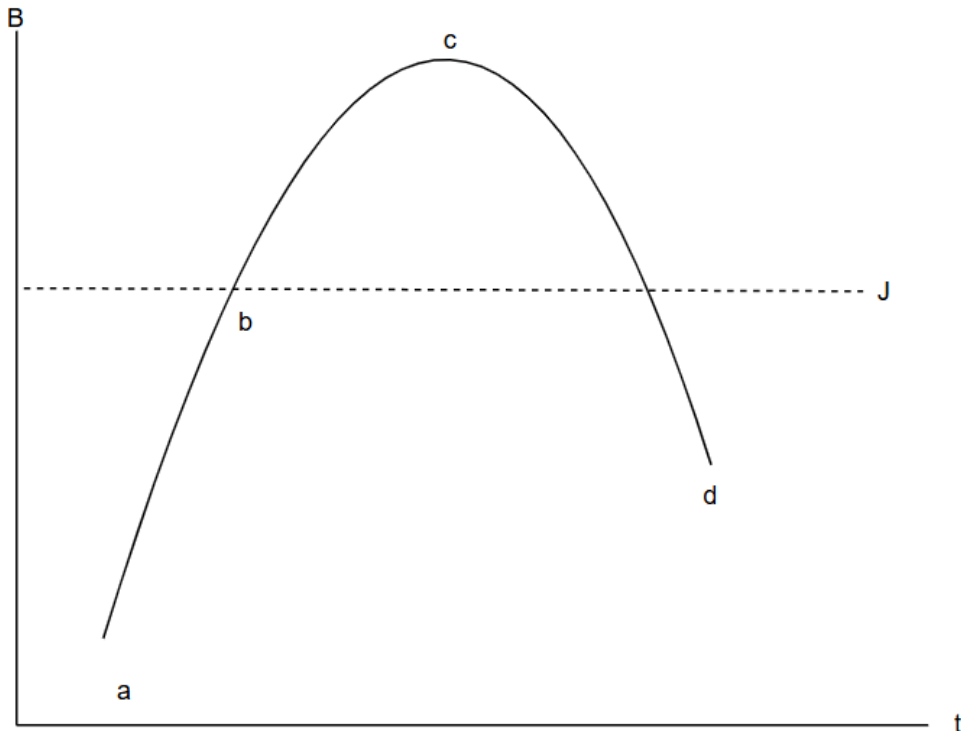
En plus de restreindre la capacité d'action des collectivités, les dynamiques propres à l'économie capitaliste viennent également limiter la possibilité, pour les coopératives, d'étendre leur engagement social par le biais des marchés. En effet, même si soudainement la coopérative a

librement accès au financement externe, croître par les marchés implique de faire face à une compétition accrue, de recourir à des investissements privés et de se conformer progressivement aux exigences de performance imposées par les grands acteurs du marché. Ce processus peut conduire à une rationalisation de la gouvernance et des pratiques, réduisant l'espace laissé à la démocratie interne et à l'engagement social au profit des impératifs d'efficacité définis par des logiques propres à l'entreprise capitaliste.

Les réflexions portant sur les marchés et les collectivités convergent donc vers une même conclusion : dans une économie capitaliste, des contraintes systémiques plafonnent l'engagement social des coopératives. Le secteur coopératif peut croître jusqu'à un certain seuil, mais tant qu'il demeure enchâssé dans une logique sectorielle et que les collectivités ne peuvent affirmer pleinement leur volonté face à la propriété privée, l'engagement social se heurte à une limite structurelle.

Pour reprendre le graphique de la section précédente, on peut représenter l'évolution de l'engagement social des coopératives de travail comme plafonnée par une ligne nommée "J" — le plafond systémique —, au sein de laquelle cette évolution ne peut se faire que du point a au point b.

Figure 21. Courbe à long terme de l'engagement social (B) en fonction du temps (t), avec une limite systémique à la croissance de l'engagement social.



C'est à ce stade qu'une intervention étatique peut être envisagée comme nécessaire. Elle peut jouer un rôle d'accélérateur de l'engagement social par des transferts de ressources, agir comme mécanisme de protection du secteur coopératif et de ses acquis, mais aussi intervenir plus fondamentalement en venant soulever le plafond systémique, notamment en s'attaquant aux racines des blocages imposés par l'économie capitaliste. Les recommandations politiques découlant de cette proposition seront abordées plus en détail dans la conclusion.

11. Conclusions

Cette thèse avait pour objectif d'explorer la question de l'engagement social des coopératives et de leur modélisation économique. Plus spécifiquement, je souhaitais fournir un cadre propice à la modélisation mathématique de leurs activités afin d'intégrer leur engagement envers différentes causes. Deux questions se posaient à ce niveau : comment modéliser l'engagement social des

coopératives de travail à court et à long terme ? Et comment l'analyse économique de cet engagement influence-t-elle les modèles existants ? J'exposerai à présent mes contributions en abordant ces deux questions.

Par la suite, je présenterai la contribution sociale de ma thèse en réfléchissant à ses implications plus générales pour les transformations sociales, et plus spécifiquement, à la réalisation d'une société et d'une économie post-capitalistes. Je terminerai avec quelques réflexions concernant la possibilité de recherches futures.

11.1. Ma contribution à la modélisation économique des coopératives de travail

J'ai abordé la question de la modélisation économique des coopératives en utilisant le cadre de l'acteur rationnel. Je me suis ainsi concentré sur les motivations et préférences des travailleurs et travailleuses, afin de définir l'objectif de la coopérative de travail et d'explorer comment ces derniers atteignent leurs buts en fonction des contraintes et opportunités présentes dans leur environnement.

Mon examen des motivations, préférences et objectifs des individus m'a conduit à adopter une approche humaniste de la coopérative de travail, tout en intégrant d'autres notions telles que l'émancipation et la spiritualité. Dans ce cadre, l'individu rejoint la coopérative parce que cela lui permet de répondre à ses besoins de base, mais aussi de s'exprimer et d'utiliser son temps et ses ressources d'une manière qui lui permet de s'accomplir en tant que personne et de devenir humain dans toutes ses dimensions. Ainsi, il adhère à la coopérative pour développer un ensemble de valeurs telles que le bien-être matériel, les relations interpersonnelles et la quête de justice sociale.

Ne pouvant pas aborder l'ensemble des valeurs créées par une coopérative, je les ai donc détaillées en trois piliers qui émergent de mes résultats : la création de valeur individuelle (ex. : salaire), de valeur collective (ex. : création d'emplois) et de valeur sociétale (ex. : implication dans des mouvements sociaux, *pro bono*).

Lorsque vient le temps d'aborder le cas de l'engagement social, la notion d'accomplissement de soi devient particulièrement pertinente. En effet, l'engagement social émerge comme un besoin de niveau supérieur, suivant la réalisation d'un niveau de sécurité nécessaire. Une fois qu'un certain confort matériel de base est garanti, il devient alors possible de se consacrer à des actions qui développent d'autres aspects de l'individu, comme sa capacité à aimer autrui et à agir de manière altruiste.

Une telle vision de la coopérative s'affirme comme post-utilitariste, puisque l'individu n'est pas uniquement intéressé à maximiser son gain immédiat, mais plutôt à maximiser la valeur de son existence en tant que membre d'une équipe, d'un quartier et, plus généralement, d'une société.

Cependant, j'ai aussi mentionné que cette affirmation de soi demande une prise en compte de l'oppression et la volonté de l'attaquer pleinement. Pour s'accomplir soi-même, il faut pouvoir s'accomplir avec autrui. Il est impossible de produire, de se faire reconnaître en tant que personne et de se développer dans différentes sphères de l'existence sans pouvoir établir des relations avec un réseau de personnes, dans chacune de ces sphères, qui ont la liberté d'en faire autant. Ce faisant, il faut réaliser que, dans une société capitaliste, patriarcale et raciste, le plein accomplissement de soi-même et des autres est menacé, et que la libération d'une personne implique la libération de tous.

J'ai également ajouté la notion de spiritualité afin de compléter le cadre humaniste. De mes résultats, j'ai pu conclure que l'engagement social découle, pour un grand nombre de répondants, d'une relation continue non seulement avec d'autres personnes, mais aussi d'une relation continue avec soi-même : développer son engagement social passe par une réflexion sur le sens de la vie et sur ses propres valeurs, ainsi que sur la relation avec ces éléments et le monde matériel. L'engagement social s'inscrit donc dans une quête de l'individu dans le monde, par laquelle il forge un sens à sa vie et tente d'agir en cohérence avec sa vision de ce qui est bien et ce qui est beau.

Prenant en compte tous ces éléments, j'ai proposé une brève modélisation de l'objectif de la coopérative composée de deux fonctions de création de valeur : l'une située à l'étape de mobilisation des ressources, et l'autre à l'étape d'utilisation des surplus. Cela donne lieu à un modèle de l'objectif en deux périodes. Dans la première période, les individus se rassemblent, expriment leurs préférences et objectifs de manière démocratique, et choisissent une stratégie d'affaires et un niveau de production qui, selon eux, permettront de réaliser des revenus suffisants pour répondre à leurs besoins, générer des surplus, tout en minimisant les effets négatifs liés à la marchandisation. Dans un second temps, cet exercice est répété, mais pour l'investissement des surplus dans les salaires, la création d'emplois et l'engagement social.

En ce qui concerne la relation de la coopérative avec son environnement, je suis arrivé à la conclusion que l'effort de modélisation devrait prendre en considération les variations du marché, l'intervention gouvernementale ainsi que des éléments plus systémiques, comme les enjeux relatifs à l'accès aux ressources. J'ai aussi souligné qu'un modèle de la coopérative de travail devrait inclure le positionnement de celle-ci dans des relations de solidarité, ainsi que la densité et la force

de ces liens. J'ai précisé que le développement de la production et de l'engagement social requiert l'intervention de l'État. L'État doit non seulement résoudre les enjeux d'accès aux ressources dans l'économie capitaliste, mais aussi traiter les inégalités et renforcer la capacité d'action des communautés. Une intervention forte et anti-capitaliste doit donc émerger, où l'État, au service des communautés et de la démocratie ouvrière, procède à un transfert de la propriété privée à la propriété coopérative dans la production, et un transfert de la propriété privée à la propriété collective dans les communautés, qui peuvent alors s'auto-déterminer grâce à un réseau de biens communs, d'entreprises sans but lucratif et de comités citoyens.

Dans la dernière section de cette discussion, j'ai également pris le temps de présenter les éléments mentionnés ci-dessus, ainsi que plusieurs de mes résultats, sous la forme de différentes relations et modélisations exploratoires sur le court et le long terme. Ces éléments pourront ensuite servir de base pour construire des modèles, des études quantitatives et des simulations plus complexes.

11.2. Ma contribution vis-à-vis les grands courants théoriques

Cette thèse propose une critique des approches classiques et post-classiques sur les coopératives de travail. Dans une approche classique, c'est la recherche du gain individuel qui anime la coopérative. Cependant, mes résultats révèlent que les travailleurs ne souhaitent pas seulement obtenir des gains individuels, mais aussi aider leur collectif et leur communauté. Ce constat est renforcé par les répondant·e·s qui, dans leur objectif, mettent en avant la recherche d'une plus grande justice environnementale, sociale et économique, incompatible avec une vision du monde où chacun doit être égoïste.

J'ai également montré que l'engagement social des coopératives ne peut pas être expliqué comme une stratégie de maximisation des profits, car les engagements sociaux choisis ne sont pas nécessairement rentables, et leur retour monétaire sur l'investissement, s'il existe, tend rapidement à diminuer. Il n'y a aucun rendement économique à s'impliquer dans des mouvements sociaux et des comités citoyens, encore moins à investir de plus en plus dans ces activités avec l'augmentation des surplus. Dans tous les cas, la conception stratégique est incompatible avec les choix des répondants, plus de la moitié étant disposée à réduire leur salaire pour maintenir leur engagement social.

J'ai aussi réfuté l'argument selon lequel l'engagement social serait le résultat d'une contrainte externe, notamment en réaction à des activistes qui pourraient confronter l'organisation si elle n'avait pas d'engagements sociaux. À ce niveau, je soutiens que si une telle contrainte existait, il y aurait également une pression sur les grandes entreprises pour qu'elles s'engagent dans des actions *pro bono* pour des initiatives citoyennes. De plus, une telle situation impliquerait une relation inverse entre l'engagement social et les salaires : les travailleurs chercheraient à réduire l'engagement social lorsque cela serait possible, afin d'augmenter leur salaire. Cependant, je n'ai pas trouvé de relation significative à ce niveau.

Concernant l'approche post-classique, j'ai critiqué le modèle de Craig et Pencavel (1993). D'une part, ces auteurs supposent une relation négative entre la préférence pour le salaire et la préférence pour la création d'emplois. Encore une fois, je n'ai pas trouvé de relation significative à ce niveau, la corrélation existante étant même positive. J'ai également critiqué leur conception de la désutilité du travail, qui est difficilement applicable à une vision complète de la coopérative, où il peut y avoir du plaisir à s'engager socialement et même à faire du bénévolat.

J'ai ensuite formulé une critique plus directe des fondements de l'approche post-classique, qui reste trop centrée sur le gain immédiat pour prendre pleinement en compte l'engagement social de la coopérative. En effet, la maximisation de l'utilité individuelle, prise comme principe gouvernant, nous empêche de saisir pleinement les notions de sacrifice et d'engagement qui deviennent caractéristiques de l'engagement social.

Malgré l'ensemble de ces critiques, je m'accorde avec un grand nombre d'auteurs, mes résultats reconnaissant pleinement l'influence du marché sur le développement des coopératives. J'ai également fait appel à plusieurs reprises à Miller (1981) et à Vanek (1977) afin d'expliquer la nécessité de l'intervention de l'État pour fournir un financement externe aux coopératives. À ce niveau, Bowles et Gintis (2001) viennent nourrir ma réflexion en explorant la relation entre le niveau de richesse de la population et le niveau de développement des coopératives de travail.

11.3. Les pistes pour des recherches futures

Ce projet de recherche présente des lacunes à plusieurs niveaux. Il propose un ensemble de résultats, de critiques, de réflexions et d'éléments de modèle qui, n'étant pas élaborés dans le but de formuler un modèle robuste pouvant être directement appliqué à des simulations complexes, servent principalement à illustrer mes observations sous différents angles. J'expose une multiplicité de pièces d'un puzzle dont l'assemblage devra être réalisé par d'autres, tels que des économistes et des universitaires dont les compétences en mathématiques et en méthodes quantitatives surpassent largement les miennes.

Voici brièvement ce que j'espère voir réalisé par d'autres. D'une part, j'aimerais que mes résultats et mes éléments de modèles soient intégrés dans un modèle complet de la production, incluant des

fonctions pour la production, les salaires et d'autres variables typiques des modèles. Il serait alors pertinent de construire des modèles classiques, post-classiques ainsi qu'un modèle conforme à la perspective humaniste afin de permettre leur comparaison. Enfin, une personne disposant de toutes ces informations pourrait mener des études statistiques pour tester mes propositions.

Il serait intéressant d'observer l'émergence d'autres travaux adoptant une perspective anti-capitaliste sur la coopération dans la littérature économique formelle. Cela permettrait un retour aux sources, où les coopératives étaient modélisées en raison de leur nature fondamentalement anti-capitaliste, comme l'illustre l'étude de l'économie yougoslave. L'émergence de modèles post-utilitaristes et humanistes serait tout aussi pertinente afin d'avoir des projections mathématiques qui reflètent différents angles ou valeurs de la coopération.

Pour ma part, j'aimerais poursuivre mes recherches sur les coopératives (et l'économie sociale plus généralement) en explorant la question du changement d'échelle. Tout au long de cette thèse, j'ai supposé que les coopératives peuvent croître et saisir les occasions qui se présentent à elles. Cela confère une perspective optimiste à la coopérative, qui peut effectivement devenir un lieu où, tout au long de son existence, on se développe pleinement en tant qu'humain, se donnant les moyens d'amener des ressources vers son collectif et sa communauté. Toutefois, cette trajectoire de croissance n'est pas une nécessité, les entreprises de l'économie sociale étant généralement petites et peu nombreuses. Cependant, certaines entreprises de l'économie sociale réussissent à croître et à devenir des acteurs structurants de leur milieu.

Je m'interroge donc : comment y parvenir ? Si je me positionne en faveur de la formation d'une économie coopérative et de communautés fortes, je dois être en mesure de démontrer qu'une telle croissance est possible et qu'elle ne freine pas l'engagement social des organisations. Il serait alors

envisageable de développer des pratiques de gestion plus efficaces afin de prévoir la croissance des entreprises collectives.

11.4. La question de la transition vers le socialisme

Pour terminer cette thèse, j'aimerais aborder une question de nature militante: comment passer d'une société capitaliste, marquée par la concentration du pouvoir économique dans les mains de la classe capitaliste, à une société socialiste, caractérisée par une pleine autodétermination sociale au sein des communautés et économique grâce au marché coopératif ? Mes réflexions jusqu'à présent vont à l'encontre de toute stratégie révolutionnaire, qui envisagerait une telle transition par la violence. Attaquer l'État et embraser les flammes d'une révolution armée ne ferait qu'affaiblir les bases mêmes de la transition désirée. En effet, les ressources nécessaires à une transition vers le socialisme existent déjà, et les moyens permettant de les mobiliser — notamment le secteur de l'économie sociale et l'État sous sa forme progressiste — bénéficient d'une reconnaissance institutionnelle et d'une protection juridique. Ces leviers sont en outre légitimés par une culture politique libérale qui valorise l'égalité, la liberté et la participation démocratique.

Une stratégie révolutionnaire risquerait de compromettre cette situation favorable. Elle substituerait à un contexte où ressources et moyens peuvent être activés par des efforts collectifs incrémentaux un scénario où, même en cas de prise de contrôle de l'État, les ressources sociales, économiques et humaines nécessaires à la transformation durable pourraient être profondément érodées ou anéanties. Il ne s'agit pas d'un rejet universel et intemporel de la révolution. De

nombreux peuples ont subi l'oppression impérialiste ou vu leurs possibilités de changement radicalement limitées, rendant d'autres voies de transformation impossibles. Toutefois, dans le cas d'un pays privilégié et membre du G7 comme le Canada, plusieurs avenues démocratiques et institutionnelles sont disponibles pour concrétiser le socialisme.

Il incomberait donc aux partisans de la voie révolutionnaire de démontrer, de manière rigoureuse, que celle-ci constitue non seulement l'option la plus sûre, mais également la seule viable, afin de justifier les sacrifices humains et sociaux qu'elle implique. Une telle démonstration demanderait d'évaluer une double probabilité : d'une part, la probabilité d'établir un consensus suffisant pour mobiliser un nombre critique de militants ; d'autre part, la probabilité que cette mobilisation mène effectivement à la réussite de la stratégie envisagée. Dans une culture politique libérale comme celle du Québec et du Canada, il semble hautement improbable que la population se mobilise massivement pour un affrontement armé. Même si un tel conflit devait éclater — vraisemblablement sous la forme d'une guerre civile opposant le Canada à un mouvement révolutionnaire —, il est peu probable que les forces militantes puissent résister longtemps, en particulier face à l'intervention prévisible d'alliés tels que les États-Unis. Cependant, cette critique des stratégies révolutionnaires ne saurait être interprétée comme une approbation inconditionnelle de toutes les formes de relation à l'État. La social-démocratie, par exemple, n'a pas pour objectif le transfert total des ressources productives par l'abolition de la propriété privée. Elle repose sur une négociation constante entre l'État, les acteurs de la société civile, l'économie sociale et la classe capitaliste. Une telle approche limite structurellement le mouvement coopératif à un secteur économique spécifique, maintenant ainsi la domination plus large de la propriété privée et des rapports capitalistes.

Or, le coopératisme, en tant que vecteur d'autodétermination économique, constitue la seule forme organisationnelle permettant la mobilisation et l'utilisation des ressources de manière libre et démocratique, selon la volonté collective des travailleurs et travailleuses. Il offre ainsi à chaque individu la possibilité de maximiser la valeur de son existence en renforçant sa reconnaissance sociale, en lui conférant une influence réelle sur son environnement et en lui permettant de vivre en concordance avec ses aspirations. L'État a le devoir, s'il entend véritablement soutenir l'autodétermination économique de la population, de dépasser son rôle de simple médiateur entre classes sociales. Il doit devenir un instrument de lutte contre la classe capitaliste et œuvrer activement au remplacement de la propriété privée par la propriété collective. Dans cette perspective, l'État appelé à piloter la transition vers le socialisme ne peut être qu'un État des travailleurs et travailleuses, des locataires, des personnes en situation de pauvreté, des réfugiés, des peuples colonisés et, plus largement, de toutes celles et ceux qui ont été historiquement dépossédés.

L'affirmation de l'autodétermination collective requiert une stratégie socialiste démocratique, où la population prend possession de l'État par l'élection d'un parti socialiste engagé dans une transformation structurelle. Cette prise de possession de l'État permet de mobiliser les ressources, la légitimité et la capacité coercitive nécessaires pour surmonter les blocages systémiques identifiés précédemment dans cette thèse : les inégalités de richesse, la privatisation de l'espace, les obstacles à l'accès au financement externe, ainsi que les pressions concurrentielles imposées par les entreprises capitalistes

Toutefois, cette stratégie doit impérativement éviter l'émergence d'un socialisme d'État centralisé, dont les efforts de nationalisation pourraient compromettre l'autodétermination sociale et

économique des communautés. Des collectivités fortes et autonomes doivent être au cœur de la transition. Elles constituent le socle d'une véritable lutte pour la justice sociale et garantissent le contrôle démocratique des résidents sur leur milieu de vie. Un contrôle de la production par les travailleurs et travailleuses est également essentiel : il leur confère une influence directe sur leur environnement économique et leur permet de décider librement des modalités de production et de redistribution des ressources. Loin de devenir un centre de pouvoir, l'État transformé doit agir comme catalyseur pour transférer progressivement les fonctions de gouvernance économique et sociale vers des institutions démocratiques locales. Cette démocratie directe et cette capacité d'autogestion doivent précéder toute transformation étatique. Les coopératives de travail, les réseaux de solidarité locale, les coopératives et OBNL d'habitation, ainsi que les syndicats doivent être renforcés pour démontrer qu'un autre monde est non seulement possible, mais aussi souhaitable. Ces initiatives constituent des preuves concrètes de la faisabilité de la transition et nourrissent l'espoir collectif, élément fondamental pour élargir le consensus populaire. Cependant, une question demeure centrale : comment garantir que l'autodétermination sociale et économique demeure la priorité après la prise de possession de l'État ? Autrement dit, comment concevoir une trajectoire politique menant à la dissolution progressive de l'État lui-même, au profit d'une gouvernance démocratique décentralisée ? Une telle dissolution devrait s'opérer graduellement où les responsabilités sociales de l'État - régulation, distribution des ressources, filet social, etc - sont transférées à des entreprises et des collectivités en autogestion. Considérant que les investissements publics dans le secteur coopératif ont un effet multiplicateur — les travailleurs et travailleuses réinvestissant des surplus dans la production, le bien-être des travailleurs et travailleuses et le niveau d'engagement social d'une période à l'autre —, il est

possible de formuler l'hypothèse suivante : tout investissement de l'État dans le secteur coopératif tend à dissoudre, de manière exponentielle, la nécessité même d'une intervention étatique. L'effet est similaire aux niveaux des communautés, où le transfert augmente l'autonomie et les liens de solidarité des citoyens. Il suffit que l'État initie un processus de transfert de ressources vers les coopératives et les institutions démocratiques locales pour que ces dernières produisent, par leurs propres dynamiques de croissance, les conditions de leur autonomie croissante et de la réduction graduelle du rôle étatique.

Lorsque l'État oriente ses ressources vers les coopératives dans une logique explicitement anti-capitaliste — c'est-à-dire dans une perspective où les entreprises privées sont progressivement collectivisées —, le secteur coopératif peut amorcer une croissance exponentielle. Ce développement le conduit, peu à peu, à constituer une économie coopérative. Cette dynamique entraîne le redéploiement croissant des ressources vers la création de valeur multiple et la réduction des inégalités de richesse et injustices qui précédemment venaient justifier l'intervention étatique. Pendant ce processus transitionnel, les communautés reçoivent quant à elles des ressources multiples: (1) elles reçoivent des ressources monétaires et en nature de la part du secteur coopératif en expansion, (2) elles reçoivent un transfert de ressources et de propriété de la part de l'État. Ainsi, des logements locatifs privés sont transformés en OBNL d'habitation ; les bâtiments abandonnés sont réappropriés par des groupes de quartier ou des collectifs de squatteurs ; et des parcs, des rues et des vieilles infrastructures industrielles deviennent des biens communs. Ainsi, une multitude de communs émergent : jardins collectifs, bibliothèques (de livres, d'outils, de semences, etc.), coopératives d'habitation, associations de quartier, réseaux d'entraide mutuelle et de partage alimentaire, ainsi que des assemblées populaires. Ces initiatives remplacent progressivement la propriété privée traditionnelle. Les coopératives, de leur côté, assurent un

transfert direct de richesse en augmentant les salaires et en réduisant potentiellement le temps de travail, améliorant ainsi la qualité de vie et la liberté des travailleuses et travailleurs.

Par ce cercle vertueux de transfert de propriété et de croissance coopérative, l'État devient progressivement moins nécessaire et, par conséquent, moins désirable. Puisque cet État demeure démocratique, la population conserve la capacité politique de voter l'abolition de ses propres programmes, ne maintenant que ceux jugés essentiels. Ce processus pourrait être reproduit à tous les niveaux de gouvernement, jusqu'à permettre un transfert progressif de la propriété publique vers la propriété collective démocratique.

Enfin, plus ces organisations agissent selon des principes de coopération interorganisationnelle — par exemple, des coopératives s'approvisionnant auprès d'autres coopératives —, plus le cycle vertueux peut s'accélérer et consolider une économie coopérative.

12. Bibliographie

Adler, P., Du Gay, P., Morgan, G., Reed, M., & Abell, P. (2014). Rational Choice Theory and the Analysis of Organizations. Dans P. Adler, P. Du Gay, G. Morgan, & M. Reed (Eds.), *The Oxford Handbook of Sociology, Social Theory, and Organization Studies*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199671083.013.0014>

Albanese, M. (2020). Social and relational variables in worker cooperatives: implications for the objective function. <https://ssrn.com/abstract=3716901>

Anthony, M., & Biggs, N. (1996, July 13). *Mathematics for Economics and Finance: Methods and Modelling*. Higher Education from Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511810770>

Arnsperger, C., & Varoufakis, Y. (2006). What is neoclassical economics? The three axioms responsible for its theoretical oeuvre, practical irrelevance and, thus, discursive power. *Panoeconomicus*, 53(1), 5–18. <https://doi.org/10.2298/PAN0601005A>

Arrieta Idiákez, F. J., López Rodríguez, J., & Martínez Etxeberria, G. (2022). Workers' cooperatives as a tool to promote labour market inclusion for migrants. *Boletín de La Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 60, 19–46. <https://doi.org/10.18543/baidc.2273>

Arrow, K. J., & Hahn, F. (1971). *General competitive analysis*. Oliver & Boyd.

- Askildsen, J. E., & Ireland, N. J. (1993). HUMAN CAPITAL, PROPERTY RIGHTS, AND LABOUR MANAGED FIRMS. *Oxford Economic Papers*, 45(2), 229–242.
<https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a042089>
- Atkinson, A. B. (1973). Worker Management and the Modern Industrial Enterprise. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 375. <https://doi.org/10.2307/1882011>
- Audebrand, L. K. (2017). Expanding the scope of paradox scholarship on social enterprise: the case for (re)introducing worker cooperatives. *M@n@gement*, 20(4), 368–393.
<https://doi.org/10.3917/mana.204.0368>
- Balayla, J., & Tulandi, T. (2019). Survey Research. *Journal of Obstetrics and Gynaecology Canada*, 41(7), 901–902. <https://doi.org/10.1016/j.jogc.2019.03.021>
- Baron, D. P. (2001). Private Politics, Corporate Social Responsibility, and Integrated Strategy. *Journal of Economics & Management Strategy*, 10(1), 7–45. <https://doi.org/10.1111/j.1430-9134.2001.00007.x>
- Bar-Shira, Z., Finkelshtain, I., & Simhon, A. (2006). Competitive equilibrium of an industry with labor managed firms and price risk. *Journal of Rural Cooperation*, 34(1), 19-41.
- Becker, G. S. (1976). *The economic approach to human behavior*. University of Chicago press.
- Ben-ner, A. (1984). On the stability of the cooperative type of organization. *Journal of Comparative Economics*, 8(3), 247–260. [https://doi.org/10.1016/0147-5967\(84\)90055-6](https://doi.org/10.1016/0147-5967(84)90055-6)
- Berry, D., & Bell, M. P. (2018). Worker cooperatives: alternative governance for caring and precarious work. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 37(4), 376–391.
<https://doi.org/10.1108/EDI-02-2017-0027>

Betancourt, R. R., & Clague, C. K. (1977). The Theory of Capital Utilization in Labor-Managed Enterprises*. *The Quarterly Journal of Economics*, 91(3), 453.

<https://doi.org/10.2307/1885977>

Bewley, T. (2002). Interviews as a valid empirical tool in economics. *The Journal of Socio-Economics*, 31(4), 343–353. [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(02\)00176-2](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(02)00176-2)

Blais, A., & Durand, C. (2009). Le sondage. Dans G. Benoit (Ed.), *Recherche sociale* (pp. 445–487). Presses de l'Université du Québec.

Boff, L. (2008). *Essential care: an ethics of human nature*. Baylor University Press.

Boff, L., Boff, C., & Boff, L. (1987). *Introducing liberation theology*. Orbis Books.

Bowen, H. R. (1972). Toward a humanist economics. *Nebraska Journal of Economics and Business*, 9–24.

Bowles, S., & Gintis, H. (1994). CREDIT MARKET IMPERFECTIONS AND THE INCIDENCE OF WORKER-OWNED FIRMS. *Metroeconomica*, 45(3), 209–223.

<https://doi.org/10.1111/j.1467-999X.1994.tb00020.x>

Bowles, S., & Gintis, H. (2001). THE DISTRIBUTION OF WEALTH AND THE VIABILITY OF THE DEMOCRATIC FIRM. Dans *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*. Routledge.

Brada, J., & Mendez, J. (2009). Technology, Effort and the Efficiency of Production: Labor-managed versus Capitalist Firms. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 7(1), 35–53.

https://econpapers.repec.org/article/sebjournal/v_3a7_3ay_3a2009_3ai_3a1_3ap_3a35-53.htm

Braun, V., & Clarke, V. (2023). Toward good practice in thematic analysis: Avoiding common problems and be(com)ing a knowing researcher. *International Journal of Transgender Health*, 24(1), 1–6. <https://doi.org/10.1080/26895269.2022.2129597>

- Brewer, A. A., & Browning, M. J. (1982). On the “Employment” Decision of a Labour-Managed Firm. *Economica (London)*, 49(194), 141–146. <https://doi.org/10.2307/2553303>
- Browning, G., Halcli, A., & Webster, F. (2000). *Understanding Contemporary Society: Theories of the Present*. SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446218310>
- Burdín, G., & Dean, A. (2012). Revisiting the objectives of worker-managed firms: An empirical assessment. *Economic Systems*, 36(1), 158–171. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2011.06.003>
- Chai, S.-K. (2008). Rational Choice Theory: A Forum for Exchange of Ideas between the Hard and Social Sciences in Predictive Behavioral Modeling. In H. Liu, J. J. Salerno, & M. J. Young (Eds.), *Social Computing, Behavioral Modeling, and Prediction* (pp. 1–8). Springer US. https://doi.org/10.1007/978-0-387-77672-9_1
- Chaire de leadership en enseignement sur l’engagement social. (2024). *L’engagement social: une richesse importante*. Chaire de leadership en enseignement sur l’engagement social. <https://chaires.fsa.ulaval.ca/engagementsocial/>
- Chong, D. (1995). Rational choice theory’s mysterious rivals. *Critical Review*, 9(1–2), 37–57. <https://doi.org/10.1080/08913819508443370>
- Coopératives et mutuelles Canada. (2024). *La coopération à travers le Canada*. Coopératives et Mutuelles Canada. https://crm.canada.coop/fr/carte?display_name=&city=&co_op_type_3%5B%5D=7&combine=
- Copson, A. (2015). What is humanism? *The Wiley Blackwell Handbook of Humanism*, 1–33.
- Craig, B., & Pencavel, J. (1993). The Objectives of Worker Cooperatives. *Journal of Comparative Economics*, 17(2), 288–308. <https://doi.org/10.1006/jceec.1993.1027>

- Creswell, J. W. (2009). *Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (3rd ed). Sage Publications.
- DeCaro, D. A. (2019). Humanistic rational choice: understanding the fundamental motivations that drive self-organization and cooperation in commons dilemmas. In *Routledge handbook of the study of the commons* (pp. 117–132). Routledge.
- Domar, E. D. (1966). The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative. *The American Economic Review*, 56(4), 734–757.
- Dow, G. K. (1986). Control rights, competitive markets, and the labor management debate. *Journal of Comparative Economics*, 10(1), 48–61. [https://doi.org/10.1016/0147-5967\(86\)90118-6](https://doi.org/10.1016/0147-5967(86)90118-6)
- Dow, G. K. (2018). THE THEORY OF THE LABOR-MANAGED FIRM: PAST, PRESENT, AND FUTURE. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 89(1), 65–86. <https://doi.org/10.1111/apce.12194>
- Dow, G. K. (2019). *The Labor-Managed Firm: Theoretical Foundations* (1st ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781316459423>
- Dufort, P. (2019). *L'innovation sociale émancipatrice: fondements théoriques néopolanyiens* (No. 1). École d'innovation sociale Élisabeth-Bruyère. <https://innovationsocialeusp.ca/wp-content/uploads/2019/12/Note-1-Dufort-IS-e%CC%81mancipatrice-1.pdf>
- École d'innovation sociale Elisabeth-Bruyère. (2020). *Manuel pour changer le monde*. Lux éditeur.
- Ellerman, D. (2020). On some alleged “problems” and alleged “solutions” in democratic firms. *Journal of Participation and Employee Ownership*, 3(2/3), 135–147. <https://doi.org/10.1108/JPEO-04-2020-0012>

- Ellison, G. (2006). Bounded rationality in industrial organization. *Econometric Society Monographs*, 42, 142.
- Emerson, J. (2003). The Blended Value Proposition: Integrating Social and Financial Returns. *California Management Review*, 45(4), 35–51. <https://doi.org/10.2307/41166187>
- Estrin, S. (1982). Long-run supply responses under self-management. *Journal of Comparative Economics*, 6(4), 363–378. [https://doi.org/10.1016/0147-5967\(82\)90046-4](https://doi.org/10.1016/0147-5967(82)90046-4)
- Finlay, L. (2021). Thematic Analysis: : The ‘Good’, the ‘Bad’ and the ‘Ugly.’ *European Journal for Qualitative Research in Psychotherapy*, 11, 103–116.
<https://ejqrp.org/index.php/ejqrp/article/view/136>
- Freire, P. (2018). *Pedagogy of the Oppressed: 50th Anniversary Edition* (4th ed). Bloomsbury Publishing USA.
- Furubotn, E. G. (1976). The Long-Run Analysis of the Labor-Managed Firm: An Alternative Interpretation. *The American Economic Review*, 66(1), 104–123. JSTOR.
<http://www.jstor.org/stable/1804949>
- Gächter, S. (2013). Rationality, Social Preferences, and Strategic Decision-making from a Behavioral Economics Perspective. In *The Handbook of Rational Choice Social Research* (pp. 33–71). Stanford University Press.
- Gibson, F. K., & Teasley, C. E. (1973). The Humanistic Model of Organizational Motivation: A Review of Research Support. *Public Administration Review*, 33(1), 89–96. JSTOR.
<https://doi.org/10.2307/974790>
- Gomathy, C. K., Srinivasulu Reddy, G., Mallikarjun, K., & Sai Abhishek, K. (2022). A STUDY ON COOPERATIVE SOCIETIES IN ECONOMIC DEVELOPMENT.

INTERANTIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC RESEARCH IN ENGINEERING AND MANAGEMENT, 06(03). <https://doi.org/10.55041/IJSREM11905>

Goodwin, N. (2007). Internalizing externalities: making markets and societies work better. *Opinion Sur*, 52.

Graafland, J., & Mazereeuw-Van Der Duijn Schouten, C. (2012). Motives for Corporate Social Responsibility. *De Economist*, 160(4), 377–396. <https://doi.org/10.1007/s10645-012-9198-5>

Grimstad, S. M. F., Glavee-Geo, R., & Fjørtoft, B. E. (2020). SMEs motivations for CSR: an exploratory study. *European Business Review*, 32(4), 553–572. <https://doi.org/10.1108/EBR-01-2019-0014>

Harper, D. A., & Lewis, P. (2012). New perspectives on emergence in economics. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 82(2–3), 329–337. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.02.004>

Hicks, J. R. (1941). The Rehabilitation of Consumers' Surplus. *The Review of Economic Studies*, 8(2), 108. <https://doi.org/10.2307/2967467>

Hoffmann, E. (2016). Emotions and Emotional Labor at Worker-Owned Businesses: Deep Acting, Surface Acting, and Genuine Emotions. *The Sociological Quarterly*, 57, 152 - 173. <https://doi.org/10.1111/tsq.12113>.

Hooker, C. M., & De Zúñiga, H. G. (2017). Survey Methods, Online. Dans J. Matthes, C. S. Davis, & R. F. Potter (Eds.), *The International Encyclopedia of Communication Research Methods* (1st ed., pp. 1–7). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781118901731.iecrm0244>

- Hwang, H., Lin, Y.-S., & Mai, C. (2001). On the optimal production and location of a labor-managed firm. *The Annals of Regional Science*, 35(2), 217–226.
<https://doi.org/10.1007/s001680100046>
- Jonhson, C. (2012). Markets Freed From Capitalism. Dans G. Chartier (Ed.), *Markets not capitalism: individualist anarchism against bosses, inequality, corporate power, and structural poverty* (pp. 59–81). Autonomedia.
- Kahana, N., & Nitzan, S. (1989). More on alternative objectives of labor-managed firms. *Journal of Comparative Economics*, 13(4), 527–538. [https://doi.org/10.1016/0147-5967\(89\)90025-5](https://doi.org/10.1016/0147-5967(89)90025-5)
- Kahneman, D., & Thaler, R. H. (2006). Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility. *Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 221–234.
<https://doi.org/10.1257/089533006776526076>
- Kalashnykova, N., Kalashnikov, V., Watada, J., Flores-Muñiz, J. G., Anwar, T., & Lin, P.-C. (2022). Consistent Conjectural Variations Equilibrium in a Mixed Oligopoly Model With a Labor-Managed Company and a Discontinuous Demand Function. *IEEE Access*, 10, 107799–107808. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2022.3211960>
- Kjosavik, D. J. (2003). Methodological Individualism and Rational Choice in Neoclassical Economics: A Review of Institutional Critique. *Forum for Development Studies*, 30(2), 205–245. <https://doi.org/10.1080/08039410.2003.9666244>
- Klein, L. R. (1947). The Use of Econometric Models as a Guide to Economic Policy. *Econometrica*, 15(2), 111. <https://doi.org/10.2307/1907067>
- Komlos, J. (2021). Humanistic economics, a new paradigm for the 21st century. *Real-World Economics Review*, 96, 184–202.

- Landín, S. A. (2019). A study of the statutory background for worker cooperatives in the US: a proposal for a regulatory framework. *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, 54, 19–54. <https://doi.org/10.18543/baidc-54-2019pp19-54>
- Lange-von Kulesa, J. (1997). Searching for a methodological synthesis -Hayek's individualism in the light of recent holistic criticism. *Journal of Economic Methodology*, 4(2), 267–287. <https://doi.org/10.1080/13501789700000018>
- Leclercq, C. (2007). *Les modalités de la prise en charge et de la gestion des événements traumatiques vécus par les policiers au cours de leurs fonctions au Québec* [Thèse de doctorat, Université de Montréal].
https://papyrus.bib.umontreal.ca/xmlui/bitstream/handle/1866/6533/Leclercq_Cecile_2008_the_se.pdf
- Lowery, F. (2020). COOPERATIVE FRAMEWORK ANALYSIS. NATIONAL REPORT OF CANADA.
International Cooperative Alliance. <https://coops4dev.coop/sites/default/files/2021-03/Legal%20Framework%20Analysis%20-%20Canada.pdf>
- Luo, J. (2013). Absorptive capacity and R&D strategy in mixed duopoly with labor-managed and profit-maximizing firms. *Economic Modelling*, 31, 433–439.
<https://doi.org/10.1016/j.econmod.2012.12.009>
- Lutz, M. (2002). Humanistic perspective. In P. E. Earl & S. Kemp (Eds.), *The Elgar companion to consumer research and economic psychology*. Elgar.
- Madden, K., & Persky, J. (2024). Robert Owen's Cooperative Vision. Dans K. Madden & J. Persky, *Building a Social Science* (1st ed., pp. 17–46). Oxford University Press New York.
<https://doi.org/10.1093/oso/9780197693735.003.0002>

Madsen, S. R., & Wilson, I. K. (2012). Humanistic Theory of Learning: Maslow. Dans N. M. Seel (Ed.), *Encyclopedia of the Sciences of Learning* (pp. 1471–1474). Springer US.

https://doi.org/10.1007/978-1-4419-1428-6_1022

McCain, R. A. (2010). Worker and community cooperatives: A multi-criterion model. Dans T. Eriksson (Ed.), *Advances in the Economic Analysis of Participatory & Labor-Managed Firms* (Vol. 11, pp. 205–224). Emerald Group Publishing Limited. [https://doi.org/10.1108/S0885-3339\(2010\)0000011012](https://doi.org/10.1108/S0885-3339(2010)0000011012)

Meade, J. E. (1972). The Theory of Labour-Managed Firms and of Profit Sharing. *The Economic Journal (London)*, 82(325), 402–428. <https://doi.org/10.2307/2229945>

Meade, J. E. (1974). Labour-Managed Firms in Conditions of Imperfect Competition. *The Economic Journal*, 84(336), 817. <https://doi.org/10.2307/2230567>

Michaud, A. (2023). Combiner l'impact et l'effet social. *Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research*, 14(2). <https://doi.org/10.29173/cjnser600>

Miller, D. (1981). Market Neutrality and the Failure of Co-operatives. *British Journal of Political Science*, 11(3), 309–329. <https://doi.org/10.1017/S0007123400002660>

Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie. (2024). *Coopératives*. Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie.

<https://www.economie.gouv.qc.ca/bibliotheques/repertoires/cooperatives/cooperatives>

Minkler, L. (1999). The Problem with Utility: Toward a Non-Consequentialist/Utility Theory Synthesis. *Review of Social Economy*, 57(1), 4–24.

<https://doi.org/10.1080/003467699000000024>

Mitchell, M. L., & Jolley, J. M. (2010). *Research design explained* (7th ed). Cengage Learning.

- Miyazaki, H. (1984). On Success and Dissolution of the Labor-managed Firm in the Capitalist Economy. *Journal of Political Economy*, 92(5), 909–931. <https://doi.org/10.1086/261264>
- Næss, P. (2020). Validating explanatory qualitative research: enhancing the interpretation of interviews in urban planning and transportation research. *Applied Mobilities*, 5(2), 186–205. <https://doi.org/10.1080/23800127.2018.1464814>
- Nitsch, T. O. (1982). Economic Man, Socio-economic Man and *Homo-economicus Humanus*. *International Journal of Social Economics*, 9(6/7), 20–49. <https://doi.org/10.1108/eb013919>
- Novkovic, S. (2008). Defining the co-operative difference. *The Journal of Socio-Economics*, 37(6), 2168–2177. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2008.02.009>
- Novkovic, S., & Gordon Nembhard, J. (2023). Worker cooperatives: solidarity at work. Dans M. Elliott & M. Boland (Eds.), *Handbook of Research on Cooperatives and Mutuals* (pp. 517–530). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781802202618.00044>
- Ohnishi, K. (2024). *A labor-managed Bertrand oligopoly game with lifetime employment as a strategic commitment* [MPRA Paper]. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/121486/>
- Organisation internationale du travail. (2012). *A cooperative future for people with disabilities*. https://www.skillsforemployment.org/sites/default/files/2024-01/wcmstest4_026828.pdf
- Orlitzky, M., Siegel, D. S., & Waldman, D. A. (2011). Strategic Corporate Social Responsibility and Environmental Sustainability. *Business & Society*, 50(1), 6–27. <https://doi.org/10.1177/0007650310394323>
- Pandey, A., & Gupta, R. K. (2008). Spirituality in management: A review of contemporary and traditional thoughts and agenda for research. *Global Business Review*, 9(1), 65–83.
- Paroush, J., & Kahana, N. (1980). Price Uncertainty and the Cooperative Firm. *The American Economic Review*, 70(1), 212–216.

- Pejovich, S. (1992). Why Has the Labor-Managed Firm Failed? *Cato Journal*, 12(2), 461–473.
<https://EconPapers.repec.org/RePEc:cto:journl:v:12:y:1992:i:2:p:461-473>
- Pérotin, V. (2013). Worker Cooperatives: Good, Sustainable Jobs in the Community. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*, 2(2). <https://doi.org/10.5947/jeod.2013.009>
- Privitera, G. J. (2020). *Research methods for the behavioral sciences* (Third edition). Sage Publications, Inc.
- Robinson, J. (1979). *The Generalisation of the General Theory and other Essays*. Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-16188-1>
- Rosa, P. (2023). *SME PROFILE. CO-OPERATIVES IN CANADA*. Innovation, Science and Economic Development Canada. <https://ised-isde.canada.ca/site/sme-research-statistics/sites/default/files/attachments/2023/2023-SME-Profile-Co-operatives-in-Canada-eng.pdf>
- Rusu, M. (2019). The process of self-realization—From the humanist psychology perspective. *Psychology*, 10(8), 1095–1115.
- Safri, M. (2020). Worker cooperatives. *The Handbook of Diverse Economies*.
<https://doi.org/10.4337/9781788119962.00011>.
- Sandoval, M. (2016). Fighting Precarity with Co-Operation? Worker Co-Operatives in the Cultural Sector. *New Formations*, 88(88), 51–68. <https://doi.org/10.3898/newf.88.04.2016>
- Scott, J. (2000). Rational Choice Theory. In *Understanding Contemporary Society: Theories of the Present* (pp. 126–137). SAGE Publications Ltd. <https://doi.org/10.4135/9781446218310>
- Sertel, M. R. (1987). Workers' enterprises are not perverse. *European Economic Review*, 31(8), 1619–1625. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(87\)80030-2](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(87)80030-2)

Shachmurove, Y., & Spiegel, U. (1996). The optimum size of the labor-managed firm. *Atlantic Economic Journal*, 24(2), 110–117. <https://doi.org/10.1007/BF02299001>

Shieh, Y.-N. (2005). Location and output of the labor-managed firm under price discrimination. *The Annals of Regional Science*, 39(1), 55–62. <https://doi.org/10.1007/s00168-004-0204-y>

Sirois, C., Ouellet, N., & Reeve, E. (2017). Community-dwelling older people's attitudes towards deprescribing in Canada. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 13(4), 864–870. <https://doi.org/10.1016/j.sapharm.2016.08.006>

Smelser, N. J. (1992). The Rational Choice Perspective: A Theoretical Assessment. *Rationality and Society*, 4(4), 381–410. <https://doi.org/10.1177/1043463192004004003>

Smith, G. H. (2012). *The System of Liberty: Themes in the History of Classical Liberalism* (1st ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511793325>

Speklé, R. F., & Widener, S. K. (2018). Challenging Issues in Survey Research: Discussion and Suggestions. *Journal of Management Accounting Research*, 30(2), 3–21. <https://doi.org/10.2308/jmar-51860>

Starr, M. A. (2014). QUALITATIVE AND MIXED-METHODS RESEARCH IN ECONOMICS: SURPRISING GROWTH, PROMISING FUTURE. *Journal of Economic Surveys*, 28(2), 238–264. <https://doi.org/10.1111/joes.12004>

Steinherr, A. (1973). Vanek's theory of labor-managed market economies. *Recherches Économiques de Louvain/ Louvain Economic Review*, 39(4), 503–509. <https://doi.org/10.1017/S0770451800037258>

Steinherr, A. (1975). Profit-Maximizing vs. Labor-Managed Firms: A Comparison of Market Structure and Firm Behavior. *The Journal of Industrial Economics*, 24(2), 97.

<https://doi.org/10.2307/2097903>

Steinherr, A., & Thisse, J.-F. (1979). Are labor-managers really perverse? *Economics Letters*, 2(2), 137–142. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(79\)90161-7](https://doi.org/10.1016/0165-1765(79)90161-7)

Stephan, A. (2013). Theories of Emergence. In *Encyclopedia of Sciences and Religions* (pp. 714–721). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4020-8265-8_1123

Thompson, N. (2016). Spirituality and social justice. Dans *Handbook of Social Justice in Loss and Grief* (pp. 191–201). Routledge.

Trigona, M. (2009). *FASINPAT: A Factory that Belongs to the People*. MIRA.

<https://www.americas.org/6400/>

Trudel, L., Simard, C., & Vonarx, N. (2006). La recherche qualitative est-elle nécessairement exploratoire? Dans F. Guillemette & C. Baribeau (Eds.), *Recherches qualitatives. Collection hors série « Les actes »*. Actes du colloque de l'Association pour la recherche qualitative (ARQ) organisé dans le cadre du congrès de l'ACFAS. (pp. 38–45).

Vanek, J. (1969). Decentralization Under Workers' Management: A Theoretical Appraisal. *The American Economic Review*, 59(5), 1006–1014.

Vanek, J. (1971). *The participatory economy: an evolutionary hypothesis and a strategy for development*. Cornell Univ. Press.

Vanek, J. (1975). The Process of Decision Making Within a Firm With Worker Self Determination. *Die Bedeutung Gesellschaftlicher Veränderungen Für Die Willensbildung Im Unternehmen*, S, 551–562.

- Vanek, J. (1977). *The Basic Theory of Financing of Participatory Firms*. Cornell University Press.
- Varman, R., & Chakrabarti, M. (2004). Contradictions of Democracy in a Workers' Cooperative. *Organization Studies*, 25(2), 183-208.
<https://doi.org/10.1177/0170840604036913>
- Vieta, M. (2012). From Managed Employees to Self-Managed Workers: The Transformations of Labour at Argentina's Worker-Recuperated Enterprises. In M. Atzeni (Ed.), *Alternative work organisations*. Palgrave Macmillan.
- Vodenicharov, A. (2020). Legal regulatory framework of cooperative principles. *International Conference Knowledge Based Organization*, 26(2), 248–254. <https://doi.org/10.2478/kbo-2020-0085>
- Ward, B. (1958). The Firm in Illyria: Market Syndicalism. *The American Economic Review*, 48(4), 566–589. <https://www.jstor.org/stable/1808268?seq=1>
- Wilson, A. (2008). *Co-opting Precariousness: Can Worker Cooperatives be alternatives to precarious employment for marginalized populations? A case study of immigrant and refugee worker cooperatives in Canada* [Thesis]. <https://macsphere.mcmaster.ca/handle/11375/10475>
- Wilson, A. (2010). Co-Opting Precariousness: Can Worker Cooperatives Be Alternatives to Precarious Employment for Marginalized Populations? A Case Study of Immigrant and Refugee Worker Cooperatives in Canada. *Just Labour*. <https://doi.org/10.25071/1705-1436.43>
- Wittek, R., Snijders, T. A. B., & Nee, V. (2020). Introduction: Rational Choice Social Research. Dans R. Wittek, T. A. B. Snijders, & V. Nee (Eds.), *The Handbook of Rational Choice Social Research* (pp. 1–30). Stanford University Press.
<https://doi.org/10.1515/9780804785501-003>

Wright, E. O. (2010). *Envisioning real utopias*. Verso.

Fiche informative

Merci pour votre intérêt à participer à ce travail de recherche. Le temps et le support que vous offrez ainsi sont très appréciés. Ce texte vous fournit les informations de base relatives à la réalisation de cette étude. Si vous avez besoin de la moindre information supplémentaire ou si les informations ne vous semblent pas claires, n'hésitez pas à poser toutes les questions nécessaires. Vous trouverez mes coordonnées à la fin de ce document. (le question devrait prendre 20 à 30 minutes à compléter)

Quel est l'objectif de mes recherche et de cette étude?

L'objectif de mes recherches est de participer à la construction d'un modèle économique de la coopérative de travail centré sur son engagement envers des causes sociales. Ces recherches se font dans le cadre de ma maîtrise en innovation sociale, conduite à l'Université Saint-Paul d'Ottawa. Dans le cadre de cet étude, je m'intéresse à trois aspect de l'organisation:

1. La nature et les motivations derrière l'engagement envers une cause sociale
2. Les contraintes sociales, économiques et politiques qui influencent l'engagement social
3. L'impact de variables politiques et sociales sur l'engagement social, ainsi que les effets des changements dans le contexte économique de la coopérative, sur les décisions des travailleurs et travailleuses

Qu'est-il attendu de moi?

Répondre à un questionnaire de 19 questions. La moitié des questions sont à développement. Les premières portent sur la nature, la portée et les motivations derrière l'engagement social de la coopérative. Ensuite, les questions explorent les contraintes sociales, politiques et économiques qui, selon le ou la répondant(e), affectent positivement ou négativement l'engagement social de l'organisation. Une autre question porte sur les processus décisionnels spécifiquement liés à l'engagement social. L'autre moitié des questions est de nature quantitative, où vous devrez choisir un chiffre sur une échelle de 1 à 5 ou fournir une estimation chiffrée afin d'évaluer l'impact d'une situation économique, politique ou sociale sur votre désir de vous engager envers une cause sociale en tant que membre de l'entreprise, ou bien estimer quantitativement (en heures de travail, en terme monétaire ou bien en pourcentage) votre réaction face à des scénarios touchant à ces thèmes.

Dois-je être informé de quelques risques ou bénéfiques associés à la réalisation de cette étude de cas?

En participant à cette recherche, vous devrez partager des informations internes concernant le fonctionnement de l'organisation où vous êtes en fonction. Vous vous exposez à de très faibles risques d'inconfort émotionnel.

À quel type de relation dois-je m'attendre?

Je m'engage, dans le cadre de cette étude, à me conduire de manière intègre et à observer les comportements les plus éthiques en matière de recherche. Ainsi, vous êtes en droit de vous sentir respecté et d'avoir confiance que vos propos le seront aussi. Votre participation est entièrement volontaire et toutes les informations que vous me fournirez seront traitées de bonne foi. Vous pouvez également refuser de répondre à toutes questions sans craindre la moindre conséquence négative pour vous ou votre organisme. Si vous souhaitez supprimer votre questionnaire, il est possible de me contacter à l'adresse courriel fournie plus bas.

Je répondrai à toutes questions à propos de cette étude ouvertement et honnêtement. Bien que je conserve le contrôle sur mon analyse et sur la rédaction de mon travail, vous pouvez me contacter en tout temps pour ajouter des informations qui pourraient bénéficier aux résultats.

Que ferez-vous du contenu de mon questionnaire?

Les informations que vous partagerez avec moi seront utilisées pour la rédaction d'une thèse de maîtrise, ainsi que pour d'éventuelles publications d'articles et présentations en conférences, afin d'en faire connaître les résultats et participer à l'avancement de la recherche en innovation sociale.

Qu'arrivera-t-il avec les données une fois recueillie?

Mon superviseur de maîtrise (Simon Tremblay-Pepin, professeur d'innovation sociale, Université Saint-Paul) et moi seront les seules personnes qui auront accès aux données recueillies. Toute information recueillie sera préservée dans un fichier numérique protégé par un mot de passe, et sera détruite cinq ans après la publication du projet de recherche.

Si vous avez la moindre question ou vous vous sentez inconfortable à propos de l'une ou l'autre des informations fournies ci-dessus, nous vous prions de nous en faire part le plus rapidement possible.

Merci grandement de votre temps et de votre appui

Alexandre Michaud, B.A. innovation sociale

École d'innovation sociale Élisabeth Bruyère

Université Saint-Paul

alexandre.d.michaud@gmail.com

Sous la supervision de Simon Tremblay-Pepin (stremblay@ustpaul.ca)

Consentement

Titre du projet : Intégrer les innovations sociales dans les modèles économiques des coopératives de travail.

Étudiant: Alexandre Michaud (École d'innovation sociale Élisabeth-Bruyère, Université Saint-Paul)

Adresse courriel : alexandre.d.michaud@gmail.com

Invitation à participer : Je suis invité à participer à la recherche nommée ci-haut qui est menée par Alexandre Michaud, étudiant à la maîtrise en innovation sociale.

But de l'étude : L'objectif de cette étude est de participer à la construction un modèle économique de la coopérative de travail incluant ses engagements sociaux

Participation : Ma contribution consistera à répondre à un questionnaire de 19 questions. La moitié des questions sont à développement. Les premières portent sur la nature, la portée et les motivations derrière l'engagement social de la coopérative. Ensuite, les questions explorent les contraintes sociales, politiques et économiques qui, selon le ou la répondant(e), influencent positivement ou négativement l'engagement social de l'organisation. Une autre question porte sur les processus décisionnels spécifiquement liés à l'engagement social. L'autre moitié des questions est de nature quantitative, où vous devrez choisir un chiffre sur une échelle de 1 à 5 ou fournir une estimation chiffrée afin d'évaluer l'impact d'une situation économique, politique ou sociale sur votre désir de vous engager envers une cause sociale en tant que membre de l'entreprise, ou bien estimer quantitativement (en heures de travail, en terme monétaire ou bien en pourcentage) votre réaction face à des scénarios touchant à ces thèmes.

Risques: En participant à cette recherche, je comprends que je devrai partager de l'information personnelle concernant mes expériences de vie et mes perceptions. Je m'expose à de très faibles risques d'inconfort émotionnel. Pour réduire ces risques, l'étudiant m'a assuré que :

- le questionnaire ne devrait pas couvrir de sujets sensibles ou intimes;
- je suis libre de ne pas répondre à certaines questions si je le souhaite;
- je peux retirer mon questionnaire à tout moment lors de l'étude

Avantages : Ma participation à cette étude contribuera aux développements des savoirs au sujet des coopératives de travail et leur rôle potentiel comme vecteur d'innovations sociales. L'effort de modélisation permettra de fonder un cadre propice à l'émergence de projection et de simulation qui pourront ensuite être utilisées afin de mieux comprendre le secteur coopératif et élaborer des politiques améliorant leur capacité à créer des emplois et à avoir un impact social positif.

Confidentialité et anonymat: J'ai l'assurance de l'étudiant que l'information que je partagerai avec lui restera strictement confidentielle. Le contenu sera seulement utilisé dans le cadre du projet de maîtrise décrit plus haut, ou bien dans le cadre d'articles ou conférences visant à partager les résultats obtenus au sein de la communauté académique et faire avancer la recherche en innovation sociale. Pour assurer la confidentialité et l'anonymat des participants, l'étudiant s'engage à:

- *ne pas discuter de l'identité des participants (mis à part avec le superviseur de cette recherche) et à ne révéler aucune information permettant de les identifier;
- *remplacer le nom des participants par un code connu uniquement du chercheur dans chacun des documents de travail;
- *conserver les questionnaires et notes dans des environnements protégés (disque dur protégé par un code d'accès);
- *présenter les résultats de l'étude de manière à limiter le plus possible les risques d'identification. Ainsi, les noms et les informations personnelles (comme l'âge, par exemple) n'apparaîtront pas dans les recherches finales ni dans tout autre document publié.

Malgré toutes ces précautions, un risque très faible d'identification demeure possible.

Conservation des données: Les questionnaires et fiches informatives seront entreposés dans des fichiers protégés par un code d'accès sur fichier virtuel. Les documents nominatifs (formulaire de consentement, par exemple) seront conservés dans un autre fichier protégé à l'écart. Selon les règles en vigueur, toutes les informations seront détruites 5 ans suivant la publication de la thèse.

Participation volontaire: Ma participation à la recherche est volontaire et je suis libre de me retirer en tout temps. Je peux aussi refuser de répondre à certaines questions. Aucune justification ne sera demandée. Si je choisis de me retirer de l'étude, les données recueillies jusqu'à ce moment seront supprimées immédiatement et ne seront pas prises en considération dans les résultats de l'étude.

Approbation du CER: Cette recherche a fait l'objet d'une évaluation et d'une approbation du Comité d'éthique de la recherche (CER) de l'Université Saint-Paul.

* 1. J'accepte de participer à cette recherche menée par Alexandre Michaud (étudiant à la maîtrise en innovation sociale), et sous la supervision de Simon Tremblay-Pepin (professeur en innovation sociale, Université Saint-Paul)

* 2. Signature virtuelle (Prénom et nom)

Information répondant

* 3. Nom de la coopérative

* 4. Province

* 5. Rôle dans la coopérative (poste)

* 6. Votre coopérative est-elle une coopérative de travail?

Oui

Non

Engagement social de l'entreprise

7. Comment votre organisation contribue-t-elle à répondre à des besoins sociaux et à encourager des changements durables dans sa communauté ou dans la société en général (excluant les activités productives de l'entreprise. À titre d'exemple, la philanthropie ou l'engagement dans des mouvements sociaux)?

8. Qu'est-ce qui motive votre organisation à s'engager dans des initiatives visant à répondre à ces besoins sociaux et à promouvoir des transformations sociales?

Porté et motivation de l'engagement social

9. Sur le long terme, quelles transformations souhaiteriez-vous voir au sein de votre communauté ou de la société grâce à cet engagement envers des causes sociales?

10. À quel point êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante: mon sentiment d'appartenance à mon équipe renforce mon désir que l'entreprise s'engage envers une cause sociale. (0 étant "pas du tout d'accord" et 5 "très d'accord")

0 5

11. À quel point êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante: mon sentiment d'appartenance à ma communauté renforce mon désir que l'entreprise s'engage envers une cause sociale. (0 étant "pas du tout d'accord" et 5 "très d'accord")

0 5

Les contraintes internes et relationnelles

12. Comment les décisions concernant l'engagement de votre organisation dans des causes sociales sont-elles prises? (Par exemple : au sein du conseil d'administration)

Impact du contexte économique

13. Quels changements dans votre environnement économique pourraient réduire l'engagement de votre organisation envers des causes sociales?

14. Quels changements dans votre environnement économique pourraient renforcer l'engagement de votre organisation envers des causes sociales?

15. Dans l'éventualité d'une situation où votre organisation double ses surplus, quel pourcentage aimeriez-vous investir dans l'engagement social de la coopérative?

16. Dans l'éventualité d'une situation où votre organisation double ses surplus, quel pourcentage aimeriez-vous investir dans le salaire des employés?

17. Dans l'éventualité d'une situation où votre organisation double ses surplus, quel pourcentage aimeriez-vous investir dans la création de nouveaux emplois?

18. De combien (en pourcentage) seriez-vous prêt à réduire votre salaire avant que l'entreprise ne cesse son engagement social?

19. Dans une situation de coupure de poste ou de pénurie de main d'œuvre, seriez-vous prêt à mettre plus d'heures de travail pour que l'entreprise réponde à des besoins sociaux ou génère des changements durables en société? Si oui, combien?

Impact du contexte politique

20. Quels changements dans votre environnement politique pourraient réduire l'engagement de votre organisation envers des causes sociales?

21. Quels changements dans votre environnement politique pourraient renforcer l'engagement de votre organisation envers des causes sociales?

22. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante: l'addition de programmes de subventions/prêts fédéraux et provinciaux dans notre secteur d'activité amène notre entreprise à s'engager plus envers des causes sociales. (0 étant "pas du tout d'accord" et 5 "très d'accord")

0 5

Impact du contexte social et du réseau

23. Quels changements dans votre environnement social pourraient réduire l'engagement de votre organisation envers des causes sociales?

24. Quels changements dans votre environnement social pourraient renforcer l'engagement de votre organisation envers des causes sociales?

25. Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec l'affirmation suivante : notre habileté à tisser des partenariats avec d'autres organisations de notre secteur d'activité encourage notre entreprise à s'engager envers des causes sociales. (0 étant "pas du tout d'accord" et 5 étant "très d'accord")

0 5