

Les épiciers devraient-ils former une corporation?

Émile Gosselin et Charles Lemelin

Volume 14, numéro 1, janvier 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1022338ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1022338ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département des relations industrielles de l'Université Laval

ISSN

0034-379X (imprimé)

1703-8138 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Gosselin, É. & Lemelin, C. (1959). Les épiciers devraient-ils former une corporation? *Relations industrielles / Industrial Relations*, 14(1), 59-67.
<https://doi.org/10.7202/1022338ar>

Résumé de l'article

La section de Québec de l'Association des Marchands-détaillants, au cours d'une journée d'étude a demandé à M. Emile Gosselin et à M. Charles Lemelin de donner leur opinion sur l'opportunité de l'organisation d'une corporation professionnelle dans ce secteur. Leur réponse a été négative. Voici les exposés qu'ils ont présentés.

Les épiciers devraient-ils former une corporation?

La section de Québec de l'Association des Marchands-détaillants, au cours d'une journée d'étude a demandé à M. Emile Gosselin et à M. Charles Lemelin de donner leur opinion sur l'opportunité de l'organisation d'une corporation professionnelle dans ce secteur. Leur réponse a été négative. Voici les exposés qu'ils ont présentés.

EMILE GOSSELIN

La fin propre aux associations professionnelles est de poursuivre un ensemble d'objectifs que chacun des membres pris individuellement est incapable de réaliser seul et que, pour citer Mgr Pavan, « d'autre part, aucune autre association professionnelle ou institution économique-sociale est également capable d'atteindre ».¹

La question posée ici même est de savoir s'il est temps pour les épiciers de se constituer en Corporation. Avant que d'atteindre ce stage ultime de discussion, posons une question plus fondamentale: la chose est-elle nécessaire, ou sans l'être de façon absolue, est-elle pertinente?

L'association professionnelle, quelle qu'elle soit, suppose une série de conditions essentielles qu'il faut, non pas imaginer purement et simplement, mais effectivement réaliser, que ces conditions soient de leur nature même inhérentes à l'activité professionnelle proprement dite de tous et chacun des membres, ou qu'elles soient imposées par les contingences historiques affectant l'exercice normal de cette activité.

La première condition est qu'il doit exister entre les personnes ou firmes appelées à s'associer une communauté d'intérêts qui les relient toutes les unes aux autres et qui les rendent solidaires.

La deuxième condition est que ces intérêts communs soient d'une importance vitale telle qu'ils ne puissent être poursuivis efficacement que par la collectivité organisée des membres.

La troisième condition, découlant à la fois des exigences de l'efficacité économique et sociale et de celles du bien commun veut que les membres organisés soient plus en mesure d'atteindre les objectifs recherchés par le groupement que par toute autre association ou institution sociale ou économique, privée ou étatique.

(1) *Les objectifs du syndicalisme et son acheminement vers l'organisation professionnelle*, Mgr Pietro Pavan, RELATIONS INDUSTRIELLES, Vol. 9, no 2, mars 1954, p. 117.

La réalisation de la première condition va sans doute déterminer *l'ampleur que l'association va prendre au point de vue nombre*.

La deuxième condition va déterminer, dans la mesure où elle est plus ou moins remplie, le *degré de solidarité* et de *loyauté* des membres vis-à-vis l'association.

La troisième va déterminer les *pouvoirs effectifs ou la juridiction de l'association*, à savoir si tous et chacun des objectifs communs vont être poursuivis par un seul groupement qui aurait le monopole des objectifs et de leur réalisation ou si tels objectifs seront poursuivis parallèlement par divers groupements privés travaillant seul ou de concert, ou communément par des institutions privées et des organismes *étatiques*.

Les pouvoirs que l'Etat accordera à telles associations, (car c'est son devoir de protéger et promouvoir la liberté d'association tout en lui imposant les limites justifiées par le bien commun), la constitution que l'association se donnera, la structure qu'elle adoptera de même que ses techniques d'action seront largement conditionnées par les objectifs à atteindre, par la communauté d'intérêt dans ces objectifs, par l'opportunité de conférer à une association privée seule ou à plusieurs associations privées agissant de concert, avec ou sans le concours de l'Etat, le soin de réaliser tous et chacun de ces objectifs.

Telle est la question cruciale qui se pose aujourd'hui: il ne s'agit pas, à mon sens, de savoir quand les épiciers se constitueront en Corporation professionnelle, ni comment, mais s'ils réunissent virtuellement et effectivement les conditions justifiant l'établissement d'une Corporation professionnelle, en quelque sorte, l'organisation professionnelle *intégrale* de la profession.

NATURE DE LA CORPORATION PROFESSIONNELLE

L'établissement d'une Corporation professionnelle signifie une intégration institutionnelle et fonctionnelle de tous les participants directs à l'activité socio-économique du secteur professionnel. Dès lors l'Etat confie à la collectivité des participants réunis dans l'organisation corporative des pouvoirs dépassant ceux qu'accorde le droit commun, c'est-à-dire des pouvoirs qu'il ne conférerait pas à des associations pures et simples ou à de simples individus.

La charte de l'Etat confère habituellement à la Corporation le droit d'organiser, de surveiller, de réglementer l'activité professionnelle proprement dite, par exemple de déterminer les conditions d'admission à la Corporation, le nombre de membres qu'elle peut accepter, la nature de l'apprentissage, les conditions de travail ou de vente, la nature des relations à conserver avec le public, les tarifs à établir, etc.

POSTULATS À LA BASE DE LA CORPORATION PROFESSIONNELLE

En conférant des pouvoirs quasi-étatiques à la Corporation, l'Etat admet:

1—La nécessité d'apporter une réglementation spéciale à telle activité professionnelle, à cause de son incidence sur le bien-être général.

2—L'opportunité de conférer ces pouvoirs extraordinaires de réglementation socio-économique aux membres mêmes de la Corporation, à l'exclusion de tout autre, même d'organismes proprement étatiques. Car on postule alors que les véritables experts ou responsables capables d'assurer la protection du public et des membres de l'association feront ipso facto partie de la Corporation.

L'Etat se réserve alors les pouvoirs généraux de surveillance et de contrôle sur les affaires mêmes de la Corporation. Il le fait, soit directement en augmentant ou retranchant aux pouvoirs de la Corporation professionnelle, soit indirectement par le droit de surveillance et de contrôle exercé par les tribunaux de droit commun.

3—En outre, l'Etat postule qu'au sein de la Corporation existent les ressources capables de satisfaire aux intérêts du public en général et susceptibles de réconcilier les conflits existant entre les membres eux-mêmes.

CRITIQUE DE LA CORPORATION PROPOSÉE

a) *Manque de ressources*

Il ne fait aucun doute que le secteur du commerce tout comme d'autres secteurs économiques doit être soumis à une certaine réglementation étatique. C'est ainsi que par exemple les divers paliers de gouvernement peuvent être amenés à régler, soit la nature de certains produits, soit leur distribution, soit les conditions de travail entourant leur production ou leur distribution, etc.

Le besoin qu'il y a de régler certaines activités que l'on retrouve dans le secteur du commerce justifie-t-il en soi de conférer des pouvoirs exclusifs aux commerçants, et plus particulièrement aux épiciers groupés en Corporation professionnelle? Il y a lieu de se demander d'abord si les épiciers sont en mesure de répondre par eux-mêmes à cette nécessité, c'est-à-dire s'ils possèdent les ressources suffisantes, capables à la fois de satisfaire aux intérêts du public et à ceux de leurs propres membres.

Une condition inhérente à l'entreprise moderne, c'est d'y trouver trois groupes de personnes immédiatement et directement intéressées à sa profitabilité: 1) les bailleurs de fonds, 2) les directeurs, 3) les travailleurs.

Il ne peut en être autrement, qu'il y ait Corporation ou non. Ces différentes catégories de producteurs au sein d'un même secteur économique s'opposent presque perpétuellement, soit qu'il s'agisse de profits, de salaires, de dividendes, de boni. Cependant, au delà des divergences, il existe entre les groupes des intérêts communs: l'efficacité de la production, la rentabilité du capital, la progression du secteur économique parmi les autres secteurs, l'amélioration du standard de vie des participants et des consommateurs. Or on ne peut exiger que les différentes catégories de producteurs se tendent la main au delà de leurs divergences immédiates et temporaires *si une solide organisation syndicale n'existe pas*, tant chez les employeurs que chez les travailleurs, en vue de réconcilier les intérêts qui les opposent au sein même de la catégorie professionnelle.

Je ne crois pas que le syndicalisme patronal et ouvrier ait fait suffisamment de progrès au sein du secteur professionnel des épiciers pour justifier à ce moment-ci l'établissement de la Corporation professionnelle. En effet, pour avoir une corporation efficace, il faut un syndicalisme patronal et ouvrier, libre, accepté, vivant, suffisamment organisé et protégé pour veiller à la défense et à la protection de ses membres.

Une organisation corporative n'est pas conforme à la logique dans notre contexte social, politique et économique, si le syndicalisme patronal et ouvrier ne fait que vivoter dans un secteur professionnel.

L'incorporation ne doit pas apparaître comme un substitut aux réalités socio-économique. Elle doit être seulement l'expression juridique d'une réalité économique-sociale déjà existante et opérante.

b) *Une négation de certaines réalités économiques*

Il semblera à plusieurs que malgré certaines faiblesses soulignées auparavant sur le plan des ressources, le secteur professionnel est vraiment en mesure de satisfaire aux intérêts du public et de concilier les conflits pouvant naître possiblement parmi les membres de la Corporation. Demandons-nous alors s'il est nécessaire ou opportun de confier aux seuls membres du groupement professionnel des pouvoirs exclusifs de réglementation en vue de protéger et promouvoir le bien-être économique et social de toute la population?

Avant que de répondre à cette question, soulignons ici le fait que nous vivons dans un contexte socio-économique très dynamique et aux rouages très délicats, où les interventions correctrices de l'État s'avèrent aussi nécessaires que les heureuses et fécondes initiatives de l'entrepreneur privé. Alors y a-t-il possibilité, en tenant compte de la nature des rouages socio-économiques et de leur dynamique interne,

de fixer dans des cadres juridiques des réalités sans cesse mouvantes et qui sont au coeur même du progrès économique?

CONTRÔLE DE LA QUALITÉ DES PRODUITS

Evaluons d'abord certains des objectifs non-économiques qui entrent dans le bien-être. Voyons en outre dans quelle mesure les épiciers peuvent poursuivre de tels objectifs et par quels moyens? Tout d'abord, abordons le problème du contrôle de la qualité du produit. Les épiciers ne s'occupent que de distribution et de publicité. Sauf pour certains produits achetés directement du cultivateur et qu'ils peuvent bloquer au moment même de l'achat, les épiciers ne peuvent exercer aucun contrôle sérieux sur le caractère hygiénique des productions, sur leur valeur nutritive, sur leurs poids-mesures, toutes ces activités constituant des objets de réglementation et d'inspection par l'Etat lui-même. De sorte qu'il s'agit là d'activités de production ne relevant pas des épiciers mais plutôt d'une autre catégorie professionnelle, et sujettes soit à la réglementation de cette catégorie elle-même, soit à celle de l'Etat.

RATIONALISATION DE LA DISTRIBUTION

Sur le plan de la distribution, que peuvent apporter les épiciers au bien-être public qui nécessiterait une réglementation spéciale par voie de Corporation?

Une amélioration du service rendu au consommateur? Certes, mais est-ce là une chose qui doit être imposée par voie juridique ou étatique, où n'est-ce pas là un domaine qui fait essentiellement partie de l'aspect concurrentiel du commerce? On ne peut assimiler ici le cas du pharmacien à celui de l'épicier.

Le public est vraiment intéressé au comportement du pharmacien, à sa compétence, à son intégrité professionnelle et personnelle. Car il rend un service plus que personnel. Il y va de la santé de toute la population ainsi que de la protection du malade lui-même.

L'Etat a autrefois permis aux pharmaciens de se grouper en Corporation professionnelle afin d'éviter que les ordonnances médicales soient remplies par des personnes ne possédant aucune compétence dans le domaine de la médecine et de la pharmacologie. Le médecin ne saurait mener à bien ses traitements que si le client reçoit vraiment les médicaments appropriés. Le pharmacien doit donc préparer les ordonnances en tenant compte des ordres du médecin et il ne peut le faire que s'il possède des connaissances scientifiques rigoureusement vérifiées.

Plutôt que d'examiner lui-même le pharmacien sur ses connaissances en pharmacologie et de voir personnellement à ce que ce dernier se conforme aux règles de l'éthique professionnelle dans ses rapports avec le public, l'Etat a préféré conférer à des gens compétents, soit aux pharmaciens eux-mêmes, des pouvoirs extraordinaires assurant au public toute la protection possible.

En plus de préparer lui-même le produit dont le malade aura à se servir et selon la prescription du médecin, le pharmacien se voit confier par l'Etat la garde de produits pharmaceutiques dangereux qu'il ne peut vendre qu'à une portion limitée de la population, soit les clients porteurs d'une ordonnance médicale, soit les autres citoyens détenant une autorisation spéciale de l'Etat lui-même.

Les épiciers ne sont pas dans une situation identique à celle des pharmaciens malgré que nous connaissons tous l'importance du secteur commercial dans le domaine du bien-être de la population. Dès que l'Etat lui-même a éliminé certains produits jugés nuisibles, toute personne possédant les simples autorisations requises par l'Etat peut vendre ce que l'on trouve sur les tablettes des épiciers. Sans doute que l'épicier qui connaît bien son secteur et se tient au courant des dernières données sur la publicité et la mise en vente réussira mieux que l'épicier traditionaliste, indifférent, peu soucieux de créer chez son client un climat de confiance. Il s'agit là d'un simple problème de concurrence commerciale quoique la population préférera toujours des commerçants possédant l'instruction voulue, intègres, diligents et soucieux d'assurer le meilleur service aux clients. Cependant l'épicier ne vend pas de produits dangereux. Il vend d'habitude des produits standards, bien connus du public, et contrairement à ce qui se produit dans le cas du pharmacien, il n'a pas à se préoccuper de l'usage que son client fera du produit. En outre, et c'est là ce qui le distingue primordialement du pharmacien, il n'a pas à confectionner lui-même, et selon les besoins du client, le produit dont ce dernier aura à se servir dans son foyer.

Les quelques remarques qui précèdent soulignent la faiblesse des ressources syndicales dans le secteur des épiciers. Toutes choses égales d'ailleurs, ce manque de maturité socio-économique empêcherait la survie de toute corporation en système démocratique. En outre il est apparent que certains objectifs d'ordre économique ou autre ne peuvent être atteints par voie de réglementation corporative, soit qu'ils relèvent de l'action directe de l'Etat, soit qu'une réglementation corporative, irait en contradiction avec la nature même du commerce de détail.

CHARLES LEMELIN

Le secteur du commerce de détail se prête-t-elle à une organisation en corporation professionnelle? Afin de répondre adéquatement

à une telle question, il faut tenir compte, entre autres choses, des caractéristiques économiques de ce secteur. Nous allons examiner brièvement ensemble, parmi ces caractéristiques, celles qui sont les plus aptes à nous éclairer et à fournir des éléments de solution à notre problème.

Une première question se pose: Peut-on appeler le commerce de détail une industrie au sens où les économistes emploient ce terme? Une industrie ainsi entendue n'est pas facile à définir. Disons que ce que les économistes entendent d'habitude par le terme «industrie», groupe un ensemble d'entreprises semblables dont les activités sont orientées vers la production ou la distribution d'un seul produit homogène ou d'un groupe de produits complémentaires. Un moment de réflexion suffira à nous convaincre que ce qu'on appelle le secteur du commerce de détail comporte des groupements très hétérogènes d'entreprises. Qu'on songe, par exemple, à l'épicerie du coin, au magasin à rayons, ou au magasin de distribution par la poste, pour se rendre compte de l'extrême variabilité qu'on retrouve dans la gamme des institutions de commerce de détail. Non moins variée est la kyrielle de produits que le commerce de détail transige. C'est par milliers que se chiffre la série des produits et pour chaque produit, il existe une multitude de variétés d'emballage, de qualités, de modalités de présentation de toutes sortes. Une compagnie particulière d'automobiles, par exemple, met sur le marché chaque année trois ou quatre marques de voitures. Pour chaque marque, le client a le choix de trois grosseurs de moteur. Chaque marque est offerte en cinq ou six séries, et pour chaque série le nombre de portières et les accessoires diffèrent presque à l'infini, sans parler des combinaisons possibles d'une gamme de quelques dix couleurs applicables en deux ou trois tons sur chaque carrosserie. Les diverses combinaisons de caractéristiques se prêtent à plus de trois mille combinaisons pour les véhicules mis sur le marché par chacun des principaux fabricants d'automobiles. On voit que le commerce de détail n'est pas orienté autour d'un produit homogène ou d'un groupe de produits complémentaires. Donc le secteur du commerce de détail est essentiellement diversifié et compte une multitude d'industries disparates. Si l'on songeait à la création d'une corporation professionnelle, il faudrait penser à autant de groupements professionnels qu'il existe d'industries homogènes au sein du secteur.

Mais ne pourrait-on par ramener le secteur du commerce de détail à une certaine homogénéité fonctionnelle? En d'autres termes, ne pourrait-on pas définir certaines fonctions communes à tout le secteur?

Il est certain que dans chacune des entreprises de détail on retrouve toujours l'élément gestion qu'on peut identifier avec le rôle de l'entrepreneur, i.e. le rôle du chef de l'entreprise. Quelles sont les fonctions du chef d'une entreprise de détail? Il existe deux sortes de fonctions qu'on retrouve dans toutes les entreprises de détail quelles

qu'elles soient. La première de ces fonctions est celle qui se rattache à tous les problèmes d'efficacité de l'entreprise. Une entreprise de mise en marché ou de distribution donne lieu à des problèmes d'efficacité et de rendement optimum tout comme une fabrique de produits. En effet, le détaillant ajoute au produit sous forme de services: emballage, entreposage, transformation aux goûts immédiats du client, etc., quelque chose qui ressemble au procédé de transformation du manufacturier qui, à partir de matières premières diversifiées, fabrique un produit fini. Pour intangibles que soient parfois ces additions du détaillant à la valeur finale du produit, elles n'en sont pas moins réelles et pour autant exigent du détaillant des qualités particulières. Cependant, les problèmes d'efficacité qui confrontent les détaillants sont aussi disparates que les types d'entreprises où ils se posent. Or nous avons vu que les types d'entreprises de commerce de détail varient à l'infini. Pour nous exprimer en termes concrets, disons que les problèmes d'efficacité de l'épicerie du coin sont essentiellement différents des problèmes d'efficacité du magasin à rayons. Dans le premier cas, le contact personnel est crucial, dans l'autre, c'est l'organisation des différents rayons et leur intégration dans un tout bien articulé qui comptent.

Il existe en second lieu une fonction qui est beaucoup plus particulière au commerce de détail. Cette fonction consiste à réaliser dans la pratique l'ajustement entre l'offre et la demande des produits mis sur le marché. Cette fonction est tellement essentielle dans un régime d'économie libre qu'elle confère à elle seule sa raison d'être au secteur du commerce de détail. Sans les détaillants, il serait impossible de réaliser le miracle qui s'accomplit quotidiennement dans le domaine de la distribution. On est porté à mettre l'accent sur les déséquilibres que l'on constate dans les mécanismes économiques, mais n'a-t-on jamais songé à cette merveille qu'est la distribution quotidienne d'un flot de biens et services comme celle qu'assure le commerce de détail? Le verre de lait que le consommateur peut déguster chaque matin, les chapeaux qui sont offerts en temps pour la parade de Pâques, les jouets en décembre, les primeurs alimentaires au printemps ne sont que quelques exemples de l'efficacité de l'ajustement entre l'offre et la demande des produits, avec un minimum de variation des inventaires et un maximum de stabilité des prix. En ce domaine, et par rapport à cette fonction particulière du commerce de détail, les bienfaits d'une organisation rationnelle ne sont pas à négliger. Toutefois, *ce n'est pas par la formule de la corporation professionnelle mais plutôt par l'organisation coopérative* que les détaillants, par groupes homogènes comme les épiciers, les quincaillers, les propriétaires de commerces de marchandises sèches, les marchands de meubles, les marchands d'accessoires électriques ménagers, etc., assureront l'efficacité du rôle qu'ils doivent jouer sur ce plan. En effet, à l'intérieur de chacun des groupes mentionnés, il est possible de pratiquer l'entraide au moyen de la formule d'organisation coopérative. Une intégration des commandes contribuerait grandement à solution-

ner les principaux problèmes d'approvisionnement et partant d'écoulement des produits. De plus la formule coopérative permet aux détaillants d'exercer une contre-force aux tentatives monopsoniques des manufacturiers. Or la situation des détaillants comme groupe par rapport à l'ensemble des manufacturiers, leurs fournisseurs, est beaucoup plus importante du point de vue des intérêts des détaillants que les rapports des détaillants les uns avec les autres. Et c'est sur ce dernier point qu'une corporation professionnelle mettrait plutôt l'accent. Cet arbitrage par la corporation professionnelle risquerait de provoquer entre les détaillants des conflits pires que les quelques lacunes auxquelles le système d'organisation actuel peut donner lieu.

Il existe en effet des lacunes qui jouent actuellement contre les détaillants, mais c'est plutôt à l'Etat qu'il appartient de les minimiser. Mentionnons, par exemple, le cas de la libre entrée dans l'industrie. Tous admettent que le fait que quatre épiceries soient installées aux quatre coins d'une intersection achalandée constitue une lacune. Tous admettent qu'il y a gaspillage de ressources lorsque deux voitures de laitiers se retrouvent chaque matin dans la même rue. Si tout le monde est d'accord, qu'il y a pléthore de services et donc gaspillage de ressources dans ces deux cas, qui peut décider laquelle de ces entreprises devra disparaître au profit de l'autre? Le système des licences ou de permis officiels de l'Etat a justement pour but de corriger de telles situations, et je ne vois pas en quoi une corporation professionnelle pourrait jouer ce rôle d'arbitre avec plus d'efficacité.

Il reste un dernier aspect du problème à mettre en relief: Dans une économie en pleine évolution comme au Canada présentement, les problèmes doivent se définir bien plus en fonction du dynamisme de l'évolution économique qu'en termes du *statu quo* à conserver. Historiquement, c'est d'abord au secteur manufacturier que les grandes étapes du progrès ont été réalisées. Ce n'est que récemment que le secteur de la distribution a connu des changements marqués dans le sens d'une plus grande efficacité. Il reste donc encore beaucoup de progrès à accomplir en ce sens au secteur du commerce de détail. De plus, le secteur de la distribution, comme celui de la production, compte de nombreux et véritables entrepreneurs à l'esprit d'initiative et au courage tenace qui sont capables d'imaginer des moyens nouveaux d'accroître l'efficacité de la mise en marché et d'affronter le défi de l'heure en faisant bénéficier la population et leurs collègues de la profession de toutes les potentialités qu'offre une économie en pleine évolution comme l'économie canadienne.

Disons en deux mots que nous croyons aux principes du système corporatiste mais que, étant donnés les problèmes auxquels le commerce de détail des produits alimentaires doit faire face, les solutions immédiates doivent être recherchées ailleurs que dans l'application de cette formule.

(Causerie-forum, donnée à Québec devant les membres de la Section québécoise de l'Association des Marchands-détaillants, le 8 avril 1958.)