

Nos anciennes “Coopés”

Nous nous souvenons tous de la mentalité qui régnait jadis dans les organisations coopératives, et que nous retrouvons aujourd’hui encore dans toutes les Sociétés qui n’ont pas changé leurs méthodes.

Des défaites politiques, dont le petit commerçant était rendu responsable, étaient, la plupart du temps, les raisons déclenchant la création d’une coopérative.

Quelques camarades se réunissaient, groupaient quelque argent, louaient une boutique généralement obscure, inconmode et sale, l’agençaient tant bien que mal et se faisaient épiciers. Le soir, on se réunissait dans l’arrière-boutique pour décider les achats à faire, mettre le vin en bouteilles, peser, fixer les prix, chercher péniblement l’argent nécessaire pour de petites échéances qui semblaient formidables.

Ces réunions, au milieu du beurre, des fromages, des légumes secs, voisinant avec les chaussures, l’huile et le pétrole, étaient ardentes et toutes illuminées d’un idéal généreux d’émancipation.

Mais la vie matérielle des coopératives était aussi peu organisée que possible. En général, le désordre, la saleté, l’ignorance du métier y régnaient en maîtres. Et créée pour combattre le mercantilisme du commerçant, pour mettre à la disposition du consommateur des organes de répartition nouveaux, modernes, s’approchant de la perfection, on aboutissait la plupart du temps à un résultat absolument opposé. Seul le coopérateur fervent venait, par dévouement, acheter « à la Coopé » des marchandises mal présentées, mais le consommateur, ou plutôt la ménagère qu’il s’agissait de toucher et de convaincre, ne prenait pas le chemin de la boutique noire et peu appétissante qui devait l’émanciper.

Et le coopérateur se lamentait, accablant de sarcasmes le

consommateur ignorant qui se refusait de se laisser convaincre.

Une organisation nouvelle

Un état d'esprit tout à fait nouveau a présidé à la naissance des « Unions de Coopératives » nées pendant la guerre et qui croissent en puissance dans la France entière.

Le rôle de la Coopérative, c'est avant tout de répartir au consommateur la marchandise dont il a besoin, dans les meilleures conditions de prix et de qualité. Il y a là un rôle économique qui ne peut se solutionner par de la bonne volonté ou de la fantaisie. Des services d'achat et de vente doivent être créés, c'est question d'organisation et d'administration

Mais la Coopérative, à côté de ce but matériel et pratique, possède un idéal élevé qui donne à son action une force d'émancipation puissante, et lui permet d'agir sur la foule qui vient à elle par intérêt économique et d'élever son niveau moral. Il y a là deux actions tout à fait différentes qui demandent l'une et l'autre à être exploitées complètement et méthodiquement.

Pour cela, il ne faut pas les mélanger comme jadis, il faut les séparer pour permettre à chacune de se développer entièrement, de porter au plus haut point sa puissance et ainsi elles s'aident mutuellement avec plus d'efficacité.

C'est ce qu'ont fait les Unions de Coopératives séparant nettement les services commerciaux des services d'éducation et de solidarité

Les Services commerciaux

Au point de vue commercial, elles prirent la forme des Sociétés à succursales multiples, jetant des magasins de vente dans tous les centres où il était possible de créer un noyau

de coopérateurs. Les services commerciaux sont administrés par des techniciens sans autre souci que le but économique à atteindre. Chaque succursale est confiée à un gérant responsable. Il reçoit ses marchandises du service d'achat auquel il passe jours fixes ses commandes. Les marchandises lui sont livrées au prix de vente. Son compte, débité de ces livraisons, est crédité de ses ventes et des avoirs qui peuvent lui être faits, de sorte que sa situation est toujours facile à vérifier. Des inventaires fréquents contrôlent si le stock restant en magasin est exact, s'il n'y a pas coulage.

Le gérant reçoit 5 % sur ses ventes. En contact journalier avec le consommateur, son intérêt est de le satisfaire, de faire connaître ses plaintes et ses besoins, afin de porter ses ventes au plus haut point.

Le service des succursales est donc basé sur une décentralisation permettant à chacune de s'adapter étroitement aux besoins des consommateurs.

Les services d'achat, les services comptable et financier sont, par contre, fortement centralisés.

Le service d'achat groupe les commandes de chaque succursale. Ces commandes atteignent aussitôt des chiffres importants qui lui permettent de trouver des conditions avantageuses, ou de traiter directement avec la production.

Les ventes de chaque succursale viennent se grouper dans la caisse centrale.

La plupart du temps, les gérants font leurs versements au compte de chèque postal de la Société.

La comptabilité suit la vie de chaque cellule de l'organisme, la contrôlant, fixant ses charges, ses, résultats, organisant des inventaires fréquents.

Enfin, un service d'inspection surveille les succursales,

vérifiant si les prix de vente sont respectés, s'il n'y a pas falsification des marchandises, si les boutiques sont propres et les denrées convenablement entretenues.

Dans ces organismes, l'atmosphère spéciale qui régnait dans les anciennes coopératives, où le coopérateur se sentait vraiment chez lui, transformant souvent le magasin de vente en une salle de réunion où chacun discutait la question sociale ou quelque problème philosophique, tout en fumant sa pipe et en aidant à peser un quart de beurre pour une ménagère, a complètement disparu.

C'est un rouage économique moderne, sérieux et pratique qu'on essaye de créer. Le but du magasin de vente n'est pas d'être salle de réunion, mais de distribuer rapidement aux consommateurs, dans les meilleures conditions de propreté et d'hygiène, des marchandises de bonne qualité et à prix normal.

Le personnel des coopératives

Quelle est la situation de ces coopératives vis-à-vis de leur personnel ?

J'ai sous les yeux les règles qui fixent, dans une Union de Coopératives de la région parisienne, la vie des employés.

L'administration de la Société se fait au grand jour, d'accord avec le personnel même. Les gérants d'une part, le personnel de l'autre, ont un représentant à la Commission exécutive.

Des réunions régulières permettent à tous les employés de suivre la vie de l'organisme, de s'y intéresser, de connaître ses difficultés.

Les salaires, la durée du travail sont fixés d'accord entre la direction et le personnel. La semaine anglaise et 10 jours de vacances payés, sont accordés à tous.

Enfin chaque année, sur les bénéfices nets, un prélèvement de

15 % est partagé entre tous les employés au prorata des appointements de chacun.

Malgré tout, il ne semble pas que les résultats obtenus soient parfaits. Des conflits éclatent. Les intérêts du personnel et ceux du consommateur se heurtent et d'autant plus rudement dans certains cas, que la coopérative, vivant dans une société capitaliste, doit se soumettre, pour exister, à ses conditions de vie.

Le travailleur lui réclame le maximum d'avantages matériels comme à un simple patron, et même plus, qu'à un simple patron, ne comprenant pas qu'elle puisse le refuser, et souvent ne comprenant pas non plus que, si elle le lui accordait, surchargée de frais généraux, elle serait inévitablement condamnée à mort.

En scindant en deux la vie coopérative – en séparant nettement l'organe économique chargé d'un rôle matériel et l'organe moral chargé d'émanciper le consommateur, de l'éduquer, de créer les œuvres de solidarité – on a donné l'impression au coopérateur, souvent simpliste et plus souvent encore ignorant, que la coopérative n'est plus qu'un commerçant capitaliste, trahissant son rôle et ne méritant aucun ménagement.

À ce point il y a encore un long effort d'éducation qui s'impose.

Les moyens financiers

Ce qui semble manquer à ces organisations, pour leur permettre un développement rapide, ce sont les moyens financiers. De toute part, à l'heure actuelle, on réclame aux Unions la création de succursales nouvelles. Mais chaque nouvelle succursale entraîne une immobilisation de capitaux pour l'installation et pour le stock de marchandises immobilisées. Or, les consommateurs apportent rarement les moyens financiers

nécessaires à ces créations.

Il en résulte, pour ces jeunes organismes qui grandissent trop vite sans avoir eu le temps de faire des réserves importantes, des difficultés de trésorerie qui pourraient devenir dangereuses si une politique rigide ne venait présider à leur développement.

Cette politique n'est pas toujours facile, la masse ne comprend pas que des coopératives qui apparaissent puissantes refusent de créer des succursales nouvelles tant que les capitaux nécessaires à cet effet ne sont pas apportés.

C'est cependant la sagesse même qui exige des décisions semblables.

[|* * * *|]

En résumé, depuis quatre ans surtout, la Coopération a développé dans le pays des organes purement économiques, qui au premier examen semblent avoir fait table rase de l'idéal coopératif de jadis. Nous verrons dans un prochain article qu'il n'en est rien.

Par contre, ces organes construits d'après les réalités de la vie, poursuivent pratiquement, logiquement, le but qui leur est assigné: répartir les marchandises aux consommateurs dans les meilleures conditions d'hygiène, de qualité, de prix.

Ils apparaissent, dès aujourd'hui, comme, devant jouer un rôle économique important dans la vie du pays.

[/R.C./]