



Photo : Battle River Railway Co-operative (Andrew Stott)

coop
canada.
2026

La contribution économique et l'impact du secteur des coopératives et des mutuelles du Canada

Auteurs : Fiona Duguid et George Karaphillis
Juin 2026

CMC tient à remercier les membres du Conseil consultatif économique qui ont contribué par leurs conseils à la préparation du rapport et qui ont examiné une première version.

- Bryan Yu – Économiste en chef, [Central 1](#)
- Charles St-Arnaud – Économiste en chef, [Servus Credit Union](#)
- Dilek Sayedahmed – Économiste principale, [NYU](#)
- Jimmy Jean – Vice-président, économiste en chef et stratège, [Desjardins](#)
- John Kay – Président du conseil d'administration, [Coopératives et mutuelles Canada](#)
- Judith Bosire – Économiste en chef, [Vancity](#)
- Kaylie Tiessen – Économiste en chef, [The Canadian Shield Institute](#)
- Marc-André Pigeon – Professeur adjoint, Université de la Saskatchewan; directeur, [Canadian Centre for the Study of Co-operatives](#)
- Margie Mendell – Professeure distinguée émérite, [Concordia University](#)
- Sean Goebey – Professeur agrégé, Université de Waterloo; directeur, [Waterloo Institute for Complexity and Innovation](#)
- Sonja Novkovic – Professeure émérite, Saint Mary's University; directrice académique, [International Centre for Co-operative Management](#)
- Yanick Desnoyers – Stratège économique en chef, [Addenda Capital](#)



Innovation, Science and
Economic Development Canada

Innovation, Sciences et
Développement économique Canada



Coopératives et mutuelles Canada (CMC) remercie Innovation, Sciences et
Développement économique Canada (ISDE) et Federated Co-operatives Limited (FCL) pour leur soutien.

Les opinions exprimées sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de CMC, d'ISDE, de FCL ou des relecteurs et relectrices.

Please note that this report is also available in English.

À propos de Coopératives et mutuelles Canada

Coopératives et mutuelles Canada (CMC) est l'association nationale bilingue qui représente les coopératives et les mutuelles de tous types, de toutes tailles et de tous les secteurs partout au pays. Organisation dirigée par ses membres et guidée par sa mission, CMC rassemble de grandes entreprises coopératives, des associations provinciales, des fédérations sectorielles et des coopératives de première ligne afin de faire progresser une vision commune : une économie coopérative forte, inclusive et durable. Nous travaillons à renforcer le secteur en :

- collaborant avec le gouvernement fédéral afin de créer un environnement plus favorable aux coopératives et aux mutuelles ;
- faisant la promotion de l'identité coopérative et en la protégeant ;
- favorisant les liens et la collaboration grâce à des activités de mobilisation et de sensibilisation.



Table des matières

À propos de Coopératives et mutuelles Canada.....	3
Objectifs	7
PARTIE I - Introduction	7
1.1 Introduction, contexte et historique	7
1.2 Méthodologie	9
1.2.1 Cas illustratifs	9
1.2.2 Profils sectoriels	9
PARTIE II - Études de cas illustratives.....	11
2.1 <i>Cape Breton Food Hub Co-operative</i> : Cultiver une économie alimentaire locale résiliente.....	11
2.2 Des services bancaires là où les autres ne vont pas : <i>Atlantic Edge Credit Union</i> et l'ouverture de la succursale de <i>Fogo Island</i>	13
2.3 Au nord du bénéfice net : <i>Arctic Co-operatives</i> et le développement communautaire	16
2.4 Enracinées dans la communauté : comment la Fédération des coopératives funéraires du Québec garde les maisons funéraires canadiennes et abordables	19
2.5 Bâtie pour ça : comment <i>Co-operators</i> a transformé les valeurs coopératives en avantage durable	21
2.6 Enracinée dans la propriété : le cas de <i>Yeomen Tree Service Co-operative</i> pour la propriété par les travailleurs	23
2.7 Les coopératives d'habitation au Canada : un modèle à développer	25
2.8 Changement de courant : les coopératives d'énergie communautaire	28
PART III - Profils sectoriels.....	30
3.1 Profil sectoriel : l'effet mutualiste, là où les chiffres rencontrent les voisins	30
3.1.1 <i>Clare Mutual Insurance Company</i> : quand l'agent connaît votre nom.....	33
3.1.2 <i>Stanley Mutual Insurance</i> : quand être petite est exactement la bonne taille	34
3.1.3 <i>Germania Mutual Insurance Co.</i> : la mutuelle bâtie par les Prairies	35
3.1.4 La voie à suivre	36
3.2 Profil sectoriel : racines dans la solidarité, force dans la communauté : le secteur canadien des <i>credit unions</i> et des caisses.....	36
Trois portraits portés par une mission	41
3.2.1 Desjardins et l'autonomisation financière : l'éducation comme valeur coopérative.....	42

3.2.2 <i>Coast Capital Savings</i> et l'impératif climatique	43
3.2.3 <i>Atlantic Edge Credit Union</i> et la dignité des services bancaires ruraux.....	44
3.2.4 La voie à suivre	45
PARTIE IV - Contribution économique et impact du secteur coopératif et mutualiste canadien (2023)	46
Résumé.....	46
4.1 Introduction	47
4.2 Méthodologie.....	47
Limites	49
4.3 Analyse	50
4.3.1 Contribution économique 2023	50
4.3.2 Impact économique 2023	62
4.3.3 Comment le secteur se compare : tendances et comparaisons nationales.....	65
4.3.3.1 Contribution économique	65
4.3.3.2 Impact économique	71
4.4 Discussion.....	73
4.5 Conclusion	76
5. Ouvrages consultés	76
Notes de fin	81

Figures

Figure 1 : Membres d' <i>Arctic Co-operatives</i>	16
Figure 2 : <i>Credit Unions</i> et Caisses au Canada (2023)	37
Figure 3 : Modèle entrées-sorties.....	48
Figure 4 : Répartition provinciale des coopératives et des mutuelles au Canada (2023)	51
Figure 5 : Répartition en pourcentage des coopératives et des mutuelles au Canada par province (2023)	52
Figure 6 : Nombre de coopératives et de mutuelles par 10 000 habitants, par province et au Canada (2023)	53
Figure 7 : Répartition par industrie du secteur coopératif et mutualiste canadien (2023)	55
Figure 8 : Coopératives et mutuelles canadiennes selon les revenus et l'industrie (2023)	56

Figure 9 : Coopératives et mutuelles canadiennes selon l'emploi et l'industrie (2023)	57
Figure 10 : Coopératives générales selon la taille de l'emploi (2023)	59
Figure 11 : Coopératives canadiennes selon le type de membres (2023)	61
Figure 12 : Secteur coopératif et mutualiste canadien selon le statut à but lucratif ou sans but lucratif (2023)	62
Figure 13 : Coopératives canadiennes selon le type de membres en 2019 et 2023	70
Figure 14 : Statut à but lucratif et sans but lucratif des coopératives et des mutuelles en 2019 et 2023	71

Tableaux

Tableau 1 : Secteur canadien des mutuelles (2023)	31
Tableau 2 : Secteur canadien des mutuelles (2021, 2023)	31
Tableau 3 : Impact économique du secteur des mutuelles au Canada (2023)	32
Tableau 4 : Comparaison de l'impact économique du secteur des mutuelles avec l'ensemble de l'économie canadienne (2023)	33
Tableau 5 : Secteur canadien des credit unions et des caisses (2023)	37
Tableau 6 : Secteur canadien des credit unions et des caisses (2023, 2021, 2019)	38
Tableau 7 : Impact économique des credit unions et des caisses (2023)	39
Tableau 8 : Comparaison de l'impact économique du secteur des <i>credit unions</i> et des caisses avec l'ensemble de l'économie canadienne (2023)	40
Tableau 9 : Impact économique des credit unions et des caisses (2023, 2021, 2019)	40
Tableau 10 : Coopératives générales, credit unions, caisses et mutuelles au Canada (2023)	54
Tableau 11 : Nouvelles coopératives générales et coopératives inactives (2023)	58
Tableau 12 : Comparaison des emplois dans le secteur coopératif et mutualiste avec d'autres industries (2023)	60
Tableau 13 : Impact économique du secteur coopératif et mutualiste canadien (2023)	63
Tableau 14 : Comparaison de l'impact économique du secteur coopératif et mutualiste canadien avec l'ensemble de l'économie canadienne (2023)	64
Tableau 15 : Variation du secteur coopératif et mutualiste au Canada (2023 et 2019)	65
Tableau 16 : Changement dans les coopératives générales au Canada (2023 et 2019)	66
Tableau 17 : Évolution des <i>credit unions</i> et des caisses (2019 et 2023)	66
Tableau 18 : Revenus par industrie et variation (%) (2019 et 2023)	67
Tableau 19 : Emploi selon l'industrie et variation en pourcentage (2023 et 2019)	68
Tableau 20 : Impact économique du secteur des coopératives et des mutuelles en 2019 et 2023	71
Tableau 21 : Comparaison de l'impact économique du secteur canadien des coopératives et des mutuelles avec l'économie canadienne (2019 et 2023)	72

Objectifs

Cette étude réalise une analyse multidimensionnelle de la contribution économique et de l'impact économique du secteur coopératif canadien — qui comprend les coopératives, les *credit unions*, les caisses et les mutuelles. Elle vise à enrichir les connaissances sur les réalisations et le potentiel du secteur en présentant un contexte mondial et canadien, en mettant en lumière des cas illustratifs liés à des priorités clés et en analysant la contribution économique et l'impact du secteur au Canada et sur l'économie canadienne.

PARTIE I - Introduction

1.1 Introduction, contexte et historique

Le secteur des coopératives et des mutuelles fait partie intégrante de l'économie canadienne depuis longtemps. Ses racines remontent au milieu du XIX^e siècle — des mutuelles d'assurance nées avec peu de moyens en Ontario à l'essor des caisses au Québec, des coopératives agricoles des Prairies au Mouvement d'Antigonish sur la côte atlantique, des coopératives de pêche sur la côte pacifique aux coopératives communautaires qui desservent les villages du Nord canadien. Les coopératives et les mutuelles sont nées de nombreux élans : une réponse collective à l'exclusion, à la pauvreté et à l'incapacité des marchés de répondre aux besoins des gens ordinaires, certes, mais aussi l'expression d'une ambition communautaire, une façon de saisir des occasions qu'aucune personne seule n'aurait pu atteindre, et une réponse concrète à des besoins que les communautés ont reconnus et décidé, ensemble, de combler. Des gens ont créé des coopératives parce que leur communauté n'avait pas d'épicerie et qu'ils en ont construit une ; parce que des agriculteurs ont compris qu'ils pouvaient obtenir un meilleur prix en vendant ensemble ; parce que des travailleurs voulaient de la dignité et une part de la valeur créée par leur travail ; parce qu'une *credit union* pouvait offrir une hypothèque lorsqu'aucune banque ne le ferait. Cet esprit fondateur — la conviction que les gens peuvent répondre à leurs besoins plus efficacement en travaillant ensemble qu'en travaillant seuls — demeure aussi essentiel aujourd'hui qu'il l'était il y a 150 ans.

Ce qui unit les entreprises coopératives, peu importe leur région ou leur secteur, ce sont les sept principes coopératifs adoptés par l'Alliance coopérative internationale en 1995 — adhésion volontaire et ouverte à tous, contrôle démocratique par les membres, participation économique des membres, autonomie et indépendance, éducation et formation, coopération entre coopératives, et engagement envers la communauté. Ce ne sont pas des idéaux abstraits. Ils constituent l'architecture concrète du fonctionnement des coopératives canadiennes et expliquent quelque chose qu'un bilan financier ne peut pas montrer à lui seul : pourquoi les entreprises coopératives survivent régulièrement plus longtemps que leurs homologues conventionnelles, pourquoi elles sont enracinées dans des communautés que les entreprises détenues par des investisseurs ont depuis longtemps abandonnées, et pourquoi elles maintiennent la richesse en circulation localement plutôt que de l'extraire vers des actionnaires éloignés.

Le secteur coopératif évolue dans un contexte plus vaste de changements économiques, sociaux, technologiques et environnementaux. Sur le plan économique, des conditions comme l'inflation, les pressions liées à l'abordabilité du

logement et les inégalités de revenu font partie de l'environnement dans lequel les organisations détenues par leurs membres exercent leurs activités. Sur le plan social, des tendances comme les changements dans la présence institutionnelle locale et la confiance envers les grandes entreprises font partie du paysage plus large dans lequel les coopératives évoluent. Sur le plan technologique, les plateformes numériques et la fintech transforment les services financiers, les systèmes alimentaires et la fabrication, créant à la fois des pressions concurrentielles et des occasions d'adaptation pour le secteur. Sur le plan environnemental, les coopératives sont présentes dans des secteurs liés à la transition vers des systèmes énergétiques et de production à plus faibles émissions de carbone, notamment l'énergie renouvelable, l'agriculture et la production alimentaire, ainsi que la foresterie. De plus, les coopératives et les mutuelles sont structurées comme des entités canadiennes en raison de leur modèle de propriété par les membres, ce qui est pertinent dans le contexte des discussions plus larges sur la propriété étrangère et la consolidation des entreprises dans l'économie canadienne.

Dans toutes ces dimensions, le secteur des coopératives et des mutuelles fait un examen honnête de qui peut participer — et de qui a été historiquement exclu. L'écart entre les valeurs coopératives d'adhésion ouverte et de participation démocratique et l'expérience vécue de nombreux Canadiens noirs, autochtones et racisés est réel, et il exige plus qu'une simple reconnaissance. En même temps, le modèle coopératif est lui-même l'une des structures les plus puissantes pour bâtir une inclusion réelle — la gouvernance démocratique, la propriété partagée et la responsabilité envers la communauté créent des conditions qui permettent aux communautés noires et racisées de bâtir de la richesse, d'exercer un contrôle et de façonner des institutions qui reflètent leurs valeurs et répondent à leurs besoins. Les communautés autochtones d'un océan à l'autre affirment de plus en plus ce modèle selon leurs propres termes — comme véhicule d'autodétermination économique, de propriété communautaire et de traditions de gouvernance enracinées dans l'intendance collective et la réciprocité, qui précèdent de loin les principes coopératifs européens. L'arrimage entre une inclusion réelle et les principes coopératifs représente l'un des horizons les plus prometteurs du développement du secteur. Le travail à venir consiste à l'aborder avec de véritables partenariats, des investissements soutenus et les changements structurels nécessaires pour que la porte ouverte soit réellement ouverte.

Au cours de la dernière décennie, le secteur coopératif canadien a connu un mélange de croissance et de défis structurels selon les industries. Les coopératives agricoles donnent aux agriculteurs un accès partagé aux marchés, aux intrants, à la transformation et aux services financiers, tout en faisant face à des pressions de consolidation et à des changements dans les structures des chaînes d'approvisionnement. Les coopératives de travailleurs ont suscité un intérêt signalé chez les plus jeunes. Les coopératives d'habitation, les coopératives alimentaires, les entreprises multiacteurs et les mutuelles ont augmenté ou diminué en taille ou en nombre pendant cette période. En même temps, le secteur fait face à plusieurs défis continus, notamment un accès limité au capital patient, la relève de direction alors que des dirigeants de longue date prennent leur retraite, la consolidation des *credit unions* sous pression réglementaire et une compréhension publique limitée des structures coopératives comparativement aux entreprises détenues par des investisseurs ou des familles, ou aux organismes sans but lucratif.

La voie à suivre présente plusieurs possibilités. On observe un intérêt croissant pour le capital et les entreprises alignés sur une mission, ainsi qu'un débat public plus large sur les structures de propriété. Cela crée un espace potentiel pour que le secteur des coopératives et des mutuelles explique plus clairement son modèle dans ces conversations. À une époque où les questions de propriété économique et de circulation du capital retiennent de plus en plus l'attention du public, les coopératives et les mutuelles offrent un modèle dans lequel la propriété et le

capital demeurent entre les mains des membres et des communautés locales. Ce rapport documente l'ampleur de ce modèle — en chiffres et au moyen d'exemples illustratifs. Il sert à la fois de portrait du rendement récent du secteur et de point de départ pour réfléchir à son orientation future. Les coopératives et les mutuelles représentent une composante structurellement distincte de l'économie canadienne.

1.2 Méthodologie

La raison d'être de cette recherche est la nécessité de mieux comprendre et de mieux exprimer toute la valeur économique, sociale et communautaire que les coopératives et les mutuelles génèrent partout au Canada. À cette fin, plusieurs analyses ont été menées à l'aide de méthodes et de sources de données multiples afin de produire le contexte et l'historique, les cas illustratifs et les profils sectoriels décrits ci-dessous. Comme toute recherche, celle-ci comporte des limites méthodologiques. Les cas illustratifs et les profils sectoriels reposent sur des données autodéclarées et peuvent donc être sujets à des erreurs de déclaration, bien que les données financières aient été tirées d'états financiers audités lorsque ceux-ci étaient disponibles.

1.2.1 Cas illustratifs

Les études de cas ont été sélectionnées pour donner vie à la recherche — en transformant les statistiques et les données économiques en récits qui reflètent l'impact social, communautaire et environnemental des coopératives sur les Canadiens et leurs communautés.

Les cas illustratifs ont été échantillonnés de façon intentionnelle, les sélections étant évaluées collectivement en fonction d'un ensemble complet de critères. Les cas ont été choisis en fonction de leur réussite démontrée et de leur impact positif — pour les communautés, les employés et/ou les membres — ainsi que de leur alignement avec les priorités de CMC : coopératives d'habitation répondant aux enjeux d'abordabilité ; coopératives dirigées par des Autochtones favorisant la confiance, l'équité et l'inclusion ; modèles de détail rural, agroalimentaires et de relève d'entreprises en coopératives de travailleurs renforçant la résilience ; et coopératives d'énergie communautaire stimulant la productivité et l'action climatique. Afin d'assurer la diversité et la représentativité, l'échantillonnage a aussi tenu compte du type de coopérative (travailleurs, producteurs, consommateurs et multiacteurs ou solidarité), de la région géographique (Est, Ouest, Centre et Nord), des milieux ruraux et urbains, de la taille organisationnelle, du statut lucratif ou non lucratif et du stade d'incorporation. Ensemble, ces critères ont permis de produire un échantillon qui reflète l'étendue et la richesse du secteur coopératif canadien.

Les données ont été recueillies à partir de plusieurs sources — notamment des sites Web, des états financiers, des rapports annuels et plus de 24 entrevues avec des membres, des membres de conseils d'administration, des employés et des personnes clés dans les communautés — afin que chaque cas soit fondé à la fois sur des preuves et sur l'expérience vécue.

1.2.2 Profils sectoriels

Le premier profil sectoriel examine le rôle des mutuelles d'assurance dans les communautés canadiennes, dans l'économie plus large et dans la vie des Canadiens. À partir de l'ensemble de données de l'Association canadienne

des compagnies d'assurances mutuelles (ACCAM), une analyse de la contribution économique et une analyse de l'impact économique utilisant la méthodologie des entrées-sorties (E/S) ont été réalisées afin de quantifier l'impact économique du secteur. Des perspectives qualitatives ont été tirées d'entrevues avec des représentants de l'ACCAM et des membres de trois mutuelles afin d'approfondir l'analyse et d'offrir une compréhension plus riche de leur rôle — particulièrement dans le Canada rural.

Le deuxième profil sectoriel examine le secteur canadien des *credit unions* et des caisses comme segment distinct et important du paysage des services financiers. À partir des ensembles de données de Statistique Canada et de l'Association canadienne des coopératives financières (ACCF), une analyse de la contribution économique et une analyse de l'impact selon la méthodologie des E/S ont été réalisées. Des profils ciblés illustrent l'impact communautaire concret de ces coopératives financières. Les données proviennent de sites Web, de rapports annuels et de publications spécialisées — y compris des rapports intégrés, des rapports communautaires et des rapports environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) — et ont été complétées par des entrevues avec des représentants coopératifs.

PARTIE II - Études de cas illustratives

Les coopératives et les mutuelles sont présentes dans divers secteurs et régions, mais leur impact se comprend le plus clairement à travers des exemples vécus. Les cas qui suivent vont au-delà des données agrégées pour montrer comment le modèle coopératif fonctionne comme un moteur économique concret — permettant aux communautés de combler des lacunes du marché, de conserver la propriété locale et de renforcer leur résilience face aux changements économiques et sociaux. En s'attaquant aux enjeux qui comptent le plus pour les Canadiens — de l'abordabilité du logement et de la sécurité alimentaire à l'action climatique, à l'autodétermination autochtone, à la revitalisation rurale et à la préservation d'entreprises locales par la relève — les coopératives ont démontré qu'elles sont un partenaire fiable et essentiel dans la construction d'une économie nationale stable.

Bien que ces exemples varient selon le secteur et l'échelle, ils ont un point commun : la propriété collective utilisée comme outil concret pour résoudre des problèmes complexes et créer de la valeur à long terme. Ils démontrent une capacité unique à arrimer nécessité sociale et viabilité commerciale ; ils offrent une preuve de concept éprouvée pour une économie structurellement résiliente, enracinée localement et conçue pour bénéficier à tout le monde.

2.1 Cape Breton Food Hub Co-operative: Cultiver une économie alimentaire locale résiliente

Coopérative agroalimentaire rurale | Nouvelle-Écosse, Canada atlantique | Multiacteurs | Petite | Sans but lucratif | Mature

« L'existence du Food Hub au Cap-Breton suscite de l'enthousiasme pour la vie rurale et légitime l'objectif d'une économie alimentaire locale fondée sur l'agriculture durable. »

Fondation d'une coopérative

L'île du Cap-Breton fait face à une réalité géographique et économique marquée : une grande partie de sa population vit dans une région, tandis que la plupart des producteurs alimentaires se trouvent dans des zones rurales éloignées. Cette séparation rendait les agriculteurs financièrement vulnérables et privait les consommateurs d'un accès aux aliments cultivés localement, créant une défaillance du marché qui fragilisait les deux côtés de l'économie alimentaire. La solution est venue de la communauté. En 2015, la *Cape Breton Food Hub Co-operative* a été fondée comme coopérative multiacteurs, réunissant producteurs



alimentaires et consommateurs comme partenaires égaux dans une économie alimentaire locale durable.

Depuis, le *Food Hub* exploite un marché en ligne et un réseau de distribution à l'échelle de l'île qui relie directement les producteurs aux consommateurs, aux restaurants et aux institutions. Il s'est ensuite élargi pour s'attaquer à l'insécurité alimentaire, à la transformation des aliments, à l'éducation communautaire et à la défense des producteurs.

Contribution économique à l'économie locale

Les chiffres racontent une histoire puissante. En 2024, le *Food Hub* exploitait 9 points de distribution sur l'île, transformait plus de 8 000 livres de légumes et générait 863 897 \$ en ventes totales, soit une croissance de 93 % en une seule année. Quatorze nouveaux emplois ont été créés. Le nombre de producteurs membres est passé à 59, une hausse de 27 %. L'actif total a atteint 1,67 million de dollars. Les retombées se font sentir profondément dans l'économie locale. Depuis dix ans qu'il travaille dans la communauté, le *Food Hub* est un important catalyseur économique pour le Cap-Breton. Comme le souligne Alicia Lake, fondatrice et ancienne directrice générale : « Certains producteurs membres ont indiqué qu'ils avaient pu quitter des emplois à l'extérieur de la ferme grâce à l'augmentation des ventes, et que certains avaient dû embaucher du nouveau personnel pour répondre à la demande accrue créée par le *Food Hub*. »

Résilience communautaire

Le *Food Hub* ne fait pas que transporter des aliments — il bâtit une communauté. Ses programmes éducatifs approfondissent les connaissances alimentaires et créent des liens entre producteurs et consommateurs, entre milieux ruraux et urbains, renforçant le tissu social qui unit les communautés. Il accroît la souveraineté alimentaire en réduisant la dépendance du Cap-Breton aux importations, améliore les revenus des producteurs et facilite l'accès à des aliments frais et sains pour les personnes qui en ont le plus besoin. Son programme Share the Harvest a servi 187 ménages en situation d'insécurité alimentaire en 2024 seulement.

«Le travail du Food Hub pour soutenir la résilience communautaire ne consiste pas seulement à créer un système alimentaire plus localisé, mais aussi à outiller ses membres avec des compétences accrues qui rendent la population plus autonome et plus résiliente. »

— Leah Noble, directrice générale

Développement rural et engagement environnemental

Dans une région où environ les trois quarts des terres agricoles du Cap-Breton ne sont plus en production, le *Food Hub* renverse la tendance. Il favorise des revenus agricoles plus élevés, attire de nouveaux résidents en milieu rural et donne aux ménages et aux restaurants un accès réel à des produits frais locaux. L'intendance environnementale fait partie de son ADN : il soutient les producteurs qui pratiquent l'agriculture régénératrice, les méthodes biologiques et l'agriculture favorable aux pollinisateurs, tandis que son programme de glanage récupère les surplus de production qui seraient autrement gaspillés.

Regard vers l'avenir

Avec une flotte de distribution en croissance, un magasin de détail en expansion et un marché en ligne florissant, la *Cape Breton Food Hub Co-op* jette les bases d'un impact encore plus profond. Son histoire prouve qu'un modèle coopératif — enraciné dans la communauté et porté par un objectif commun — peut transformer un système alimentaire local fragmenté en quelque chose de beaucoup plus grand : une économie résiliente et prospère où aucune ferme, famille ou communauté n'est laissée pour compte.

« Pour résister à tout ce que l'avenir nous réserve, nous devons mettre en place des chaînes d'approvisionnement durables fondées sur de solides économies et systèmes alimentaires locaux comme la Cape Breton Food Hub Co-op. » – Leah Noble, directrice générale

2.2 Des services bancaires là où les autres ne vont pas : *Atlantic Edge Credit Union* et l'ouverture de la succursale de *Fogo Island*

Credit union de services financiers | Terre-Neuve, Canada atlantique
Consommateurs | Moyenne | À but lucratif

Une histoire de coopération

Fogo Island se trouve au large de la côte nord-est de Terre-Neuve et n'est accessible que par traversier. C'est un endroit qui exige beaucoup des gens qui y vivent — et ceux-ci ont toujours répondu présents. Portés par une tradition coopérative qui s'étend sur plusieurs générations, ses 2 120 résidents ont bâti une communauté fonctionnelle et commercialement active malgré de réels obstacles. Lorsqu'une menace pèse sur cette stabilité, les habitants de l'île n'attendent pas que quelqu'un d'autre règle le problème — une leçon qu'ils ont apprise à la dure il y a plus d'un demi-siècle.



Dans les années 1960, *Fogo Island* a été confrontée à un choix brutal : accepter une proposition gouvernementale visant à fermer l'île et à relocaliser ses résidents sur le continent, ou trouver une autre voie. Les insulaires ont choisi de rester — et ont créé la *Fogo Island Co-operative Society* pour y parvenir, mettant leurs ressources en commun afin de transformer et de commercialiser le poisson collectivement et de préserver la viabilité économique de la communauté. Le modèle coopératif n'a pas été importé à *Fogo Island* ; il y a été forgé par nécessité. Lorsque Scotiabank a fermé ses portes des décennies plus tard, ce même réflexe a pris le relais — et cette fois, *Fogo Island* a trouvé un partenaire prêt à agir en *Atlantic Edge Credit Union (AECU)*.

L'importance des services bancaires locaux

Scotiabank avait offert des services bancaires à *Fogo Island* pendant 108 ans — et lorsqu'elle est partie, le vide créé a été immédiat et profond. Les résidents qui devaient encaisser un chèque, payer une facture ou retirer de l'argent comptant faisaient face à un aller-retour de huit heures : une traversée en traversier d'une demi-heure et 130 km jusqu'à Gander, puis le retour. Pour les personnes âgées peu familières avec les services bancaires en ligne, ce déplacement n'était pas réaliste. Pour les propriétaires d'entreprises qui devaient gérer leurs liquidités — épiceries, dépanneurs, entreprises de pêche — l'absence d'une succursale locale représentait un problème opérationnel quotidien. Chaque déplacement à Gander était aussi une occasion pour les insulaires d'y dépenser leur argent — drainant peu à peu l'économie locale, visite après visite.

« On dit que, pour bien des communautés, les clous dans le cercueil, c'est quand elles perdent leur école et leur banque. » — Candace Matthews, vice-présidente, Relations avec les membres et communications, Atlantic Edge Credit Union

Créer un alignement naturel

AECU a été bâtie pour et par des communautés comme *Fogo Island*. Issue d'une série de fusions, elle sert plus de 21 000 membres dans 16 succursales situées dans certaines des communautés les plus éloignées et rurales de Terre-Neuve-et-Labrador — des endroits que les grandes banques ont depuis longtemps cessé de considérer. Contrairement à ces banques, AECU ne répond pas à des intérêts corporatifs externes, mais à ses membres, qui en sont les actionnaires. Cela signifie que la santé des communautés qu'elle sert est indissociable de la sienne.

Cela ne voulait toutefois pas dire que l'ouverture d'une succursale à *Fogo Island* allait de soi. Des chefs d'entreprise locaux et des représentants municipaux ont contribué eux-mêmes à bâtir le dossier — en menant un sondage communautaire, en recueillant des données commerciales et en offrant à AECU l'utilisation de l'ancien bâtiment bancaire, entièrement équipé et prêt à fonctionner.

« Ils ont dû travailler en très étroite collaboration avec nous pour présenter le dossier — parce que chaque décision que nous prenons a des répercussions sur l'ensemble des membres. » — Candace Matthews

Après trois années d'examen attentif, le conseil d'administration a approuvé la succursale — et lorsque AECU a ouvert ses portes à *Fogo Island*, elle a rétabli non seulement un service, mais aussi des liens économiques essentiels dont la communauté dépendait.

La différence coopérative

La succursale de *Fogo Island* s'inscrit pleinement dans ce cadre — un investissement réalisé non pas parce qu'il maximise le rendement, mais parce que la communauté en avait besoin et que la structure d'AECU permettait de prendre la décision selon ces termes.

*« Nous ne voulons vraiment pas simplement abandonner des communautés. Nous voulons examiner toutes les options — comment pouvons-nous faire en sorte que ça fonctionne ? »
— Charlotte Taylor, coordonnatrice de l'impact communautaire, Atlantic Edge Credit Union*

Pour Justin Hearn, comptable local et ancien conseiller municipal de *Fogo Island*, l'arrivée d'AECU ouvre des possibilités qui vont bien au-delà des services bancaires de base — et le fait qu'il s'agisse d'une *credit union*, et non d'une banque, est important. Une institution coopérative a à la fois le mandat et la souplesse nécessaires pour se présenter autrement : aller à la rencontre des entreprises locales, offrir des incitatifs comme des comptes gratuits pendant une période de transition et bâtir des relations qu'une banque traditionnelle aurait peu d'intérêt à développer.

Les lacunes pratiques sont réelles. La communauté d'affaires de *Fogo Island* fonctionnait sans infrastructure financière adéquate depuis plus de deux ans, et cela se faisait sentir. AECU renforce la capacité d'y répondre directement : non seulement comme prêteur, mais comme partenaire financier investi dans la santé à long terme de l'économie insulaire.

Regard vers l'avenir

La succursale de *Fogo Island* reflète ce sur quoi AECU a été fondée — la conviction que les communautés rurales méritent une institution financière qui les écoute, qui les voit comme des occasions plutôt que comme des passifs, et qui souhaite faire partie de leur histoire. Lorsque les insulaires ont présenté leur dossier, AECU l'a entendu. Ce qui vient ensuite est le chapitre le plus prometteur : une communauté animée par le réflexe coopératif d'investir en elle-même, et une *credit union* dotée des valeurs et de la structure nécessaires pour croître à ses côtés. Ensemble, elles ne font que commencer.

2.3 Au nord du bénéfice net : Arctic Co-operatives et le développement communautaire

Coopérative de détail | Le Nord | Consommateurs | Moyenne | À but lucratif | Mature

« Du point de vue arctique, dans la communauté, la coop compte énormément aussi, parce que les gens savent que sa propriété est communautaire. »

- Mary Nirlungayuk, vice-présidente et secrétaire corporative

Arctic Co-operatives Limited : détenue par la communauté, bâtie pour la communauté

Arctic Co-operatives Limited (Arctic Co-ops) est une fédération — pas une chaîne. C'est une organisation de soutien détenue par plus de 32 coopératives membres qui exercent leurs activités au Nunavut, dans les Territoires du Nord-Ouest et au Yukon, et qui leur rend des comptes. Chaque co-op membre est détenue de façon indépendante par les gens de sa communauté ; *Arctic Co-ops* existe pour les servir en leur offrant une expertise en gouvernance, de l'approvisionnement, de la logistique, du financement et de la formation qu'aucune co-op éloignée ne pourrait obtenir seule.



Figure 1: Membres d'*Arctic Co-operatives*



Source: Arctic Co-operatives Limited

Dans le Nord, les co-ops membres sont les piliers économiques de leurs communautés — exploitant des épiceries, des hôtels, des services de carburant, des services de télévision et de câblodistribution, des restaurants et des contrats d'autobus scolaires, et constituant dans bien des cas la seule source locale de biens et de services essentiels. Ensemble, le réseau génère 340 millions de dollars en ventes annuelles et emploie des centaines de personnes dans l'Arctique. La mission va au-delà du commerce : faire en sorte que les membres propriétaires contrôlent les entreprises et les ressources de leurs propres communautés.

Recirculation des revenus locaux

L'architecture économique du modèle coopératif produit quelque chose de rare dans les communautés nordiques éloignées : de l'argent qui reste sur place. En 2024, les co-ops ont versé 13,1 millions de dollars en ristournes aux membres.

Comme le dit Ed Keddy, vice-président : « Quand il y a un versement de ristournes, l'impact est direct. L'argent recircule littéralement. Il y a une corrélation directe — quelque chose comme 70 ou 80 % retourne directement, essentiellement à la co-op. »

« Le versement de ristournes est très significatif pour la communauté parce qu'il reste dans la communauté. Les gens en parlent vraiment. » — Mary Nirlungayuk, vice-présidente et secrétaire corporative

Depuis plus de 38 ans, l'*Arctic Co-operative Development Fund* (ACDF) est l'épine dorsale financière d'*Arctic Co-ops* — un fonds détenu par les membres qui met les ressources en commun afin d'offrir des solutions de financement adaptées aux réalités des communautés nordiques éloignées. En 2024 seulement, l'ACDF a facilité 44 millions de dollars en financement dans trois volets : 29 millions de dollars en financement de réapprovisionnement pour garder les tablettes remplies, 11 millions de dollars en financement de développement pour des installations, de l'équipement et de nouveaux projets, et 4 millions de dollars en refinancement de dette pour soutenir la santé financière à long terme. Le résultat est un réseau qui réinvestit en lui-même — et dans les communautés qu'il sert.

L'exemple le plus remarquable de cette recirculation est un régime de pension des membres en place dans certaines co-ops, notamment à Kugaaruk, où les membres de 55 ans et plus reçoivent des versements mensuels provenant de décennies d'avoir accumulé. Ed appelle cela « presque sa propre forme de Sécurité de la vieillesse — version co-op ». Comme le souligne Mary, c'est essentiellement du jamais vu ailleurs dans le secteur coopératif canadien.

La réalité de la crise climatique dans le Nord

Les changements climatiques ne sont pas une abstraction pour les communautés des co-ops membres — ils sont une réalité opérationnelle quotidienne. Mary décrit de la pluie à Pangnirtung en décembre, un phénomène inédit de mémoire d'homme, et raconte comment les feux de forêt de Yellowknife en 2023 ont coupé l'accès aérien à sa communauté d'origine pendant deux semaines. La fédération a aussi perdu deux toits de bâtiments à cause de vents extrêmes, connu des défaillances structurelles liées au dégel du pergélisol, et soutenu des personnes évacuées en raison des feux de forêt au moyen de cartes-cadeaux et d'aide directe.

En répondant à cette réalité avec intention, le cadre officiel de durabilité d'*Arctic Co-ops*, approuvé en 2024, s'appuie sur la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones, les Objectifs de développement durable des Nations Unies et la pratique du Two-Eyed Seeing — qui consiste à tenir ensemble les systèmes de connaissances autochtones et occidentaux. Le conseil d'administration d'*Arctic Co-op* a approuvé un cercle de gouvernance dans le cadre du plan d'action pour la réconciliation d'*Arctic Co-ops*.

Plus qu'un simple magasin de détail

L'empreinte sociale d'*Arctic Co-ops* va bien au-delà du détail — c'est l'une des institutions les plus importantes de la vie communautaire dans l'Arctique. Le Hunter Support Program subventionne le carburant, la nourriture et les fournitures pour les chasseurs de la communauté, permettant le partage d'aliments traditionnels d'une façon qui honore les systèmes alimentaires autochtones. Un programme de bourses soutient chaque année cinq membres des communautés dans leurs études postsecondaires, et le Co-operative Learning Centre offre maintenant plus de 300 cours en ligne dans les co-ops membres.

Nulle part le rôle communautaire de la co-op n'est plus visible que dans son engagement envers les jeunes. Dans de petits hameaux où les possibilités d'emploi sont rares, la co-op est souvent le premier — et parfois le seul — endroit où une jeune personne peut acquérir des compétences, gagner un revenu et développer son leadership. La structure de gouvernance a déjà vu des présidences de conseil d'administration occupées par des jeunes de 19 ans. Dans des communautés où les décisions se prennent localement, où les surplus retournent aux membres et où les crises sont affrontées collectivement, cet investissement dans la prochaine génération n'est pas accessoire. C'est le cœur du modèle.

Présence communautaire à long terme et résilience communautaire

Cette capacité de mobilisation est enracinée dans des décennies de présence ininterrompue. Des communautés comme Cape Dorset ont des magasins co-op de quatrième génération, avec d'anciens bâtiments encore debout et réutilisés comme entrepôts — une trace physique de continuité que l'on peut traverser à pied. Ed souligne l'importance de cet horizon de planification à long terme : « Nos conseils d'administration pensent vraiment à long terme, et cela nous permet de planifier autrement. Nous pouvons parler de ce que nous allons faire dans cinq ans, et c'est légitime. » C'est ce qu'il appelle un « superpouvoir » — la co-op n'est pas redevable au trimestre financier ni à la mentalité d'actionnaires qui régit le commerce de détail conventionnel.

La profondeur de l'enracinement communautaire d'*Arctic Co-ops* se voit non seulement dans les bilans financiers, mais aussi dans la façon dont le réseau réagit lorsqu'une crise survient. En août 2024, un incendie catastrophique a détruit Issatik Co-op à Whale Cove, au Nunavut. Un magasin temporaire était opérationnel en six jours, l'église fournissant l'entreposage, le hameau offrant la salle communautaire, et des paniers étant livrés gratuitement à chaque foyer. Ed décrit cette réponse comme possible uniquement grâce aux liens déjà bâtis : « Nous avons simplement livré gratuitement un panier à chaque maison, au moment même où nous commençons à reconstruire. »

Regard vers l'avenir

La voie à suivre pour *Arctic Co-ops* est la même que celle qui la soutient depuis plus de six décennies — enracinée dans la propriété communautaire, guidée par le leadership autochtone et bâtie pour le long terme. Alors qu'un

nouveau plan triennal prend forme et que les co-ops membres sont au centre de chaque décision, Arctic Co-ops fait face à un monde incertain avec un avantage impossible à reproduire : la confiance des gens qu'elle sert.

2.4 Enracinées dans la communauté : comment la Fédération des coopératives funéraires du Québec garde les maisons funéraires canadiennes et abordables

Coopérative de services funéraires | Québec | Consommateurs | Grande | À but lucratif

« C'est important de garder ce sentiment d'appartenance — de s'assurer que le même niveau de service sera là dans l'avenir. » - Jimmy Fournier, directeur RH et directeur de l'expérience client

Fondée en 1987 et établie à Sherbrooke, la *Fédération des coopératives funéraires du Québec* (FCFQ) fait depuis plus de trois décennies quelque chose qu'aucun autre réseau funéraire en Amérique du Nord ne fait à cette échelle : acheter des entreprises funéraires privées et les convertir en coopératives gouvernées par leurs membres — afin de maintenir la propriété locale, de garder le capital au Canada et de faire en sorte que, lorsqu'une entreprise familiale n'a pas de relève, la communauté elle-même en devienne propriétaire. Aujourd'hui, la FCFQ soutient 19 coopératives partout au Québec, qui desservent plus de 270 000 membres au moyen de près de 100 points de service, avec plus de 700 employés et 300 administrateurs bénévoles qui accompagnent chaque année plus de 16 000 familles dans leurs arrangements funéraires — soit plus de 20 % du marché québécois. Ce modèle, éprouvé depuis 40 ans, prend maintenant de l'expansion en Ontario et à Terre-Neuve.



Relève d'entreprise et survie par la conversion en coopératives

La stratégie de conversion de la FCFQ est née d'une nécessité. Dans les années 1990, de grandes sociétés funéraires américaines ont commencé à acheter des maisons funéraires indépendantes au Québec, menaçant d'extraire du capital des communautés locales. En moins d'une décennie, les chaînes américaines et canadiennes avaient accaparé 45 % du marché funéraire québécois. Le réseau coopératif a réagi en mettant ses ressources en commun

et en travaillant avec des partenaires pour créer un fonds de développement de 15 millions de dollars — et il achète et convertit depuis des entreprises privées en coopératives.

« Chaque année, sans exception, nous achetons au moins une entreprise funéraire que nous transformons en co-op. » - Jimmy Fournier, directeur RH et directeur de l'expérience client

Avant toute conversion, la FCFQ fait un travail approfondi — elle examine les finances, la structure RH, les systèmes technologiques, les prix et les relations avec les fournisseurs — afin que, lorsqu'une communauté devient propriétaire, elle prenne possession d'une entreprise coopérative solide. Après la conversion, la FCFQ soutient la nouvelle co-op pendant une année complète, en harmonisant les salaires, les avantages sociaux et les prix. Même les petits écarts de prix sont gérés en gardant la communauté à l'esprit.

Des prix pensés pour les gens, pas pour le profit

Les chiffres racontent une histoire convaincante. En 1972, avant que les coopératives aient un réel impact sur le marché, le coût d'un service funéraire au Québec était 20 % plus élevé que la moyenne canadienne. En 1987, après la création d'environ 20 co-ops, la tendance s'était complètement inversée — les Québécois payaient moins que la moyenne canadienne. En 2017, l'année la plus récente pour laquelle des données comparables sur les prix sont disponibles, un service funéraire coûtait en moyenne 7 779 \$ aux Canadiens, 6 363 \$ aux Québécois et seulement 4 073 \$ aux membres de coopératives — ce qui représentait des économies d'environ 3 700 \$ par famille participante, et 48 millions de dollars collectivement cette année-là seulement. Comme les coûts funéraires continuent d'augmenter au Canada et que le réseau sert maintenant plus de 16 000 familles par année, ces économies sont presque certainement plus importantes aujourd'hui.

Contrairement aux exploitants détenus par des investisseurs et redevables à des actionnaires, les co-ops funéraires sont structurées pour demander des prix que les communautés peuvent soutenir. Les surplus retournent aux membres ou sont réinvestis dans les services, et les membres ont le pouvoir démocratique, lors des assemblées générales annuelles, de geler les prix si la co-op réalise trop de surplus. Comme le dit Jimmy : « Nous ne sommes pas motivés par le profit. Nous sommes motivés par l'idée d'offrir le bon service et de faire un peu d'argent pour pouvoir réinvestir. » Les personnes desservies sont aussi celles qui établissent les conditions.

Des entreprises de confiance dans les communautés

Les maisons funéraires comptent parmi les institutions les plus intimes d'une communauté — elles sont choisies non pas par commodité, mais par la confiance bâtie au fil des générations. La recherche montre que 49 % des personnes choisissent une maison funéraire parce qu'elle a déjà servi leur famille, et que 70 % des clients des co-ops retournent au même établissement que leur famille avait utilisé auparavant. Lorsqu'une maison funéraire privée ferme ou est absorbée par une société éloignée, ce lien de confiance est rompu. Le modèle coopératif le préserve pour la communauté.

Lorsque des feux de forêt ont dévasté des communautés à Terre-Neuve en 2025, c'est la co-op locale qui a organisé deux cérémonies commémoratives pour les familles et la communauté qui avaient perdu des maisons, des proches et des bâtiments phares — non pas parce qu'elle y était obligée, mais parce que c'est ce que font des voisins.

Jimmy affirme : « La maison funéraire fait partie de la communauté — comme la station-service ou l'épicerie. » Là où la FCFQ est présente, les communautés conservent leurs emplois locaux, leurs décisions locales et leur gouvernance entre les mains de conseils d'administration bénévoles composés de personnes qui y vivent réellement. Ce n'est pas une caractéristique du modèle coopératif. C'en est le cœur.

Regard vers l'avenir

La pression sur le secteur funéraire canadien s'accroît. Les grands groupes consolidateurs — dont bon nombre sont américains — multiplient les acquisitions de maisons funéraires indépendantes d'un bout à l'autre du pays, retirant ainsi des capitaux des communautés et rendant des comptes à leurs actionnaires plutôt qu'à leurs voisins. La réponse de la FCFQ demeure la même depuis toujours : acheter l'entreprise avant eux, la convertir en coopérative et en remettre la propriété à la communauté. Chaque conversion, c'est une entreprise qui demeure canadienne, des prix qui restent sous contrôle et un service qui demeure local.

2.5 Bâtie pour ça : comment Co-operators a transformé les valeurs coopératives en avantage durable

Coopérative d'assurance | Canada | Consommateurs | Grande | À but lucratif | Mature

Co-operators n'a pas découvert la durabilité. Elle s'en est souvenue.

Co-operators : assurance et résilience

Fondée il y a plus de 80 ans par des agriculteurs qui ont mis leurs ressources en commun parce que personne d'autre ne voulait les aider, Co-operators repose sur l'idée que la sécurité financière peut être une responsabilité collective. Aujourd'hui, l'organisation exerce ses activités dans 360 villes et municipalités au Canada, emploie 7 493 personnes et génère 6,86 milliards de dollars en revenus d'exploitation — ce qui en fait l'un des plus grands fournisseurs d'assurance multiligne et de services financiers au pays. Lorsque Co-operators a commencé à officialiser ses engagements en matière de durabilité en 2008, elle ne découvrait pas une nouvelle orientation. Elle formulait quelque chose qu'elle avait toujours fait : agir comme catalyseur d'une société résiliente et durable.



Mettre l'argent au service de la vision

Son approche en matière de durabilité est structurée et intentionnelle. Sur le plan opérationnel, *Co-operators* a regroupé six bureaux dans un seul siège social certifié LEED Platine à Guelph, en Ontario — panneaux solaires, systèmes centralisés, coûts réduits. Son parc automobile, ses déplacements, ses actifs informatiques et l’empreinte des déplacements domicile-travail sont tous suivis par rapport à des cibles fermes : une réduction de 45 % des émissions opérationnelles d’ici 2030 et des activités entièrement carboneutres d’ici 2040. Du côté des investissements, l’organisation gère 13,5 milliards de dollars d’actifs investis en fonction de trois objectifs contraignants pour 2030 : 60 % des actifs sous gestion dans des investissements d’impact ou de transition climatique, un seuil déjà atteint à 60,2 % ; 4,1 milliards de dollars alloués à des solutions climatiques ; et une réduction de 40 % du coût carbone de chaque dollar investi d’ici 2030. L’ensemble du portefeuille d’investissement vise la carboneutralité d’ici 2050. Rien de cela n’est présenté comme une simple ambition. Comme le dit sans détour Shawna Peddle, vice-présidente adjointe, Durabilité : « Notre monde n’a plus le choix. Nous n’avons pas le choix. »

Repenser ce qu’est l’assurance

Mais le virage le plus frappant réside dans la façon dont *Co-operators* redéfinit la logique même de ses produits de base. Plutôt que de simplement indemniser les pertes, l’organisation bâtit la résilience avant que les catastrophes ne surviennent. Son produit d’assurance *Comprehensive Water* est offert à tous les Canadiens — une première au pays, et *Co-operators* est la seule assureuse à offrir cette protection sans égard au risque d’inondation. Autre exemple : l’avenant *Tomorrow Strong™*, qui aide les clients à améliorer leur toiture après une réclamation afin qu’elle résiste mieux au vent, à la grêle et au feu, et à prendre des mesures préventives contre les pertes, comme l’installation de systèmes de sécurité, de pompes de puisard et de protecteurs de surtension. Après les feux de forêt de Jasper, *Co-operators* avait des experts en sinistre sur le terrain, dans des tentes, aux côtés de la Croix-Rouge et de la Ville de Jasper. Le fil conducteur, comme l’explique Shawna : « Nous vous aiderons à revenir là où vous étiez, mais nous espérons pouvoir travailler ensemble pour vous ramener à un endroit meilleur et plus solide. » Cet instinct — réduire le gaspillage, renforcer ce qui est reconstruit et éviter que les matériaux ne se retrouvent au dépotoir — fait de la durabilité non pas une politique, mais une philosophie de règlement des sinistres.

L’avantage coopératif

Rien de tout cela ne serait possible, insiste Shawna, sans le modèle coopératif lui-même. « Nous n’avons pas à rendre de comptes à des actionnaires. Nous avons la capacité d’innover et d’adopter une vision à plus long terme grâce au modèle d’affaires que nous avons. » Cette liberté structurelle se manifeste partout — dans un comité de durabilité au niveau du conseil d’administration qui existe depuis 15 ans, dans le recrutement axé sur la mission, et dans un conseil de 22 membres provenant de toutes les régions du pays et de toutes les sensibilités politiques. En 2025, l’organisation a versé 15,3 millions de dollars à des organismes de bienfaisance, des organismes sans but lucratif et des coopératives au Canada — soit 4,05 % du bénéfice avant impôt. L’argent reste dans les communautés parce que ce sont les membres, et non les marchés, qui décident où il va.

La transparence comme avantage concurrentiel

Co-operators ne demande pas aux gens de faire confiance à la cause ; elle peut facilement démontrer sa raison d’être en action. « On peut acheter de l’assurance n’importe où, » dit Shawna. « Nous pouvons vous dire où va votre argent. Il va à nos membres, il va à nos communautés, et il retourne dans la coopérative. C’est tout. » Cette

transparence, combinée à une vision qui consiste à être un catalyseur d'une société résiliente et durable, lui a valu des sièges à des tables des Nations Unies et à des comités consultatifs gouvernementaux.

Regard vers l'avenir

Pour *Co-operators*, sa raison d'être se précise ; elle ne s'atténue pas.

La trajectoire à long terme dépasse les cibles d'une seule coopérative. « Si nous ne montrons pas aux gens comment la durabilité peut se réaliser, comment sauront-ils qu'elle peut se réaliser ? » demande Shawna. *Co-operators* voit son rôle non seulement comme celui d'une entreprise durable, mais comme une preuve de concept — pour tout un secteur et pour tout un modèle d'organisation. La durabilité décrit les coopératives. *Co-operators* ne fait que montrer aux autres à quoi cela ressemble.

2.6 Enracinée dans la propriété : le cas de Yeomen Tree Service Co-operative pour la propriété par les travailleurs

**Coopérative de services arboricoles | Île de Vancouver, Ouest canadien
Travailleurs | Petite | À but lucratif | Nouvelle**

*Slogan de Yeomen Tree Services Co-op :
Propriété locale. Gouvernance démocratique. Exploitation professionnelle.*

Travailleurs de la coop, propriétaires de la coop

Shawn Bryant, travailleur-propriétaire et spécialiste des services arboricoles, a grandi en faisant ses achats au *Mid-Island Co-op* avec sa famille. Les coops faisaient tout simplement partie du tissu de la vie sur l'île de Vancouver — quelque chose qui était dans l'eau, comme il le dit. Alors, lorsqu'un ami a lancé l'idée de convertir sa petite entreprise de services arboricoles en coop de travailleurs, cela lui a semblé moins comme un saut dans l'inconnu que comme un retour aux sources — et Yeomen Tree Service Co-operative est née.

Yeomen Tree Service Co-operative serait la seule coop de travailleurs en services arboricoles en Colombie-Britannique — et possiblement dans tout le Canada. Établie à Nanaimo, sur l'île de Vancouver, elle fonctionne comme une coop de travailleurs des métiers spécialisés, avec six membres et quatre employés-membres en voie d'adhésion.



Yeomen offre une gamme complète de services professionnels d'arboriculture — de l'abattage d'arbres, de l'évaluation des risques et de l'élagage structural aux soins des arbres fruitiers, à la taille de haies et à la plantation. Ses services spécialisés comprennent la gestion forestière résidentielle, la conception en permaculture et les pulvérisations foliaires biologiques. Comme travailleurs-propriétaires vivant dans les communautés qu'ils servent, les membres de Yeomen connaissent intimement le paysage local — offrant des soins arboricoles experts et soucieux de l'écologie aux propriétés de la région du centre de l'île.

Garder les entreprises, garder les emplois à la façon coopérative

Yeomen a commencé comme entreprise individuelle fondée par Ben Geselbracht. Plutôt que de fermer une entreprise locale appréciée, de la vendre ou de la dissoudre, Ben l'a convertie en coop, transférant la propriété aux personnes qui faisaient déjà le travail. La coop a été constituée en 2022.

Shawn a pris le relais pour accompagner le processus, porté par une conviction simple mais puissante : « Nous faisons réellement quelque chose dans le monde, et nous gardons les gens en emploi. » La conversion a été soutenue par une subvention de la Fédération canadienne des coopératives de travail et guidée par Marty Frost, de CoActive, qui a aidé à rédiger les documents fondateurs — les règles et le mémoire d'association qui allaient façonner la gouvernance de la coop. C'était un terrain nouveau pour toutes les personnes impliquées, bâti sur l'engagement, une vision commune et la volonté de trouver les réponses ensemble.

Des avantages pour les travailleurs-propriétaires et pour les clients

Trois ans plus tard, Yeomen a démontré que le modèle coopératif fonctionne dans les métiers spécialisés. Sa mission est triple : offrir aux membres un emploi significatif et durable, fournir des services d'arboriculture de grande qualité et favoriser une intendance responsable de la canopée urbaine — un mandat inscrit dans ses documents fondateurs.

Le marqueur humain le plus parlant de cette réussite est l'histoire de Cam, la première personne employée à suivre le parcours officiel vers l'adhésion. Cam, qui venait de l'hôtellerie et de la restauration, où elle était « toujours à l'arrière, à se faire dire quoi faire », a trouvé quelque chose de différent chez Yeomen : on lui demandait son avis, et cet avis comptait réellement — du choix des outils à acheter à la façon dont l'entreprise fonctionne.

Ses mots résument le mieux l'expérience : « Je suis venu pour le travail avec les arbres, je suis resté pour la coop. »

La structure coopérative a aussi aligné les incitatifs d'une manière qui profite aux clients. Parce que les membres ont un intérêt à long terme dans la réputation de l'entreprise, ils se présentent autrement — comme l'indique un témoignage de client sur le site Web, l'équipe est « professionnelle et courtoise » et laisse « le chantier propre ». L'empreinte civique de Yeomen a aussi grandi : Shawn siège maintenant au conseil d'administration de la *BC Co-operative Association*, où cette co-op de travailleurs de six membres prend sa place aux côtés de *Vancity* et de *Co-operators*.

Regard vers l'avenir

La vision de Yeomen — devenir un chef de file de confiance en soins arboricoles, qui soutient des communautés florissantes et résilientes — dépasse l'arboriculture. Shawn voit la coop comme une plateforme d'investissement communautaire plus large. « Nous avons cette expertise que nous sommes en train d'acquérir ; nous avons des liens dans le monde coopératif — faisons-le. »

Il demande plus de soutien pour les entreprises qui traversent un processus de conversion. Pour les propriétaires d'entreprise confrontés à la retraite ou à des défis de relève, l'histoire de Yeomen est une preuve de concept : la conversion en coop de travailleurs a permis de garder locale une entreprise de métiers spécialisés, de donner aux travailleurs une propriété significative et de bâtir une base d'impact communautaire qui va bien au-delà des services arboricoles.

« J'aimerais vivre dans un monde où il y aurait plus de co-ops, parce que je pense que cela voudrait dire qu'il y aurait plus de choses équitables — plus d'un mécanisme permettant aux gens d'avoir du contrôle sur leurs moyens de production et leurs moyens de subsistance. »
— Shawn Bryant

2.7 Les coopératives d'habitation au Canada : un modèle à développer

Coopératives d'habitation | Canada | Services/consommateurs | Moyenne | Sans but lucratif

La crise du logement au Canada a poussé le coût de la location et de l'accès à la propriété à des sommets historiques, excluant des ménages à revenu faible ou moyen des villes et des communautés partout au pays. Dans ce contexte, les coopératives d'habitation — des logements sans but lucratif gouvernés par leurs membres, où les loyers sont établis pour atteindre l'équilibre financier et où personne ne tire profit du besoin d'une autre personne de se loger — suscitent un regain d'attention comme l'une des solutions de logement les plus durables. Aujourd'hui, 250 000 Canadiens habitent dans les 2 212 coopératives d'habitation du Canada. La question n'est pas de savoir si elles fonctionnent ; c'est de savoir comment en construire davantage.



Abordabilité : la sécurité change tout

L'argument financier en faveur du logement coopératif est bien documenté. La recherche montre que les frais d'habitation des coops pour des appartements d'une ou deux chambres sont environ 33 % inférieurs aux loyers

comparables du marché partout au Canada. Mais l'histoire de l'abordabilité dépasse l'écart de prix. Elle porte sur ce que la stabilité rend possible dans la vie d'une personne.

Patricia Tessier, directrice des services aux membres à la Fédération de l'habitation coopérative du Canada, l'explique ainsi : « Vous êtes en sécurité dans votre logement, donc vous pouvez prendre des décisions financières en conséquence. Vous avez de l'influence et de la transparence sur le coût de la vie, et vous pouvez agir dessus — vous pouvez siéger au conseil d'administration — sans craindre d'être évincé pour cause de loyer ou de perdre votre logement. » Cette sécurité n'est pas accessoire. Pour Dawn Obokata, qui a emménagé dans la *St. Nicholas Housing Co-op* au centre-ville de Toronto il y a près de 40 ans comme jeune mère, cela a fait la différence entre rester en ville et devoir la quitter. « C'était abordable lorsque nous étions une famille de quatre, » dit-elle. « Je suis seule maintenant, et c'est encore abordable pour moi, comme personne âgée. » Même logement. Même communauté. Quatre décennies de marge de manœuvre financière.

Ayanna Inniss, membre de *Brittany Lane Housing Co-op* en Alberta et directrice générale de la *Northern Alberta Co-operative Housing Association*, voit cette même dynamique se déployer dans les familles autour d'elle. Parce que les frais d'habitation sont établis par les membres pour couvrir les coûts, et rien de plus — aucun rendement pour les investisseurs, aucune marge de profit, aucun propriétaire qui extrait de la valeur — ils demeurent bas année après année d'une manière que le marché privé ne peut pas reproduire structurellement.

Présence communautaire à long terme : des racines qui tiennent

Ce qui distingue structurellement le logement coopératif du marché locatif privé, c'est la permanence abordable. Une fois l'hypothèque remboursée, une coop peut se maintenir indéfiniment à des loyers inférieurs au marché, soustrayant ces logements à la spéculation pour toujours et/ou négocier une nouvelle hypothèque afin d'assurer la réalisation des travaux d'immobilisations nécessaires. À *St. Nicholas Co-op*, environ le tiers des unités logent encore leurs membres d'origine. Dawn a vu des enfants grandir dans la cour clôturée de la coop, en sachant quels parents étaient à la maison, en allant souper et dormir les uns chez les autres.

Ce même enracinement façonne maintenant la manière dont la coop aborde un nouveau chapitre. Les membres d'origine vieillissent, et *St. Nicholas* — un immeuble de trois étages sans ascenseur ni unités accessibles — n'a pas été conçu pour les corps que ses membres fondateurs habitent aujourd'hui. Et pourtant, ils ne partent pas. « Nous avons quelques personnes qui utilisent maintenant des marchettes, » dit Dawn, « mais elles ne déménageront pas. C'est leur maison. »

Inclusion : un chez-soi pour tout le monde

Les coops n'offrent pas seulement un toit — elles bâtissent des communautés à revenus mixtes qui résistent structurellement à la ségrégation qui caractérise à la fois une grande partie du logement social et le marché locatif privé. Les membres votent sur leurs propres frais d'habitation, siègent au conseil d'administration et participent à la vie quotidienne de la communauté d'une manière qu'aucune relation propriétaire-locataire ne peut reproduire.

À *Brittany Lane Co-op*, cette participation a pris une forme très concrète pendant la pandémie : des paniers de fleurs suspendus livrés à 58 logements, une petite bibliothèque libre transformée en garde-manger, et un comité *Care and Compassion* veillant à ce qu'aucun membre ne disparaisse dans l'isolement. La coop, comme l'a dit Ayanna, garde les bras bien serrés autour de ses membres.

Patricia cite le *Sarcee Meadows Women's Circle*, formé au sein de leur coopérative d'habitation à Calgary. Ce cercle réunit un groupe de femmes diverses et multiculturelles qui se sont rassemblées pour se soutenir entre elles et soutenir les autres. Pendant la COVID, elles ont approfondi leurs liens, soutenu des personnes âgées dans leurs activités quotidiennes, aidé des personnes en situation d'itinérance avec des repas chauds et gardé les enfants les unes des autres. « Je n'ai jamais eu à m'inquiéter pour mes enfants, » a confié une membre. « J'ai pu aller travailler, aller à l'école. » Voilà l'inclusion dans son travail discret et quotidien. Pas un programme. Une communauté trouvée au sein d'une coopérative d'habitation.

Regard vers l'avenir : miser sur ce qui fonctionne

Le secteur est à un point charnière. Après plus de trois décennies d'inaction fédérale, le lancement en 2024 d'un Programme de développement de coopératives d'habitation de 1,5 milliard de dollars signale que le gouvernement commence à se rappeler ce qu'il savait autrefois : les coops valent la peine d'être construites.

FHCC Canada et les fédérations régionales font progresser le modèle de coopérative foncière comme l'un des nouveaux outils les plus prometteurs du secteur. En séparant la propriété du terrain des logements qui y sont construits, les coops foncières retirent les sites du marché spéculatif de façon permanente — protégeant l'abordabilité à long terme et s'assurant que le secteur ne soit jamais évincé par les prix avant même qu'une seule unité soit construite.

À l'échelle communautaire, des leaders comme Ayanna n'attendent pas. Les coops qui ont géré leurs actifs prudemment se retrouvent maintenant avec quelque chose de rare dans le secteur du logement — des options. Une coop qui promet 100 000 \$, une autre 150 000 \$: une mise en commun des capitaux propres à l'échelle du secteur pour lancer le prochain immeuble. « Regardez ce que nous avons accompli, » dit Ayanna à ses membres. « Nous pouvons mettre cet argent, comme secteur, dans le secteur, pour construire de nouvelles coops. » Des décennies d'intendance responsable, qui se sont accumulées discrètement — et qui sont maintenant investies dans les futures communautés d'habitation coopérative.

Comme le dit Patricia : « Nous montrons que le logement peut se faire avec soin, avec les gens au centre, avec des valeurs. » Ce cadrage — le logement comme démonstration d'une autre façon de faire — est peut-être l'argument le plus profond en faveur du modèle coopératif. Il pointe aussi vers un avenir où le logement est reconnu comme un droit fondamental. À quelle vitesse pouvons-nous le développer ?

2.8 Changement de courant : les coopératives d'énergie communautaire

Coopératives d'énergie communautaire | Canada | Consommateurs
Petite-moyenne | À but lucratif

Alimenter les communautés de l'intérieur : les coopératives d'énergie communautaire du Canada

Sur les toits de centaines d'immeubles en Ontario, sur une église à Canmore, une synagogue à Calgary et un ensemble d'habitation collaborative à Saskatoon, des Canadiens font quelque chose de radical : ils prennent en main la propriété de l'énergie qui alimente leur vie. Les coopératives d'énergie communautaire (CEC) ne sont pas une expérience marginale. Elles constituent un modèle éprouvé pour garder les dollars de l'énergie dans les communautés, bâtir la confiance du public envers la transition vers l'énergie propre et donner aux communautés une véritable part dans la lutte contre les changements climatiques.



Une CEC est une coopérative détenue collectivement et gouvernée démocratiquement qui produit, distribue ou investit dans l'énergie au bénéfice de ses membres et de la communauté plus large. Contrairement aux services publics détenus par des investisseurs ou aux promoteurs privés, les CEC retournent les bénéfices financiers localement, donnent aux membres une voix directe dans les décisions et sont enracinées dans les besoins de la communauté plutôt que dans le rendement aux actionnaires. Un membre, un vote. Des profits qui restent locaux. Et une énergie produite en tenant compte de la planète.

La plus grande occasion du Canada

La transition énergétique du Canada exige de doubler la capacité du réseau d'ici 2050 — le chantier d'infrastructure le plus ambitieux du siècle. La question n'est pas seulement de savoir à quelle vitesse avancer, mais aussi qui mène cette transition et qui en bénéficie. Les chercheurs Martin Boucher, Marc-André Pigeon et Julie MacArthur soutiennent que les CEC offrent quelque chose que les grands promoteurs et les sociétés d'État d'électricité ne peuvent pas offrir : une transition qui est non seulement rapide, mais juste. « Ces coopératives dirigées par les communautés offrent aux Canadiens l'occasion de participer activement à la transition énergétique tout en retirant des bénéfices économiques tangibles. » Comme l'observe Derya Tarhan, professeure adjointe à

l'Université de Guelph, la propriété communautaire transforme les changements climatiques, d'une source de désespoir, en une source d'action collective.

Résoudre des problèmes pour la planète et les gens

À la base, les CEC sont des structures de résolution de problèmes — elles trouvent des solutions pratiques, portées localement, qui livrent de l'énergie propre, bâtissent de la richesse communautaire et font avancer l'action climatique en même temps. Lorsque Bow Valley a installé ses premiers panneaux solaires sur un toit en Alberta, elle a partagé librement son modèle avec SPICE, une coopérative active depuis plus d'une décennie sans avoir encore installé de panneaux. « L'innovation que nous avons développée a été partagée avec eux », dit Jodi Conuel, membre fondatrice du conseil d'administration de *Bow Valley Green Energy Co-operative* et gestionnaire, *Community Energy Cooperative Canada (CECC)*. « Ils ont pris cette information, l'ont adaptée à leur environnement réglementaire à Edmonton — puis ils ont installé des panneaux solaires sur le toit. » Cet esprit de résolution de problèmes partagée traverse tout le secteur. À Saskatoon, SES Solar a créé le premier service d'autopartage de véhicules électriques alimenté à l'énergie solaire au Canada grâce à la facturation nette virtuelle. Au Québec, Val-Éo — une coopérative de solidarité d'agriculteurs — a innové avec un modèle de partenariat avec une entreprise énergétique privée afin d'obtenir un contrat éolien de 24 mégawatts, tout en gardant une participation de contrôle de 75 % entre les mains des agriculteurs locaux. « Les coopératives, en général, sont très bonnes pour trouver comment bâtir des partenariats », dit Derya, « parce qu'elles vont souvent à contre-courant. » Le résultat est un secteur qui élargit discrètement ce que l'énergie communautaire peut faire — et qui imagine ce qu'elle pourrait faire ensuite.

L'action climatique près de chez soi

Les coopératives d'énergie communautaire apportent à la transition vers l'énergie propre quelque chose qu'un service public ou un promoteur ne peut tout simplement pas offrir : elles la rendent personnelle. Marion Siekierski, directrice générale de l'*Ottawa Renewable Energy Co-operative (OREC)*, explique pourquoi : « Beaucoup de gens se sentent relativement impuissants face à ce qu'ils peuvent faire contre les changements climatiques. En se joignant à cette communauté coopérative et en aidant à construire des projets d'énergie renouvelable, ils vivent une expérience qui leur redonne du pouvoir d'agir. » Ce sentiment d'agir ne s'arrête pas au formulaire d'adhésion. Il pousse les coops à imaginer et à bâtir ce que le marché ne fera pas — y compris des centres communautaires de résilience combinant énergie solaire et batteries, capables de garder les communautés alimentées pendant les urgences climatiques qui deviennent la nouvelle normalité. Les promoteurs détenus par des investisseurs n'ont aucun incitatif à bâtir ce type d'infrastructure. Les coopératives d'énergie communautaire, oui.

Les profits restent dans la communauté

De l'énergie locale, des retombées locales. Selon une étude de la TREC Renewable Energy Co-op, chaque dollar investi dans l'énergie communautaire génère plus de 2 \$ en activité économique, et les projets appartenant à la communauté créent deux fois plus d'emplois que des projets comparables réalisés par des promoteurs commerciaux — de l'argent qui reste dans la communauté plutôt que d'être versé à des actionnaires éloignés. À Ottawa, OREC compte maintenant 1 174 membres et a récemment conclu une levée de capitaux de 2 millions de dollars afin d'installer des panneaux solaires sur des toits.

Regard vers l'avenir

La volonté est là. Le modèle a fait ses preuves. Les gens sont prêts. Les coopératives d'énergie communautaire offrent une réponse claire aux questions de savoir qui devrait bâtir l'avenir énergétique propre du Canada, qui devrait en être propriétaire et qui devrait en bénéficier. Les ingrédients d'un secteur beaucoup plus vaste sont déjà présents : une profonde tradition coopérative nationale, des coûts technologiques en baisse, un appétit public croissant pour l'action climatique et une cohorte de coops actives. Ce qu'il faut maintenant, c'est une architecture politique à la hauteur — facturation nette virtuelle, cadres d'approvisionnement qui réservent une place à la propriété communautaire, financement de démarrage et reconnaissance juridique des coopératives comme forme distincte méritant un soutien distinct. L'avenir énergétique propre du Canada peut être détenu localement, gouverné démocratiquement et porté par les communautés.

PART III - Profils sectoriels

Les profils sectoriels offrent un regard plus approfondi sur la façon dont les modèles coopératifs et mutualistes fonctionnent dans des industries précises. Alors que les cas précédents illustrent des entreprises individuelles, les profils qui suivent mettent en lumière la structure, l'échelle et l'impact de secteurs entiers — démontrant comment les modèles coopératifs et mutualistes façonnent les marchés, soutiennent les communautés et contribuent à l'économie canadienne.

Ensemble, ils montrent comment ces modèles fonctionnent non seulement comme organisations individuelles, mais aussi comme systèmes coordonnés dotés d'avantages économiques et sociaux distincts.

3.1 Profil sectoriel : l'effet mutualiste, là où les chiffres rencontrent les voisins

Le secteur canadien de l'assurance mutuelle est l'une des institutions financières les plus durables du pays — et l'une des moins visibles. Depuis plus de 175 ans, les mutuelles d'assurance font quelque chose de discrètement radical : réunir des personnes ayant un besoin commun afin qu'elles se protègent les unes les autres. Pas d'actionnaires. Pas de siège social lointain qui extrait les rendements. Seulement des communautés qui mettent leurs ressources en commun, se gouvernent elles-mêmes et gardent les retombées localement. Les mutuelles d'assurance sont présentes dans la plupart des provinces du Canada, mais pas dans les territoires. Aujourd'hui, 54 mutuelles d'assurance servent 5,7 millions de Canadiens d'un océan à l'autre, employant plus de 15 000 personnes dans les villes et les régions rurales qu'elles habitent. Elles offrent des protections habitation, automobile, agricole et commerciale — et elles le font comme des voisines, non comme un simple produit financier.

L'Association canadienne des compagnies d'assurances mutuelles (ACCAM) est la voix nationale qui les rassemble. Établie à Ottawa, l'ACCAM représente ses 51 sociétés membres dans quatre régions — Est du Canada, Ontario, Québec et Ouest canadien — en offrant de la représentation auprès du gouvernement fédéral, de la formation, des

services spécialisés et une plateforme permettant au secteur de parler d'une seule voix sur les enjeux les plus importants pour ses membres et les communautés qu'ils servent. Par son adhésion à des coalitions comme Climate Proof Canada, son dialogue avec les décideurs fédéraux sur le vol automobile, l'assurance contre les inondations et la réforme des codes du bâtiment, ainsi que sa conférence annuelle qui réunit les leaders du secteur, l'ACCAM travaille à faire en sorte que l'assurance mutuelle demeure non seulement viable, mais aussi un choix pour les Canadiens qui veulent que leur dollar d'assurance reste là où ils vivent.

Voici un aperçu du secteur canadien de l'assurance mutuelle en 2023.

Tableau 1 : Secteur canadien des mutuelles (2023)

Année	# Mutuelles	Employés	Salaires (\$M)	Taxes payées (\$M)	Actifs (\$M)	Revenus (\$M)
2023	54	15,826	1,643	140	32,847	11,756

En 2023, le secteur canadien de l'assurance mutuelle a généré près de 12 milliards de dollars de revenus dans 54 sociétés, détenait 33 milliards de dollars en actifs et a versé plus de 1,6 milliard de dollars en salaires à 15 826 employés. Le secteur a contribué 140 millions de dollars en taxes et impôts.

Lorsqu'on examine le secteur des mutuelles dans son ensemble de 2021 à 2023, les chiffres racontent une histoire qui mérite attention.

Tableau 2 : Secteur canadien des mutuelles (2021, 2023)

Année	# Mutuelles	Employés	Salaires (\$M)	Taxes payés (\$M)	Actifs (\$M)	Revenus (\$M)
2023	54	15,826	1,643	140	32,847	11,756
2021	57	17,789	2,132	386	55,310	16,222

L'évolution du secteur entre 2021 et 2023 reflète la démutualisation d'*Economical Insurance*, alors l'une des plus grandes mutuelles du Canada, ainsi que celle de deux mutuelles plus petites. En 2021, 57 mutuelles employaient 17 789 personnes, payaient 386 millions de dollars en taxes et impôts, détenaient 55,3 milliards de dollars en actifs et généraient 16,2 milliards de dollars en revenus. La diminution disproportionnée des chiffres fiscaux pourrait refléter un recalcul, ou encore des paiements excédentaires ou insuffisants au cours des années précédentes. La conversion d'*Economical* en société par actions a retiré ses actifs et ses revenus des totaux du secteur mutualiste tels qu'ils sont présentés dans ces données.

En plus de la contribution économique directe du secteur, un modèle entrées-sorties a été appliqué aux données de 2023 afin d'estimer son empreinte économique plus large. Cette approche tient compte de l'activité économique directe — salaires versés, taxes et impôts remis, biens et services achetés — ainsi que des effets indirects et induits : les dépenses des employés et des fournisseurs qui circulent ensuite dans les économies

locales. Les chiffres qui suivent reflètent ces deux composantes : l'activité directe du secteur mutualiste et ses retombées modélisées.

Tableau 3 : Impact économique du secteur des mutuelles au Canada (2023)

2023	Direct	Retombées	Total
Valeur économique ajoutée (PIB, G\$)	1.7	2.6	4.3
Emplois (ETP, années-personnes) ⁱ	6,955 ¹	29,027	35,982
Revenu des ménages (G\$)	.6	1.6	2.2
Taxes et impôts (M\$)			396
Impôts sur le revenu des ménages ⁱⁱ			264
Taxes de vente payées par les ménages ⁱⁱⁱ			105
Taxes foncières des ménages ^{iv}			27

L'empreinte économique complète du secteur canadien de l'assurance mutuelle en 2023 comprend à la fois l'activité économique directe et l'activité économique indirecte et induite modélisée. L'activité directe — les salaires, les achats et les activités des compagnies d'assurance mutuelle — a contribué 1,7 milliard de dollars au PIB et soutenu 6 955 emplois. Les effets indirects et induits, générés lorsque les employés dépensent leur revenu et que les entreprises achètent des biens et services auprès de fournisseurs, sont estimés à 2,6 milliards de dollars supplémentaires en PIB et à 29 027 emplois additionnels soutenus. Au total, l'empreinte économique modélisée du secteur de l'assurance mutuelle a atteint 4,3 milliards de dollars en PIB et 35 982 emplois soutenus en 2023.

Le revenu des ménages associé à cette activité a totalisé 2,2 milliards de dollars, générant environ 264 millions de dollars en impôts sur le revenu, 105 millions de dollars en taxes de vente et 27 millions de dollars en taxes foncières — soit une contribution fiscale totale estimée à près de 400 millions de dollars. Ces chiffres s'appliquent à un secteur composé de 54 sociétés, dont plusieurs exercent leurs activités dans de petites villes et des communautés rurales.

Le tableau suivant met en lumière les contributions du secteur des mutuelles à l'ensemble de l'économie canadienne.

¹ Comme il n'existe pas de multiplicateur propre aux mutuelles, c'est le multiplicateur plus large de l'industrie de l'assurance qui est utilisé. Celui-ci couvre l'ensemble des compagnies d'assurance, et non les mutuelles spécifiquement. Les *credit unions* et les caisses, en revanche, disposent de leur propre multiplicateur, ce qui permet de mesurer leur impact économique avec une plus grande précision et de refléter les façons distinctives dont elles font circuler la valeur au sein des économies locales, comparativement aux banques à charte. Ce même niveau de précision n'est pas possible pour les mutuelles; les données présentées pour ce sous-secteur doivent donc être interprétées en conséquence.

Tableau 4 : Comparaison de l'impact économique du secteur des mutuelles avec l'ensemble de l'économie canadienne (2023)

2023	Secteur des mutuelles	Canada	% de l'économie nationale
Valeur économique ajoutée — PIB (G\$)	4.3	2,250 ^v	.19%
Total des emplois	35,982	20,772,775 ^{vi}	.17%

Le secteur canadien de l'assurance mutuelle représente 0,19 % du PIB national et 0,17 % de l'emploi total à l'échelle nationale. Ces chiffres nationaux ne reflètent pas les variations de l'importance du secteur à l'échelle locale ; les compagnies d'assurance mutuelle sont concentrées dans de petites communautés, où elles jouent un rôle d'employeurs et, dans certains cas, d'institutions locales établies de longue date.

La section suivante présente les profils de trois compagnies d'assurance mutuelle — établies dans les communautés acadiennes du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse, dans le Nouveau-Brunswick rural et dans la région céréalière de la Saskatchewan — en examinant leurs activités, leurs programmes communautaires et leur présence locale de façon plus détaillée que ne le permettent les chiffres agrégés.

3.1.1 Clare Mutual Insurance Company: quand l'agent connaît votre nom

Clare, Nova Scotia

Clare Mutual est née d'une nécessité. En 1936, deux jeunes agents d'assurance — Joseph P. Doucet, de Church Point, et Adolphe A. Thériault, de Belliveau Cove — ont constaté que les communautés acadiennes du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse n'avaient pas d'accès réel à l'assurance de biens. Ils ont recueilli des engagements auprès de 100 membres fondateurs, déposé 1 000 \$ auprès du ministère des Assurances à Ottawa et commencé leurs activités le 7 avril 1936 sous le nom de *Clare Mutual Fire Insurance Company*, offrant une protection incendie allant jusqu'à 1 000 \$ par risque.

Près de 90 ans plus tard, elle est toujours là. *Clare Mutual* souscrit maintenant plus de 6 millions de dollars en primes annuelles dans les secteurs de l'habitation, de l'automobile, du commerce et de l'agriculture — avec 14 employés et une protection pouvant atteindre 2 millions de dollars par risque. Le mot « Fire » a été retiré du nom en 1994. Tout ce qui compte vraiment, toutefois, est resté pareil.

Chaque personne qui travaille chez *Clare Mutual* vit dans les communautés qu'elle assure. Cette proximité crée quelque chose que les grandes compagnies d'assurance ne peuvent pas reproduire : une connaissance réelle des risques locaux. *Clare Mutual* assure de vieilles maisons rurales et de petites et moyennes entreprises commerciales que les assureurs nationaux refusent ou tarifent hors de portée. Comme l'explique Janice Belliveau, cheffe de la direction : « Travailler dans les communautés où nous offrons de l'assurance nous donne une compréhension des risques associés à notre clientèle qu'une grande compagnie d'assurance n'aurait pas — les maisons chauffées au bois, par exemple. C'est quelque chose avec lequel nous sommes très à l'aise. » Les tarifs ont toujours été parmi les plus concurrentiels du marché — un élément différenciateur en soi, qui ne nécessite aucune campagne publicitaire. Les affaires arrivent en grande partie par le bouche-à-oreille.

L'autre élément différenciateur est simple à raconter, mais important dans la vie quotidienne : qui répond au téléphone. Chez *Clare Mutual*, c'est une personne — pas une file d'attente, pas un système automatisé, pas un inconnu. « L'agent qui vous est attribué est la personne à qui vous parlez lorsque vous appelez, » dit Janice. « Les clients apprécient de pouvoir parler à une personne, travailler avec cette personne et être connus par cette personne. » Dans une industrie qui a industrialisé ses relations avec la clientèle, *Clare Mutual* a tenu bon sur une chose qui ne peut pas être automatisée : être connu.

L'assurance mutuelle a été inventée par des communautés qui prenaient soin d'elles-mêmes, et *Clare Mutual* n'a jamais oublié cette origine. L'entreprise donne à des organismes locaux, à des installations de formation pour les services d'incendie et à la communauté. « Les communautés nous ont toujours bien soutenus, » dit Janice. Cette réciprocité n'est ni un programme ni une politique ; c'est une valeur. Le 90^e anniversaire de l'entreprise approche — neuf décennies pendant lesquelles les primes sont restées locales, les réclamations ont été versées à des voisins, et la communauté s'en est trouvée renforcée.

3.1.2 *Stanley Mutual Insurance* : quand être petite est exactement la bonne taille

Stanley, New Brunswick

Stanley Mutual Insurance a été fondée en 1937 par quatre agriculteurs du Nouveau-Brunswick qui avaient besoin d'un moyen de s'entraider lorsqu'un sinistre survenait. Ils ont mis leurs ressources en commun, créé une compagnie d'assurance de biens, et l'aventure a commencé. À l'approche de sa 90^e année, Stanley a toujours son siège social dans le village de Stanley — population de 300 habitants, à trente minutes de Fredericton — et souscrit de l'assurance exclusivement au Nouveau-Brunswick, en connaissant les maisons, les fermes et les entreprises de la province avec l'autorité que donne près d'un siècle à faire exactement cela.

L'entreprise souscrit environ 9 millions de dollars en primes brutes annuelles — chaque dollar restant au Nouveau-Brunswick — avec des revenus additionnels provenant d'une maison de courtage et de deux autres secteurs d'activité. Trente employés travaillent dans quatre bureaux et au sein d'un réseau d'agents indépendants partout dans la province, vivant dans les mêmes communautés que celles qu'ils servent.

Être 6 000 fois plus petite que son plus grand concurrent n'est pas un désavantage si l'on cesse d'essayer de jouer selon ses règles. Comme l'explique le chef de la direction Greg Dunlap : « Si je joue le même jeu qu'Intact — l'une des plus grandes compagnies d'assurance au Canada — ils vont me battre. Alors nous avons décidé : qu'est-ce que nous pouvons faire qu'ils ne peuvent pas faire, ou ne feront pas ? Et faisons *cela* vraiment bien. » L'avantage mutualiste, au fond, se trouve dans tout ce qu'ils ne feront pas : un engagement communautaire profond, un service réellement personnel et une approche des réclamations qui traite un sinistre comme un événement humain plutôt que comme une transaction immobilière.

Le Member Care Program, créé en 2018, est l'endroit où l'avantage mutualiste est devenu une politique : counseling en traumatologie jusqu'à concurrence de 250 \$ par personne pour tout déplacement de sept nuits ou plus ; 250 \$ en cartes-cadeaux pour des activités familiales dans toute réclamation pour frais de subsistance supplémentaires ; garantie de satisfaction avec remboursement complet de la prime si le membre est insatisfait du règlement ; franchises annulées et rabais sans réclamation préservés lors de tout événement météorologique

généralisant plus de 20 réclamations simultanées ; jusqu'à 500 \$ pour restaurer des photos ou vidéos endommagées ; franchise pardonnée en cas de perte totale ; et garantie d'un an sur tout travail effectué par un entrepreneur recommandé par *Stanley*. Selon Greg : « Le Member Care Program de Stanley est un parfait exemple de la façon dont, dans l'industrie mutualiste, nous avons une flexibilité dans la structure de propriété que les grandes compagnies d'assurance n'ont pas. »

La reconnaissance externe a suivi naturellement : cinq victoires consécutives aux Fredericton Community Votes, une place parmi les Atlantic Canada's Best Places to Work, et la même reconnaissance de Modern Claims Magazine. Mais l'appui le plus révélateur vient d'un avis client publié sur le propre site Web de la mutuelle, trois phrases qui disent tout : « Vous répondez au téléphone. Très gentil. Touche personnelle. »

3.1.3 *Germania Mutual Insurance Co.* : la mutuelle bâtie par les Prairies

Langenburg, Saskatchewan

Germania Mutual Insurance Co. a été fondée en 1909 à Langenburg, en Saskatchewan — un village de 1 500 habitants près de la frontière manitobaine. Depuis plus de 110 ans, *Germania Mutual* offre de l'assurance de biens, agricole et commerciale dans les régions rurales de la Saskatchewan — traversant la colonisation des terres, les sécheresses, la Dépression, les guerres et le lent évidement des Prairies qui a fait disparaître les silos à grains, les banques et les écoles, mais jamais *Germania*.

Le mandat de *Germania* est volontairement ciblé. L'entreprise travaille partout dans la Saskatchewan rurale, mais ses activités se concentrent dans un rayon de trois heures autour de Langenburg. « Notre priorité, c'est la Saskatchewan rurale — les fermes, les commerces de petites villes », explique Chris Enns, chef de la direction entrant. « Nous ne sommes pas intéressés à cibler Saskatoon ou Regina. Ce n'est pas notre créneau, ce n'est pas qui nous sommes. » Cette clarté est en soi une force. Une entreprise qui sait exactement ce qu'elle est peut souscrire avec rigueur, établir des prix justes et servir avec un niveau d'expertise que les assureurs conçus pour l'échelle ne peuvent tout simplement pas imiter dans les campagnes agricoles du sud-est de la Saskatchewan.

Cette orientation façonne aussi ce que *Germania* fait avec ce qu'elle gagne. Dans une société par actions, les profits sortent. Dans une mutuelle, ils restent chez nous. « L'entreprise n'existe pas pour générer uniquement du profit », dit Chris. « À qui verse-t-elle ce profit ? Ça n'a pas de sens. » Ces 3 ou 4 % restent à l'intérieur de *Germania* — réinvestis dans de meilleurs services, de meilleures technologies, de meilleurs soins. Aucun actionnaire à Toronto ou à New York n'en extrait un rendement. Seulement la solidité de l'organisation réorientée vers les personnes qui dépendent d'elle.

Germania est présente dans la communauté comme seule une mutuelle peut l'être — hockey mineur, théâtre artistique local, tournois de curling, Grands Frères Grandes Sœurs, événements communautaires, événements sportifs — année après année, sans tambour ni trompette. Ces dons reflètent quelque chose de plus profond que la responsabilité sociale d'entreprise. Ils reflètent qui sont réellement les gens de *Germania*. La tarificatrice Tammy fait du bénévolat au conseil des arts local et retrouve, dans son travail de bureau, le même élan qui l'amène à s'engager dans la communauté. « La mutuelle attire des personnes comme Tammy », dit Chris. « Le système de valeurs s'aligne. » Cet alignement — entre ce que la mutuelle croit et ce que ses employés vivent — est la seule chose qu'aucun concurrent ne peut acheter, copier ou reproduire à grande échelle.

Plus d'un siècle de fierté communautaire des Prairies alimente *Germania Mutual* — ainsi qu'une conviction lucide que le modèle mutualiste, vécu sans compromis, demeure exactement ce dont la Saskatchewan rurale a besoin.

3.1.4 La voie à suivre

La voie à suivre pour le secteur canadien de l'assurance mutuelle n'est ni simple ni certaine. La volatilité climatique transforme les risques plus rapidement que les codes du bâtiment et les cartes des zones inondables ne peuvent suivre. Les coûts de réassurance augmentent. Les exigences réglementaires demandent des investissements continus de la part de mutuelles qui ont été bâties avec des structures légères et qui entendent le rester. Et dans un marché de plus en plus dominé par les plateformes numériques et par des assureurs nationaux et mondiaux disposant de budgets publicitaires à neuf chiffres, la compréhension profonde, par les consommateurs, de la différence mutualiste n'a pas encore rattrapé l'impact du secteur.

Mais les fondements qui ont bâti ce secteur sur plus de 160 ans ne se sont pas affaiblis — ils sont, au contraire, devenus plus pertinents. Alors que des communautés partout au Canada composent avec les coûts des événements climatiques, la fragilité des chaînes d'approvisionnement et l'évidement des économies rurales, le modèle mutualiste offre quelque chose qu'aucune plateforme nationale ne peut reproduire : une responsabilité envers le territoire. Une mutuelle ne peut pas abandonner la communauté qu'elle sert, parce qu'elle est cette communauté. Ses titulaires de police élisent son conseil d'administration. Ses employés vivent dans les mêmes rues. Ses surplus restent locaux. Dans un pays où acheter local est passé d'une préférence à une conviction, l'assurance mutuelle est le modèle local d'origine.

3.2 Profil sectoriel : racines dans la solidarité, force dans la communauté : le secteur canadien des *credit unions* et des caisses

Les *credit unions* et les caisses du Canada détiennent collectivement près de 683 milliards de dollars en actifs et servent plus de 11 millions de Canadiens. Elles fonctionnent selon une structure de propriété par les membres, distincte du modèle de propriété par les actionnaires des banques à charte du Canada, dont les cinq grandes banques qui détiennent une part importante du système financier national.

Une banque appartient à des actionnaires, dont l'intérêt financier dans l'institution est lié au rendement de leur investissement. Une *credit union* appartient à ses membres — titulaires de comptes et emprunteurs — chaque membre disposant d'un vote égal, peu importe le solde de son compte. Dans une banque, les profits sont distribués aux actionnaires ; dans une *credit union*, les surplus sont généralement réinvestis dans l'institution ou retournés aux membres sous forme de taux et de frais plus avantageux. Il s'agit d'une différence structurelle de

propriété et de gouvernance entre les deux modèles, les banques étant orientées vers le rendement aux actionnaires, tandis que les *credit unions* et les caisses sont orientées vers la création de valeur pour les membres.

Les *credit unions* et les caisses sont présentes dans toutes les provinces du Canada, mais pas dans les territoires. La carte ci-dessous montre le nombre de *caisses* au Québec et le nombre de *credit unions* dans le reste du Canada, ainsi que le nombre d'emplacements.

Figure 2 : *Credit unions* et caisses au Canada (2023)



Source: Association canadienne des coopératives financières

Le secteur canadien des *credit unions* et des caisses exploitait 2 103 emplacements à l'échelle nationale. L'Ontario arrivait en tête avec 542 emplacements, suivi du Québec avec 423 — dominé par le réseau de 209 *caisses* de Desjardins — et de la Colombie-Britannique avec 354. Les provinces des Prairies comptent ensemble 400 emplacements supplémentaires, tandis que le Canada atlantique varie de 69 en Nouvelle-Écosse à 13 à l'Île-du-Prince-Édouard. La carte distingue trois types d'institutions : les *credit unions* et caisses à charte provinciale, et les *credit unions* fédérales. Pris ensemble, les chiffres montrent un secteur ayant une véritable portée nationale.

Voici un aperçu du secteur canadien des *credit unions* et des caisses en 2023.

Tableau 5 : Secteur canadien des *credit unions* et des caisses (2023)

Année	# de <i>Credit Union</i>	Revenus (\$M)	Actifs (\$M)	Taxes payées (\$M)	Salaires (\$M)	Emplois (ETP) #	Adhésion (#M)
2023	403	30,424	607,585	91	6,388	48,785	13.8

En 2023, les 403 *credit unions* et caisses du Canada détenaient collectivement 608 milliards de dollars en actifs et généraient 30 milliards de dollars en revenus, tout en servant 13,8 millions de membres partout au pays. Le secteur employait 48 785 travailleurs en équivalent temps plein et versait 6,4 milliards de dollars en salaires, tout en contribuant 91 millions de dollars en taxes et impôts.

Les données de 2019, 2021 et 2023 racontent une histoire constante : un secteur dont le poids financier augmente alors que le nombre d'institutions diminue. Le secteur se consolide, mais il ne se contracte pas.

Tableau 6 : Secteur canadien des credit unions et des caisses (2023, 2021, 2019)

<i>Credit unions, caisses</i>	Coops (#)	Revenus (M\$)	Actifs (M\$)	Taxes et impôts payés (M\$)	Salaires (M\$)	Emploi (ETP) #
2023	403	30,424	607,585	91	6,388	48,785
2021	434	20,710	550,041	562	5,274	60,066
2019	478	17,957	445,254	475	4,136	47,105
Variation 2019-2023	-16%	69%	36%	-80%	54%	4%

Entre 2019 et 2023, le secteur canadien des *credit unions* a gagné en ampleur financière tout en se consolidant sur le plan du nombre d'institutions. Les actifs totaux sont passés de 445 milliards de dollars à 608 milliards de dollars — une hausse de 36 % — et les revenus sont passés de 18 milliards de dollars à 30,4 milliards de dollars.

Le nombre de *credit unions* est passé de 478 en 2019 à 403 en 2023, soit une baisse de 16 % — ce qui correspond à la tendance de consolidation à long terme qui a ramené le secteur de plus de 1 500 institutions à son sommet. Et pourtant, les actifs ont augmenté de plus de 160 milliards de dollars pendant la même période. Moins d'institutions servent davantage de membres et détiennent davantage d'actifs — une tendance qui reflète les pressions concurrentielles des services bancaires numériques et de la conformité réglementaire, ainsi que les fusions stratégiques par lesquelles les *credit unions* cherchent l'échelle nécessaire pour y répondre.

Les salaires sont passés de 4,1 milliards de dollars à 6,4 milliards de dollars au cours de la même période, soit une hausse de 54 % qui dépasse la croissance des actifs et des revenus — reflet à la fois de l'inflation salariale et du talent de plus en plus spécialisé nécessaire pour exploiter une institution financière moderne. Le nombre d'employés, soit 48 785 en 2023, est comparable au chiffre de 47 105 enregistré en 2019, ce qui laisse entendre que la consolidation n'a pas réduit de façon importante l'emploi global dans le secteur, même si le nombre d'institutions a diminué. Le changement le plus spectaculaire concerne toutefois les taxes et impôts payés, qui ont chuté de 80 %, passant de 475 millions de dollars à 91 millions de dollars — une variation notable qui mérite un examen plus approfondi, mais qui pourrait être liée à des crédits d'impôt ou à des ajustements de l'après-pandémie.

Dans l'ensemble, les tendances pointent vers un secteur qui devient plus concentré, mieux capitalisé et plus important sur le plan financier — même s'il fonctionne au moyen d'un plus petit nombre d'organisations individuelles. La croissance des actifs et des revenus signifie que le secteur pèse davantage dans le système

financier canadien qu'il y a quatre ans, avec une plus grande capacité de prêter, d'investir dans la technologie et d'absorber les coûts réglementaires qui mettraient sous pression de plus petites institutions autonomes.

Pour les *credit unions* individuelles, le portrait est plus exigeant. La consolidation n'est pas indolore — les fusions exigent des années de travail d'intégration, d'arrimage culturel et de communication avec les membres, tout en maintenant la qualité du service et la présence communautaire. La croissance des salaires reflète le coût réel de la mise en place des fonctions de conformité, de technologie et d'expertise spécialisée que les organismes de réglementation et les membres attendent maintenant. Les *credit unions* qui ne peuvent pas atteindre une échelle suffisante pour assumer ces coûts font face à un choix difficile : fusionner ou prendre du retard.

Pour les membres, les implications sont mitigées, mais globalement positives. Des *credit unions* plus grandes et mieux capitalisées peuvent offrir des produits plus concurrentiels, des services numériques plus sophistiqués et une plus grande stabilité financière. Le risque — et il est réel — est que la croissance et la consolidation puissent affaiblir les qualités qui distinguent les *credit unions* : la connaissance locale, les relations personnelles, la volonté de servir les communautés et les emprunteurs que les banques à charte ont laissés de côté. Les données montrent que le secteur croît. La question ouverte est de savoir si cette croissance peut se faire tout en maintenant le lien avec les membres et les communautés dans lesquelles le secteur exerce ses activités.

Un modèle entrées-sorties a été utilisé pour estimer l'empreinte économique plus large des *credit unions* et des caisses au Canada. Cette approche tient compte non seulement de l'activité économique directe générée par le secteur — salaires versés, taxes et impôts remis, biens et services achetés — mais aussi des effets de retombées qui se diffusent dans l'économie plus large à mesure que ces dépenses circulent. Les chiffres présentés ici reflètent les données de 2023.

Tableau 7 : Impact économique des credit unions et des caisses (2023)

2023	Direct	Retombées	Total
Valeur économique ajoutée (PIB, G\$)	7.5	9.6	17.1
Emplois (ETP, années-personnes) ⁱ	103,520	104,762	208,282
Revenu des ménages (G\$)	6.5	5.3	11.8
Taxes et impôts (M\$)			2,096
Impôts sur le revenu des ménages ⁱⁱ			1,396
Taxes de vente des ménages ⁱⁱⁱ			555
Taxes foncières des ménages ^{iv}			145

Les chiffres du tableau ci-dessus illustrent la contribution du secteur des *credit unions* et des caisses à l'économie canadienne selon trois mesures. Le PIB reflète la valeur ajoutée du secteur — globalement équivalente au bénéfice avant intérêts et impôts — et il est donc considérablement inférieur aux revenus totaux, qui comprennent des coûts transférés. Le revenu des ménages comprend les salaires et traitements versés directement par les *credit unions* à leurs propres employés, ainsi que les revenus des travailleurs des entreprises fournisseurs et des entreprises qui servent les ménages de ces employés, reflétant les effets indirects et induits sur le revenu. Les

emplois sont comptabilisés selon la même logique : l'emploi direct dans le secteur, plus les postes indirects et induits soutenus par les relations avec les fournisseurs et par la consommation des ménages.

En 2023, le secteur canadien des *credit unions* a généré 17,1 milliards de dollars en valeur économique ajoutée — soit une part significative du PIB national — dont 7,5 milliards de dollars en contribution directe et 9,6 milliards de dollars attribuables aux retombées diffusées dans l'économie plus large. Le secteur a soutenu 208 282 emplois au total, répartis presque également entre l'emploi direct (103 520) et les emplois indirects générés par les relations avec les fournisseurs et les dépenses des ménages (104 762). Ces emplois ont produit 11,8 milliards de dollars en revenu des ménages, dont 6,5 milliards de dollars provenant directement des activités des *credit unions* et 5,3 milliards de dollars générés par les retombées.

L'emploi dans les *credit unions* a généré environ 1,4 milliard de dollars en impôts sur le revenu des ménages, 555 millions de dollars en taxes de vente et 145 millions de dollars en taxes foncières. Ces chiffres représentent la contribution fiscale modélisée associée aux effets directs, indirects et induits du secteur sur l'emploi et le revenu.

Le tableau suivant met en lumière les contributions du secteur des *credit unions* et des caisses à l'ensemble de l'économie canadienne.

Tableau 8 : Comparaison de l'impact économique du secteur des *credit unions* et des caisses avec l'ensemble de l'économie canadienne (2023)

2023	Secteur des <i>credit unions</i> et des caisses	Canada	% de l'économie nationale
Valeur économique ajoutée — PIB (G\$)	17.1	2,250 ^v	1%
Total des emplois	208,282	20,772,775 ^{vi}	1%

En 2023, le secteur des *credit unions* et des caisses a contribué 17,2 milliards de dollars en valeur économique ajoutée — soit environ 1 % du PIB total du Canada, qui s'établissait à 2,25 billions de dollars — et employait directement 48 785 personnes, ce qui représente 1 % de la main-d'œuvre nationale.

Les tableaux suivants retracent l'impact économique du secteur des *credit unions* et des caisses sur trois années : 2019, 2021 et 2023.

Tableau 9 : Impact économique des *credit unions* et des caisses (2023, 2021, 2019)

		Direct	Retombées	Total
2023	Valeur économique ajoutée (PIB, G\$)	7.5	9.7	17.1
	Emplois (ETP, années-personnes)	103,520	104,763	208,282
	Revenu des ménages (G\$)	6.5	5.3	11.8

2021	Valeur économique ajoutée (PIB, G\$)	4.9	6.3	11.3
	Emplois (ETP, années-personnes)	67,689	68,474	136,163
	Revenu des ménages (G\$)	4.2	3.5	7.7
2019	Valeur économique ajoutée (PIB, G\$)	4.6	6.0	26.3
	Emplois (ETP, années-personnes)	63,174	64,278	127,452
	Revenu des ménages (G\$)	3.9	3.3	7.2

L'impact économique du secteur des *credit unions* et des caisses a augmenté selon les trois mesures entre 2019 et 2023. La valeur économique ajoutée totale est passée de 11,3 milliards de dollars en 2021 à 17,2 milliards de dollars en 2023, les effets indirects et induits représentant plus de la moitié du total à chaque période. L'emploi soutenu est passé de 127 452 en 2019 à 208 282 en 2023, avec une répartition directe-indirecte similaire. Le revenu des ménages soutenu par le secteur a augmenté pendant la même période, passant de 7,2 milliards de dollars à 11,3 milliards de dollars.

Le ratio entre l'activité directe et les retombées est demeuré stable au cours des trois années, les effets indirects et induits représentant environ 56 % à 57 % de la valeur économique ajoutée totale et des emplois à chaque période. Cette constance indique que la relation modélisée entre l'activité directe du secteur et ses effets plus larges sur la chaîne d'approvisionnement et les dépenses des ménages est demeurée stable au fil du temps — chaque dollar d'activité directe des *credit unions* est associé à environ un dollar et demi supplémentaire d'activité économique indirecte et induite modélisée.

Les chiffres agrégés ci-dessus décrivent l'empreinte économique globale du secteur des *credit unions* et des caisses à l'échelle nationale. La section suivante resserre le regard sur l'échelle locale, en présentant les profils de trois *credit unions* et en examinant leurs programmes et leur présence communautaire dans les domaines de la littératie financière, de l'action climatique et de la présence dans les communautés rurales.

Trois portraits portés par une mission

La caisse et les deux *credit unions* présentées ici n'ont pas été choisies pour être représentatives — aucune sélection de trois institutions ne pourrait représenter un secteur aussi diversifié que celui des *credit unions* canadiennes, qui va des caisses du Québec rural aux conseils d'administration axés sur le climat en banlieue de la Colombie-Britannique, jusqu'aux succursales des communautés côtières de Terre-Neuve-et-Labrador. Elles ont été choisies parce que chacune éclaire une dimension différente de ce que signifie être une institution financière détenue par ses membres au Canada au XXI^e siècle : ce à quoi cela ressemble lorsqu'une coopérative prend la littératie financière au sérieux comme mission fondamentale, lorsqu'elle traite l'action climatique comme une responsabilité fiduciaire plutôt que comme un exercice de marque, et lorsqu'elle refuse d'abandonner les communautés que le marché a rayées de la carte.

3.2.1 Desjardins et l'autonomisation financière : l'éducation comme valeur coopérative

Aucune institution du secteur financier coopératif canadien n'a plus de poids que Desjardins. Fondée sur le principe selon lequel l'éducation financière est une condition préalable à l'autodétermination économique, l'organisation maintient depuis ses débuts un engagement explicite envers l'autonomisation financière — et a bâti l'un des systèmes de soutien les plus intentionnels au pays, comprenant des programmes d'éducation financière, des applications, des produits et des services.

En 2025, Desjardins est la plus grande coopérative financière au Canada et la huitième au monde. Selon son rapport annuel 2025, l'organisation détient 510,2 milliards de dollars en actifs totaux, compte plus de 10 millions de membres et clients, 57 530 employés, 189 *caisses*, et a retourné 638 millions de dollars aux membres et aux communautés. Le magazine *The Banker* l'a nommée Banque de l'année au Canada en 2025, citant explicitement la force de son modèle coopératif. Mais ce qui distingue Desjardins à cette échelle, c'est son insistance sur l'autonomisation financière — et pas seulement les services financiers — comme élément central de sa mission.

Ce soutien commence tôt. La *School Caisse* — vieille de plus d'un siècle et toujours en activité — est offerte à tous les élèves du primaire au Québec et en Ontario au moyen d'une application dédiée. Les élèves du primaire comptabilisent leurs dépenses, suivent leurs dépôts, se fixent des objectifs d'épargne et réalisent des jeux et activités conçus pour bâtir des habitudes financières dès le départ. Le programme est volontairement expérientiel : les enfants déposent de l'argent réel, voient leur solde augmenter et prennent des décisions sur des objectifs qui leur tiennent vraiment à cœur. Desjardins renforce l'habitude au moyen d'une ristourne jeunesse pouvant atteindre 30 \$ pour les élèves qui effectuent sept dépôts ou plus dans une année — appliquant ainsi le principe coopératif de la participation économique des membres au plus jeune groupe possible. Un bulletin destiné aux parents, des outils interactifs et des activités familiales prolongent l'apprentissage à la maison.

Pour les jeunes adultes, l'offre phare est *Personal Finance: I'm in Charge*®, un programme gratuit offert par l'entremise de 114 organismes communautaires et scolaires au Québec et en Ontario, accessible en personne et en ligne, avec plus de 50 heures de contenu réparties en cinq parcours — Introduction to Financial Life, Money in Everyday Life, Decipher Savings and Investment, Making My Project a Reality, et Finances and Peace of Mind. Depuis son lancement en 2013, il a joint plus de 540 200 participants ; 61 % ont 16 ou 17 ans, soit précisément la cohorte qui traverse plusieurs premières fois — premier emploi, premier loyer, premiers frais de scolarité, premières épiceries. Les propres recherches de Desjardins montrent clairement l'urgence : alors que 70 % des membres se sentent à l'aise avec leurs connaissances financières, cette proportion chute à 60 % chez les 18 à 30 ans, tandis que 90 % des jeunes disent vouloir s'améliorer. L'accès et les outils sont essentiels pour transformer la motivation en actions. Pour rejoindre cette cohorte selon ses propres codes, Desjardins a développé *Unforeseen*®, un jeu de simulation mobile. C'est un jeu sur les compromis, pas sur l'optimisation.

Le fil conducteur entre *School Caisse*, *Personal Finance: I'm in Charge*® et *Unforeseen*® n'est pas accidentel. Il s'agit d'un parcours délibéré, conçu pour accompagner une personne de son premier dépôt à son premier appartement, puis à son premier investissement — et pour bâtir, à chaque étape, non seulement des connaissances financières, mais aussi de la confiance financière. L'objectif est d'outiller les gens pour qu'ils comprennent l'argent comme un outil, connaissent leurs droits et soient capables de prendre des décisions qui reflètent leurs propres valeurs plutôt que le marketing de quelqu'un d'autre. Pour Desjardins, il ne s'agit pas d'une responsabilité sociale d'entreprise

ajoutée par-dessus une institution commerciale. C'est l'expression de ce qu'est réellement une institution financière coopérative : une organisation dont la raison d'être comprend l'autonomisation financière de ses membres, et dont la mesure du succès dépasse largement le bilan financier pour inclure la qualité de la vie financière que ses membres sont capables de bâtir.

3.2.2 *Coast Capital Savings* et l'impératif climatique

Sur la côte opposée, *Coast Capital Savings Credit Union* s'est imposée comme un chef de file de l'action climatique parmi les institutions financières canadiennes. Fondée en 1940 en Colombie-Britannique, elle est aujourd'hui la plus grande *credit union* fédérale au Canada, servant plus de 600 000 membres dans 45 succursales ; en 2024, elle détenait plus de 21,9 milliards de dollars en actifs et comptait environ 1 800 employés. En 2018, elle a obtenu sa première certification B Corp, et en 2020, elle a adopté sa raison d'être sociale, signalant une ambition institutionnelle qui allait bien au-delà des services bancaires conventionnels.

En plus d'offrir à ses membres une gamme de produits d'investissement durable, *Coast Capital* a réalisé des progrès mesurables et documentés en matière d'atténuation climatique et de durabilité environnementale. Les émissions opérationnelles de gaz à effet de serre (GES) ont diminué de 10,5 % entre 2022 et 2024. Depuis décembre 2021, lorsqu'elle est devenue membre de la *Net-Zero Banking Alliance* — qui, depuis 2025, n'est plus une organisation fondée sur l'adhésion — la *credit union* a mis en place une architecture de gouvernance climatique qui dépasse largement sa taille : surveillance climatique au niveau du conseil d'administration, *Climate Action Working Group* interfonctionnel, modèle opérationnel climatique élaboré en 2024, et divulgations annuelles alignées sur le cadre de la *Task Force on Climate-related Financial Disclosures*, maintenant aligné sur l'*International Sustainability Standards Board*. Il s'agit d'une structure où le climat est pris en compte du conseil d'administration jusqu'aux discussions mensuelles sur le risque opérationnel. Au-delà de ses propres murs, les données de 2024 indiquent que *Coast Capital* a investi 250 000 \$ par année dans la *Canadian Red Cross Disaster Response Alliance*, est devenue partenaire fondatrice du *COAST's Blue Pathways Training Hub*, qui relie les Canadiens aux compétences nécessaires pour l'économie bleue, et a financé le *BC Youth Climate Corps* — qui verse un salaire décent à des jeunes pour leur permettre d'acquérir une expérience de travail dans des projets climatiques menés par les communautés. À l'échelle régionale, son investissement dans le *Light House Building Material Exchange Program* a mobilisé plus de 900 entreprises de l'île de Vancouver afin de détourner des matériaux de construction des sites d'enfouissement et de décarboner le secteur de la construction. Il s'agit d'une initiative environnementale concrète, ancrée dans un territoire, qui complète le travail sur les émissions financées.

Le travail climatique s'appuie sur un constat fondamental lié au propre bilan de *Coast Capital*. Jennifer Tan, gestionnaire de l'action climatique au *Social Purpose Office* de *Coast Capital*, est directe : « La majorité de notre portefeuille est dans l'immobilier. Aider nos membres à devenir plus résilients face au climat, afin qu'ils puissent protéger leurs actifs les plus précieux — leurs maisons et leurs entreprises — est une priorité clé pour nous. » Les prêts hypothécaires résidentiels représentent 60 % du total des prêts et 68 % des actifs couverts par les calculs d'émissions financées de *Coast Capital*, ce qui fait de la décarbonation des bâtiments non pas une préoccupation périphérique, mais une responsabilité fiduciaire centrale. En 2023, *Coast Capital* a établi sa première cible intérimaire fondée sur la science — pour son portefeuille hypothécaire résidentiel — et suit et publie maintenant les progrès réalisés chaque année. Son travail climatique reflète la conviction qu'une coopérative financière,

précisément parce qu'elle rend des comptes à ses membres et à ses communautés plutôt qu'à des actionnaires éloignés, est particulièrement bien placée pour jouer un rôle significatif dans la transition vers une économie à faibles émissions de carbone — non pas seulement comme obligation réglementaire, mais comme expression de ce qu'elle est. *Coast Capital* reconnaît franchement qu'elle est engagée dans un long parcours ; mais dans un secteur qui n'est pas reconnu pour sa transparence ni son urgence en matière de climat, se présenter, mesurer avec rigueur et s'engager publiquement, c'est faire preuve de leadership.

3.2.3 *Atlantic Edge Credit Union* et la dignité des services bancaires ruraux

À l'extrémité est du pays, dans les villages côtiers et les communautés rurales de Terre-Neuve-et-Labrador, *Atlantic Edge Credit Union (AECU)* est le résultat d'un remarquable geste de consolidation coopérative. Le 1er janvier 2024, trois *credit unions* ont fusionné pour former une seule institution — aujourd'hui la deuxième en importance à Terre-Neuve-et-Labrador — avec plus de 21 000 membres, 576 millions de dollars en actifs, 16 succursales réparties dans l'une des provinces les plus dispersées géographiquement du Canada, 1,49 million de dollars en bénéfice net, et 460 197 \$ en dividendes et ristournes retournés directement aux membres. AECU sert des communautés que les banques à charte ont largement abandonnées : des endroits où maintenir une succursale physique coûte cher, où la population vieillit, et où le besoin de services financiers accessibles est précisément le plus aigu.

La perte d'une succursale bancaire est rarement un simple inconvénient financier. Les recherches sur le déclin des communautés rurales identifient constamment le retrait des services de base — écoles, hôpitaux, bureaux de poste, banques — comme un phénomène autoalimenté : chaque départ rend la communauté moins viable et accélère le suivant. Lorsqu'une banque ferme, les entreprises locales perdent l'accès au crédit et à la gestion des liquidités, les entrepreneurs ont plus de difficulté à accéder au capital, les personnes âgées se retrouvent isolées, et les jeunes trouvent moins de raisons de rester.

Dans ce contexte, le réseau de 16 succursales d'AECU n'est pas simplement un service bancaire. C'est une infrastructure de maintien des communautés, aussi importante à sa manière qu'une route ou une école. Candace Matthews, gestionnaire des relations avec les membres et des communications d'AECU, résume directement les enjeux : « On dit que, pour bien des communautés, les clous dans le cercueil, c'est quand elles perdent leur école et leur banque. Alors comment éviter de devenir ce déclencheur supplémentaire d'exode ? » C'est une question à laquelle AECU répond non par la rhétorique, mais par des programmes, une présence et une philosophie de gouvernance que Candace résume en une seule phrase : « Ce n'est pas seulement une question de profit — c'est le profit au service d'une mission. Si vous demandez pourquoi assez souvent, vous revenez au membre, et ce chemin devrait être court. »

Ce chemin se mesure par des programmes concrets. AECU a maintenu 815 forfaits de comptes communautaires gratuits pour des organismes sans but lucratif et des organisations communautaires, représentant 127 662 \$ en revenus auxquels elle a renoncé et qui sont restés dans les poches de groupes locaux. En 2025, le Community Grant Program a distribué 50 000 \$ dans cinq subventions — finançant le projet « Grandfriends » du *Rec House Community Youth Network* à Port aux Basques, un *Community Hub Sustainability Project* à Mary's Harbour, un *Co-operative Inclusion Lab* à Mount Pearl, un projet d'agriculture régénératrice à la *Killick Ecovillage Co-op*, et un programme communautaire de partage des compétences à Pilleys Island. Deux garderies communautaires ont reçu du financement hypothécaire préférentiel. Le programme Warm Coats for Kids a fourni 345 manteaux dans l'ensemble des 16 communautés de succursales — 2 352 depuis 2018. Le personnel a consacré 2 132 heures de

bénévolat au soutien de 83 organisations, et cinq bourses régionales ont permis d'assurer que les élèves des communautés les plus éloignées ne soient pas désavantagés par rapport à ceux des grands centres.

AECU s'est aussi engagée sérieusement envers la réconciliation avec les peuples autochtones, en rendant obligatoire la formation sur la réconciliation pour tout le personnel, en élaborant une déclaration de reconnaissance du territoire couvrant l'ensemble de son territoire d'activité, et en offrant de la formation gratuite en littératie financière à des partenaires, dont le *Newfoundland Aboriginal Women's Network* — reflétant la conviction que l'exclusion financière et la marginalisation culturelle sont liées et doivent être abordées ensemble.

Les chiffres sont modestes selon les normes nationales. Mais ils représentent le résultat d'une décision délibérée de demeurer présente dans des communautés que le marché jugeait indignes d'être servies. Comme le dit simplement Charlotte Taylor, spécialiste de l'impact communautaire d'AECU : « Nous ne voulons vraiment pas simplement abandonner des communautés. » Cet engagement — institutionnalisé, financé et réaffirmé chaque année dans les rapports annuels et les assemblées générales annuelles — est ce qui distingue une coopérative d'une banque.

3.2.4 La voie à suivre

Le secteur canadien des *credit unions* traverse une période de changements importants. La transformation numérique récompense l'échelle, la consolidation continue de réduire le nombre d'institutions même si les actifs augmentent, et la complexité réglementaire tend à peser plus lourdement sur les petites organisations. En même temps, plusieurs tendances pourraient favoriser le modèle des *credit unions*, notamment l'intérêt du public pour des solutions de rechange canadiennes aux capitaux contrôlés par des intérêts étrangers, ainsi que les défis sociaux et environnementaux auxquels les structures coopératives peuvent être bien placées pour répondre.

Ces pressions ne sont pas simples à résoudre. Il existe une tension continue entre l'échelle et la présence dans les communautés locales, ainsi qu'entre la viabilité financière et une mission sociale plus large, que les *credit unions* doivent gérer en permanence. Par comparaison, les banques à chartre sont principalement organisées autour du rendement aux actionnaires. Les *credit unions* doivent trouver un équilibre entre leur rôle d'institutions financières solides et leur structure d'organisations détenues par leurs membres et gouvernées par la communauté — un équilibre qui se négocie dans les salles de conseil et les assemblées générales annuelles, de St. John's à Vancouver, et auquel les plus de 11 millions de membres du secteur ont formellement le droit de participer.

Le modèle coopératif a traversé plus d'un siècle de concurrence, de crises financières, de consolidation et de changements technologiques. Certaines des conditions auxquelles il devait répondre à l'origine sont toujours présentes, notamment les écarts de littératie financière qui influencent la façon dont certains Canadiens naviguent dans un système financier de plus en plus complexe, ainsi qu'un accès inégal aux conseils financiers au sein de la population. De nouveaux défis sont aussi apparus, comme les risques climatiques qui touchent la valeur d'actifs liés à la richesse des ménages. La propriété par les membres et la gouvernance partagée offrent une approche structurelle à ces enjeux, distincte du modèle de rendement aux actionnaires des banques conventionnelles. Les membres détiennent une participation formelle dans leur *credit union* plutôt que d'être uniquement des clients.

PARTIE IV - Contribution économique et impact du secteur coopératif et mutualiste canadien (2023)

Résumé

Ce rapport présente un portrait de la contribution économique et de l'impact économique du secteur coopératif et mutualiste canadien à partir des données de 2023, avec des comparaisons avec 2019 et 2021.

En 2023, 6 173 coopératives et mutuelles exerçaient leurs activités dans toutes les provinces et tous les territoires, générant 119,4 milliards de dollars en revenus, détenant 769,1 milliards de dollars en actifs et employant directement 179 505 personnes. Lorsqu'on tient compte de l'ensemble des effets de retombées de l'activité coopérative et mutualiste, l'empreinte économique totale du secteur atteint 61,1 milliards de dollars en PIB, 745 946 emplois soutenus, 35,2 milliards de dollars en revenu des ménages et 12,3 milliards de dollars en taxes et impôts — ce qui représente 2,7 % du PIB national et 3,6 % de l'ensemble de l'emploi au Canada.

En comparant 2023 à 2019, le nombre d'entreprises a diminué de 2,8 %, tandis que les revenus ont augmenté de 20,5 %, les actifs de 25,7 % et les salaires de 24 %. La contribution au PIB a augmenté de 27 %, comparativement à 7,7 % pour l'économie nationale, et l'emploi soutenu a augmenté de 26 %, comparativement à 5,6 % à l'échelle nationale. Une certaine prudence s'impose toutefois dans l'interprétation de ces chiffres, puisque la croissance des revenus dans l'agriculture et l'extraction des ressources reflète vraisemblablement des changements dans la collecte de données ou dans la reclassification selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), en plus de l'activité économique sous-jacente. Les changements de classification influencent les multiplicateurs appliqués et peuvent avoir une incidence sur les estimations des retombées en PIB et en emploi ; ces chiffres doivent donc être lus comme indicatifs plutôt que précis.

Plus de la moitié de toutes les coopératives exercent leurs activités sans but lucratif. Comme d'autres organismes sans but lucratif, les coopératives sans but lucratif offrent des biens et des services dans l'économie, tout surplus généré étant réinvesti dans leur mission. La plupart des coopératives sans but lucratif sont des coopératives d'habitation. La densité coopérative est la plus élevée dans les communautés rurales, éloignées et de plus petite taille, où ces organisations contribuent à l'activité économique et sociale locale.

Plusieurs tendances ressortent des données : le nombre d'entreprises diminue, la consolidation des *credit unions* a des implications pour la responsabilité locale et les structures de mobilisation des membres, la qualité des données a changé au fil du temps, et le profil politique du secteur demeure relativement limité par rapport à sa contribution économique mesurée.

Ce rapport présente des données sur l'échelle, la structure et les tendances du secteur coopératif et mutualiste au sein de l'économie canadienne en 2023.

4.1 Introduction

Ce rapport présente une analyse réalisée en 2026 du secteur coopératif et mutualiste canadien — qui comprend les coopératives générales, les *credit unions*, les caisses et les mutuelles — à partir des données de 2023, les plus récentes et les plus complètes disponibles. Le secteur est désigné tout au long du rapport comme le « secteur coopératif et mutualiste », sauf indication contraire.

L'analyse s'appuie sur deux approches méthodologiques : la contribution économique, qui mesure l'empreinte économique directe du secteur, et le modèle entrées-sorties, qui permet de saisir son impact économique élargi et multiplié. Lorsque les données le permettent, le rapport retrace les tendances de 2019, 2021 et 2023, et compare le rendement du secteur à celui de l'économie canadienne dans son ensemble.

Ce rapport contribue à un effort international croissant visant à mesurer et à documenter le rôle économique des coopératives à l'échelle nationale. L'Organisation internationale du Travail (OIT), par l'entremise de son Unité des coopératives et de l'économie sociale, élabore un cadre mondial pour mesurer et présenter la contribution et l'impact des coopératives, et les travaux du Canada dans ce domaine s'inscrivent dans cette initiative plus large. En suivant rigoureusement l'échelle, la structure et l'empreinte économique du secteur coopératif et mutualiste canadien, ce rapport ajoute un point de données national significatif à un corpus mondial de plus en plus important sur l'économie coopérative.

4.2 Méthodologie

Cette étude examine l'activité coopérative et mutualiste partout au Canada. Une coopérative est définie comme une société légalement constituée appartenant à une association de personnes qui cherchent à répondre à des besoins communs — qu'il s'agisse d'accéder à des produits ou services, de vendre leurs propres produits ou services, ou d'obtenir un emploi. Au Canada, une organisation doit être constituée en vertu d'une loi provinciale, territoriale ou fédérale précise pour être désignée comme coopérative. Ces lois régissent les coopératives générales dans l'ensemble des industries. Les *credit unions* et les caisses sont aussi des entreprises coopératives, bien qu'elles soient constituées en vertu de lois distinctes, généralement administrées par les ministères des Finances. Le secteur de l'assurance mutuelle est également inclus dans cette étude en raison de son association étroite avec le mouvement coopératif.

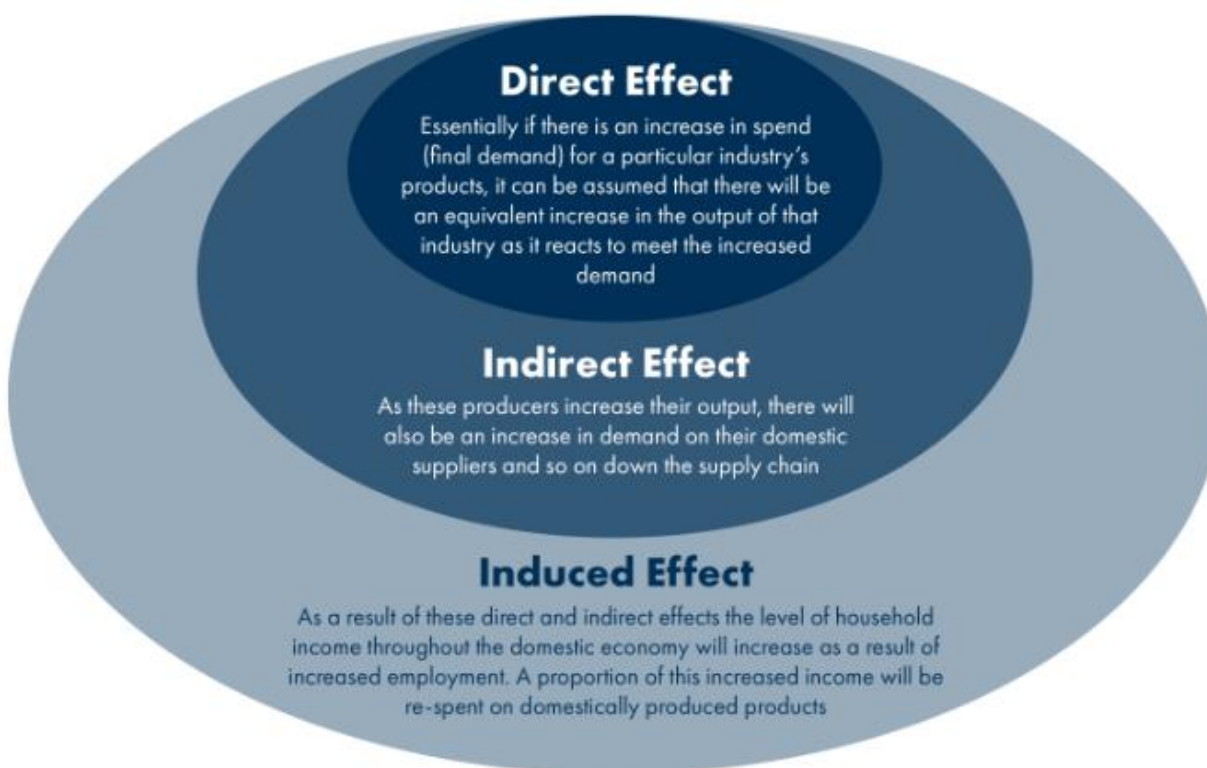
Il convient de souligner que de nombreux groupes d'entraide, organisations communautaires et collectifs informels fonctionnent comme des coopératives dans la pratique — en partageant une gouvernance démocratique, une propriété collective et un engagement envers les bénéfices pour les membres — mais, puisqu'ils ne sont pas officiellement constitués comme tels, les données ne sont pas facilement disponibles et ils ne font pas partie du champ de cette étude. Leur exclusion ne diminue pas leur importance ; ces structures informelles de type coopératif desservent souvent certaines des communautés les plus mal servies au Canada et représentent une dimension essentielle, quoique non mesurée, de la tradition coopérative plus large au pays.

Les données qui sous-tendent cette étude proviennent de plusieurs sources et représentent l'ensemble de données le plus récent et le plus complet disponible au moment de la publication. Les données sur les coopératives

générales ont été obtenues auprès d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, compilées par Statistique Canada à partir des dossiers de l'Agence du revenu du Canada, et représentent 100 % des coopératives générales actives au Canada. Les données sur les *credit unions* et les caisses proviennent de l'Association canadienne des coopératives financières (ACCF) et des tableaux 33-10-0499-01 et 33-10-0551-01 de Statistique Canada. Elles couvrent 100 % des *credit unions* et des caisses. Les données sur le secteur mutualiste proviennent des rapports annuels des plus grandes mutuelles et de l'Association canadienne des compagnies d'assurances mutuelles (ACCAM), représentant ensemble 100 % du secteur mutualiste.

L'étude utilise deux approches analytiques : l'analyse de la contribution économique et la modélisation de l'impact économique à l'aide du modèle entrées-sorties. L'analyse de la contribution économique produit des statistiques descriptives pour cartographier le paysage coopératif, tandis que le modèle entrées-sorties mesure l'impact économique plus large du secteur sur l'économie nationale. Ce modèle a été retenu parce qu'il s'agit de la méthodologie la plus largement utilisée dans les évaluations économiques et qu'il convient bien à la nature diversifiée des coopératives canadiennes. Il saisit les effets de ricochet que les activités coopératives génèrent dans l'ensemble de l'économie — effets dont l'ampleur varie selon l'industrie, en fonction de facteurs comme le recours à la main-d'œuvre et aux intrants locaux plutôt qu'importés. Les coopératives ont notamment tendance à s'approvisionner localement dans leurs communautés, ce qui tend à amplifier ces retombées économiques.

Figure 3 : Modèle entrées-sorties



Source: Scottish Parliament Information Centre.

L'impact direct saisit les revenus, les emplois et les taxes générés par le secteur coopératif et mutualiste lui-même.

² L'impact indirect reflète les revenus, les emplois et les taxes générés par les entreprises qui approvisionnent le secteur. L'impact induit tient compte de l'activité économique générée par les dépenses des employés — tant ceux des coopératives que ceux de leurs fournisseurs — et de leurs familles. Chaque coopérative et mutuelle se voit attribuer un code SCIAN correspondant à son industrie par la source de données. Ces données codées sont agrégées par secteur et analysées à l'aide des tableaux provinciaux de multiplicateurs produits par Statistique Canada (tableau 15F0046XDB), qui appliquent des multiplicateurs propres à chaque industrie reflétant les retombées économiques créées par chaque secteur. Les impacts économiques sont exprimés en PIB, en emplois équivalents temps plein, en revenu des ménages et en total des taxes et impôts payés.

Limites

Comme toute étude de contribution économique et d'impact économique, cette analyse dépend de la qualité des données sur lesquelles elle repose. Tous les efforts ont été déployés pour assurer une collecte et une compilation rigoureuses des données ; toutefois, le recours à des données secondaires comporte des incertitudes inhérentes — les analystes n'ont pas toujours une pleine visibilité sur la façon dont les propriétaires des ensembles de données ont défini certains points de données ni sur les méthodes utilisées pour les recueillir. Des facteurs inconnus peuvent donc influencer la qualité des données d'une manière qui ne peut être pleinement anticipée ou contrôlée. Un autre défi tient à la réduction progressive de la granularité des données au fil du temps, ce qui limite de plus en plus la profondeur d'analyse possible d'un cycle de rapport à l'autre. La comparabilité entre les années est également touchée par les changements dans la façon dont les coopératives sont classées selon le SCIAN, puisque les reclassifications peuvent produire des variations dans les chiffres déclarés qui reflètent des changements de classification plutôt que de réels changements dans le secteur. Dans certains cas, des analyses qui pourraient éclairer le portrait ne peuvent tout simplement pas être réalisées en raison des limites de ce que les données disponibles permettent de soutenir.

Une autre limite tient à la nature même du modèle entrées-sorties. Bien qu'il soit puissant, ce modèle ne peut pas répondre à des questions contrefactuelles — notamment ce à quoi ressemblerait l'économie canadienne en l'absence de coopératives, particulièrement dans les marchés où les coopératives jouent un rôle stabilisateur et contribuent à prévenir les défaillances du marché. Il s'agit d'une lacune importante, puisque la pleine valeur systémique du modèle coopératif est probablement plus grande que ce qu'un modèle peut saisir.

² Les chiffres relatifs à l'emploi déclarés par l'association peuvent inclure les employé·es à temps plein, les employé·es à temps partiel, les travailleuses et travailleurs saisonniers, les contractuel·les ainsi que d'autres formes d'emploi, selon les pratiques de déclaration utilisées. En revanche, les estimations d'emplois directs que nous avons produites à l'aide des multiplicateurs économiques de Statistique Canada sont des estimations théoriques fondées sur la relation moyenne entre les revenus et l'emploi au sein du secteur industriel SCIAN concerné. Nos estimations calculent le nombre d'emplois équivalents temps plein (ETP) qui seraient généralement soutenus par ce niveau d'activité économique dans l'ensemble du secteur.

Les estimations de l'emploi générées à partir des multiplicateurs dans le cadre de cette étude d'impact représentent le nombre moyen d'emplois qui, selon les moyennes sectorielles, devraient être soutenus par ce volume d'activité économique. Certaines organisations peuvent employer davantage de personnes que la moyenne du secteur pour un niveau donné de revenus, tandis que d'autres peuvent en employer moins. Pour cette raison, les retombées en matière d'emploi présentées dans cette étude doivent être considérées comme des estimations économiques normalisées permettant les comparaisons entre secteurs, plutôt que comme une mesure de l'emploi réel déclaré.

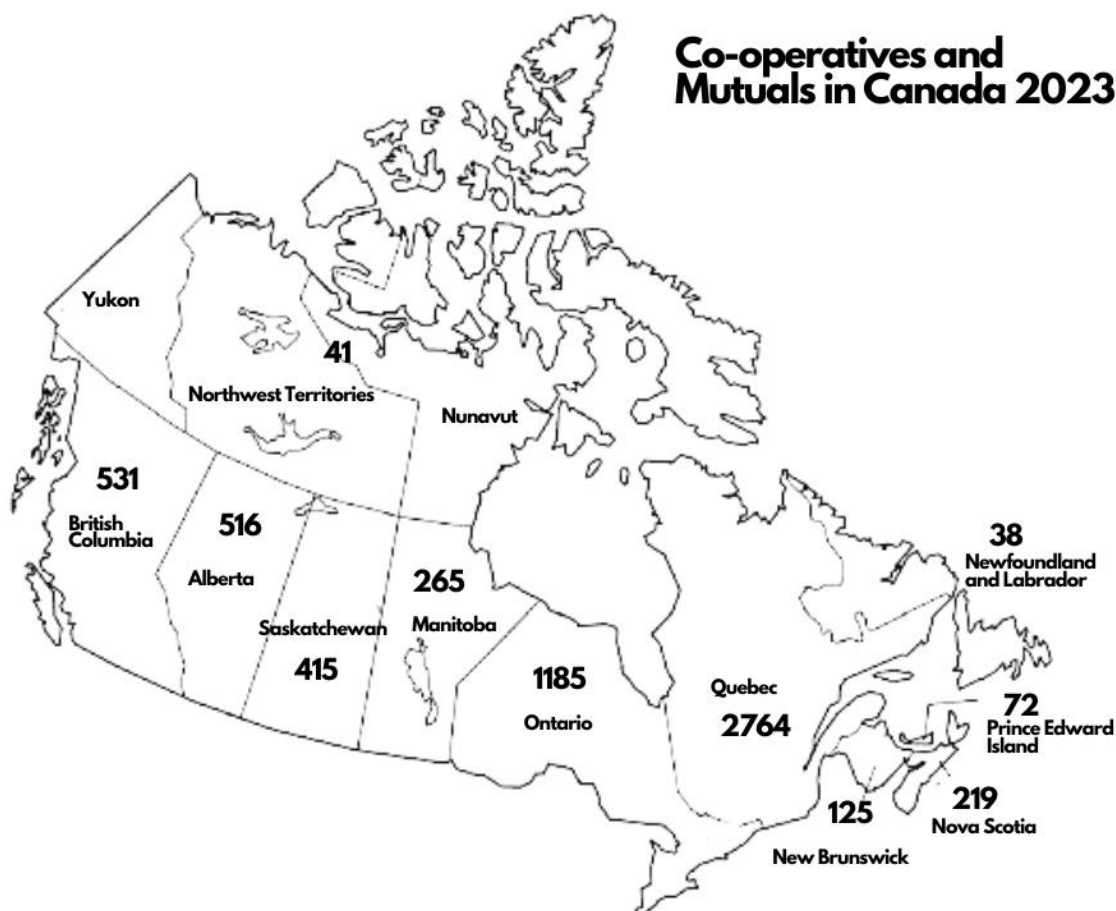
Pour ces raisons, les chiffres d'impact économique présentés dans ce rapport devraient être considérés comme des estimations prudentes et minimales de la contribution réelle du secteur coopératif et mutualiste à l'économie canadienne. Les variations d'une année à l'autre doivent être interprétées avec prudence. Une partie de la croissance apparente reflète vraisemblablement des changements dans les pratiques de collecte de données et dans la classification selon le SCIAN, plutôt que de réels changements dans l'activité économique.

4.3 Analyse

4.3.1 Contribution économique 2023

La figure 4 illustre la répartition géographique des sièges sociaux du secteur coopératif et mutualiste dans les dix provinces et les trois territoires du Canada. Une limite des données mérite d'être soulignée : les données territoriales sont présentées de façon agrégée. Elles ne permettent pas une ventilation entre les trois territoires individuels. Il est également important de noter que les données reflètent l'emplacement des sièges sociaux plutôt que l'ensemble des sites d'exploitation. La plupart des coopératives et des mutuelles sont de petites ou moyennes entreprises exploitées à partir d'un seul emplacement ; toutefois, plusieurs grandes coopératives et mutuelles maintiennent plusieurs emplacements partout au pays.

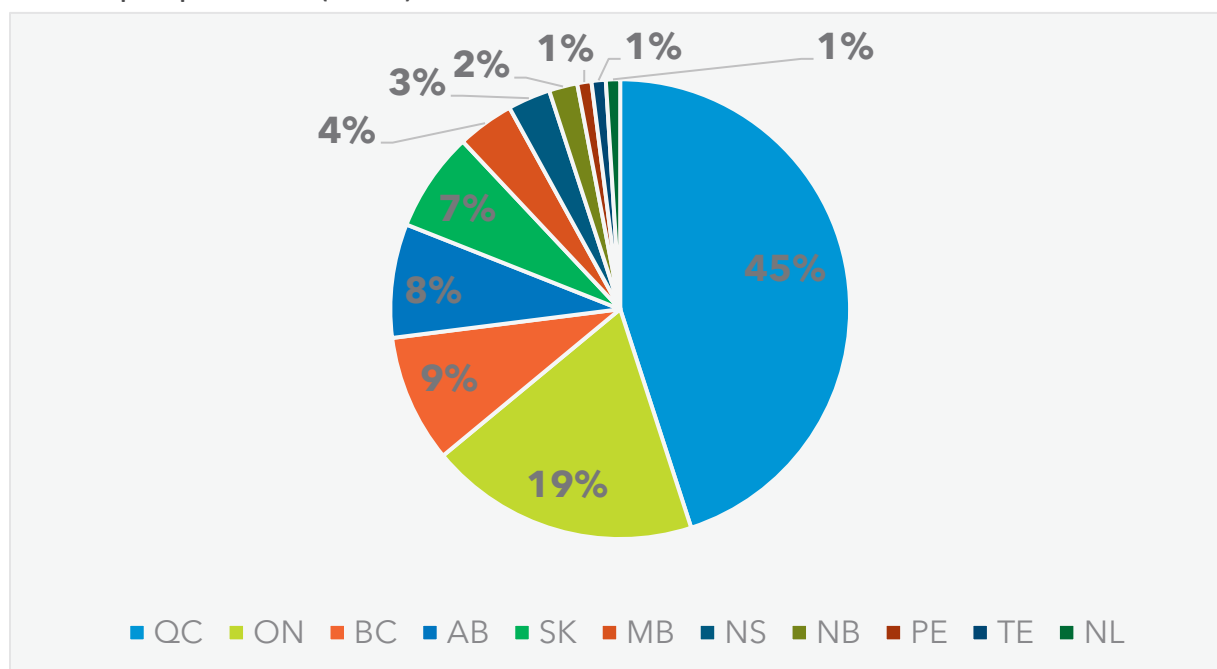
Figure 4 : Répartition provinciale des coopératives et des mutuelles au Canada (2023) N = 6 173



Comme le montre la figure 4 (disponible en anglais seulement), en 2023, 6 173 coopératives et mutuelles exerçaient leurs activités partout au Canada, comprenant 5 714 coopératives générales, 403 *credit unions* et caisses, 54 mutuelles et 2 *caisses d'assurance*. Le secteur était présent dans chaque province et territoire, bien que la répartition soit loin d'être uniforme. Le Québec comptait la plus forte concentration, et de loin, avec 2 764 sièges sociaux, suivi de l'Ontario avec 1 185. Les trois territoires réunis comptaient 41 organisations. La dominance du Québec reflète la tradition coopérative profondément enracinée de la province ainsi que les politiques et programmes provinciaux favorables, particulièrement grâce à son réseau de caisses et à son écosystème coopératif robuste, tandis que les chiffres de l'Ontario témoignent du nombre de mutuelles et de coopératives d'habitation.

La figure 5 présente la répartition en pourcentage des sièges sociaux du secteur coopératif et mutualiste au Canada, par province et par territoires.

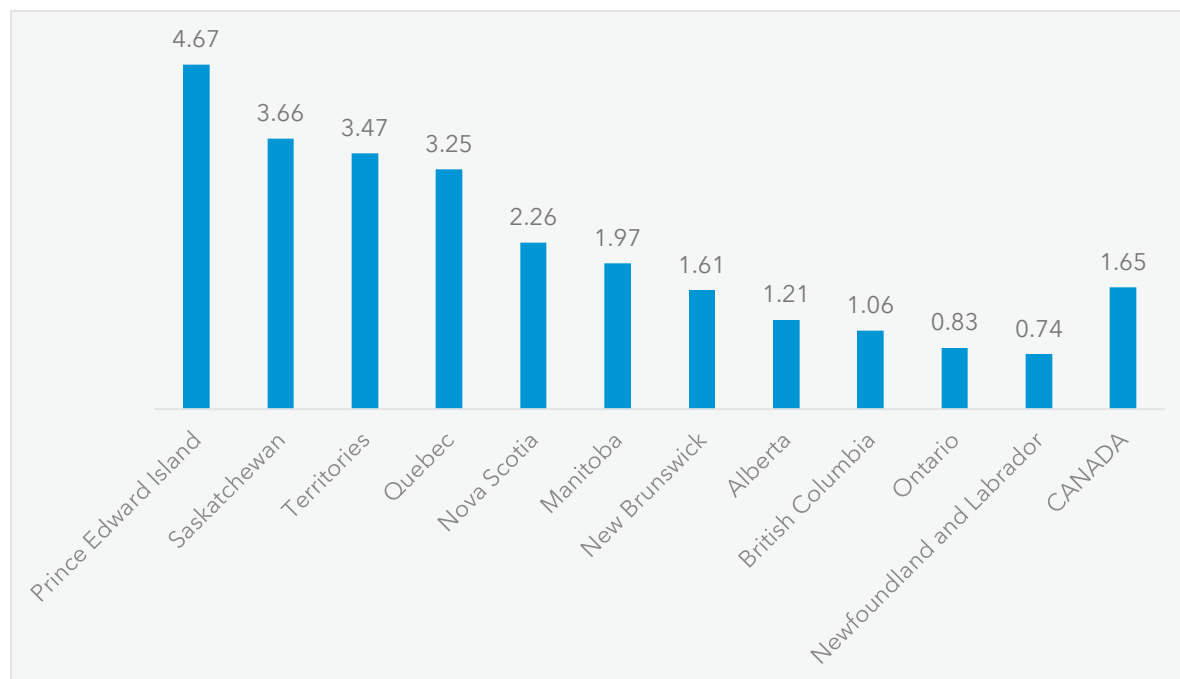
Figure 5 : Répartition en pourcentage des coopératives et des mutuelles au Canada par province (2023) N = 6 173



La figure 5 met en lumière le niveau de concentration des coopératives et des mutuelles au Québec, qui représente 45 % de l'ensemble du secteur canadien. Vient ensuite l'Ontario (19 %), où se trouve la majorité des mutuelles d'assurance. L'Alberta, la Colombie-Britannique et la Saskatchewan ont toutes un poids semblable dans le secteur coopératif et mutualiste au Canada. La plupart des provinces comptent des mutuelles, sauf les territoires, les plus grandes se trouvant au Québec.

Bien que les coopératives et les mutuelles soient présentes dans chaque province et territoire du Canada, examiner leur présence par rapport à la population offre un éclairage supplémentaire sur la portée du secteur. La figure 6 présente le nombre de coopératives et de mutuelles par 10 000 résidents dans chaque province et territoire, calculé à partir des données du Recensement de 2021, le plus récent disponible. La figure 6 mesure le nombre de coopératives et de mutuelles par rapport à la population, et non leur impact sur l'économie.

Figure 6 : Nombre de coopératives et de mutuelles par 10 000 habitants, par province et au Canada (2023)^{vii}



Le graphique à barres (figure 6) révèle des variations importantes dans la densité des coopératives et des mutuelles par rapport à la population dans les provinces et territoires du Canada. L'Île-du-Prince-Édouard se démarque nettement avec la plus forte concentration, soit 4,67 coopératives et mutuelles par 1 000 résidents, ce qui reflète le rôle disproportionné du secteur dans la petite économie de la province. La Saskatchewan (3,66) et les territoires (3,47) suivent de près, tandis que le Québec (3,25) se situe aussi bien au-dessus de la moyenne nationale de 1,65. La Nouvelle-Écosse (2,26) et le Manitoba (1,97) se situent dans la moyenne, tandis que le Nouveau-Brunswick (1,61) est légèrement sous la moyenne nationale. L'Alberta (1,21) et la Colombie-Britannique (1,06) se situent plus loin derrière, et l'Ontario (0,83) ainsi que Terre-Neuve-et-Labrador (0,74) affichent les densités les plus faibles au pays. Pris ensemble, les données suggèrent que les entreprises coopératives et mutualistes peuvent jouer un rôle proportionnellement plus important dans les provinces plus petites, souvent rurales ou agricoles, tandis que les provinces les plus peuplées et urbanisées du pays affichent une pénétration relativement plus faible du secteur. Cela ne diminue pas le rôle important que joue le secteur coopératif et mutualiste dans les régions urbaines et dans des industries clés.

Le tableau 10 présente la contribution économique totale des coopératives et des mutuelles canadiennes en 2023, ventilée selon les trois composantes du secteur : les coopératives générales, les *credit unions* et les caisses, ainsi que les mutuelles, auxquelles s'ajoutent les *caisses d'assurance*.³

Tableau 10 : Coopératives générales, credit unions, caisses et mutuelles au Canada (2023)

2023 Canada	Coops (#)	Revenus (\$M)	Actifs (\$M)	Taxes payées (\$M)	Salaires (M\$)	Emploi (ETP) (#)
Coopératives générales	5714	66,630	52,394	226	3,061	104,659
Credit unions/ caisses	403	30,424	607,585	91	6,388	48,785
Caisses d'assurance	2	10,586	76,244	913	1,518	10,235
Mutuelles d'assurance	54	11,756	32,847	140	1,643	15,826
Total	6,173	119,396	769,070	1,370	12,610	179,505

Le tableau 10 révèle l'ampleur du secteur coopératif et mutualiste canadien en 2023 : 6 173 entreprises ont collectivement généré 119 milliards de dollars en revenus, détenu 769 milliards de dollars en actifs, payé près de 1,4 milliard de dollars en taxes et impôts, versé 12,6 milliards de dollars en salaires et employé 179 505 personnes en équivalent temps plein. Les coopératives générales forment le plus grand segment en nombre d'organisations (5 714), contribuant 66,6 milliards de dollars en revenus et employant 104 659 personnes. Les *credit unions* et les caisses, bien qu'elles ne comptent que 403 organisations, se distinguent par leur base d'actifs de près de 607,6 milliards de dollars — de loin la plus importante de tous les sous-secteurs — et emploient 48 785 personnes. Les caisses d'assurance,⁴ représentées par seulement deux organisations, ont un poids nettement supérieur à leur nombre, avec 10,6 milliards de dollars en revenus, 76 milliards de dollars en actifs et une contribution fiscale importante de 913 millions de dollars. Les mutuelles d'assurance, qui comptent 54 organisations, contribuent 11,8 milliards de dollars en revenus et emploient 15 826 personnes. Pris ensemble, ces chiffres soulignent que le secteur coopératif et mutualiste contribue de multiples façons à l'économie canadienne, avec une force particulière dans

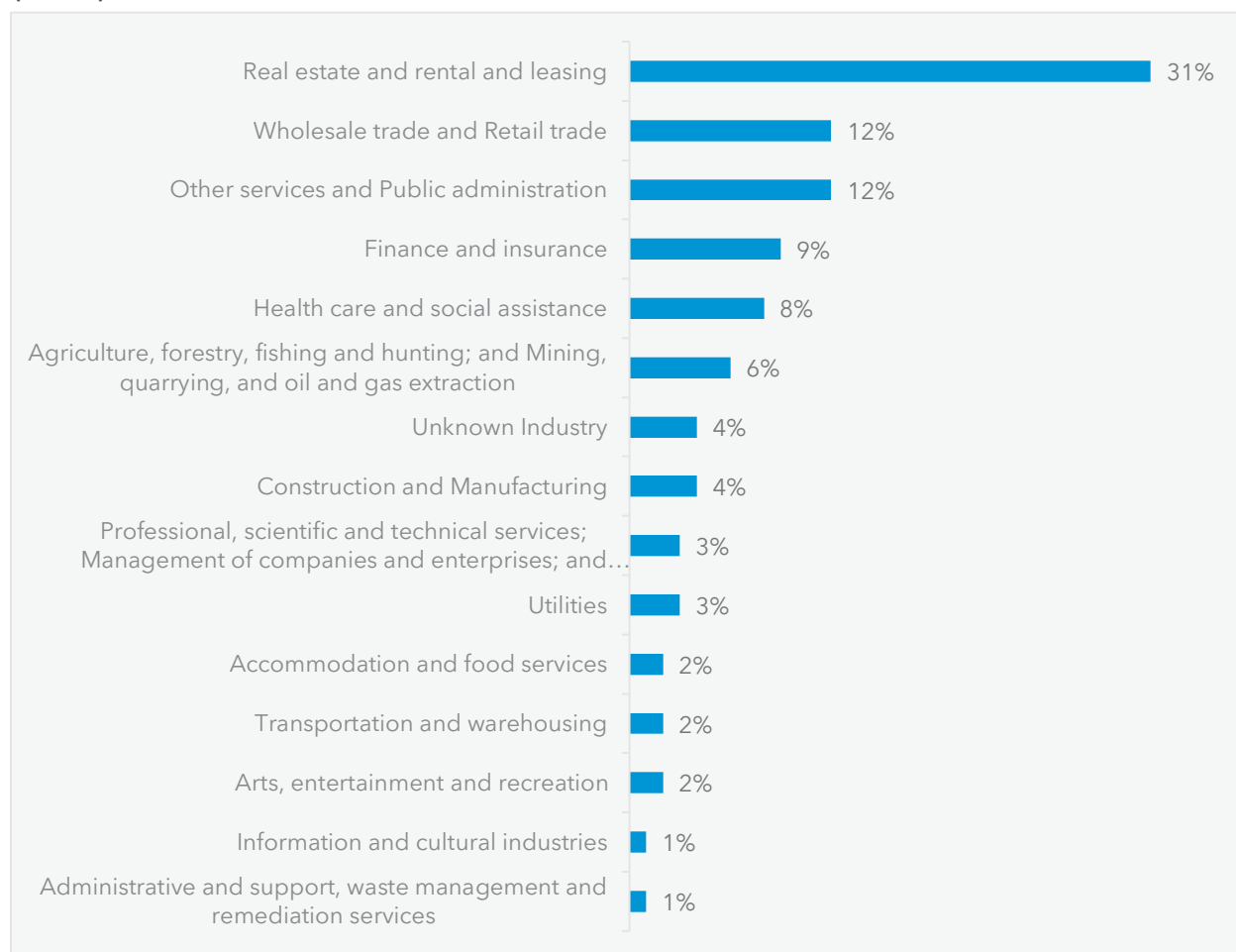
³ Tout au long de l'étude, certains chiffres ont été arrondis à des fins de clarté.

⁴ Les activités d'assurance ont été isolées des activités des caisses du Québec, puisqu'elles sont classées différemment des activités financières aux fins des codes du SCIAN et, par conséquent, de l'analyse entrées-sorties.

les services financiers, où les *credit unions*, les caisses et les mutuelles détiennent collectivement la très grande majorité de la base d'actifs du secteur.

La figure 7 ci-dessous présente les principales industries du secteur coopératif et mutualiste au Canada, selon les codes à deux chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN).⁵

Figure 7 : Répartition par industrie du secteur coopératif et mutualiste canadien (2023) N = 6 173

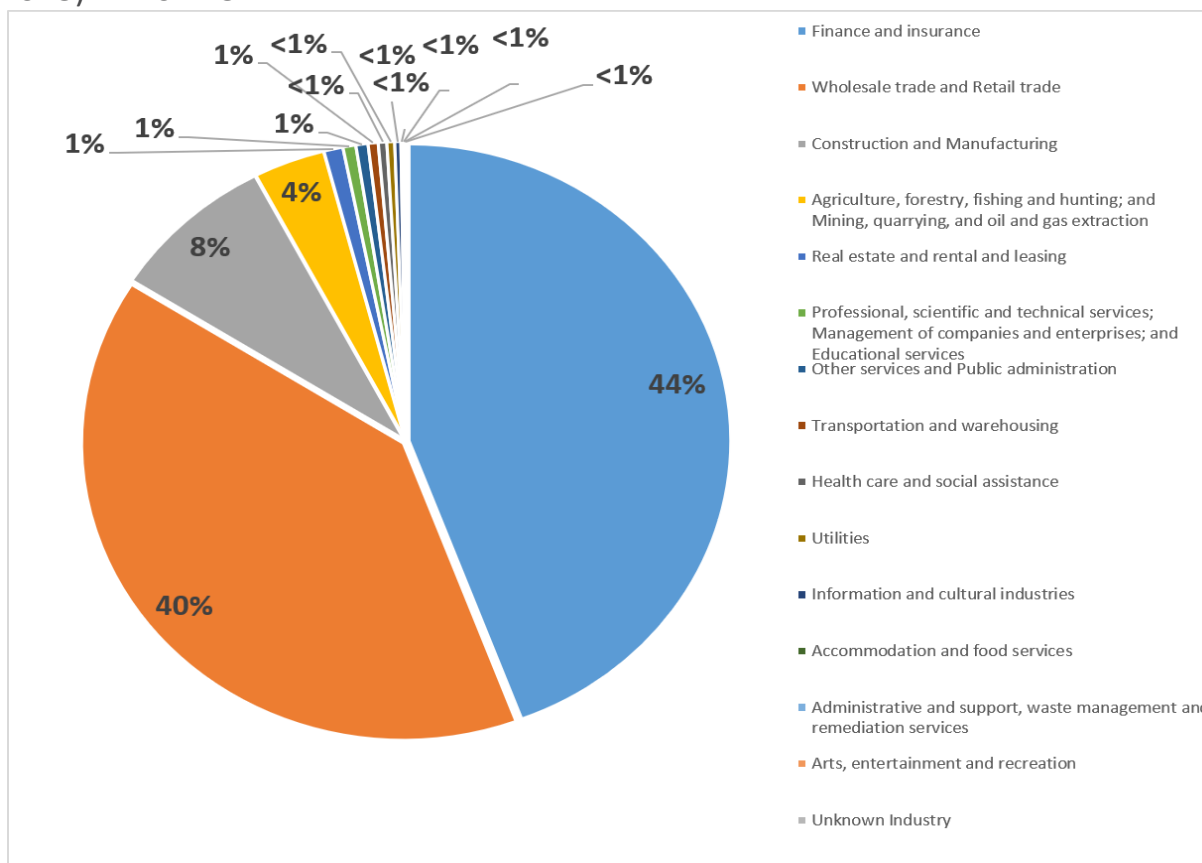


⁵ Les classifications sectorielles utilisées dans ce rapport reposent sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), puisque les coopératives générales sont catégorisées selon ce cadre. Dans certains cas, Statistique Canada a regroupé des codes SCIAN à deux chiffres, ce qui explique pourquoi certaines catégories sectorielles présentées dans ce rapport englobent plus d'un code. Les *credit unions*, les *caisses* et les mutuelles sont classées dans leur propre catégorie SCIAN : Finance et assurances. Pour obtenir la classification complète, consultez le [Système de classification des industries de l'Amérique du Nord \(SCIAN\) Canada 2017, version 3.0](#) de Statistique Canada.

Comme le montre la figure 7, le secteur de l'immobilier, de la location et de la location à bail constitue la plus grande catégorie industrielle du secteur des coopératives générales, représentant 31 % de toutes les coopératives — ce qui reflète la présence importante des coopératives d'habitation partout au Canada (N = 1 918). Le commerce de gros et de détail ainsi que les autres services et l'administration publique représentent chacun 12 % du secteur, totalisant ensemble près du quart de toutes les coopératives générales ; il convient de noter que la catégorie « autres services » est large et peut inclure un éventail de coopératives communautaires et de services personnels qui ne s'inscrivent pas facilement dans d'autres classifications, comme les coopératives funéraires, les services de réparation et les organisations de membres. Le secteur de la finance et de l'assurance suit à 9 %, tandis que les soins de santé et l'assistance sociale représentent 8 %. L'agriculture, la foresterie, la pêche, la chasse, l'extraction minière et l'extraction de pétrole et de gaz représentent 6 %, soulignant l'importance continue des coopératives dans les industries primaires du Canada. Les autres catégories — notamment la construction et la fabrication, les services professionnels et éducatifs, les services publics, l'hébergement et les services de restauration, le transport, les arts et loisirs, ainsi que l'information et les industries culturelles — contribuent chacune entre 1 % et 4 %, illustrant la grande diversité industrielle du secteur des coopératives générales dans l'économie canadienne.

La figure 8 présente les revenus selon l'industrie pour le secteur coopératif et mutualiste canadien en 2023.

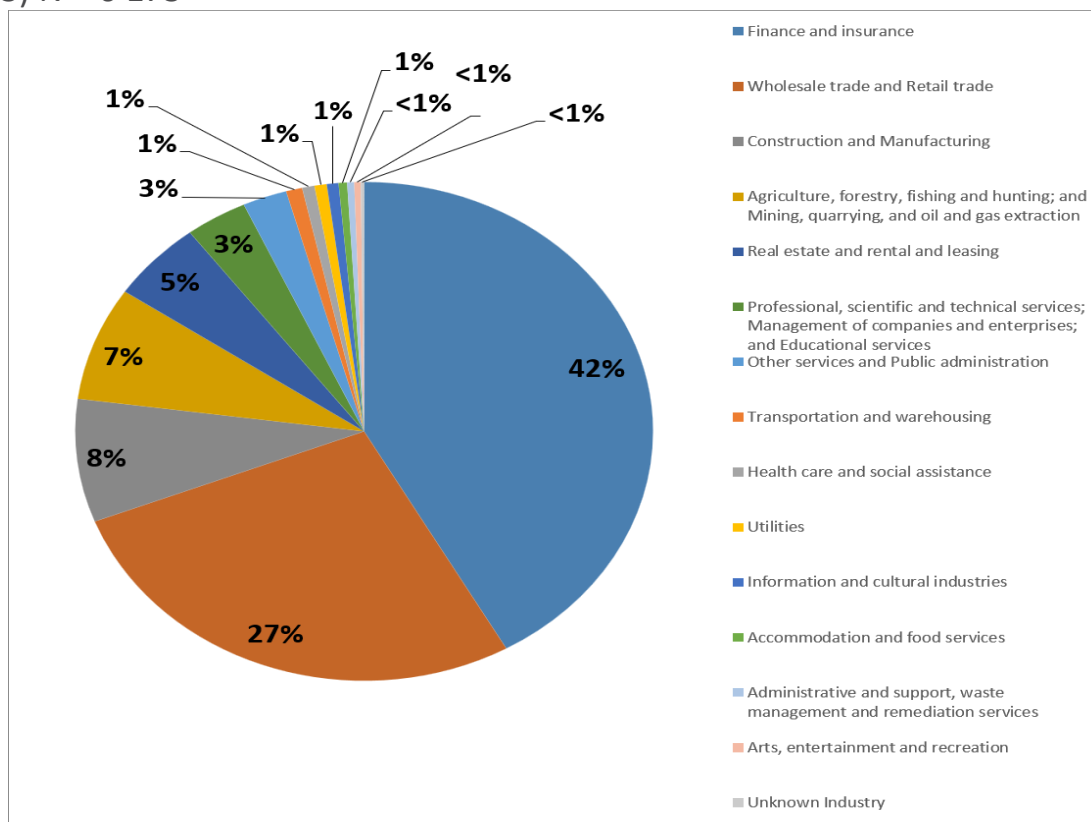
Figure 8 : Coopératives et mutuelles canadiennes selon les revenus et l'industrie (2023) N = 6 173



La figure 8 (disponible en anglais seulement) présente la répartition des revenus des coopératives et des mutuelles par industrie en 2023, et le portrait est fortement concentré. La finance et l'assurance dominant à 44 %, ce qui reflète les revenus disproportionnés générés par les *credit unions*, les caisses, les coopératives d'assurance et les mutuelles par rapport à leur nombre. Le commerce de gros et de détail suit de près à 40 %, ce qui capte l'activité commerciale importante des coopératives de consommateurs et de producteurs sur le marché. Ensemble, ces deux industries représentent 84 % de tous les revenus des coopératives et des mutuelles, laissant les 16 % restants répartis dans un vaste éventail de secteurs. La construction et la fabrication contribuent 8 %, tandis que l'agriculture, la foresterie, la pêche, l'extraction minière et l'extraction de gaz représentent 4 % — un élément notable compte tenu des racines historiques fortes du secteur dans les industries primaires. Toutes les autres industries, y compris l'immobilier, les services professionnels, le transport, les soins de santé, les services publics et d'autres secteurs, contribuent chacune 1 % ou moins. Cette concentration des revenus rappelle que, même si les coopératives sont présentes dans un large éventail de l'économie canadienne, les secteurs financier et du détail sont de loin les principaux moteurs de génération de revenus au sein du secteur coopératif et mutualiste.

La figure 9 présente le nombre d'employés par industrie dans le secteur coopératif et mutualiste canadien en 2023.

Figure 9 : Coopératives et mutuelles canadiennes selon l'emploi et l'industrie (2023) N = 6 173



La figure 9 (disponible en anglais seulement) présente la répartition de l'emploi dans les coopératives générales par industrie en 2023 et, même si la finance et l'assurance arrivent encore en tête avec 42 %, le portrait de l'emploi est nettement plus réparti que celui des revenus présenté à la figure 8. Le commerce de gros et de détail représente 27 % de l'emploi — une part nettement inférieure à sa part de 40 % des revenus — ce qui laisse entendre que ce secteur génère des revenus importants par rapport au nombre de personnes qu'il emploie. La construction et la fabrication suivent à 8 %, tandis que l'agriculture, la foresterie, la pêche, l'extraction minière et l'extraction de gaz contribuent 7 %, une part disproportionnée par rapport à leur contribution de 4 % aux revenus, ce qui souligne le caractère intensif en main-d'œuvre des coopératives dans les industries primaires. Les soins de santé et l'assistance sociale représentent 5 %, et les autres services et l'administration publique, 3 %, tout comme les services professionnels, scientifiques et techniques. Les autres industries — notamment l'information et les industries culturelles, le transport, l'immobilier, l'hébergement, les services publics et les autres secteurs — représentent chacune 1 % ou moins de l'emploi total. La comparaison de cette répartition de l'emploi avec celle des revenus met en évidence une caractéristique importante du secteur coopératif : les coopératives financières et de détail sont très productives par employé, tandis que les coopératives des industries primaires et des secteurs axés sur les soins tendent à être plus intensives en main-d'œuvre par rapport aux revenus qu'elles génèrent.

Le tableau 11 présente le nombre de nouvelles coopératives générales ainsi que de coopératives inactives pour l'année 2023.

Tableau 11 : Nouvelles coopératives générales et coopératives inactives (2023)

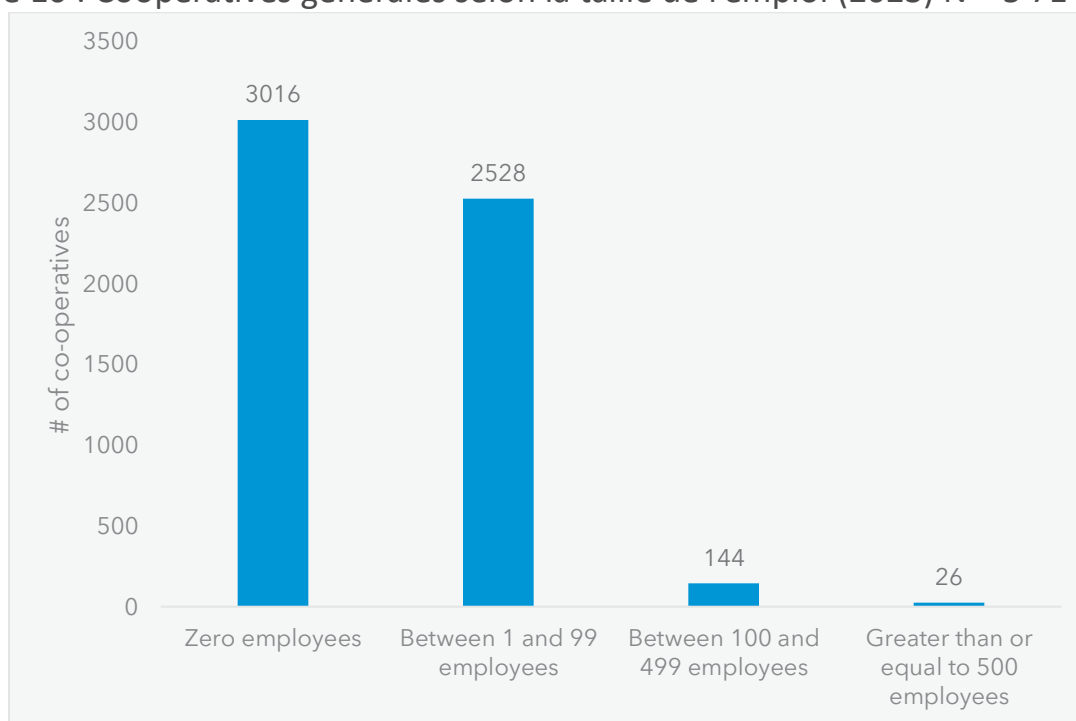
Province	Nouvellement actives	Inactives	Variation nette
AB	<5	<5	augmentation nette de moins de 5
BC	22	<5	augmentation nette de 18 à 21
MB	5	13	diminution nette de 8
NB	<5	<5	augmentation nette de moins de 5
NL	<5	<5	augmentation nette de moins de 5
NS	<5	<5	augmentation nette de moins de 5
ON	19	12	augmentation nette de 7
PE	<5	<5	augmentation nette de moins de 5
QC	52	48	augmentation nette de 4
SK	<5	7	diminution nette de 2 à 6
TE	<5	<5	augmentation nette de moins de 5

Le tableau 11 présente le nombre de coopératives générales nouvellement actives et inactives par province en 2023, offrant un aperçu du roulement organisationnel à l'échelle du pays. Dans l'ensemble, le portrait est celui d'une grande stabilité, la plupart des provinces affichant des variations nettes très modestes, de moins de cinq coopératives dans un sens ou dans l'autre. La Colombie-Britannique se démarque comme la province la plus active pour les nouvelles créations, avec 22 coopératives nouvellement actives et moins de 5 dissolutions, ce qui donne une augmentation nette de 18 à 21. Le Québec, province où se trouve la plus forte concentration de coopératives, a enregistré les volumes absolus les plus élevés de nouvelles créations (52) et de dissolutions (48), pour un gain net modeste de 4. L'Ontario a enregistré 19 nouvelles coopératives contre 12 dissolutions, soit une augmentation nette

de 7. Le Manitoba et la Saskatchewan sont les seules provinces à avoir affiché des baisses nettes, avec une perte nette de 8 au Manitoba et une diminution nette de 2 à 6 en Saskatchewan. Les autres provinces et territoires ont tous enregistré des variations nettes de moins de 5, ce qui reflète des niveaux relativement faibles de roulement. Pris ensemble, les données suggèrent un secteur qui n'était ni en expansion rapide ni en contraction, mais qui maintenait plutôt une base organisationnelle stable d'une année à l'autre.

La figure 10 présente le nombre d'employés par coopérative générale. Cette information est rapportée uniquement pour les coopératives générales, puisque les données ne sont pas disponibles pour les *credit unions*, les caisses et les mutuelles.

Figure 10 : Coopératives générales selon la taille de l'emploi (2023) N = 5 714



La figure 10 (disponible en anglais seulement) illustre la répartition des coopératives générales canadiennes selon le nombre d'employés, révélant que le secteur est très largement composé de petites organisations et d'organisations portées par des bénévoles. La catégorie la plus importante est celle des coopératives sans employé — c'est-à-dire des organisations entièrement gérées par des bénévoles ou des membres propriétaires, sans personnel rémunéré — qui en compte 3 016. Viennent ensuite les coopératives comptant de 1 à 99 employés, qui totalisent 2 528 organisations, confirmant que les petites entreprises constituent l'épine dorsale du secteur. Les coopératives de taille moyenne, comptant de 100 à 499 employés, ne sont que 144, tandis que seulement 26 coopératives emploient 500 personnes ou plus. Une coopérative ayant peu ou pas d'employés ne devrait pas être considérée comme inactive ou à risque d'échec. Ces chiffres reflètent plutôt le fait que, même si un petit nombre

de grandes coopératives représentent une part importante de l'activité, la grande majorité des coopératives générales au Canada sont soit entièrement exploitées par des bénévoles, soit composées de moins de 100 employés.

Le tableau 12 situe l'emploi total du secteur coopératif et mutualiste dans son contexte en le comparant au nombre d'emplois dans certaines industries de l'économie canadienne plus large.

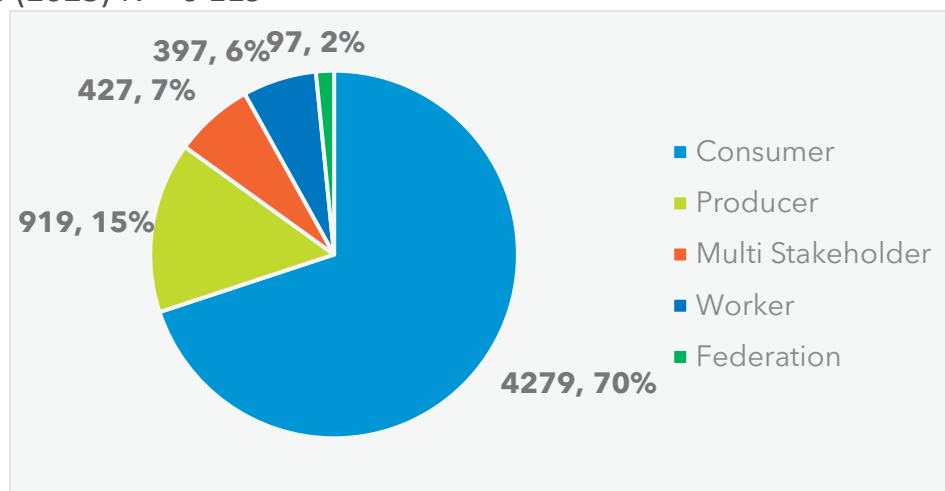
Tableau 12 : Comparaison des emplois dans le secteur coopératif et mutualiste avec d'autres industries (2023)

Sous-secteurs industriels	Emplois (équivalent ETP, années-personnes) ^{viii}
Services postaux, messageries et services de messagers	179,750
Fabrication de machines	159,760
Réparation et entretien automobiles	150,600
Services publics	135,790
Télécommunications	135,310
Transport aérien	97,105
Extraction minière et exploitation en carrière (sauf pétrole et gaz)	88,455
Toutes les industries au Canada	20,772,775
Services postaux, messageries et services de messagers	179,505

Avec 179 505 emplois en équivalent temps plein, le secteur coopératif et mutualiste occupe une place notable dans l'économie canadienne, se comparant avantageusement à plusieurs industries bien connues et intensives en capital (tableau 12). L'emploi du secteur est pratiquement équivalent à celui des services postaux, de messagerie et de courrier, ce qui en fait l'un des comparateurs les plus proches du tableau. Il dépasse largement la fabrication de machines, la réparation et l'entretien automobiles, les services publics et les télécommunications — des industries largement reconnues comme des contributrices importantes à l'économie canadienne. Le secteur emploie aussi près de deux fois plus de personnes que le transport aérien et plus de deux fois plus que l'extraction minière et l'exploitation en carrière. Malgré un niveau d'emploi qui rivalise avec ces secteurs ou les dépasse, le secteur coopératif et mutualiste reçoit comparativement peu d'attention dans les discours publics et politiques.

La figure 11 présente les coopératives canadiennes selon le type de membres. Il convient de noter que les coopératives de travailleurs actionnaires sont incluses dans la catégorie des coopératives de travailleurs, et que les coopératives de nouvelle génération sont comptabilisées dans les coopératives de producteurs. Les mutuelles ont été exclues de cette analyse, puisqu'elles n'ont pas de type d'adhésion coopérative désigné.

Figure 11 : Coopératives, *credit unions*, caisses au Canada selon le type de membres (2023) N = 6 119

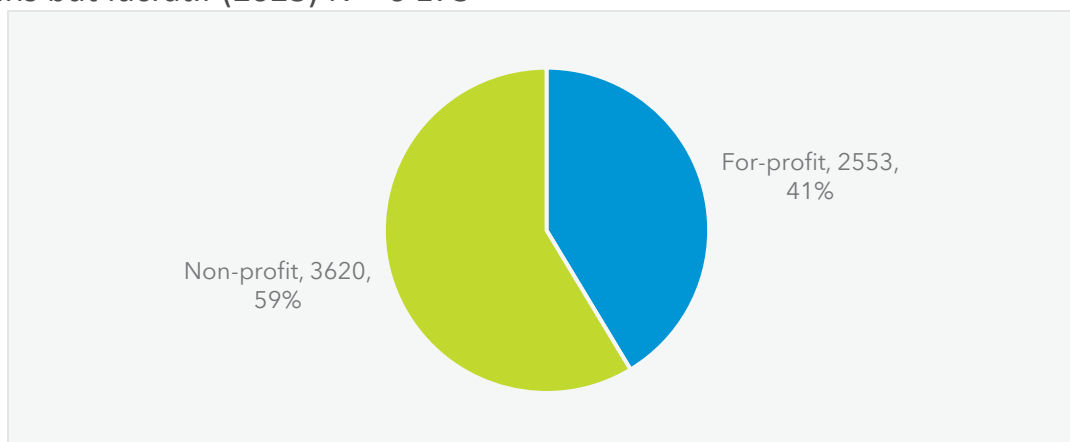


Comme le montre la figure 11 (disponible en anglais seulement), les coopératives de consommateurs dominent le paysage coopératif canadien, représentant 4 279 organisations, soit 70 % de l'ensemble des coopératives. Les coopératives de consommateurs appartiennent aux personnes qui utilisent leurs services — c'est-à-dire les clients — et sont contrôlées par elles ; elles existent principalement pour répondre aux besoins de leurs membres comme acheteurs de biens ou de services, par exemple dans les secteurs du détail, de l'habitation, des services financiers ou de l'alimentation. Les coopératives de producteurs, qui appartiennent à des entrepreneurs ou producteurs indépendants et sont gouvernées par eux afin de mettre en marché ou de transformer collectivement leurs produits, représentent la deuxième catégorie en importance, avec 919 organisations (15 %). Les coopératives multiacteurs (coopératives de solidarité au Québec), qui réunissent plus d'une catégorie de membres, par exemple des travailleurs, des consommateurs et des membres de la communauté, comptent 427 organisations (7 %), tandis que les coopératives de travailleurs — détenues et contrôlées démocratiquement par les personnes qui y travaillent comme travailleurs-propriétaires — représentent 397 organisations (6 %). Les fédérations, soit des coopératives dont les membres sont eux-mêmes des organisations coopératives plutôt que des personnes individuelles, forment la plus petite catégorie, avec 97 organisations (2 %).

La figure 12 présente la répartition du secteur coopératif et mutualiste canadien selon le statut sans but lucratif ou à but lucratif. L'une des principales distinctions entre les deux réside dans la façon dont les surplus financiers sont traités. Les coopératives sans but lucratif, comme les autres organismes sans but lucratif, doivent réinvestir tout surplus dans la réalisation de leur mission et ne peuvent pas verser de ristournes aux membres. Les coopératives à but lucratif, en revanche, peuvent distribuer une partie de leurs profits aux membres sous forme de ristournes — une décision prise chaque année par le conseil d'administration.⁶ Toutes les mutuelles au Canada fonctionnent sur une base à but lucratif.

⁶ Un débat est en cours au sein du mouvement coopératif mondial afin de faire reconnaître le secteur coopératif comme faisant partie de l'économie à but non lucratif. Le fait que les coopératives soient conçues pour redistribuer des excédents à leurs membres, qu'elles aient la possibilité de le faire ou qu'elles choisissent effectivement de le faire, ne devrait pas diminuer le rôle

Figure 12 : Secteur coopératif et mutualiste canadien selon le statut à but lucratif ou sans but lucratif (2023) N = 6 173



Comme le montre la figure 12 (disponible en anglais seulement), la majorité des coopératives canadiennes fonctionnent sur une base sans but lucratif, avec 3 620 organisations — représentant 59 % du secteur — structurées comme organismes sans but lucratif. Les 2 553 coopératives restantes, soit 41 %, fonctionnent sur une base à but lucratif. Cela signifie que bien plus de la moitié de toutes les coopératives au Canada réinvestissent leurs surplus dans leur mission plutôt que de distribuer des rendements aux membres, ce qui reflète les solides racines communautaires et d'utilité sociale qui caractérisent une grande partie du mouvement coopératif canadien.

En 2023, un total de 375 544 690 \$ en dividendes a été distribué dans l'ensemble du secteur des coopératives générales, 272 coopératives ayant déclaré des versements de dividendes. La grande majorité de cette activité était concentrée dans le commerce de gros et de détail, où 188 coopératives ont versé des dividendes totalisant 371 503 554 \$ — soit 99 % de l'ensemble des dividendes versés dans le secteur. Cette concentration n'a rien d'étonnant, puisque les coopératives de détail axées sur les consommateurs, comme les coopératives d'alimentation et d'approvisionnement, ont une longue tradition de retourner une partie des profits aux membres en fonction de leur utilisation. Il convient de noter que les mutuelles, les *credit unions* et les caisses ne versent généralement pas de dividendes au sens traditionnel ; elles retournent plutôt de la valeur aux membres au moyen de prix réduits, de frais moins élevés et de taux plus avantageux sur les biens et services qu'elles offrent.

4.3.2 Impact économique 2023

L'impact économique saisit les effets de ricochet que les coopératives génèrent dans l'économie plus large, y compris les effets indirects liés aux achats auprès de fournisseurs et aux relations entre entreprises, ainsi que les effets induits découlant de l'augmentation de la consommation des ménages. Ces chiffres sont des estimations

qu'elles jouent dans le soutien de l'économie sociale et solidaire. À l'heure actuelle, les ensembles de données produits par Statistique Canada, conformément aux définitions de l'Agence du revenu du Canada, n'intègrent pas cette terminologie. Par conséquent, le présent rapport utilise les désignations « à but non lucratif » et « à but lucratif ».

modélisées obtenues en appliquant des multiplicateurs économiques à l'activité directe du secteur, plutôt que des totaux mesurés directement.

Le tableau 13 présente l'impact économique du secteur coopératif et mutualiste canadien, incluant les coopératives générales, les *credit unions*, les caisses, les caisses d'assurance et les mutuelles. Il est présenté de cette façon en raison de la modélisation fondée sur les multiplicateurs.

Tableau 13 : Impact économique du secteur coopératif et mutualiste canadien (2023)

2023	Direct	Retombées	Total
Valeur économique ajouté (PIB, G\$)			
Coopératives générales	18.8	15.6	34.5
<i>Credit Unions</i> / Caisses	7.5	9.6	17.1
Caisses d'assurances	2	3.1	5.1
Mutuelles	1.7	2.6	4.3
Total			61.1
Emplois (ETP, années-personnes) ^{ix}			
Coopératives générales	304,136	150,479	454,615
<i>Credit Unions</i> / Caisses	103,520	104,762	208,282
Caisses d'assurances	10,249	36,818	47,067
Mutuelles	6,955	29,027	35,982
Total			745,946
Revenu des ménages (G\$)			
Coopératives générales	10.9 ^x	7.7	18.6
<i>Credit Unions</i> / Caisses	6.5	5.3	11.8
Caisses d'assurances	0.8	1.9	2.7
Mutuelles	0.6	1.6	2.2
Total			35.2
Taxes et impôts (G\$)			
Taxes à la production ^{xi}			4.7
Taxes sur les produits ^{xii}			1.3
Impôt sur les revenu des ménages ^{xiii}			4.2
Taxes de vente des ménages ^{xiv}			1.7
Taxes foncières des ménages ^{xv}			0.4
Total			12.3

Le tableau 13 présente l'impact économique complet du secteur coopératif et mutualiste canadien en 2023, en tenant compte à la fois des contributions directes et des retombées plus larges générées par l'activité indirecte et

induite. La contribution totale du secteur au PIB a atteint 61,1 milliards de dollars, les coopératives générales représentant la plus grande part, soit 34,5 milliards de dollars, suivies des *credit unions* et des caisses avec 17,1 milliards de dollars, des *caisses* d'assurance avec 5,1 milliards de dollars, et des mutuelles avec 4,3 milliards de dollars. L'impact sur l'emploi montre que le secteur a soutenu un total de 745 946 emplois équivalents temps plein dans l'ensemble de l'économie — soit plus de quatre fois le nombre de personnes directement employées par les coopératives et les mutuelles — les coopératives générales générant à elles seules 454 615 emplois lorsque les retombées sont incluses. Les *credit unions* et les caisses ont contribué 208 282 emplois supplémentaires au total, tandis que les *caisses* d'assurance et les mutuelles ont ajouté respectivement 47 067 et 35 982 emplois. Le secteur a généré 35,2 milliards de dollars en revenu total des ménages, les coopératives générales ainsi que les *credit unions* et les caisses représentant ensemble 30,4 milliards de dollars de ce montant. Sur le plan fiscal, la contribution totale du secteur a atteint 12,3 milliards de dollars, comprenant les taxes à la production (4,7 milliards de dollars), les impôts sur le revenu des ménages (4,2 milliards de dollars), les taxes sur les produits (1,3 milliard de dollars), les taxes de vente des ménages (1,7 milliard de dollars) et les taxes foncières des ménages (0,4 milliard de dollars). Pris ensemble, ces chiffres montrent que l'empreinte économique réelle du secteur coopératif et mutualiste — lorsque l'ensemble des effets de ricochet dans l'économie est pris en compte — est beaucoup plus vaste que ce que ses seules activités directes pourraient laisser croire.

Le tableau suivant (tableau 14) met en lumière les contributions du secteur coopératif et mutualiste à l'ensemble de l'économie canadienne.

Tableau 14 : Comparaison de l'impact économique du secteur coopératif et mutualiste canadien avec l'ensemble de l'économie canadienne (2023)

	Secteur coopératif et mutualiste	Canada	% de l'économie nationale
Valeur économique ajoutée - PIB (G\$)	61.1	2,250 ^{xvi}	2.7%
Total des emplois	745,946	20,772,775 ^{xvii}	3.6%

Le tableau 14 situe l'impact économique du secteur coopératif et mutualiste dans le contexte de l'économie canadienne plus large. La contribution totale du secteur au PIB, soit 61,1 milliards de dollars, représente 2,7 % de la production économique globale du Canada, qui s'élève à 2 250 milliards de dollars. Du côté de l'emploi, les 745 946 emplois soutenus par le secteur représentent 3,6 % des 20 772 775 emplois de l'économie canadienne. Ces proportions reflètent un secteur qui fonctionne avec une visibilité publique relativement faible par rapport à d'autres grandes industries.

4.3.3 Comment le secteur se compare : tendances et comparaisons nationales

4.3.3.1 Contribution économique

La comparaison d'indicateurs économiques sur plusieurs années permet de mieux comprendre l'évolution du secteur des coopératives et des mutuelles. Toutefois, ces comparaisons doivent être interprétées avec prudence. Les différences dans les méthodes de collecte de données, les critères d'inclusion et les taux de production des déclarations d'entreprises selon les années de référence peuvent influencer l'analyse d'une année à l'autre. Les irrégularités pertinentes sont signalées tout au long du présent rapport lorsqu'elles s'appliquent. Malgré ces considérations, la comparaison entre 2019 et 2023 constitue un outil utile pour évaluer les progrès du secteur. En utilisant 2019, soit la dernière année complète avant que la pandémie de COVID-19 ne bouleverse les économies du monde entier, comme année de référence, cette comparaison permet d'atténuer les effets de la volatilité associée aux années de pandémie et d'offrir une perspective plus claire sur l'évolution du secteur.

Le tableau 15 présente un aperçu consolidé des indicateurs de contribution de l'ensemble du secteur canadien des coopératives et des mutuelles pour les années 2019, 2021 et 2023. Il met également en évidence l'évolution nette observée entre 2019 et 2023.

Tableau 15 : Variation du secteur coopératif et mutualiste au Canada (2023 et 2019)

Coopératives et mutuelles	Nombre	Revenus (\$M)	Actifs (\$M)	Taxes payées (\$M)	Salaires (\$M)	Employés (#)
2023	6,173	119,397	769,070	1,370	12,610	179,505
2021	6,102	108,228	746,765	1,780	11,511	194,395
2019	6,354	99,109	611,807	1,198	10,164	181,669
Variation 2019 to 2023	-2.8%	20.5%	25.7%	14%	24%	-1.2%

Le tableau 15 présente des chiffres qui reflètent un secteur dont le poids économique a augmenté malgré une légère baisse du nombre d'organisations. Entre 2019 et 2023, le nombre total de coopératives et de mutuelles a diminué modestement de 2,8 %, passant de 6 354 à 6 173, alors que tous les indicateurs financiers ont fortement évolué dans le sens inverse. Les revenus ont augmenté de 20,5 %, passant de 99 milliards de dollars à 119 milliards de dollars, tandis que les actifs se sont accrus de 25,7 %, passant de 612 milliards de dollars à 769 070 millions de dollars. Les impôts payés ont augmenté de 14 %, passant de 1,2 milliard de dollars à 1,4 milliard de dollars, ce qui reflète une contribution croissante aux finances publiques. Les salaires ont augmenté de 24 %, passant de 10 milliards de dollars à 12 milliards de dollars, ce qui indique une hausse marquée de la rémunération de la main-d'œuvre dans l'ensemble du secteur. L'emploi a diminué légèrement de 1,2 %, passant de 181 669 à 179 505 équivalents temps plein — une variation négligeable compte tenu de l'ampleur de la croissance financière enregistrée au cours de la même période. Dans l'ensemble, ces données appuient l'idée d'un secteur en maturité et en consolidation.

Les tableaux 16 et 17 présentent une ventilation des coopératives générales et des *credit unions*/caisses afin de fournir des détails supplémentaires sur les changements observés entre 2019 et 2023.

Tableau 16 : Changement dans les coopératives générales au Canada (2023 et 2019)

Coopératives générales	Co-ops (#)	Revenus (\$M)	Actifs (\$M)	Taxes payées (\$M)	Salaires (\$M)	Employés (#)
2023	5,714	66,630	52,394	226	3,062	104,659
2021	5,605	55,101	47,308	208	2,666	100,755
2019	5,812	52,957	45,556	175	2,555	104,969
Variation 2019-2023	-.02%	26%	15%	29%	20%	-.1%

Le tableau 16 présente les principaux indicateurs économiques des coopératives générales canadiennes pour 2019, 2021 et 2023. Bien que le nombre de coopératives soit demeuré relativement stable durant la période — avec une baisse marginale de 0,02 %, passant de 5 812 en 2019 à 5 714 en 2023 — le secteur a connu une forte croissance financière pour tous les autres indicateurs. Les revenus ont augmenté de 26 %, passant de 53 milliards de dollars à 66 milliards de dollars, tandis que les actifs ont progressé de 15 %, passant de 45 milliards de dollars à 52 milliards de dollars. La contribution du secteur aux finances publiques a aussi augmenté de façon marquée, les impôts payés ayant bondi de 29 %, passant de 175 millions de dollars à 226 millions de dollars. Les salaires ont augmenté de 20 %, passant de 2 milliards de dollars à 3 milliards de dollars, ce qui reflète une hausse de la rémunération de la main-d'œuvre. Le niveau d'emploi est demeuré globalement stable, avec 104 659 employés en 2023 comparativement à 104 969 en 2019, soit une baisse négligeable de 0,1 %. Il convient toutefois de tenir compte des incohérences dans les données des coopératives générales pour 2019 et 2023, qui pourraient expliquer une partie des hausses financières observées.

Cette tendance indique un secteur des coopératives générales en maturation — où le nombre de coopératives demeure essentiellement stable, tandis que les revenus, les actifs, les impôts et les salaires augmentent. Plutôt que de croître par la création de nouvelles coopératives, le secteur semble se consolider, les coopératives existantes prenant de l'ampleur, générant davantage d'activités et contribuant davantage à l'économie en général. Cette trajectoire reflète des tendances observées dans d'autres secteurs matures de l'économie canadienne, où l'échelle et l'efficacité tendent à se concentrer au fil du temps au sein d'entreprises établies.

Le tableau 17 présente l'évolution de 2019 à 2023 pour les *credit unions* et les caisses.

Tableau 17 : Évolution des *credit unions* et des caisses (2019 et 2023)

<i>Credit Unions</i> , Caisses	Co-ops (#)	Revenus (\$M)	Actifs (\$M)	Taxes payées (\$M)	Salaires (\$M)	Employés (#)
2023	403	30,424	607,585	91	6,388	48,785
2021	434	20,710	550,041	562	5,274	60,066
2019	478	17,957	445,254	475	4,136	47,105

Variation 2019-2023	-16%	69%	36%	-80%	54%	4%
----------------------------	------	-----	-----	------	-----	----

Le tableau 17 présente les principaux indicateurs économiques des *credit unions* et des caisses canadiennes pour 2019, 2021 et 2023. La tendance la plus marquante est une consolidation importante du nombre d'institutions, qui a diminué de 16 %, passant de 478 en 2019 à 403 en 2023 — une baisse qui reflète la vague continue de fusions et de regroupements ayant caractérisé le secteur des *credit unions* ces dernières années. Malgré cette diminution, le secteur a connu une forte croissance sur le plan financier : les revenus ont augmenté de 69 %, passant de 17 957 millions de dollars à 30 424 millions de dollars, et les actifs ont bondi de 36 %, passant de 445 254 millions de dollars à 607 585 millions de dollars, ce qui témoigne de l'augmentation de la taille moyenne des *credit unions* et des caisses.

Les salaires ont augmenté de 54 %, passant de 4 136 millions de dollars à 6 388 millions de dollars, et l'emploi a connu une hausse modeste de 4 %, passant de 47 105 à 48 785 employés. Cependant, le changement le plus marqué concerne les impôts payés, qui ont chuté de 80 %, passant de 475 millions de dollars à 91 millions de dollars — une variation importante qui mérite un examen plus approfondi, et qui pourrait s'expliquer par des crédits d'impôt, des retards dans les déclarations ou des ajustements post-pandémie. Dans l'ensemble, les données dépeignent un secteur en consolidation mais en renforcement financier, où un nombre plus restreint de *credit unions* génère davantage d'activités et gère des volumes d'actifs plus élevés que par le passé.

Le tableau 18 présente les données pour 2019 et 2023 sur les revenus par industrie pour le secteur canadien des coopératives et des mutuelles, ainsi que leur évolution. Les incohérences dans les données sur les coopératives générales pour 2019 et 2023 doivent être prises en compte, puisqu'elles pourraient être liées aux variations financières observées au cours de cette période.

Tableau 18 : Revenus par industrie et variation (%) (2019 et 2023)

Industrie	Revenus en 2023	Revenus en 2021	Revenus en 2019	% différence 2023 et 2019
Finance et assurance	52,899,122,760	53,221,676,149	46,260,009,317	14%
Commerce de détail et de gros	47,372,947,557	40,395,453,481	39,191,294,562	21%
Construction et fabrication	9,991,657,092	9,654,654,878	9,480,017,754	5%
Agriculture, sylviculture, pêche, extraction minière et de gaz	4,282,702,980	881,313,784	734,886,973	483%
Logement et immobilier	1,140,088,053	1,045,061,010	968,549,960	18%
Services professionnels, de gestion et d'enseignement	766,449,189	601,870,254	412,327,436	86%
Autres services et administration publique	720,206,183	609,404,509	576,085,842	25%
Transport et entreposage	600,824,254	315,905,685	233,266,008	158%
Soins de santé et assistance sociale	504,994,145	485,326,630	424,450,499	19%
Services publics	463,554,417	385,181,561	303,032,819	53%
Information et industries culturelles	364,792,589	349,242,102	270,220,163	35%

Hébergement et services de restauration	123,358,402	82,817,829	106,652,108	16%
Services administratifs, gestion des déchets et services d'assainissement	79,518,907	106,208,968	42,578,371	87%
Arts, spectacles et loisirs	44,105,806	28,226,832	29,447,946	50%
Secteur d'activité inconnu	42,171,991	65,461,665	76,239,918	-45%

Le tableau 18 présente les revenus par industrie pour les coopératives générales canadiennes en 2019, 2021 et 2023, et met en évidence une croissance globale dans la plupart des secteurs au cours de la période. La finance et les assurances demeurent le secteur générant le plus de revenus, avec près de 52,9 milliards de dollars en 2023, en hausse de 14 % par rapport à 2019, suivies du commerce de gros et de détail avec 47,4 milliards de dollars, soit une augmentation de 21 %. La croissance la plus marquée est observée dans le secteur de l'agriculture, de la foresterie, de la pêche, de l'exploitation minière et de l'extraction de gaz, qui a enregistré une hausse exceptionnelle de 483 %, passant de 735 millions de dollars en 2019 à 4,3 milliards de dollars en 2023 — un résultat qui mérite probablement un examen approfondi, puisqu'il reflète des changements dans la collecte des données, la reclassification du SCIAN et/ou les pratiques de déclaration, plutôt qu'une croissance organique à elle seule. Le transport et l'entreposage ont également connu une forte croissance de 158 %, tandis que les services professionnels, de gestion et d'enseignement ont augmenté de 86 %, et les services administratifs et de gestion des déchets de 87 %. Les services publics (53 %), les arts et spectacles (50 %) ainsi que les industries de l'information et de la culture (35 %) ont tous affiché des gains solides. Une croissance plus modeste, mais constante, a été observée dans le logement et l'immobilier (18 %), les soins de santé et l'assistance sociale (19 %) et l'hébergement et les services de restauration (16 %). Le seul secteur en recul est celui de l'industrie inconnue, qui a diminué de 45 %, probablement en raison d'une amélioration de la classification sectorielle au fil du temps plutôt que d'une contraction réelle.

Bien que l'analyse des écarts entre 2019 et 2023 soit solide, les incohérences dans les données sur les coopératives pourraient expliquer certaines variations importantes et hausses observées.

Le tableau 19 présente les données d'emploi par industrie dans le secteur des coopératives et des mutuelles. Il montre également l'évolution entre 2019 et 2023. Encore une fois, une certaine prudence s'impose dans l'interprétation des données des coopératives générales entre 2019 et 2023, car les incohérences dans les déclarations pourraient être liées aux hausses financières observées durant cette période.

Tableau 19 : Emploi selon l'industrie et variation en pourcentage (2023 et 2019)

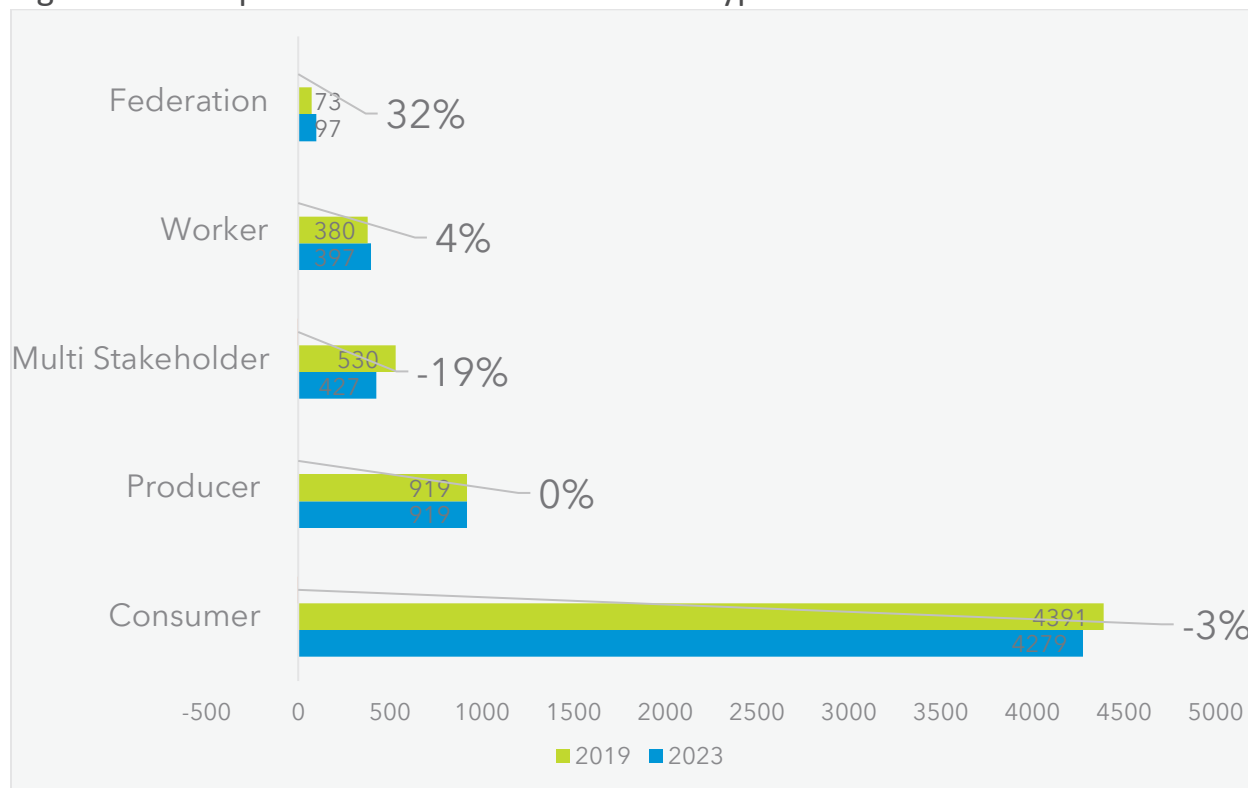
Industrie et emploi	2023	2021	2019	% de différence 2023 et 2019
Finance et assurance	75,052	93,852	76,905	-2.4%
Commerce de détail et de gros	49,016	58,245	61,907	-21%
Construction et fabrication	14,313	14,832	16,644	-14%
Agriculture, sylviculture, pêche, extraction minière et de gaz	13,248	2,587	2,771	378%
Soins de santé et assistance sociale	9,374	9,992	10,221	-8%
Autres services et administration publique	6,228	3,233	3,337	87%

Services professionnels, de gestion et d'enseignement	4,461	3,718	3,205	39%
Information et industries culturelles	1,625	1,554	1,113	46%
Transport et entreposage	1,239	1,077	787	57%
Logement et immobilier	1,231	1,846	1,304	6%
Hébergement et services de restauration	1,175	923	1,334	-12%
Services publics	851	788	766	11%
Services administratifs, gestion des déchets et services d'assainissement	703	828	485	45%
Arts, spectacles et loisirs	653	608	607	7%
Secteur inconnu	331	313	286	16%

Le tableau 19 présente les données sur l'emploi par industrie dans le secteur canadien des coopératives et des mutuelles pour 2019, 2021 et 2023, révélant un portrait contrasté de croissance et de recul selon l'industrie. La finance et les assurances demeurent de loin le plus important employeur, avec 75 052 emplois en 2023, bien que cela représente une légère baisse de 2,4 % par rapport à 2019. Des pertes d'emploi plus importantes ont été enregistrées dans le commerce de détail et de gros, en baisse de 21 %, passant de 61 907 à 49 016 emplois, ainsi que dans la construction et la fabrication, en baisse de 14 %, les soins de santé et l'assistance sociale, en baisse de 8 %, et l'hébergement et les services de restauration, en baisse de 12 %. Du côté de la croissance, l'agriculture, la foresterie, la pêche, l'exploitation minière et l'extraction de gaz ont affiché une hausse marquée de 378 %, passant de 2 771 à 13 248 emplois, ce qui reflète la croissance exceptionnelle des revenus observée dans ce secteur et mérite, encore une fois, un examen plus approfondi. Une hausse de 87 % a été observée dans les autres services et l'administration publique. Le transport et l'entreposage ont augmenté de 57 %, les industries de l'information et de la culture de 46 %, et les services professionnels, de gestion et d'enseignement de 39 %. Les services publics, les arts et spectacles, ainsi que le logement et l'immobilier ont tous enregistré des gains modestes, mais positifs. Dans l'ensemble, les données sur l'emploi reflètent un secteur en transition, où certaines industries coopératives traditionnelles se contractent tandis que d'autres — particulièrement dans les industries primaires et les services — élargissent leur main-d'œuvre. Les incohérences dans les données peuvent fournir certaines explications aux hausses et aux baisses observées.

La figure 13 présente une comparaison entre 2023 et 2019 du nombre de coopératives selon le type de membres.

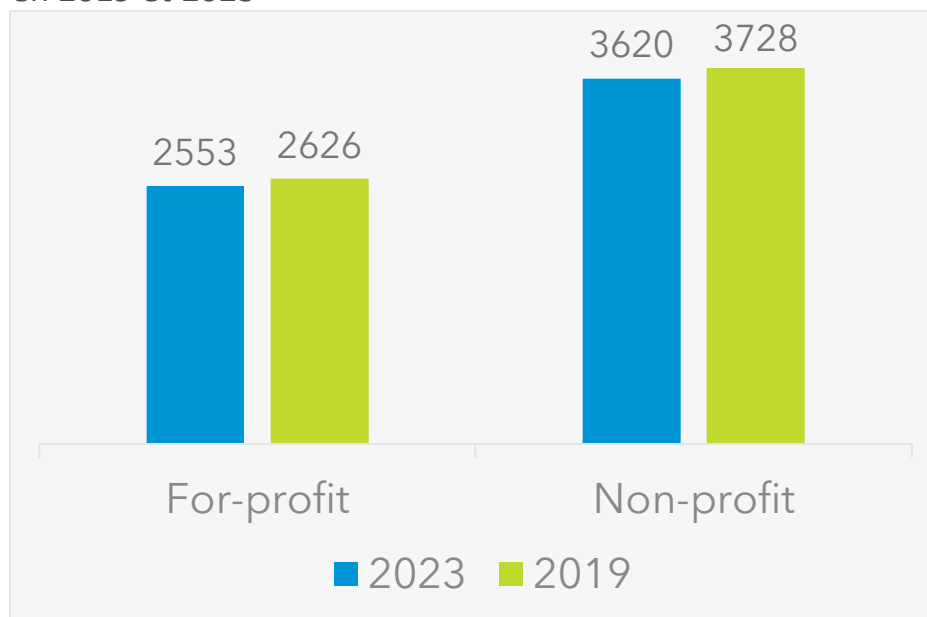
Figure 13 : Coopératives canadiennes selon le type de membres en 2019 et 2023



La figure 13 (disponible en anglais seulement) compare le nombre de coopératives canadiennes selon le type de membres entre 2019 et 2023 et met en évidence un secteur relativement stable, avec certains changements notables. Les coopératives de consommation demeurent de loin la catégorie la plus importante, mais ont enregistré une légère baisse de 3 %, passant de 4 391 à 4 279. Les coopératives de producteurs sont demeurées entièrement stables à 919, soit aucune variation sur la période. Le recul le plus marqué concerne les coopératives multipartites, qui ont diminué de 19 %, passant de 530 à 427, ce qui suggère un certain repli de ce modèle organisationnel plus complexe. Les coopératives de travailleurs ont connu une hausse modeste mais positive de 4 %, passant de 380 à 397. La catégorie qui se démarque par sa croissance est celle des fédérations, qui a augmenté de 32 %, passant de 73 à 97 — une progression notable qui pourrait refléter une tendance accrue des coopératives à collaborer et à s'organiser collectivement au sein de structures fédérées. Dans l'ensemble, le portrait est celui d'une stabilité généralisée dans la composition du secteur selon les types de membres, les coopératives de consommation continuant de dominer, tandis que les fédérations émergent comme une forme organisationnelle en croissance discrète.

La figure 14 compare le statut à but lucratif et sans but lucratif des coopératives et des mutuelles au Canada en 2019 et 2023.

Figure 14 : Statut à but lucratif et sans but lucratif des coopératives et des mutuelles en 2019 et 2023



La figure 14 (disponible en anglais seulement) compare le nombre de coopératives canadiennes selon leur statut à but lucratif et sans but lucratif entre 2019 et 2023, et montre une baisse dans les deux catégories au cours de la période. Les coopératives à but lucratif sont passées de 2 626 en 2019 à 2 553 en 2023, soit une diminution de 73 organisations, tandis que les coopératives sans but lucratif ont diminué de 3 728 à 3 620, soit une baisse de 108. La diminution du nombre d'organisations dans les deux catégories s'inscrit dans le récit plus large d'un secteur en maturation et en consolidation — où un nombre réduit de coopératives, mais de plus grande taille et plus actives sur le plan économique, contribue à une part croissante de l'activité globale du secteur.

4.3.3.2 Impact économique

Le tableau 20 présente l'analyse de l'impact économique pour les années 2023 et 2019 afin d'évaluer la croissance du secteur. Les incohérences dans les données sur les coopératives générales entre 2019 et 2023 — y compris une possible reclassification des codes SCIAN des coopératives — pourraient être liées aux hausses financières observées au cours de cette période et doivent être prises en compte dans toute interprétation des résultats.

Tableau 20 : Impact économique du secteur des coopératives et des mutuelles en 2019 et 2023

	2023	2019	Variation
Valeur économique ajoutée (PIB, milliards de dollars)	61.1	52.0	18%
Emplois (ETP, années-personnes)	745,946	590,076	26%
Revenu des ménages (milliards de dollars)	35.2	29.7	18%
Recettes fiscales (milliards de dollars)	12.3	9.5	29%

Le tableau 20 compare l'impact économique total du secteur canadien des coopératives et des mutuelles entre 2019 et 2023, et la croissance est importante pour l'ensemble des indicateurs. La contribution au PIB a augmenté de 27 %, passant de 52,0 milliards de dollars à 61,1 milliards de dollars, tandis que l'emploi total soutenu a augmenté de 26 %, passant de 590 076 à 745 946 emplois équivalents temps plein — soit un gain de plus de 155 000 postes ayant des retombées dans l'ensemble de l'économie. Le revenu des ménages généré par le secteur a augmenté de 18 %, passant de 29,7 milliards de dollars à 35,2 milliards de dollars, et la contribution fiscale totale du secteur a crû de 29 %, passant de 9,5 milliards de dollars à 12,3 milliards de dollars.

Ces gains doivent être interprétés avec prudence. La croissance exceptionnelle des revenus observée dans les secteurs de l'agriculture et de l'extraction des ressources — ainsi que les chiffres d'impact économique élevés qui y sont associés — reflètent probablement autant des changements dans la collecte des données ou dans la classification SCIAN qu'une croissance économique organique. Lorsque des coopératives sont reclassées sous un autre code SCIAN, les multiplicateurs appliqués à leurs activités changent en conséquence, et des multiplicateurs plus élevés produisent des estimations plus élevées de la contribution au PIB, des retombées en emploi et du revenu des ménages. Cette sensibilité méthodologique signifie qu'une partie de la croissance des chiffres d'impact économique entre 2019 et 2023 pourrait être attribuable à la façon dont le secteur est mesuré plutôt qu'à ce qu'il a réellement produit. Comme pour toute modélisation entrées-sorties, les résultats ne sont fiables que dans la mesure où les données sous-jacentes le sont; lorsque des changements de classification peuvent avoir influencé les chiffres, les estimations d'impact doivent être considérées comme indicatives plutôt que définitives.

Le tableau ci-dessous (tableau 21) compare le secteur des coopératives et des mutuelles à l'économie canadienne, ainsi que l'évolution observée entre 2019 et 2023.

Tableau 21 : Comparaison de l'impact économique du secteur canadien des coopératives et des mutuelles avec l'économie canadienne (2019 et 2023)

	Secteur coopératif et mutualiste	Canada	% de l'économie nationale
Valeur économique ajoutée (G\$) 2023	61.1	2,250 ^{xviii}	2.7%
Valeur économique ajoutée (G\$) 2019	52.0	2,090 ^{xix}	2.5%
Variation	27%	7.7%	8%
Nombre total d'emploi 2023	745,946	20,772,775 ^{xx}	3.6%
Nombre total d'emploi 2019	590,076	19,678,055 ^{xxi}	2.9%
Variation	26%	5.6%	24%

Le tableau 21 compare la croissance du secteur des coopératives et des mutuelles à celle de l'économie canadienne dans son ensemble entre 2019 et 2023. La contribution du secteur au PIB a augmenté de 27 % durant cette période, soit plus de trois fois la croissance de 7,7 % enregistrée par l'économie nationale. En conséquence, la part du secteur dans le PIB national est passée de 2,5 % en 2019 à 2,7 % en 2023, ce qui reflète un gain en poids économique plutôt qu'un simple suivi de la croissance globale. Le nombre d'emplois soutenus par le secteur a augmenté de 26 %, comparativement à une croissance de 5,6 % de l'emploi total au Canada — ce qui signifie que la contribution du secteur à l'emploi a progressé à un rythme plus de quatre fois supérieur à celui observé à l'échelle

nationale. Par conséquent, la part du secteur dans l'emploi total est passée de 2,9 % en 2019 à 3,6 % en 2023, soit une hausse de 24 % en termes relatifs.

Encore une fois, il convient d'interpréter ces chiffres avec prudence. La croissance exceptionnelle des revenus dans les secteurs de l'agriculture et de l'extraction des ressources — ainsi que les estimations d'impact économique élevées qui en découlent — reflètent probablement autant des changements dans la collecte des données ou des reclassifications du SCIAN que de véritables gains économiques, puisque ces changements influencent les multiplicateurs utilisés et peuvent gonfler de manière importante les estimations des retombées en PIB et en emploi. Ces chiffres doivent donc être considérés comme indicatifs plutôt que comme des mesures précises.

4.4 Discussion

Les résultats présentés dans ce rapport brossent un portrait nuancé du secteur canadien des coopératives et des mutuelles — globalement positif, mais comportant certaines réserves importantes. Plusieurs constats et thèmes clés se dégagent de l'analyse.

Contribution et impact économiques

6 173 coopératives et mutuelles étaient actives dans l'ensemble des provinces et territoires, générant 119,4 milliards de dollars en revenus, détenant 769,1 milliards de dollars en actifs et employant directement 179 505 personnes. Le secteur contribue à hauteur de 2,7 % du PIB national et soutient 3,6 % de l'ensemble des emplois au Canada. Sa contribution fiscale de 12,3 milliards de dollars et les 35,2 milliards de dollars en revenus des ménages qu'il génère témoignent de son rôle dans les finances publiques et la consommation. Dans les services financiers, les *credit unions* et les caisses détiennent ensemble 607,6 milliards de dollars en actifs et desservent 13,8 millions de membres, en opérant selon un modèle de gouvernance par les membres distinct de celui des banques à charte.

Envergure et présence

Le secteur des coopératives et des mutuelles est présent dans toutes les provinces et tous les territoires. Son niveau d'emploi est comparable à celui d'autres grandes industries de l'économie canadienne. Le Québec représente une part disproportionnée de l'activité coopérative nationale, ce qui peut refléter la profondeur relative de son infrastructure institutionnelle et le soutien culturel accordé aux coopératives par rapport aux autres régions.

Croissance et consolidation

Les limites des données — notamment les effets possibles de reclassification du SCIAN évoqués précédemment — font en sorte que l'ampleur de l'écart entre la croissance du secteur et celle du PIB national doit être interprétée avec prudence. Cela dit, le PIB du secteur a augmenté de 27 %, comparativement à 7,7 % pour l'économie nationale sur la même période — des chiffres qui indiquent une croissance en part de l'économie plutôt qu'une mesure précise de performance comparative.

La consolidation du secteur — avec moins d'organisations mais de taille moyenne plus élevée — soulève des questions quant à l'interaction entre cette croissance et les structures de gouvernance ainsi que les liens locaux propres au modèle coopératif. Les coopératives de plus grande taille disposent d'une capacité accrue

d'investissement et de services aux membres, mais la consolidation peut aussi influencer le niveau de participation directe des membres à la gouvernance. La structure de propriété des coopératives, détenue par les membres, se distingue de celle des entreprises à capital-actions et peut avoir une incidence sur les décisions de relocalisation ou de transfert de propriété, bien que ce rapport ne mesure pas directement ces éléments.

Composition du secteur

Les coopératives de consommation constituent la catégorie la plus importante du secteur, présentes dans le logement, l'alimentation, les services financiers et d'autres domaines de consommation courante. Cinquante-neuf pour cent de l'ensemble des coopératives fonctionnent selon un modèle sans but lucratif, ce qui signifie que la majorité sont structurées pour réinvestir les excédents dans leur mission — par exemple le logement abordable, les services de santé et sociaux ou le soutien aux communautés rurales — plutôt que de les distribuer sous forme de profits.

Importance régionale

À l'Île-du-Prince-Édouard, en Saskatchewan et dans les territoires, la densité de coopératives par habitant est particulièrement élevée par rapport aux autres provinces. Dans les communautés petites, rurales ou éloignées, les coopératives peuvent opérer avec moins de concurrence directe d'autres formes d'entreprises. Le Québec regroupe près de la moitié de toutes les coopératives canadiennes, ce qui correspond à une infrastructure coopérative et un appui culturel plus développés que dans les autres régions.

Même si le portrait global est celui d'un secteur solide et en croissance, plusieurs tendances méritent une attention particulière et ne doivent pas être négligées dans une évaluation rigoureuse de son évolution.

Diminution du nombre d'organisations

Le nombre de coopératives et de mutuelles a diminué de 2,8 % depuis 2019. Cela pourrait réduire le nombre de communautés ayant accès à une entreprise coopérative ancrée localement, particulièrement dans les petites localités où une seule coopérative peut représenter l'unique point d'accès à des biens, des services ou des emplois.

Les *credit unions* et les caisses ont diminué de 16 % au cours de la même période, poursuivant une tendance déjà observée. Les fusions et regroupements peuvent avoir des effets sur le réseau de succursales, la portée des décisions locales et les structures de gouvernance des membres, bien que ce rapport ne mesure pas directement ces impacts.

Les coopératives multipartites — un modèle regroupant travailleurs, consommateurs et membres de la communauté au sein d'une même structure de gouvernance — ont diminué de 19 %. Les causes possibles de cette baisse, notamment des défis structurels ou opérationnels propres à ce modèle, ne sont pas abordées par les données du rapport.

Concentration géographique et structurelle

Le Québec représente 45 % de l'ensemble des coopératives au pays, ce qui fait en sorte que les données nationales agrégées sont fortement influencées par la situation dans cette province et peuvent ne pas refléter les tendances ailleurs. Les changements dans le secteur coopératif québécois — par exemple liés à la démographie, à la relève ou aux politiques provinciales — auraient donc un effet disproportionné sur les totaux nationaux.

Les revenus sont également concentrés par industrie : les secteurs de la finance et des assurances représentent

44 % des revenus du secteur, et le commerce de gros et de détail en représente 40 %. Cette concentration signifie que la performance financière globale du secteur dépend étroitement de l'évolution de ces deux secteurs.

Tendances en emploi

Malgré la croissance des revenus et des actifs, l'emploi direct a légèrement diminué, avec des baisses notables dans plusieurs industries : commerce de gros et de détail (–21 %), construction et fabrication (–14 %), et santé et services sociaux (–8 %). Cette combinaison de croissance des revenus et de recul de l'emploi pourrait s'expliquer par divers facteurs, dont des gains de productivité, des changements dans la composition sectorielle ou des effets liés à la mesure des données.

Les autres services et l'administration publique ont enregistré une hausse de l'emploi de 87 %, tandis que l'agriculture et l'extraction des ressources ont connu une augmentation de 378 %. Des variations d'une telle ampleur sont plus susceptibles de s'expliquer par des reclassifications de données que par des transformations économiques réelles, ce qui concorde avec les réserves exprimées plus tôt quant à la qualité des données.

Reconnaissance et pertinence

En 2023, le secteur a contribué à 2,7 % du PIB, soutenu près de 746 000 emplois et servi des millions de Canadiennes et Canadiens, tout en recevant relativement peu d'attention dans les débats économiques et politiques à l'échelle nationale. Cet écart peut être lié à des facteurs comme la visibilité du secteur, la coordination entre les organisations ou sa représentation dans les processus décisionnels. Une faible visibilité publique peut limiter la prise en compte du secteur dans certaines politiques qui le concernent directement, notamment en régulation financière, en stratégies de logement ou en financement du développement rural.

La force de la différence

Les trois principaux sous-secteurs — coopératives générales, *credit unions* et caisses, et mutuelles — remplissent des rôles distincts plutôt que substituables. Les coopératives générales sont présentes dans de nombreux secteurs et contextes communautaires. Les *credit unions* et les caisses offrent des services financiers détenus par les membres, en alternative aux banques à capital-actions. Les mutuelles et les caisses d'assurance fournissent des mécanismes de mutualisation des risques et de protection financière fondés sur des principes coopératifs.

Les changements touchant un sous-secteur — qu'il s'agisse de consolidation, d'évolution de la gouvernance ou d'un rapprochement avec des pratiques d'entreprises à capital-actions — influencent la composition globale du secteur, chaque sous-secteur remplissant une fonction spécifique.

Qualité et transparence des données

Un enjeu croissant concerne la qualité et la cohérence des données utilisées dans cette analyse et dans les analyses futures. La diminution progressive de la granularité des données au fil des cycles de production, combinée à des différences dans les méthodes de collecte, à l'évolution des critères de classification et au caractère agrégé de plusieurs ensembles de données, rend les comparaisons d'une année à l'autre de plus en plus difficiles. Sans définitions précises des indicateurs ni assurance de comparer des éléments réellement équivalents, certains constats doivent être interprétés avec prudence. Il ne s'agit pas d'un simple enjeu technique, mais d'un défi structurel qui, s'il n'est pas réglé, limitera progressivement la capacité du secteur à rendre compte de sa réalité avec rigueur et crédibilité.

4.5 Conclusion

En 2023, 6 173 coopératives et mutuelles étaient actives dans l'ensemble des provinces et territoires, générant 119,4 milliards de dollars en revenus et 769,1 milliards de dollars en actifs, et employant directement 179 505 personnes. En tenant compte des effets indirects et induits, l'empreinte économique totale du secteur a atteint 61,1 milliards de dollars en PIB et 745 946 emplois soutenus — soit 2,7 % du PIB national et 3,6 % de l'emploi au Canada.

Bien que certaines incohérences de données soient présentes, une comparaison entre 2019 et 2023 montre que le nombre d'entreprises a diminué de 2,8 %, alors que les revenus ont augmenté de 20,5 %, les actifs de 25,7 % et les salaires de 24 %. La contribution au PIB a augmenté de 27 %, comparativement à 7,7 % pour l'économie nationale, et l'emploi soutenu a crû de 26 %, comparativement à 5,6 % à l'échelle nationale. De futures études sur la contribution et l'impact économiques permettront d'identifier les valeurs aberrantes dans les données et de mieux éclairer les tendances de fond.

Plusieurs tendances relevées dans ce rapport méritent une attention soutenue : le nombre d'entreprises est en baisse, la qualité et la comparabilité des données ont évolué au fil du temps, les tendances d'emploi varient selon les secteurs avec certains en déclin, et la visibilité du secteur dans les débats publics et politiques demeure limitée par rapport à sa contribution économique mesurée. La consolidation donne lieu à des organisations individuelles de plus grande taille, tout en soulevant des questions quant à la responsabilité locale et à l'engagement des membres à l'échelle des sous-secteurs pour l'avenir.

Pris ensemble, ces données et tendances décrivent l'ampleur, la croissance et la structure du secteur des coopératives et des mutuelles au Canada en 2023.

5. Ouvrages consultés

Arctic Co-operatives Limited. (2024). *2024 Annual Report: Your community, your co-op — together, we shape the future*. Arctic Co-operatives Limited & Arctic Co-operative Development Fund.

Atlantic Edge Credit Union. (2024). *2024 Annual Report*. Atlantic Edge Credit Union. <https://www.atlanticedgecu.ca>

Atlantic Edge Credit Union. (2026). *Community is at the heart of everything we do*. <https://www.aecu.ca/community>

Billiet, A., Dufays, F., Friedel, S., & Staessens, M. (2021). The resilience of the cooperative model: How do cooperatives deal with the COVID-19 crisis? *Strategic Change*, 30(2), 99–108. <https://doi.org/10.1002/jsc.2393>

Boucher, M. and Pigeon, M-A. (2024). Scaling renewable energy cooperatives for a net-zero Canada: Challenges and opportunities for accelerating the energy transition. *Energy Research and Social Science*. 115.

Boucher, M., and Lacey-Barnacle, M. (2024, November 4). Community wealth building is a strategy for Canada's transition to net zero. *Policy Options*. <https://policyoptions.irpp.org/2024/11/local-net-zero/>

- Boucher, M., Pigeon, M.-A., & MacArthur, J. (2023, September 26). Scale-up renewable energy co-operatives to energize the nation. *Policy Options*. <https://policyoptions.irpp.org/2023/09/scale-up-renewable-energy-co-operatives-to-energize-the-nation/>
- Canadian Association of Mutual Insurance Companies. (2025). *About CAMIC*. CAMIC/ACCAM. <https://camic.ca/about/>
- Canadian Association of Mutual Insurance Companies. (2025). *The difference is mutuality: Members infographic for MPs*. CAMIC/ACCAM.
- Canadian Association of Mutual Insurance Companies. (2025). *SK/NK about CAMIC* [Brochure]. CAMIC/ACCAM.
- Canada Mortgage and Housing Corporation. (2024). *Co-op Housing Development Program*. <https://www.cmhc-schl.gc.ca/professionals/project-funding-and-mortgage-financing/funding-programs/all-funding-programs/co-op-housing-development-program>
- Canadian Centre for Housing Rights. (2024, May 2). *Canada has a new housing plan — here's what you need to know*. <https://housingrightscanada.com/canada-has-a-new-housing-plan-heres-what-you-need-to-know/>
- CanadianSME Small Business Magazine. (2023, October 27). How the Stanley Member Care Program came to be. *CanadianSME*. <https://canadiansme.ca/how-the-stanley-member-care-program-came-to-be/>
- Cape Breton Food Hub Co-operative. (2024). Annual Report. <https://static1.squarespace.com/static/640fae52fad81343a38b85f7/t/680100ab40e00a26cad8184c/1744896178802/Food+Hub+Annual+Report+2024.pdf>
- Charbonneau, J. Beaudry, K., and Fouquet, E. *The Fédération des coopératives funéraires du Québec: Between Resistance and Conviction*. (2021). Co-op Convert. University of Toronto. https://www.coopconvert.ca/files/ugd/51eec9_9f294a897c1d42359952309555c57bbb.pdf
- Clare Mutual Insurance Company. (2025). *Company history*. <https://claremutual.com/about-us/company-history/>
- Clare Mutual Insurance Company. (2025). *Clare Mutual Insurance home*. <https://claremutual.com/>
- Coast Capital Savings Federal Credit Union. (2025). *2024 climate disclosure*. Coast Capital Savings. <https://www.coastcapitalsavings.com>
- Coast Capital Savings Federal Credit Union. (2024). *2024 purpose impact report*. Coast Capital Savings. <https://www.coastcapitalsavings.com>
- Community Energy Cooperative Canada. (2026). *Home*. <https://www.cecooperative.ca/>
- Community Energy Cooperative Canada. (2026). *Founding co-operatives*. <https://www.cecooperative.ca/cecc-founding-co-operatives/>
- Community Energy Cooperative Canada. (2026, January 23). *Spark to strategy: How CECC is scaling community energy*. <https://www.cecooperative.ca/spark-to-strategy/>
- Conuel, J. (2025, February 16). Renewable energy co-ops build network to help projects launch. *The Energy Mix*. <https://www.theenergymix.com/renewable-energy-cooperatives-build-network-to-help-projects-launch/>
- Co-operatives and Mutuals Canada. (n.d.). *About CMC*. <https://canada.coop>

- Co-operators Group Limited. (2024). *2024 integrated annual report*. Co-operators Group Limited. <https://integratedreport.cooperators.ca>
- Co-operators Group Limited. (2024). *2030 impact and climate investment goals: Co-operators strategic roadmap*. Co-operators Group Limited.
- Co-operative Housing Federation of Canada. (2021, February 24). *#HumansOfCoopHousing: Flowers and other care initiatives at Brittany Lane Co-op*. <https://chfcanada.coop/humansofcoophousing-flowers-and-other-care-initiatives-at-brittany-lane-co-op/>
- Co-operative Housing Federation of Canada. (2022). *Annual report 2022*. <https://annualreport.chfcanada.coop/annualreport22>
- Co-operative Housing Federation of Canada. (2023, October 13). *'Co-op Difference' report shows housing affordability gap increasing between housing co-ops and market rentals*. <https://chfcanada.coop/co-op-difference-report-shows-housing-affordability-gap-increasing-between-housing-co-ops-and-market-rentals/>
- Co-operative Housing Federation of Canada. (2024, April 16). *Federal budget highlights urgency of the housing crisis: Co-ops are ready to build*. <https://chfcanada.coop/federal-budget2024/>
- Co-operative Housing Federation of Canada. (2025, March 6). *Canadians want more co-op housing: New report from Abacus Data*. <https://chfcanada.coop/canadians-want-more-co-op-housing-new-report-from-abacus-data/>
- Co-operative Housing Federation of Canada. (n.d.). *Co-operative housing models*. <https://chfcanada.coop/build/co-operative-housing-models/>
- Co-operative Housing Federation of Canada. (n.d.). *Facts and figures*. <https://chfcanada.coop/about-co-op-housing/facts-and-figures/>
- Co-operative Housing Federation of Canada. (n.d.). *Humans of co-op housing*. <https://chfcanada.coop/tag/humans-of-co-op-housing/>
- Desjardins Group. (2026). *Quick facts*. Desjardins. <https://www.desjardins.com/en/about-us/who-we-are/quick-facts.html>
- Duguid, F. and Karaphillis, G. (2024). *Economic Impact of Canada's Co-operative and Mutual Sector (2021)*. Co-operatives and Mutuels Canada. <https://canada.coop/en/the-economic-impact-of-canadian-co-operatives-and-mutuals/>
- Duguid, F. and Karaphillis, G. (2022). *Economic Impact of Canada's Co-operative and Mutual Sector (2019)*. Co-operatives and Mutuels Canada.
- Federated Co-operatives Limited. (2024). *2024 annual report: Rooted in values*. FCL. <https://www.fcl.crs/news-reports/annual-report>
- Federated Co-operatives Limited. (2026, March 2). *FCL reports strong year and returns patronage, despite impacts of economic uncertainty*. <https://www.fcl.crs/news-reports/news/article/FCL-reports-strong-year>
- Fédération des coopératives funéraires du Québec. (2019). *Le marché funéraire au Québec* (8th ed.). FCQ. <https://fcfq.coop>

- Fédération des coopératives funéraires du Québec. (2025). *Rapport annuel 2024-2025: Éternellement dévouée*. FCFQ. <https://fcfq.coop>
- Fédération des coopératives funéraires du Québec. (n.d.). *La fédération*. Retrieved March 25, 2026, from <https://fcfq.coop/en/la-federation>
- Germania Mutual Insurance Co. (2025). *Germania home page*. <https://germaniasask.ca/germania-home-page>
- Housing, Infrastructure and Communities Canada. (2024). *Solving the housing crisis: Canada's housing plan*. <https://housing-infrastructure.canada.ca/housing-logement/housing-plan-report-rapport-plan-logement-eng.html>
- International Co-operative Alliance. (1995). *Statement on the co-operative identity*. <https://ica.coop/en/cooperatives/cooperative-identity>
- International Co-operative Alliance. (2015). *Guidance notes to the co-operative principles*. <https://ica.coop/sites/default/files/basic-page-attachments/guidance-notes-en-221700169.pdf>
- Karaphillis, G, Lake, A. and Duguid, F. (2017). “Economic Impact of the Co-operative Sector in Canada (2009 and 2010).” *International Journal of Social Economics*. 44(5), 643-652.
- Kirk, C. (2025). *Canadian credit unions: Charting a course toward long-term resilience and relevance*. Satov Consultants. <https://satovconsultants.com/canadian-credit-unions-charting-a-course-toward-long-term-resilience-and-relevance/>
- Leonhardt, R., Pigeon, M.-A., & Boucher, M. (2022). *A census of renewable energy co-operatives in Canada*. Canadian Centre for the Study of Co-operatives, University of Saskatchewan. <https://usaskstudies.coop/research/current-projects/renewable-energy-co-operatives.php>
- Library of Parliament. (2024, July 22). *Co-operative housing in Canada*. HillNotes. <https://hillnotes.ca/2024/07/22/co-operative-housing-in-canada/>
- Lipp, J., & Dolter, B. (2016). *The power of community: How community-owned renewable energy can help Ontario create a powerful economic advantage*. TREC Renewable Energy Co-op. <https://www.trec.on.ca/report/the-power-of-community/>
- MacPherson, I. (2012). The co-operative movement and the social economy traditions: Reflections on the mingling of broad visions. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(3), 413–423.
- Merrien, A.M., Charbonneau, J., Jankovic, I., Novkovic, S., Duguid, F., Guilotte, C.A., and Fourguet, E. (2023). “Social Resources and Co-operative Resilience: Findings from the Canadian Co-operative Sector during the COVID-19 Pandemic.” *Journal of Organizational Development*. 12:2. Pp.56-72.
- Merrien, A.-M., Charbonneau, J., Duguid, F., El-Youssef, H. Fouquet, É., Guilotte, C.-A., Jankovic, I. and Novkovic, S. (2021). Literature Review on Co-operative Resilience in Times of Crisis. *International Centre for Co-operative Management Working Paper and Case Study Series* 05/2021. [Working Paper 2021-05](https://www.ica.coop/sites/default/files/basic-page-attachments/guidance-notes-en-221700169.pdf)
- Murray, C. (2011). *Co-op survival rates in British Columbia*. BC-Alberta Social Economy Research Alliance & BC Co-operative Association. <https://auspace.athabascau.ca/handle/2149/3133>
- Ontario Renewable Energy Co-operative. (2026). <https://www.orec.ca/>

- Parkin-Kelly, M. (2019). Co-operatives Business Survival. CoopsUK Report.
- Redekop, S. (2022). *Solidarity: The history and future of Canadian BIPOC co-operation and co-operatives in context*. York University Masters Thesis.
- Riverbend Co-operative Ltd. (n.d.). *In the community*. <https://www.riverbendcoop.crs/sites/riverbend/local/detail/in-the-community>
- Riverbend Co-operative Ltd. (n.d.). *Riverbend Co-op makes SaskBusiness list*. <https://www.riverbendcoop.crs/sites/riverbend/local/detail/riverbend-co-op-makes-saskbusiness-list>
- Roelants, B., Dovgan, D., Eum, H.-S., & Terrasi, E. (2012). *The resilience of the cooperative model: How worker cooperatives, social cooperatives and other worker-owned enterprises respond to the crisis and its consequences*. CECOP-CICOPA Europe.
- Rosa, P. (2023). *SME Profile: Co-operatives in Canada*. Innovation, Science and Economic Development Canada, Small Business Branch. Ottawa.
- Sengupta, U. (2015). Indigenous Cooperatives in Canada: The Complex Relationship Between Cooperatives, Community Economic Development, Colonization, and Culture. *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity*. 4:1. 121-152.
- Scottish Parliament Information Centre. (2019). What's an input-output model? <https://spice-spotlight.scot/2019/08/26/input-output-models-and-increasing-economic-output/> Accessed May 5, 2026.
- Stanley Mutual Insurance. (2025). *Home*. <https://www.stanleymutual.com/>
- Stringham, R. And Lee, C. (2011) Co-op Survival Rates in Alberta, Canadian Centre for Community Renewal.
- Suttor, G., Odogwu, C., & Falvo, N. (2022). *The co-op difference: Comparing co-op and market rents in five Canadian cities*. Co-operative Housing Federation of Canada.
- Tofino Co-op. (2026, February 15). Proudly Canadian, rooted right here. *Westerly News*. <https://westerlynews.ca/sponsored-content/proudly-canadian-rooted-right-here/>
- University of Saskatchewan Canadian Centre for the Study of Co-operatives. (2015). *The co-operative innovation project*. <https://usaskstudies.coop/research/past-projects/the-co-operative-innovation-project.php>
- Yeoman Tree Service Co-operative. (n.d.). *Home*. <https://www.yeomentreeservicecoop.ca>
- Yeoman Tree Service Co-operative. (n.d.). *Mission / vision / values*. <https://www.yeomentreeservicecoop.ca/mission-vision-values>
- Yeoman Tree Service Co-operative. (n.d.). *What is a co-op?* <https://www.yeomentreeservicecoop.ca/what-is-a-co-op>
- Vieta, M. (2010). The new cooperativism. *Affinities: A Journal of Radical Theory, Culture, and Action*, 4(1), 1–11.
- Vieta, M., Charbonneau, J., and Duguid, F. (2024). *Business Conversion to Co-operatives in Canada: A Landscape Report*. Co-op Convert. University of Toronto. https://51eec94e-1ed5-4007-8790-c019b7f969ae.usrfiles.com/ugd/51eec9_a0ee874b4a46400c83cfebc36b1097c7.pdf

Vieta, M., Tarhan, D., Duguid, F., & Guillotte, C-A. (2021). *Canada's SMEs, Business Succession, and Conversion to Co-operatives*. Co-op Convert. University of Toronto. https://51eec94e-1ed5-4007-8790-c019b7f969ae.usrfiles.com/ugd/51eec9_13676f0d76f74307a54137e31f111c45.pdf

Notes de fin

- i Le nombre d'emplois directs est calculé à l'aide des multiplicateurs de Statistique Canada, lesquels diffèrent toujours des effectifs réels. Les chiffres d'ETP présentés dans les tableaux d'impact sont dérivés des multiplicateurs appliqués aux revenus déclarés des coopératives et constituent une estimation de l'ensemble de l'emploi (permanent, temporaire, occasionnel, etc.).
- ii L'impôt sur le revenu payé par les employés des mutuelles et des *credit unions*, leurs fournisseurs ainsi que les emplois générés par les retombées a été calculé à l'aide d'un taux moyen de 13,83%, tiré du tableau 36-10-0224-01 de Statistique Canada et du tableau *Revenus, dépenses et déficit accumulé* des Comptes publics du Canada 2021 du receveur général du Canada, consultés le 5 mars 2026.
- iii Calcul effectué à l'aide d'un taux moyen de taxe de vente de 4,85%, tiré du tableau 36-10-0224-01 de Statistique Canada et du tableau *Valeur de la taxe nette par administration* des tableaux statistiques sur la TPS/TVH de l'Agence du revenu du Canada, consultés le 5 mars 2026.
- iv Taxes foncières payées par les employés des mutuelles et des *credit unions*, leurs fournisseurs ainsi que les emplois générés par les retombées. Calcul effectué à l'aide d'un taux moyen de 1,229% du revenu, dérivé du tableau 36-10-0224-01 de Statistique Canada, consulté le 5 mars 2026.
- v Source: Statistique Canada. Tableau 36-10-0434-03, Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, selon l'industrie, moyenne annuelle (x 1 000,= 000) DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-fra>, Consulté le 20 mars 2026.
- vi Source: Statistique Canada. Tableau 36-10-0489-01, Statistiques du travail conformes au Système de comptabilité nationale (SCN), selon la catégorie d'emploi et l'industrie. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-fra>, Consulté le 20 mars 2026.
- vii Statistique Canada. Tableau 98-10-0001-01, Chiffres de population et des logements : Canada, provinces et territoires. DOI : <https://doi.org/10.25318/9810000101-fra>, Consulté le 1er mai 2026.
- viii Statistique Canada. Tableau 36-10-0489-01, Statistiques du travail conformes au Système de comptabilité nationale (SCN), selon la catégorie d'emploi et l'industrie. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-fra>, Consulté le 6 mai 2026.
- ix Le nombre d'emplois directs est calculé à l'aide des multiplicateurs de Statistique Canada, lesquels diffèrent toujours des effectifs réels. Les chiffres d'ETP présentés dans les tableaux d'impact sont dérivés des multiplicateurs appliqués aux revenus déclarés des coopératives et constituent une estimation de l'ensemble de l'emploi (permanent, temporaire, occasionnel, etc.). Les chiffres d'emploi publiés par les associations peuvent comprendre des employés à temps plein, à temps partiel, saisonniers, des contractuels ou d'autres formes d'emploi, selon les pratiques de déclaration utilisées. En revanche, les estimations d'emploi direct que nous avons produites à l'aide des multiplicateurs économiques de Statistique Canada sont des estimations théoriques fondées sur la relation moyenne entre les revenus et l'emploi dans le secteur ou l'industrie SCIAN visé. Ces estimations calculent le nombre d'emplois équivalents temps plein (ETP) qui seraient normalement soutenus par un niveau donné d'activité économique dans ce secteur. Les estimations d'impact reposant sur les

multiplicateurs représentent donc le nombre moyen d'emplois que ce volume d'activité économique devrait soutenir selon les moyennes de l'industrie. Certaines organisations peuvent employer davantage de personnes que la moyenne du secteur pour un niveau de revenus donné, tandis que d'autres peuvent en employer moins. Les impacts sur l'emploi présentés dans cette étude doivent donc être interprétés comme des estimations économiques normalisées permettant les comparaisons entre secteurs, et non comme des mesures de l'emploi déclaré réel.

- x Les multiplicateurs de Statistique Canada ont été appliqués aux données sur les revenus fournies par ISDE. ISDE a obtenu ces données de Statistique Canada. Les chiffres reflètent les renseignements soumis à l'Agence du revenu du Canada par les coopératives. Les résultats globaux, tant directs qu'indirects, reflètent davantage la contribution économique du secteur et apparaissent globalement raisonnables. Nous ne sommes pas en mesure d'expliquer autrement les écarts observés dans les chiffres d'ETP. Nous supposons que les revenus déclarés sont exacts, ce qui signifie que les impacts calculés reflètent davantage l'importance réelle du secteur que les effectifs présentés au tableau 10.
- xi Taxes sur la production payées par le secteur des coopératives et des mutuelles ainsi que par ses fournisseurs (p. ex. taxes foncières, permis et licences), calculées à l'aide du tableau des composantes du PIB des multiplicateurs provinciaux de Statistique Canada.
- xii Taxes sur les produits payées par le secteur des coopératives et des mutuelles ainsi que par ses fournisseurs, par exemple les taxes de vente à valeur ajoutée et les droits, calculées à l'aide des multiplicateurs fiscaux sur les produits du tableau des composantes du PIB des multiplicateurs provinciaux de Statistique Canada.
- xiii L'impôt sur le revenu payé par les employés des coopératives, leurs fournisseurs ainsi que les emplois générés par les retombées a été calculé à l'aide d'un taux moyen de 13,83 %, tiré du tableau 36-10-0224-01 de Statistique Canada et du tableau *Revenus, dépenses et déficit accumulé* des Comptes publics du Canada 2021 du receveur général du Canada, consultés le 4 mai 2026.
- xiv Calcul effectué à l'aide d'un taux moyen de taxe de vente de 4,85 %, tiré du tableau 36-10-0224-01 de Statistique Canada et du tableau *Valeur de la taxe nette par administration* des tableaux statistiques sur la TPS/TVH de l'Agence du revenu du Canada, consultés le 30 mars 2024.
- xv Taxes foncières payées par les employés des coopératives, leurs fournisseurs ainsi que les emplois générés par les retombées. Calcul effectué à l'aide d'un taux moyen de 1,23 % du revenu, dérivé du tableau 36-10-0224-01 de Statistique Canada, consulté le 4 mai 2026.
- xvi Statistique Canada. Tableau 36-10-0434-03, Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, selon l'industrie, moyenne annuelle (x 1 000 000) DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-fra>, Consulté le 8 mai 2026.
- xvii Statistique Canada. Tableau 36-10-0489-01, Statistiques du travail conformes au Système de comptabilité nationale (SCN), selon la catégorie d'emploi et l'industrie. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-fra>, Consulté le 8 mai 2026.
- xviii Statistique Canada. Tableau 36-10-0434-03, Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, selon l'industrie, moyenne annuelle (x 1 000 000). DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-fra>, Consulté le 8 mai 2026.
- xix Statistique Canada. Tableau 36-10-0434-03, Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, selon l'industrie, moyenne annuelle (x 1 000 000) DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-fra>, Consulté le 8 mai 2026.

- ^{xx} Statistique Canada. Tableau 36-10-0489-01, Statistiques du travail conformes au Système de comptabilité nationale (SCN), selon la catégorie d'emploi et l'industrie. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-fra>, Consulté le 8 mai 2026.
- ^{xxi} Statistique Canada. Tableau 36-10-0489-01, Statistiques du travail conformes au Système de comptabilité nationale (SCN), selon la catégorie d'emploi et l'industrie. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-fra>, Consulté le 8 mai 2026.



123 Slater St, #610
Ottawa, ON K1P 5H2
T. 613.238.6712

- ⁱ The number of direct jobs is calculated using the Stats Can multipliers, which are always different than the headcount numbers. The FTE numbers in the impact tables are derived from the multipliers applied to the co-operative revenues reported and it is an estimation of all employment (permanent, limited term, casuals, etc.).
- ⁱⁱ Income tax paid by employees of mutuals and credit unions, their suppliers, and spinoff employment calculated by using average rate of 13.83% derived from Statistics Canada Table 36-10-0224-01; and Receiver General for Canada, Public Accounts of Canada 2021, table of *Revenues, expenses, and accumulated deficit*, accessed March 5, 2026.
- ⁱⁱⁱ Using average sales tax rate of 4.85% derived from Statistics Canada Table 36-10-0224-01 and Revenue Canada GST/HST Statistics Tables, table of *Value of net tax by jurisdiction*, accessed on March 5, 2026.
- ^{iv} Property taxes paid by employees of mutuals and credit unions, their suppliers, and spinoff employment. Calculated by using average rate of 1.229% of income, derived from Statistics Canada Table 36-10-0224-01; accessed on March 5, 2026.
- ^v Source: Statistics Canada. Table 36-10-0434-03 Gross domestic product (GDP) at basic prices, by industry, annual average (x 1,000,000) DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-eng>, Accessed March 20, 2026.
- ^{vi} Source: Statistics Canada. Table 36-10-0489-01 Labour statistics consistent with the System of National Accounts (SNA), by job category and industry. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-eng>, Accessed March 20, 2026.
- ^{vii} Statistics Canada. Table 98-10-0001-01 Population and dwelling counts: Canada, provinces and territories. <https://doi.org/10.25318/9810000101-eng> Accessed May 1, 2026.
- ^{viii} Statistics Canada. Table 36-10-0489-01 Labour statistics consistent with the System of National Accounts (SNA), by job category and industry DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-eng> Accessed May 6, 2026.
- ^{ix} The number of direct jobs is calculated using the Stats Can multipliers, which are always different than the headcount numbers. The FTE numbers in the impact tables are derived from the multipliers applied to the co-operative revenues reported and it is an estimation of all employment (permanent, limited term, casuals, etc.).
- ^x The Stats Can multipliers were applied to the revenue figures supplied by ISED. ISED received these numbers from Stats Can. The numbers reflect what the co-operatives submitted to Canada Revenue Agency. The total figures, direct and spinoffs, are more reflective of the contribution of the sector and overall are reasonable. We are unable to explain any FTE discrepancies in any other way. We assume the revenue figures reported are accurate, which means our calculated impact figures are more reflective of the importance of the sector than the headcount figures of table 10.
- ^{xi} Taxes on production paid by the co-operative and mutual sector and their suppliers (i.e., property taxes, permits and licences etc.) calculated using Statistics Canada Provincial Multiplier's – GDP Components table.
- ^{xii} Taxes on products paid by the co-operative and mutual sector and their suppliers, for example value-added sales taxes and Duties calculated using product tax multipliers, Statistics Canada Provincial Multipliers – GDP Components table.
- ^{xiii} Income tax paid by employees of co-operatives, their suppliers, and spinoff employment calculated by using average rate of 13.83% derived from Statistics Canada Table 36-10-0224-01; and Receiver General for Canada, Public Accounts of Canada 2021, table of *Revenues, expenses, and accumulated deficit*, accessed on May 4, 2026.
- ^{xiv} Using average sales tax rate of 4.85% derived from Statistics Canada Table 36-10-0224-01 and Revenue Canada GST/HST Statistics Tables, table of *Value of net tax by jurisdiction*, accessed on March 30, 2024.
- ^{xv} Property taxes paid by employees of co-operatives, their suppliers, and spinoff employment. Calculated by using an average rate of 1.23% derived from Statistics Canada Table 36-10-0224-01, accessed on May 4, 2026.
- ^{xvi} Statistics Canada. Table 36-10-0434-03 Gross domestic product (GDP) at basic prices, by industry, annual average (x 1,000,000) DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-eng>, Accessed May 8, 2026.
- ^{xvii} Statistics Canada. Table 36-10-0489-01 Labour statistics consistent with the System of National Accounts (SNA), by job category and industry. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-eng>, Accessed May 8, 2026.

^{xviii} Statistics Canada. Table 36-10-0434-03 Gross domestic product (GDP) at basic prices, by industry, annual average (x 1,000,000) DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-eng>, Accessed May 8, 2026.

^{xix} Statistics Canada. Table 36-10-0434-03 Gross domestic product (GDP) at basic prices, by industry, annual average (x 1,000,000) DOI: <https://doi.org/10.25318/3610043401-eng>, Accessed May 8, 2026.

^{xx} Statistics Canada. Table 36-10-0489-01 Labour statistics consistent with the System of National Accounts (SNA), by job category and industry. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-eng>, Accessed May 8, 2026.

^{xxi} Statistics Canada. Table 36-10-0489-01 Labour statistics consistent with the System of National Accounts (SNA), by job category and industry. DOI: <https://doi.org/10.25318/3610048901-eng>, Accessed May 8, 2026.