

Collection
Recherche

No R-2006-02
Base de données sur les
organisations d'économie
sociale, les critères de
qualification des organisations

Marie J. Bouchard
Cyrille Ferraton
Valérie Michaud

avec la collaboration de
Philippe Leclerc

Cette recherche a été entreprise
grâce, en partie, au soutien financier
du Programme des chaires de
recherche du Canada, CRSH

Cahier de la Chaire de recherche
du Canada en économie sociale

Avril 2006

Cahier de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale
Collection
**«Base de données sur les organisations d'économie sociale, les
critères de qualification des organisations»**

Marie J. Bouchard, Cyrille Ferraton et Valérie Michaud

ISBN : 2-89276-359-2

Dépôt légal : 2006

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

PRÉSENTATION

La Chaire de recherche du Canada en économie sociale étudie l'innovation sociale produite dans l'économie sociale, afin de mieux comprendre son rôle dans les transformations sociales. L'économie sociale désigne une forme particulière d'entreprises : coopératives, associations ou organismes à but non lucratif, mutuelles. Elles fonctionnent selon un certain nombre de valeurs, de principes et de règles qui particularisent les processus de décision, les finalités, la répartition des surplus, le sociétariat, le financement, etc. Établissant des passerelles entre le développement économique et le développement social, l'économie sociale cherche à servir la collectivité plutôt qu'à engendrer des profits pour les actionnaires.

Du fait de leur nature, de leur origine et de leur mission, les entreprises d'économie sociale offrent des conditions propices à l'innovation sociale. Face aux transformations du marché et de l'État, les demandes sociales affluent et suscitent le besoin d'inventer de nouvelles façons de faire. Le mode participatif de l'économie sociale est riche d'innovations sociales, rapprochant le consommateur du producteur, le bénéficiaire du prestataire, les besoins des individus de ceux des collectivités. Ce faisant, l'économie sociale peut contribuer à la transformation du secteur public (réseaux de politiques publiques, développement durable) et du secteur privé (gestion participative, responsabilité sociale corporative, bilan social). En ce sens, l'économie sociale est un véritable laboratoire d'expérimentation d'une société en mutation.

Les travaux de la Chaire se concentrent sur deux principaux terrains d'étude, soit celui des services de proximité (logement communautaire, aide domestique, cuisines collectives, centres de la petite enfance, etc.) et celui des services collectifs, notamment les services de soutien au développement (institutions financières, fonds de développement, corporations de développement économique communautaire, groupes de ressources techniques, etc.). Les recherches s'articulent autour de trois principaux chantiers. Le premier est celui de la **gouvernance**, afin de comprendre comment les instances plurielles et les partenariats favorisent la prise en compte d'objectifs relevant à la fois du marché et de l'intérêt général. Le deuxième chantier est celui des **modes de développement et de financement**, dans un univers où le capital n'est pas rémunéré par les profits. Le troisième chantier est celui des **méthodes d'évaluation** spécifiques à une double mission économique et sociale.

À terme, le but est de comprendre ce qui fait cohérence dans la contribution de l'économie sociale au renouvellement et à la démocratisation du modèle de développement. L'économie peut ainsi être mise au service de la société.

À fin de rendre compte des travaux de la Chaire, nous proposons deux collections :

1. Recherche
2. Conférences

Marie J. Bouchard
Titulaire

NOTES SUR LES AUTEURS

Marie J. BOUCHARD est professeure au Département d'organisation et ressources humaines et titulaire de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale de l'Université du Québec à Montréal (UQÀM).

Cyrille FERRATON est chercheur postdoctorant à la Chaire de recherche du Canada en économie sociale de l'Université du Québec à Montréal (UQÀM).

Valérie MICHAUD est chercheuse doctorante à la Chaire de recherche du Canada en économie sociale de l'Université du Québec à Montréal (UQÀM).

Philippe LECLERC est agent de recherche à la Chaire de recherche du Canada en économie sociale de l'Université du Québec à Montréal (UQÀM).

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX	ii
RÉSUMÉ	iii
INTRODUCTION.....	1
1. ÉCONOMIE SOCIALE, ORGANISATIONS SANS BUT LUCRATIF : UN BREF SURVOL DES DÉFINITIONS.....	3
2. LES CRITÈRES DE QUALIFICATION ET LEURS INDICATEURS.....	5
2.1. 1 ^{er} critère- L'exercice d'une activité économique	6
2.2. 2 ^e critère- L'existence de règles sociales interdisant ou limitant le partage des excédents éventuels entre les membres	7
2.3. 3 ^e critère- Association volontaire formelle de personnes et / ou d'entités collectives	8
2.4. 4 ^e critère- Processus de gestion démocratique	8
CONCLUSION	13
ANNEXE 1 : RÉCAPITULATIF DE NOTRE PROPOSITION ET COMPARAISONS	15
ANNEXE 2 : CRITÈRES DE QUALIFICATION DES ORGANISATIONS D'ÉCONOMIE SOCIALE	17
BIBLIOGRAPHIE.....	19

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1	Sources de revenus	6
FIGURE 1	Les spécificités des organisations de l'économie sociale	10
FIGURE 2	Exemple des divers périmètres occupés par les organisations d'économie sociale	11

RÉSUMÉ

Si l'économie sociale a une histoire déjà riche, sa définition ne fait pas aujourd'hui l'unanimité rendant difficile sa délimitation et le suivi de son évolution à des fins statistiques. Certaines définitions n'intègrent que les composantes non marchandes dans le champ de l'économie sociale, d'autres, à l'inverse, uniquement les composantes marchandes. Ce texte propose une nouvelle approche regroupant les composantes non marchandes et marchandes de l'économie sociale. Quatre critères de qualification sont proposés, ce qui permet de situer, sur quatre continuums, le degré de correspondance des organisations à ces critères.

ABSTRACT

Although it has a rich history, the social economy does not have a clear definition that brings unanimity. This makes it difficult to delimit and follow the evolution of the social economy through statistics. Some definitions only integrate the market-based components. Some others, on the contrary, only take into account the non-market components. This text proposes a new approach, which groups together market and non-market components of the social economy. Four criteria for qualification are being proposed, which permits us to situate, over four continuums, the degree of correspondence of organizations to these criteria.

INTRODUCTION

Depuis une vingtaine d'années, l'économie sociale (ÉS)¹ est devenue un sujet d'actualité. Les organisations d'ÉS sont conviées à prendre une part de plus en plus importante dans la production et la livraison de biens et de services sociaux d'intérêt général. Les difficultés rencontrées par les économies à renouer avec le plein emploi et les insuffisances de l'État social ont des conséquences importantes sur le paysage des organisations d'ÉS. De nouveaux besoins apparaissent, liés au développement des régions, au chômage, à l'exclusion, au vieillissement, à l'éclatement du modèle familial, à la difficile conciliation de la vie familiale et professionnelle. Les privatisations et la marchandisation croissante des services publics introduisent la concurrence dans des domaines d'activités jusque-là retirés du libre marché. Des services qui étaient traditionnellement des services publics apparaissent comme de nouveaux créneaux pour les entrepreneurs sociaux et collectifs. Des délocalisations et des fermetures de grandes entreprises posent la question du re-développement des régions à partir d'activités locales articulées au marché global. Le rythme de création des organisations d'économie sociale est donc rapide, notamment sous l'effet de politiques publiques qui les reconnaissent et en appuient le développement.

Mais l'économie sociale est aussi une réalité plus ancienne. Les mutuelles, les coopératives et les associations font partie du décor depuis la fin du 18^e et le début du 19^e. Nées elles aussi de la nécessité et d'aspirations, elles ont émergé par grappes, chaque fois en réponse à des transformations socioéconomiques importantes. Elles ont développé des activités à dominante économique qui ont, elles aussi, eu des conséquences économiques et sociales non négligeables : modernisation de l'agriculture et de la pêche ; création d'un vaste réseau d'institutions financières à l'échelle du territoire ; développement de l'économie régionale et de l'emploi, notamment en foresterie ; organisation des services funéraires ; établissement de magasins d'alimentation ; construction et rénovation d'un grand parc de logements communautaires ; etc. L'économie sociale est donc un vaste réseau d'organisations dont les missions répondent à la fois du changement et de la continuité², tant dans le champ du développement économique que du développement social.

L'économie sociale, par ses particularités organisationnelles, ses règles institutionnelles et ses rapports particuliers à l'État et au marché, constitue un secteur spécifique, qu'il convient de reconnaître et de distinguer des autres (Defourny et Monzon-Campos, 1992). Mais il s'agit d'un secteur difficile à cerner. D'une part, l'ÉS est un phénomène encore relativement peu documenté et qui demeure sous-théorisé, notamment en ce qui concerne sa contribution spécifique aux dynamiques de développement. D'autre part, les contours du champ sont mouvants suivant la définition de l'économie sociale, la conjoncture qui préside à un moment donné, les réseaux et les regroupements qui se forment, l'environnement institutionnel, le marché, etc. On constate qu'il s'agit d'une expression polysémique, et que les pratiques qui s'en réclament sont extrêmement diversifiées (Lévesque et Mendell, 2004).

Or, des demandes sont formulées, tant par les pouvoirs publics que par les acteurs, à l'effet de mesurer le secteur et d'évaluer la contribution de l'économie sociale. Il demeure que les méthodologies et les indicateurs spécifiques à l'ÉS ne jouissent pas encore d'une forte reconnaissance, que ce soit au plan politique ou scientifique. Le projet de base de données de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale vise à construire un système d'information qui permette de cerner le secteur de l'économie sociale et d'en suivre l'évolution dans le temps. La base de données doit donc chercher à circonscrire le champ de l'économie sociale en prenant en compte la diversité des organisations qui la composent, et en qualifiant les caractéristiques de ces organisations de telle sorte qu'elles puissent être regroupées suivant différentes définitions de l'économie sociale.

¹ L'expression économie sociale est employée ici dans un sens large, incluant les associations, les coopératives et les mutuelles, mais aussi les organismes de développement économique communautaire, les fonds de finance solidaire, etc.

² À titre d'indication, le nombre de coopératives déclarantes a augmenté de 5,3% entre 1999 et 2003 (MDEIE, 2005).

Nous présenterons dans un premier temps différentes définitions de l'ÉS afin de situer, dans un deuxième temps, le système de qualification que nous adoptons pour la base de données sur les organisations d'économie sociale québécoises. Nous présentons, à la fin, une comparaison entre les critères de qualification que nous utilisons et ceux d'autres enquêtes.

1. ÉCONOMIE SOCIALE, ORGANISATIONS SANS BUT LUCRATIF : UN BREF SURVOL DES DÉFINITIONS

Différentes définitions de l'économie sociale ont été proposées et se côtoient encore aujourd'hui. Trois définitions « classiques » sont souvent rappelées dans la littérature portant sur l'économie sociale au Québec : la définition par les composantes (Desroche, 1983), par les règles de fonctionnement (Vienney, 1994) ou par les valeurs et principes (Defourny, 1992)³. Pour Desroche (1983 : 204-206), les **composantes** fondamentales du secteur de l'économie sociale sont 1) l'entreprise coopérative, 2) l'entreprise mutualiste et 3) l'entreprise associative. À ces composantes centrales viennent s'ajouter quatre composantes périphériques, soit : l'entreprise communale (à la frontière du secteur public), l'entreprise communautaire ou populaire (à la frontière du secteur communautaire), l'entreprise paritaire (frontière du secteur syndical) et l'entreprise participative (frontière du secteur privé).

La définition de Vienney (1986) se base quant à elle sur les **règles de fonctionnement** caractérisant le double rapport de sociétariat et d'activité au sein des coopératives. Ces quatre règles sont les suivantes : 1) règle relative à l'association : le fonctionnement démocratique (un membre, un vote) ; 2) règle liant les membres à l'entreprise : la détermination de l'activité de l'entreprise par les membres ; 3) règle liant l'entreprise aux membres : la distribution des surplus ; 4) règle relative à l'entreprise : la propriété collective des excédents réinvestis.

Enfin, une troisième définition, basée sur les **valeurs** de solidarité, d'autonomie et de citoyenneté, a été proposée par Defourny (1992) pour le Conseil wallon de l'économie sociale. Concrètement, cette définition s'articule autour de quatre **principes** : 1) finalité de services aux membres et à la collectivité plutôt que de profit ; 2) autonomie de gestion (principal élément distinctif face au secteur public) ; 3) processus de décision démocratique ; 4) primauté des personnes et du travail dans la répartition des revenus et des surplus. C'est de cette définition que s'inspire fortement la définition adoptée par le Chantier de l'économie sociale, au Québec, qui ajoute toutefois un cinquième principe : celui de la participation, de la prise en charge et de la responsabilité individuelle et collective (www.chantier.qc.ca).

Alors que le Québec a été marqué par la tradition européenne de l'économie sociale (Evers et Laville, 2004), du côté du Canada anglais, l'approche dominante était, jusqu'à tout récemment, celle du « *nonprofit* » inspirée des États-Unis et des travaux de comparaison internationale menés par l'Université Johns-Hopkins (Vaillancourt, 2005). Dans cette optique, les grands travaux pancanadiens se sont intéressés au secteur des organismes à but non lucratif et bénévoles, défini institutionnellement par le critère de non lucrativité (et le statut juridique associé), et sans référence au critère de prise de décision démocratique de la définition québécoise (Vaillancourt, 2005 : 8). Malgré la référence fréquente à la définition internationale du projet comparatif de l'Université Johns Hopkins (elle-même à la base du *Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts*), certaines ambiguïtés demeurent. On constate par exemple des différences, notamment dans l'explicitation de ce que l'on entend par organisme « bénévole »⁴. L'objet de cette définition est davantage la société civile que l'économie sociale, du moins telle qu'entendue au Québec. Les approches du tiers secteur – de la société civile et du sans but lucratif – ne permettent pas de saisir adéquatement l'économie sociale : elles sont à la fois trop vastes⁵ et trop restrictives. Par exemple, des coopératives⁶ et mutuelles,

³ Pour le rappel des différentes approches théoriques de l'économie sociale, voir Lévesque, Benoît et Daniel Côté (1995). « Le changement des principes coopératifs à l'heure de la mondialisation : à la recherche d'une méthodologie », dans Zevi, A. et J. L. Monzon Campos (sous la direction de). *Coopératives, marchés, principes coopératifs*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael/CIRIEC, 1-14.

⁴ L'ambiguïté autour de la notion de « bénévole » n'est peut-être pas étrangère à une difficulté de traduction : « *volunteer* » se traduit effectivement en français par bénévole, mais selon l'explication en anglais, renvoie tantôt à l'adhésion libre, non obligatoire (volontaire, « *voluntary* »), tantôt à la nature gratuite de certaines ressources « bénévoles ».

⁵ Qui plus est, la définition que Quarter et al. (2003) donnent à l'économie sociale comme telle illustre ce premier cas. Selon ces auteurs, l'économie sociale serait constituée de trois type d'organisations : 1) les « OBNL publics » (*public-sector nonprofits*), 2) les organisations sociales marchandes (*market-based social organizations*) et 3) les organisations de la société civile.

composantes certaines de l'économie sociale québécoise, ne sont pas considérées dans une approche stricte du sans but lucratif, alors que, paradoxalement, toutes les organisations sans but lucratif ne s'inscrivent pas dans l'économie sociale.

À des fins de comparaison internationale, il convient par ailleurs de garder en tête certains travaux de recherche européens portant sur les composantes plus « marchandes » de l'économie sociale : l'« entreprise sociale » (c'est le cas notamment du Réseau européen de recherche EMES⁷) ou l'économie sociale « marchande » coopérative et mutualiste (développement d'un compte satellite européen de l'économie sociale marchande actuellement en cours ; Barea et Monzón Campos, 2005).

Il n'est nul besoin de développer davantage sur le fait que les définitions de l'économie sociale, multiples, varient selon les contextes, à travers le temps, et parfois même au gré des programmes gouvernementaux visant à en soutenir le développement. Un tableau récapitulatif présenté en Annexe 1 permet de saisir les différences entre certaines définitions utilisées dans les recherches sur l'économie sociale et les univers connexes, tout en dégagant certaines dimensions communes. Nous croyons qu'un système d'information sur l'économie sociale devrait permettre de circonscrire différents périmètres de l'économie sociale selon les définitions utilisées, couvrant ainsi un univers plus vaste que restrictif, que l'on viendra tantôt resserrer, tantôt élargir selon les comparaisons et dialogues nécessaires entre diverses conceptions. Qui plus est, un tel système devrait permettre de saisir l'évolution et les mouvances au sein du secteur.

Cela nous mène directement à la question des **indicateurs**. Les cinq caractéristiques de la définition internationale des institutions sans but lucratif ne permettent pas, *a priori*, de positionner les organisations les unes par rapport aux autres. En effet, s'inscrivent dans cette définition les organismes qui correspondent à cinq critères : l'organisme doit être organisé dans une certaine mesure, à but non lucratif et sans distribution des excédents, non gouvernemental, autonome et volontaire/bénévole (ONU, 2003). Or, si certains de ces critères (le caractère non gouvernemental et la constitution formelle) mènent à une réponse de type « oui/non », la réponse aux trois autres gagnerait à être exprimée le long d'un continuum, ce que notre proposition a l'avantage de présenter. Voyons maintenant quels critères sont privilégiés, et comment ils peuvent être opérationnalisés.

⁶ Notons toutefois que certaines coopératives « à but non lucratif », notamment des secteurs de l'habitation et de la santé, ont été considérées dans les recherches pancanadiennes sur le secteur sans but lucratif (par exemple, dans l'Enquête nationale auprès des organismes à but non lucratif et bénévoles et dans l'Analyse comparative du secteur sans but lucratif et bénévole).

⁷ <http://www.emes.net/>

2. LES CRITÈRES DE QUALIFICATION ET LEURS INDICATEURS

Les contours de l'économie sociale sont variables suivant les définitions. Nous avons exposé plus haut certaines difficultés posées par les visions différentes de l'économie sociale qu'ont pu avoir les théoriciens ou qu'on pu adopter certaines grandes enquêtes sur le secteur. Par ailleurs, ces définitions ou ces contours ne sont pas stables dans la durée. Ainsi, de nombreuses organisations formellement constituées en associations (OBNL) n'ont pas de mission économique, mais peuvent développer pour survivre, des activités économiques. Les caractéristiques sociales des organisations d'ÉS peuvent aussi être adoptées par des organisations créées comme des compagnies qui se donnent une mission sociale, responsable et citoyenne. Les « entreprises sociales » peuvent être autant des compagnies à but lucratif qui redistribuent une partie de leurs profits dans la communauté (les *Community Interest Companies* en Grande-Bretagne), que des organismes à but non lucratif qui développent des activités économiques (comme les définitions qu'on s'en donne au Canada anglais, aux États-Unis et dans plusieurs pays d'Europe). Enfin, les nombreuses organisations de bénévoles peuvent, elles aussi, être vues comme contribuant à l'économie (au sens substantif), même si les ressources engagées et les services produits sont gratuits. Ceci est certes un signe du dynamisme de l'économie sociale, mais peut également donner lieu à de la confusion lorsque vient le temps d'en circonscrire le champ et d'en évaluer la contribution spécifique. Nous tentons de développer des critères qui permettent de qualifier les organisations d'économie sociale sur un ensemble de continuums. Ceci devrait favoriser une lecture plus inclusive qu'exclusive du champ, et fournir des indicateurs de changement.

Quatre critères de qualification des organisations de l'économie sociale sont proposés. Ils s'inspirent partiellement des approches de l'économie sociale de Claude Vienney (1980 ; 1994) et d'Henri Desroche (1983). Ces critères permettent de les répertorier et de les classer. Deux points préalables doivent être d'emblée soulignés :

D'une part, les coopératives, les associations, ou encore les entreprises d'économie sociale créées sous forme d'organisation à but non lucratif (entreprises d'insertion, etc.) ont *a priori* une probabilité élevée de satisfaire les quatre critères. Cependant, ces critères ne sont pas discriminants dans la mesure où il n'existe pas de frontière nette mais davantage un « continuum » entre les organisations de l'économie sociale et les autres organisations de l'économie.

D'autre part, ces quatre critères ne correspondent pas à une définition sectorielle de l'économie sociale. L'économie sociale est fréquemment réduite à un « tiers secteur » obtenu par déduction après avoir exclu les entreprises à but lucratif représentant le « marché » (secteur marchand) et les organisations incluses dans le secteur public. Les organisations de l'économie sociale ne constituent pas un bloc homogène, tout comme d'ailleurs les entreprises à but lucratif. Certaines s'inscrivent pleinement dans une démarche d'économie sociale, c'est-à-dire satisfont parfaitement les quatre critères de qualification, d'autres suivent selon des degrés variables ces critères. Cela vaut aussi pour les entreprises à but lucratif. Nous verrons plus loin comment différents périmètres du champ de l'économie sociale peuvent être dessinés selon des continuums de correspondance aux critères.

Il s'agit donc de qualifier les organisations à partir de leurs pratiques et selon l'institutionnalisation de ces pratiques (en règles de fonctionnement, notamment), plutôt que selon des statuts juridiques ou des caractéristiques qui n'appellent pas une stricte réponse de type oui/non.

Les quatre critères proposés correspondent aux règles de gestion communes des organisations de l'économie sociale qui figurent généralement dans les lois, les statuts, ou les règlements internes qui gouvernent les organisations. Des modifications marginales ou substantielles peuvent être apportées à ces règles, obligeant alors à requalifier les organisations concernées.

Plusieurs indicateurs sont associés à chacun des quatre critères donnant des informations détaillées sur le suivi par l'organisation concernée du critère de qualification. Une pondération peut être attribuée à chaque indicateur afin d'évaluer en pourcentage le suivi en question.

2.1. 1^{er} critère- L'exercice d'une activité économique

On s'assure de l'existence d'une production de biens ou d'une prestation de services. L'origine des ressources peut être multiple : marchande, publique, non marchande. C'est pourquoi toutes les organisations pratiquant épisodiquement une activité économique ne satisfont pas ce second critère de qualification (par exemple, l'association de défense des droits dont la seule activité économique serait l'organisation d'un souper annuel de financement), de même que celles dont l'activité économique se limite à la perception de cotisations ou de droits d'adhésion. En soi, la mission ou la fonction des organisations (défense des droits, représentation, loisirs) ne donne aucune information concernant le respect ou non de ce critère. C'est lorsque cette mission ou fonction n'est pas accompagnée d'une activité économique que l'on peut conclure sur le suivi de ce critère. Toutefois, les organisations sans but lucratif qui développent un projet d'économie sociale (par exemple, selon les programmes en vigueur au Québec à l'heure actuelle) pourront être identifiées selon la proportion de leurs activités économiques.

TABLEAU 1
Sources de revenus

Sources de revenus	En \$
1. Paiements gouvernementaux pour les biens et les services	
2. Subventions et contributions gouvernementales	
3. Revenus obtenus des ventes des biens et / ou des services (autres que ceux des paiements gouvernementaux)	
4. Dons -Dons financiers -Dons en nature (bénévolat, matériel, etc.)	
5. Autres revenus (cotisations, etc.)	
TOTAL DES REVENUS	

Indicateurs :

- 1- Domaine ou secteur de l'activité économique (ex. santé, commerce)
- 2- Activité économique : Type de production de biens ou de prestation de services (code SCIAN), qui nous permet de connaître les biens et services offerts dans le cadre de l'activité économique
- 3- Tenue d'états financiers (vérifiés ou non vérifiés)
- 4- Proportion du coût de production financée par les activités économiques marchandes

2.2. 2^e critère- L'existence de règles sociales interdisant ou limitant le partage des excédents éventuels entre les membres

Les organisations de l'économie sociale ne poursuivent pas de but lucratif à titre principal, c'est-à-dire que lorsque la rémunération du capital entre les membres est autorisée, elle est limitée. Les excédents éventuels après la rémunération limitée du capital lorsqu'elle a lieu, sont

- soit réinvestis dans le fonds social de l'organisation
- soit distribués à la collectivité.

Indicateurs :

- 1-Présence d'une règle formelle en ce sens
- 2- Si distribution des excédents :
 - 2.1- Est-ce que le partage des excédents se fait proportionnellement à la participation de chacun des membres à l'activité de l'organisation ?
 - 2.2- Pourcentage des excédents distribués : totalité ou non (si non, affectation des excédents non distribués ?)
 - 2.3- Parties concernées par la distribution des excédents :
 - individu (statut : membre ou non membre / salariés ou non / apporteurs de capitaux ou non)
 - entité collective (ex : fonds social, organisation, etc.)
 - 2.4- Part respective de la totalité des excédents distribués attribuée à chacune des parties concernées
- 3-Dévolution désintéressée des actifs nets en cas de dissolution

2.3. 3^e critère- Association volontaire formelle de personnes et / ou d'entités collectives

La création d'une organisation d'économie sociale résulte d'initiatives individuelles et / ou collectives indépendantes des pouvoirs publics. Généralement, l'adhésion à une organisation d'économie sociale est ouverte à toutes les personnes souhaitant en faire partie sous certaines conditions (paiement d'une cotisation, etc.).

Indicateurs :

- 1- Personnalité juridique (institutionnellement indépendante de l'État)
- 2- Est-ce que tout le monde peut devenir membre de l'organisation ou l'adhésion est-elle restreinte ?
 - L'adhésion est restreinte
 - Tout le monde peut devenir membre
 - Ne sais pas
- 3- Conditions d'adhésion (s'il y a lieu)
- 4- Nature des membres
 - individus
 - entités collectives (obnl, coopératives, mutuelles, etc.)
 - entreprises individuelles

2.4. 4^e critère- Processus de gestion démocratique

Les organisations de l'économie sociale attribuent les droits décisionnels en fonction de l'usage et non pas des parts de capitaux détenus. Elles attribuent généralement à chacun de leurs membres un poids égal dans les prises de décision collective (i.e. dans les instances démocratiques que sont l'assemblée générale annuelle et le conseil d'administration) quel que soit leur apport à l'organisation. Les coopératives agricoles ont un système de proportionnalité à l'usage ; la confédération de l'habitation coop octroie des sièges aux fédérations régionales en proportion de leur nombre de membres.

Indicateurs :

- 1- Règle formelle stipulant l'application effective du principe démocratique « une personne, une voix » ou une distribution du vote en fonction de l'usage et non pas des parts détenues
- 2- Tenue d'une assemblée générale annuelle
- 3- Nombre de membres
- 4- Nombre de membres au conseil d'administration
- 5- Nombre de membres élus au conseil d'administration en assemblée générale
- 6- Nombre de membres mandatés par le gouvernement ou par d'autres instances externes au conseil d'administration

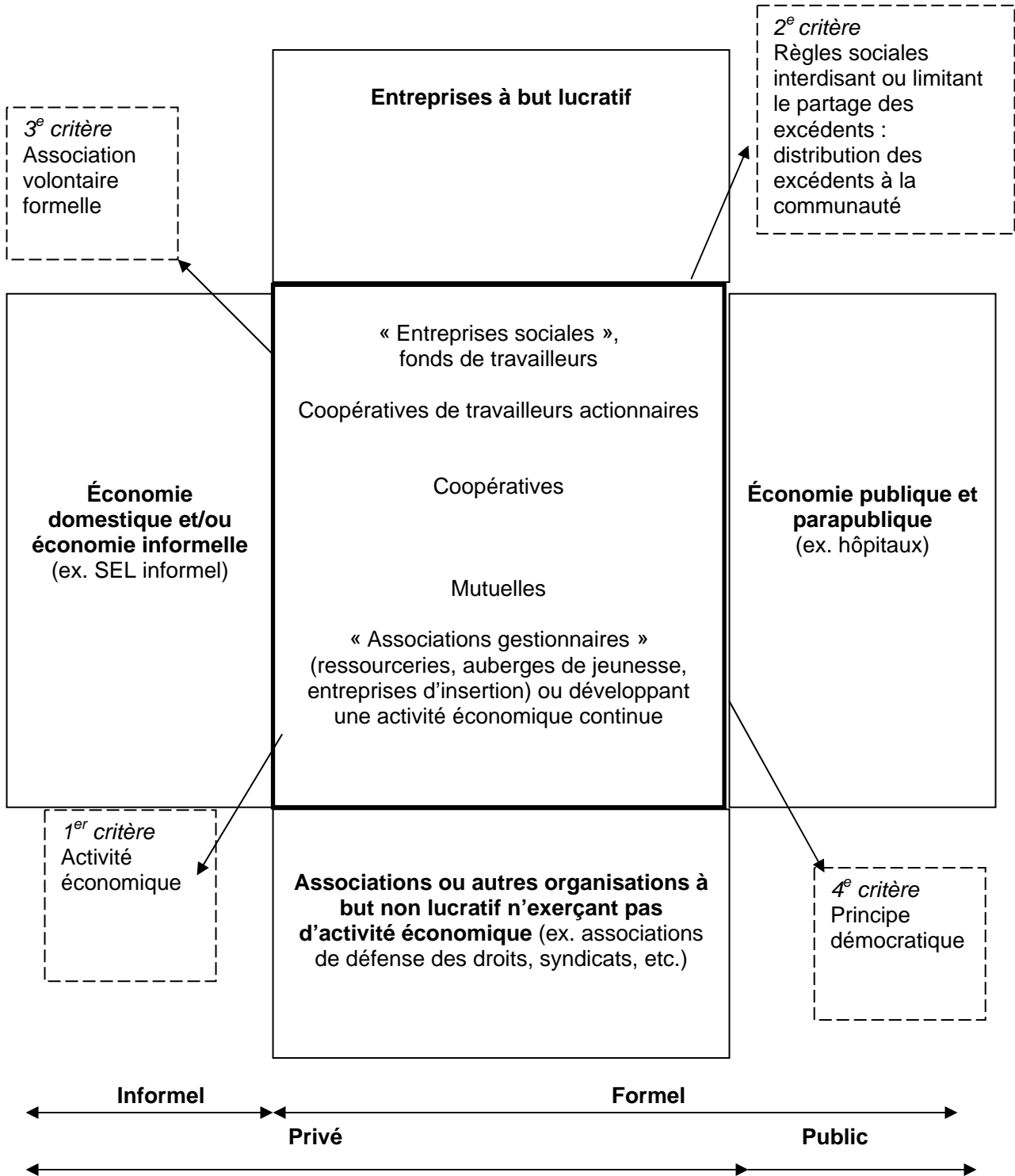
Ces quatre critères de qualification (dont un tableau synthèse est présenté en Annexe 2) définissent les règles de fonctionnement des organisations d'économie sociale. La figure suivante reprend une figure développée par H. Desroche, en l'adaptant pour montrer la perméabilité des frontières du «noyau dur» de l'économie sociale, avec d'autres formes organisationnelles qui peuvent, selon certaines définitions, entrer dans le champ de l'économie sociale (voir la Figure 1).

Ainsi les organisations de l'économie sociale (qui figurent dans le rectangle central de la figure) se distinguent-elles :

- Des associations ou d'autres organisations à but non lucratif ne produisant aucun bien et / ou service par l'exercice d'une activité économique (*1^{er} critère*) ;
- Des organisations marchandes à but lucratif (identifiées généralement au « marché ») par l'établissement de règles sociales interdisant ou limitant le partage des excédents (*2^e critère*) ;
- Des organisations informelles et / ou des unités domestiques par la constitution d'une organisation volontaire formelle (*3^e critère*) ;
- Enfin des organisations appartenant au secteur public par l'adoption du principe démocratique (*4^e critère*).

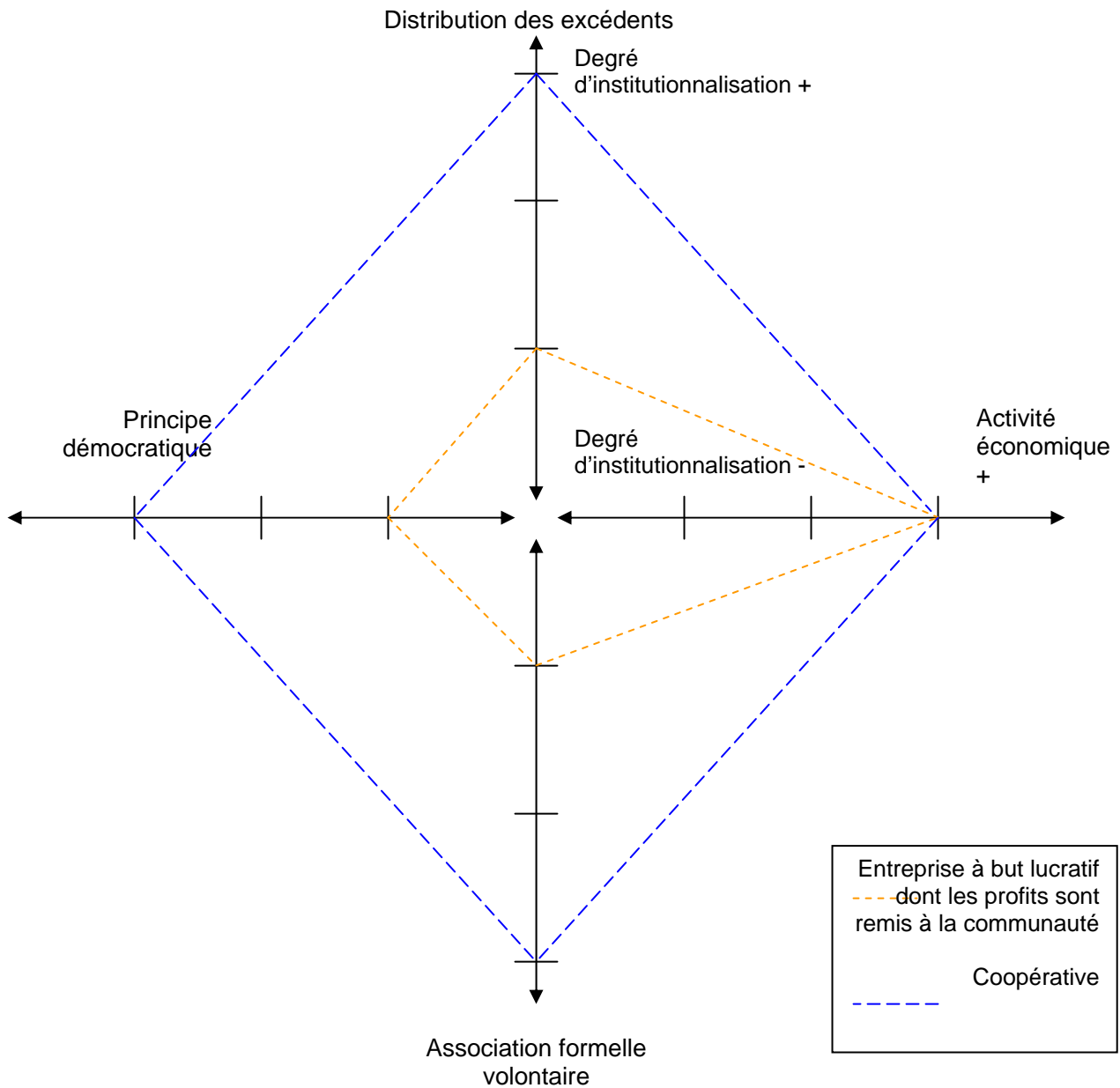
FIGURE 1
Les spécificités des organisations de l'économie sociale

Adaptation du schéma de Desroche (1983 : 205)



La Figure 2 illustre ce que l'on entend par les « continuums » à partir de deux exemples hypothétiques de positionnement d'organisations que l'on pourrait situer à partir des indicateurs de suivi des quatre critères. On constate que le périmètre occupé par la coopérative est plus vaste que celui occupé par l'entreprise à but lucratif. Cela témoigne d'une plus grande institutionnalisation des critères de qualification dans la coopérative que dans l'entreprise à but lucratif, où la décision de verser les profits à la communauté relève de la bonne volonté des actionnaires et non pas d'une règle juridique ou d'un principe de fonctionnement.

FIGURE 2
Exemple des divers périmètres occupés par les organisations d'économie sociale



CONCLUSION

Nous avons pu vérifier, dans différents textes théoriques et à partir de certaines enquêtes, la variété et l'hétérogénéité des définitions de l'économie sociale et des univers connexes (société civile, organisations sans but lucratif, tiers secteur, secteur bénévole). Ces différentes définitions ont néanmoins des points communs, tel que le montre la comparaison présentée en Annexe 1.

La difficile circonscription du champ de l'économie sociale renvoie à son double ancrage, dans la société civile et dans l'économie. Les différentes définitions de l'économie sociale mettent l'accent sur l'une ou l'autre de ses caractéristiques principales : organisation d'une activité économique ; règles de distribution et d'accumulation non capitalistes ; autonomie juridique et décisionnelle ; pouvoir démocratique des usagers ou de leurs représentants. Cet accent relève certainement de différentes visions de la contribution de l'économie sociale, en tant que : productrice de biens et services ; forme alternative et durable de développement ; organisation de la société civile ; démocratisation économique et sociale. Nous croyons qu'en combinant ces critères, nous pouvons dresser un portrait de l'économie sociale qui cerne l'ensemble de ces contributions et permette de les mesurer.

La base de données que nous créons à la Chaire de recherche du Canada en économie sociale veut pouvoir identifier les différents univers qui composent l'économie sociale, sans s'en tenir à une définition trop étroite. Pour cela nous développons un système de quatre critères de qualification qui permet d'identifier des périmètres plus ou moins étroits du secteur de l'économie sociale. Ceci devrait nous permettre de faire un portrait du secteur et d'en circonscrire différents sous-ensembles, suivant les différentes définitions de l'ÉS et leur évolution.

Nous avons recensé les organisations d'économie sociale sur tout le territoire du Québec et dans tous les secteurs d'activités. Cette base de données permet de dresser un portrait exhaustif du secteur. Elle servira à l'analyse de résultats d'enquêtes, qui auront un univers de référence consistant, et elle permettra de suivre, dans la durée, l'évolution du secteur. Nous pourrions aussi créer des entrepôts de données avec d'autres enquêtes, par exemple sur l'emploi, le revenu des ménages, les investissements en région, etc. afin de mieux saisir la contribution de l'économie sociale aux dynamiques de développement.

ANNEXE 1 : RÉCAPITULATIF DE NOTRE PROPOSITION ET COMPARAISONS

Définitions/ cadres de référence	Définition internationale « <i>Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts</i> » (ONU, 2003)	« <i>Social Economy Framework</i> » de Quarter, Mook et Richmond (2003)	Réseau de recherche européen EMES	Compte satellite des entreprises de l'économie sociale marchande (méthodologie élaborée par Barea et Monzón Campos, 2005)	
Critères					
Existence de règles sociales interdisant ou limitant le partage des excédents éventuels entre les membres	✓ « <i>Not-for-profit</i> » (and « <i>non-profit distributing</i> »)	✓ Propriété sociale (« <i>owned socially or, arguably, by no one</i> », ni individuelle ni gouvernementale, p. 354) ET contrainte de non-distribution des profits (2 conditions de base ; les « critères » suivants sont en fait des caractéristiques)	✓ « <i>Social ownership</i> », i.e. généralement pas d'actionnaires ; actifs n'appartiennent à aucun individu en particulier ; réinvestissement des surplus dans les services ; en cas de dissolution, actifs remis à une organisations aux objectifs similaires	✓ Limitation de la distribution des bénéfices	✓ Attribution de l'excédent, s'il existe, proportionnel à l'activité
Exercice d'une activité économique		✓ « <i>Market reliance</i> » / activités entrepreneuriales		✓ Activité continue de production de biens et/ou de services	✓ Production destinée principalement à la vente sur le marché à prix économiquement significatifs (+ de 50 % des coûts de production financés sur le marché)

Définitions/ cadres de référence	« <i>Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts</i> »	« <i>Social Economy Framework</i> »	Quarter, Mook et Richmond (2003)	Réseau de recherche européen EMES	Compte satellite des entreprises de l'économie sociale marchande
Critères	<p>✓ « <i>Non compulsory</i> » : participation n'est pas forcée par la loi ou d'autres conditions de citoyenneté</p> <p>✓ « <i>Organizations</i> », avec un certain degré de structure organisationnelle interne; des buts et activités; des frontières organisationnelles ou une charte légale d'incorporation</p>	<p>(✓ « <i>Volunteer participation</i> » entendue dans le sens de bénévolat)</p>	<p>✓ Un minimum de structure formelle, même si elles ne sont pas formellement incorporées ET « <i>Volunteer or social participation</i> »</p>	<p>✓ Initiative émanant d'un groupe de citoyens</p>	<p>✓ Organisées formellement, i.e. dotées d'une personnalité juridique propre</p>
Processus de décision démocratique		<p>✓ Prise de décision démocratique</p>		<p>✓ Pouvoir de décision non basé sur la détention de capital</p>	<p>✓ Une personne- un vote. Associés usagers contrôlent la majorité ou l'exclusivité du pouvoir de décision au sein de l'organisation</p>
Autres critères	<p>- « <i>Institutionally separate from government</i> »</p> <p>- « <i>Self-governing</i> »</p>	<p>- Objectifs sociaux</p> <p>- « <i>Government dependence</i> » / partenariat</p>	<p>- « <i>Civic engagement</i> »</p>	<p>- Initiative d'un groupe de citoyens</p> <p>- Niveau minimum d'emploi rémunéré</p> <p>- Niveau significatif de prise de risque économique</p> <p>- Objectif explicite de service à la communauté</p> <p>- Dynamique multistakeholder</p>	<p>- <i>Self-help</i></p>

ANNEXE 2 : CRITÈRES DE QUALIFICATION DES ORGANISATIONS D'ÉCONOMIE SOCIALE

Critère	Quelques exemples d'indicateurs
1^{er} critère : L'exercice d'une activité économique	<p>1-Domaine ou secteur de l'activité économique (ex. santé, commerce)</p> <p>2-Activité économique : Type de production de biens ou de prestation de services (code SCIAN), qui nous permet de connaître les biens et services offerts dans le cadre de l'activité économique</p> <p>3-Tenue de comptes financiers incluant un chiffre d'affaires (compte de résultat)</p> <p>4-Proportion du coût de production financée par les activités économiques marchandes</p>
2^e critère : L'existence de règles sociales interdisant ou limitant le partage des excédents éventuels entre les membres	<p>1-Présence d'une règle formelle en ce sens</p> <p>2-Si distribution des excédents :</p> <p>2.1-Est-ce que le partage des excédents se fait proportionnellement à la participation de chacun des membres à l'activité de l'organisation ?</p> <p>2.2-Pourcentage des excédents distribués : totalité ou non (si non, affectation des excédents non distribués ?)</p> <p>2.3-Parties concernées par la distribution des excédents :</p> <ul style="list-style-type: none"> -individu (statut : membre ou non membre / salariés ou non / apporteurs de capitaux ou non) -entité collective (ex : fonds social, organisation, etc.) <p>2.4-Part respective de la totalité des excédents distribués attribuée à chacune des parties concernées</p> <p>3-Dévolution désintéressée des actifs nets en cas de dissolution</p>

<p>3^e critère : Association volontaire formelle de personnes et / ou d'entités collectives</p>	<p>1-Personnalité juridique</p> <p>2-Est-ce que tout le monde peut devenir membre de l'organisation ou l'adhésion est-elle restreinte ?</p> <p><input type="checkbox"/> L'adhésion est restreinte</p> <p><input type="checkbox"/> Tout le monde peut devenir membre</p> <p><input type="checkbox"/> Ne sais pas</p> <p>3-Conditions d'adhésion (s'il y a lieu)</p> <p>4-Nature des membres</p> <p>-individus</p> <p>-entités collectives (obnl, coopératives, mutuelles, etc.)</p> <p>-entreprises individuelles</p>
<p>4^e critère : Processus de gestion démocratique</p>	<p>1-Règle formelle stipulant l'application effective du principe démocratique « une personne, une voix »</p> <p>2-Tenue d'une Assemblée générale annuelle</p> <p>3-Nombre de membres</p> <p>4-Nombre de membres au conseil d'administration</p> <p>5-Nombre de membres élus au conseil d'administration en Assemblée générale</p> <p>6-Nombre de membres mandatés par le gouvernement ou par d'autres instances externes au conseil d'administration</p>

BIBLIOGRAPHIE

BAREA, José et José Luis MONZÓN CAMPOS (2005), « Metodología para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social », 199 p. Guidelines for development of a satellite account of social economy enterprises (cooperatives and mutuals), Réponse à l'appel d'offres de la DG Entreprises de la Commission Européenne, Ciriec International, 13 septembre 2005.

CHANTIER DE L'ECONOMIE SOCIALE DU QUEBEC, site officiel : www.chantier.qc.ca

DEFOURNY, Jacques (1992). «Le secteur de l'économie sociale en Belgique», in J. Defourny et J.-L. Monzón Campos (sous la dir. de), *Économie sociale : entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector : Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, CIRIEC et De Boeck-Wesmael, pp.225-252.

DEFOURNY, Jacques, et José Luis MONZON CAMPOS (1992) (sous la dir. de) *Économie sociale: entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector: Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, CIRIEC et De Boeck-Wesmael.

DESROCHE, Henri (1983). *Pour un traité d'Economie Sociale*, Coopérative d'information et d'édition mutualiste (CIEM).

EVERS, Avner et Jean-Louis LAVILLE (2004). *The Third Sector in Europe*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, Edward Elgar.

HALL, M. H., BARR, C.W., EASWARAMOORTHY, M., SOLOLOWSKI, S.W. et L.M. SALAMON (2005). *Analyse comparative du secteur sans but lucratif et bénévole du Canada*, Toronto, Johns Hopkins University et Imagine Canada, 44 p. Disponible à l'adresse suivante : http://www.nonprofitscan.ca/FilesFR/misc/jhu_report_fr.pdf

HALL, Michael H. et al. (2004). *Force vitale de la collectivité : Faits saillants de l'Enquête nationale auprès des organismes à but non lucratif et bénévoles*, Statistique Canada, n° de catalogue 61-533-XIF. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.statcan.ca/bsolc/francais/bsolc?catno=61-533-XIF>

HAMDAD, Malika et Sophie JOYAL (2005). *Compte satellite des institutions sans but lucratif et du bénévolat*, Statistique Canada, n° de catalogue 13-015-XIF. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.statcan.ca/francais/freepub/13-015-XIF/13-015-XIF2005000.pdf>

LEVESQUE, Benoît et Daniel COTE (1995). « Le changement des principes coopératifs à l'heure de la mondialisation : à la recherche d'une méthodologie », dans ZEVI, A. et J.-L. MONZON CAMPOS (dir.), *Coopératives, marchés, principes coopératifs*, Bruxelles, De Boeck-Wesmael/CIRIEC, 1-14.

LÉVESQUE, Benoît et Margie MENDELL (1999). *L'économie sociale au Québec : éléments théoriques et empiriques pour le débat et la recherche*, Montréal, CRISES, Collection Working Papers, no 9908.

MDEIE (2005). *Coopératives du Québec. Données statistiques (Édition 2005)*, Québec, Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

QUARTER, Jack, Jorge SOUSA, Betty Jane RICHMOND et Isla CARMICHAEL (2001). « Comparing Member-Based organizations Within a Social Economy Framework », *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 30(2), 351-375

QUARTER, Jack, Laurie MOOK et Betty Jane RICHMOND (2003). « What is the Social Economy? », Centre for Urban and Community Studies, bulletin de recherche no. 13, 5 p. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.urbancentre.utoronto.ca/pdfs/researchbulletins/13.pdf>

EMES, Réseau européen de recherche, site officiel : www.emes.net

UNITED NATIONS (2003). *Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts*, NY: Organisation des Nations unies, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division. Document disponible à l'adresse suivante :

<http://www.jhu.edu/~gnisp/docs/Front&Chapters.pdf>

VAILLANCOURT, Yves (avec la collaboration de Sébastien CHARTRAND) (2005). « Le tiers secteur au Canada, un lieu de rencontre entre la tradition américaine et la tradition européenne », texte d'une communication dans le cadre de la « First Conference of the International Society for Third-Sector Research (ISTR) and the EMES European Research Network », Paris, avril 2005. Texte disponible à l'adresse suivante : http://www.crida-fr.org/03_actualites/streams.html

VIENNEY, Claude (1994), *L'économie sociale*, Paris, La Découverte.

VIENNEY, Claude (1980), *Socio-économie des organisations coopératives*, Paris, CIEM.