

Cadre de référence de l'économie sociale



Table des matières

1. Objectif général visé par le Cadre de référence	1
2. Définition	2
3. Choix du modèle opérationnel	5
4. Principes directeurs	6
Les principes de pertinence	6
Les principes d'opérationnalisation	7
5. Les dimensions conceptuelles, factuelles et objectivables de la définition de l'économie sociale	8
6. Modèle logique de l'économie sociale - Le social détermine l'économique	10
7. Processus de qualification de l'économie sociale	15
Premier découpage	15
8. Critères de qualification	17
Critère 1 : Réponse aux besoins des membres et de la collectivité	18
Critère 2 : Autonomie et indépendance	20
Critère 3 : Gouvernance démocratique	21
Critère 4 : Aspiration à la viabilité économique	23
Critère 5 : Distribution limitée ou interdite des excédents	26
Critère 6 : Distribution limitée ou interdite du reliquat en cas de dissolution	27
9. Modèle logique	28
10. Situation particulière concernant les filiales des organisations d'économie sociale	29
11. Opérationnaliser le modèle logique dans une perspective identitaire et pédagogique	31

A decorative graphic on the left side of the page consists of numerous small, colorful icons of people from various backgrounds, some holding documents or laptops, arranged in a vertical column that tapers towards the top.

1 Objectif général visé par le Cadre de référence

Le cadre de référence de l'économie sociale (ci-après le cadre de référence) présenté dans ce document a pour objectif principal de faciliter l'appréciation des différents éléments permettant de statuer quant à l'appartenance d'une organisation à l'économie sociale sur la base des critères définis dans la [Loi sur l'économie sociale](#). Destiné autant aux entreprises elles-mêmes qu'aux divers agents de soutien et d'accompagnement, il constitue un outil d'aide à la prise de décision – voire un outil pédagogique – qui repose sur une compréhension commune et largement partagée des caractéristiques définitoires de l'économie sociale et prend la forme d'un modèle opérationnel permettant à différents acteurs d'en arriver à une conclusion consensuelle.

Bien qu'on y retrouve des critères relativement précis permettant une forme de reconnaissance, le cadre de référence n'a pas de visée normative de conformité (label, accréditation ou autres). Les utilisateurs sont toutefois libres d'en user à leur guise et, le cas échéant, d'y fonder une démarche de reconnaissance formelle.

Il importe également de noter que le cadre de référence ne constitue pas un outil d'administration des programmes offerts aux entreprises d'économie sociale. Conséquemment, les acteurs gouvernementaux, financiers ou autres sont libres de déterminer des critères d'admissibilité plus restrictifs ou plus larges que ceux qui y sont présentés.

Nonobstant tout ce qui précède, le cadre de référence a été produit dans une perspective évolutive et des révisions ultérieures pourraient modifier en tout ou en partie les objectifs visés.

2 Définition

Il existe encore aujourd'hui deux définitions reconnues de l'économie sociale : l'une mise de l'avant par le Chantier de l'économie sociale depuis 1996 et l'autre inscrite dans la Loi sur l'économie sociale telle qu'adoptée à l'unanimité par l'Assemblée nationale en 2013. Ces deux définitions se rejoignent sur l'essentiel. En conséquence, il est souhaitable que le cadre de référence soit fidèle à l'esprit de ces deux définitions.

Sur le plan opérationnel, le présent cadre de référence se fonde principalement sur la définition de l'économie sociale telle que formulée dans la loi. Néanmoins, la définition de 1996 demeure pertinente à prendre en considération pour des raisons historiques et dans l'appréciation de certaines pratiques qui ont cours actuellement au sein de certaines organisations.



La définition contenue dans la Loi sur l'économie sociale (E-1.1.1)

Selon l'article 3 de la Loi ...

« On entend par « économie sociale », l'ensemble des activités économiques à finalité sociale réalisées dans le cadre des entreprises dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui sont exploitées conformément aux principes suivants :

- 1° l'entreprise a pour but de répondre aux besoins de ses membres ou de la collectivité
- 2° l'entreprise n'est pas sous le contrôle décisionnel d'un ou de plusieurs organismes publics au sens de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1)
- 3° les règles applicables à l'entreprise prévoient une gouvernance démocratique par les membres
- 4° l'entreprise aspire à une viabilité économique
- 5° les règles applicables à l'entreprise interdisent la distribution des surplus générés par ses activités ou prévoient une distribution de ceux-ci aux membres au prorata des opérations effectuées entre chacun d'eux et l'entreprise
- 6° les règles applicables à la personne morale qui exploite l'entreprise prévoient qu'en cas de dissolution, le reliquat de ses biens doit être dévolu à une autre personne morale partageant des objectifs semblables.

Pour l'application du premier alinéa, la finalité sociale est celle qui n'est pas centrée sur le profit pécuniaire mais sur le service aux membres ou à la collectivité et elle s'apprécie notamment en fonction de la contribution de l'entreprise à l'amélioration du bien-être de ses membres ou de la collectivité et à la création d'emplois durables et de qualité.

Est une entreprise d'économie sociale, une entreprise dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui est exploitée, conformément aux principes énoncés au premier alinéa, par une coopérative, une mutuelle ou une association dotée de la personnalité juridique.

Définition retenue lors du Sommet sur l'économie et l'emploi (1996)*

Le concept d'économie sociale combine deux termes qui sont parfois mis en opposition :

« **économie** » renvoie à la production concrète de biens ou de services ayant l'entreprise comme forme d'organisation et contribuant à une augmentation nette de la richesse collective.

« **sociale** » réfère à la rentabilité sociale, et non purement économique de ses activités. Cette rentabilité s'évalue par la contribution au développement démocratique, par le soutien d'une citoyenneté active, par la promotion de valeurs et d'initiatives de prise en charge individuelle et collective. La rentabilité sociale contribue donc à l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population, notamment par l'offre d'un plus grand nombre de services. Tout comme pour le secteur public et le secteur privé traditionnel, cette rentabilité sociale peut aussi être évaluée en fonction du nombre d'emplois créés.

Pris dans son ensemble, le domaine de l'économie sociale regroupe l'ensemble des activités et organismes issus de l'entrepreneuriat collectif qui s'ordonnent autour des principes et règles de fonctionnement suivants :

l'entreprise d'économie sociale a pour finalité de servir ses membres ou la collectivité plutôt que de simplement engendrer des profits et viser le rendement financier ;

elle a une autonomie de gestion par rapport à l'État ;

elle intègre dans ses statuts et ses façons de faire un processus de décision démocratique impliquant usagères et usagers, travailleuses et travailleurs ;

elle défend la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses surplus et revenus ;

elle fonde ses activités sur les principes de la participation, de la prise en charge et de la responsabilité individuelle et collective.

*Libellé de la définition de 1996, définition proposée par le Chantier de l'économie sociale qui a fait consensus au Sommet sur l'économie et l'emploi en octobre 1996 (extrait du rapport « Osons la solidarité »).

3 Choix du modèle opérationnel

Lors des travaux préparatoires à la réalisation du portrait statistique de l'économie sociale par l'Institut de la statistique du Québec (ISQ)¹, un cadre conceptuel a été produit² afin de définir et circonscrire la population de référence à partir de différentes sources de données statistiques. Ce document fournit un modèle opérationnel permettant de déterminer l'appartenance ou non d'une entité (organisation, entreprise, etc.) à l'économie sociale. Le modèle proposé dans le présent cadre de référence repose sur celui proposé par ce cadre conceptuel et recoupe largement les travaux menés par différents partenaires dont ceux de plusieurs Pôles d'économie sociale.

1 <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/economie-sociale/portrait-economie-sociale-2016.pdf>

2 Marie J. Bouchard, Paulo Cruz Filho, Martin St-Denis, Sous la direction de Marie J. Bouchard, Cadre conceptuel pour définir la population statistique de l'économie sociale au Québec, Copublication Chaire de recherche du Canada en économie sociale et Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES), Cahier de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale, Collection Recherche – no R-2011-02, Décembre 2011, 118p.
https://crises.uqam.ca/upload/files/publications/etudes-theoriques/CRISES_ET1110.pdf



A decorative border composed of numerous small, colorful icons representing diverse human figures in various poses and activities, surrounding the central text.

4 Principes directeurs

Le cadre de référence s'appuie sur des principes directeurs qui en assurent la pertinence et l'opérationnalité et, plus concrètement, fonde le choix d'un nombre limité mais suffisant de critères permettant de discriminer de manière la plus univoque possible l'appartenance d'une entité à l'économie sociale. Le cas échéant, ces critères permettent également d'identifier les « zones grises » des cas difficiles à qualifier.

Les principes de pertinence

Cohérence : Le cadre de référence est cohérent avec la définition de l'économie sociale au Québec (Loi sur l'économie sociale).

Particularités significatives : Le cadre de référence permet de prendre en compte les particularités significatives de l'économie sociale.

Comparabilité : Les concepts doivent être comparables à ceux qui seront retenus dans le cadre de référence du ministère de l'Économie et de l'Innovation (MÉI) et pour la réalisation du portrait statistique de l'économie sociale par l'ISQ³.

³ Dans les deux cas, les travaux n'étaient pas terminés au moment de la rédaction du présent document. Le portrait statistique de l'économie sociale au Québec a été rendu public le 29 avril 2019. Aucune échéance précise n'a été annoncée relativement à la production du cadre de référence gouvernemental.

Les principes d'opérationnalisation

Exhaustivité : Le cadre de référence permet de qualifier l'ensemble des entités du champ de l'économie sociale (qui peuvent demander une « qualification »). Le cas échéant, il permet également de situer une entité dont certains éléments la placent plus ou moins en marge de l'économie sociale (dans une perspective pédagogique et d'évolution des caractéristiques de l'entité).

Objectivité : Les concepts utilisés renvoient autant que possible à des dimensions vérifiables empiriquement à l'aide d'indicateurs factuels.

Rigueur : Les concepts et les nomenclatures sont délimités de façon assez précise pour que deux personnes différentes, en possession des mêmes outils, classent la même unité d'observation dans la même catégorie (incluant le positionnement dans une « zone grise »).

Parcimonie : Les critères sont en nombre raisonnable.

Exclusion mutuelle : Les critères doivent être indépendants les uns des autres.

5 Les dimensions conceptuelles, factuelles et objectivables de la définition de l'économie sociale

Considérant les principes directeurs énoncés précédemment, la définition de l'économie sociale au Québec telle que décrite dans la Loi sur l'économie sociale comprend trois grandes dimensions qui répondent adéquatement aux exigences d'un cadre de référence.

Dimension définitoire

Ce qu'il faut entendre par économie sociale, soit « l'ensemble des activités économiques à finalité sociale réalisées dans le cadre des entreprises dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services ». On précise également que « la finalité sociale est celle qui n'est pas centrée sur le profit pécuniaire mais sur le service aux membres ou à la collectivité et elle s'apprécie notamment en fonction de la contribution de l'entreprise à l'amélioration du bien-être de ses membres ou de la collectivité et à la création d'emplois durables et de qualité. »



Dimension des principes

Les entreprises d'économie sociale sont exploitées conformément aux six principes suivants qui sont autant de critères de qualification :

- 1° L'entreprise a pour but de répondre aux besoins de ses membres ou de la collectivité ;
- 2° L'entreprise n'est pas sous le contrôle décisionnel d'un ou de plusieurs organismes publics au sens de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels (chapitre A-2.1);
- 3° Les règles applicables à l'entreprise prévoient une gouvernance démocratique par les membres ;
- 4° L'entreprise aspire à une viabilité économique ;
- 5° Les règles applicables à l'entreprise interdisent la distribution des surplus générés par ses activités ou prévoient une distribution de ceux-ci aux membres au prorata des opérations effectuées entre chacun d'eux et l'entreprise ;
- 6° Les règles applicables à la personne morale qui exploite l'entreprise prévoient qu'en cas de dissolution, le reliquat de ses biens doit être dévolu à une autre personne morale partageant des objectifs semblables.

Dimension juridique

Est une entreprise d'économie sociale, une entreprise dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services et qui est exploitée, conformément aux principes énoncés au premier alinéa, par une coopérative, une mutuelle ou une association dotée de la personnalité juridique.

Toutes ces dimensions ne soulèvent pas les mêmes enjeux d'interprétation. « S'il est possible de déterminer avec assez de facilité le statut juridique des organisations et de repérer de manière factuelle s'il s'y tient une activité économique (vente ou échange de biens ou de services), en particulier lorsque celles-ci mobilisent des ressources monétaires, il est plus difficile de valider la conformité des pratiques d'une organisation à la définition de l'économie sociale sous l'angle des effets recherchés sur le bien-être de la population ou de la réponse aux besoins. Par ailleurs, l'appréciation de certains principes est parfois sujette à l'interprétation qu'on en fait ». (réf. Cadre conceptuel, p.35).

En conséquence, le processus de qualification doit reposer sur un modèle logique facilitant le travail d'interprétation des dimensions objectives ou objectivables de l'économie sociale tout en prenant en compte sa dimension définitoire plus difficilement objectivable mais déterminante quant à son identité distinctive.



6 Modèle logique de l'économie sociale – Le social détermine l'économique

La définition de l'économie sociale telle que formulée dans la loi traduit sans équivoque un élément distinctif des entreprises qui la composent : l'un des principes, la finalité sociale, détermine les autres. Comme le précise le texte de la loi, la finalité sociale se définit sous deux angles. Premièrement et sous une forme négative, il s'agit « [d']une finalité qui n'est pas centrée sur le profit ». Deuxièmement et formulé positivement, la finalité sociale est « centrée sur le service aux membres ou à la collectivité dans une perspective d'amélioration du bien-être individuel et collectif et de création d'emplois ». Sur le fond (finalité) comme sur la forme (fonctionnement), la loi confirme donc que l'économie sociale reflète le renversement de la logique économique prédominante qui fait de l'accumulation du profit le premier objectif d'une entreprise. Ce qui se révèle également dans les critères de la loi précisant que les règles applicables à l'entreprise interdisent la distribution des surplus générés par ses activités ou prévoient une distribution de ceux-ci aux membres au prorata des opérations effectuées entre chacun d'eux et l'entreprise. Dans le même esprit, la définition de 1996 formulait, en outre, que l'économie sociale défend « la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses surplus et revenus ».

Ces points sont importants puisqu'ils offrent, d'emblée, deux éléments de validation quant à l'appartenance d'une entreprise à l'économie sociale. D'une part, la prépondérance du social sur l'économique. D'autre part, la présence de traits spécifiques attestant de la finalité sociale.

Les entreprises d'économie sociale présentent des traits structurels et des modes de fonctionnement qui reflètent leur finalité sociale. C'est parce que le social détermine l'économique que l'organisation offre des biens ou des services destinés à ses membres ou à la collectivité, qu'elle s'assure de son autonomie et de son indépendance vis-à-vis des gouvernements et des autres entreprises, que ses processus décisionnels sont basés sur une gouvernance démocratique, qu'elle aspire à la viabilité économique et qu'elle se donne des règles limitant ou interdisant la distribution des bénéfices et du reliquat en cas de dissolution.

En conséquence, la vérification de la finalité sociale de ces entreprises est assurée par la vérification de principes qui se déclinent par des traits empiriques (observables). L'ensemble de ces traits caractérise les structures et le fonctionnement des entités qui composent l'économie sociale et les distinguent des autres entités de l'économie. Pris isolément, chacun des critères ne différencie pas nécessairement les entreprises d'économie sociale d'autres formes d'organisations de l'économie privée, de l'économie publique ou de la société civile. C'est lorsqu'on les considère ensemble que ces éléments prennent sens et permettent de caractériser l'économie sociale. Un seul de ces traits ne suffit donc pas pour caractériser l'économie sociale et ils ne sont pas hiérarchisés entre eux. L'ensemble des traits et de leurs manifestations doivent donc être observés « simultanément » pour qualifier l'économie sociale, ce que nous regroupons dans un « faisceau de critères » recoupant les grands principes tirés de la définition.

Les critères de qualification tirés de la Loi sur l'économie sociale sont les suivants :

- Réponse aux besoins des membres ou de la collectivité
- Autonomie et indépendance
- Gouvernance démocratique
- Aspiration à la viabilité économique
- Distribution limitée ou interdite des excédents
- Distribution limitée du reliquat lors d'une dissolution

Ces critères respectent les principes directeurs, notamment :

- 1° Ils sont en cohérence avec la définition de l'économie sociale (Loi sur l'économie sociale)
- 2° Ils reflètent les particularités significatives de l'économie sociale
- 3° Ils sont comparables à ceux d'autres outils similaires
- 4° Ils sont basés sur certains indicateurs repérables
- 5° Ils permettent de qualifier l'ensemble des entités du champ (et identifier éventuellement les zones grises)
- 6° Ils renvoient à des dimensions vérifiables empiriquement à l'aide d'indicateurs factuels
- 7° Ils sont délimités de façon assez précise pour que deux personnes différentes, en possession des mêmes outils, qualifient de la même manière une même entité
- 8° Ils sont limités en nombre
- 9° Ils sont indépendants les uns des autres

Par ailleurs, en dépit du fait qu'aucune des définitions de l'économie sociale ne fasse mention de la permanence ou de la durabilité des traits spécifiques des entreprises qui la composent, il importe d'en souligner l'absolue nécessité. En effet, pour être qualifiée d'économie sociale une entreprise doit démontrer que sa correspondance à la définition (et plus spécifiquement à la loi) se reflète de manière stable ou durable dans sa

structure (statuts juridiques et constitutifs, règlements, etc.) et ses activités (mode de gouvernance, services ou produits offerts, etc.). En conséquence, une correspondance ponctuelle, limitée dans le temps ou tributaire de conditions non durables, ne suffit pas pour qualifier une entité. Considérant la présence de plus en plus importante d'entreprises privées dites sociales partageant certains traits avec les entreprises collectives, cet aspect devient essentiel pour prendre en compte l'existence de dispositifs assurant une pérennité dans la correspondance à la loi.

En tenant compte de ce qui a été exposé dans les sections précédentes, le modèle logique qui permet d'identifier les entités qui font partie du champ de l'économie sociale peut être représenté de manière sommaire. Ce modèle représente sous une forme schématique l'ensemble des aspects à prendre en considération pour qualifier une entreprise d'économie sociale.

Modèle logique de l'économie sociale et critères de qualification

Finalité sociale

Réponse aux besoins des membres ou de la collectivité

Autonomie et indépendance

Gouvernance démocratique

Aspiration à la viabilité économique

Distribution limitée ou interdite des surplus

Distribution limitée du reliquat en cas de dissolution

Activité économique

« Il est possible d'évaluer la correspondance des organisations aux critères de qualification de l'économie sociale en observant certaines de leurs caractéristiques qui sont relativement stables dans la durée. On peut juger de cette stabilité avec une assez bonne certitude lorsque le critère est enchâssé dans une loi, une règle ou une norme, ce que nous résumons par le "degré d'institutionnalisation du critère", qui peut être plus ou moins élevé. » (réf. Cadre conceptuel, p. 36). Un haut degré d'institutionnalisation favorise également une plus grande objectivité des observations et limite la variation des interprétations possibles quant à la correspondance aux critères.

Aux fins d'opérationnalisation du cadre de référence, quatre sources générales d'informations permettant d'évaluer la correspondance aux critères de qualification sont identifiées (réf. Cadre conceptuel, p. 36 et 37). Chacune offre un degré d'institutionnalisation différente (présenté en ordre décroissant).

Statut juridique : Les organisations sont contraintes par un ensemble de règles qui sont enchâssées dans leur statut juridique. Les organisations changent très rarement de statut juridique et, le cas échéant, il s'agit alors d'une nouvelle entité. Les statuts juridiques ont donc un degré très élevé d'institutionnalisation. En conséquence, il s'agit d'une information objective (non sujette à l'interprétation), facile à identifier et normalement stable dans la durée. Soulignons toutefois que les OBNL ne disposent toujours pas d'une loi spécifique encadrant leur existence et, de ce fait, relève encore aujourd'hui d'une loi (3^e partie de la Loi sur les compagnies) qui n'impose que peu de contraintes liées aux traits identitaires de l'économie sociale, d'où le besoin plus important pour ces organisations de démontrer autrement la correspondance aux critères de la Loi sur l'économie sociale. Au contraire, les coopératives relèvent d'une loi spécifique qui, dans la lettre ou l'esprit, érigent ces critères en contraintes formelles ou incontournables.

Statuts constitutifs : Les statuts constitutifs de l'organisation regroupent les renseignements transmis au moment de sa constitution, notamment le nom, le lieu de son siège social et son objet (finalité). Ces éléments d'information représentent un degré élevé d'institutionnalisation, étant adoptés lors de la fondation de l'organisation et ne pouvant être modifiés sans l'approbation d'une forte majorité des voix de l'assemblée générale.

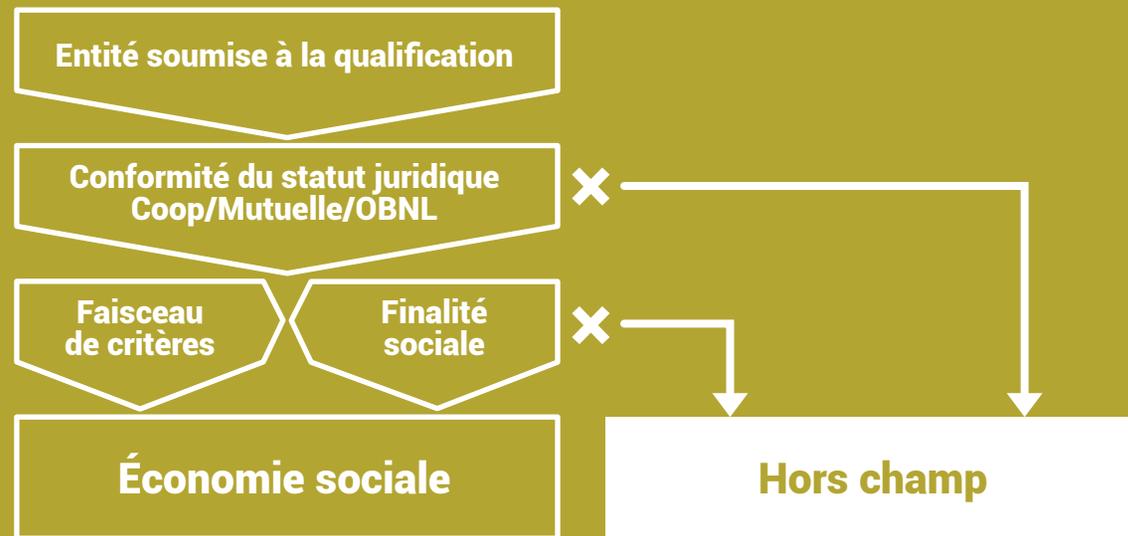
Règlements et documents internes : La correspondance aux critères peut présenter un degré assez élevé lorsqu'ils sont prévus dans les règlements internes de l'organisation qui, dans certaines lois, ne peuvent être modifiés sans une majorité ou plus des voix des membres à une assemblée générale ou extraordinaire.

Cependant, de manière générale, les règlements internes, tout comme les rapports annuels et les procès-verbaux, contiennent de l'information qualitative et quantitative présentée dans un format non standardisé. L'information n'est pas toujours interprétable de manière univoque (de la même manière, par plusieurs personnes différentes). Toutefois, en ce qui a trait aux états financiers, ils contiennent de l'information quantitative, présentée dans un format relativement standardisé et dont l'une des formes (mission d'audit) fournit une assurance raisonnable de la justesse des informations inscrites fondée sur une opinion indépendante d'un expert reconnu (auditeur).

Pratiques et coutumes : Les façons de faire renvoient à un ensemble de pratiques qui, tout en pouvant être récurrentes et stables dans la durée, sont toutefois moins institutionnalisées formellement et sont donc plus difficiles à capter.

Considérant les dimensions conceptuelles, factuelles et objectivables de la définition de l'économie sociale, le processus global de qualification doit donc reposer sur une démarche structurée intégrant à la fois la dimension définitoire (axée essentiellement autour de la prééminence de la finalité sociale), la dimension de principe (critères de qualification) et la dimension juridique (statut juridique). En pratique, la

dimension juridique permet d'opérer un premier découpage et les dimensions définitoires et de principes interagissent tout au long de la démarche, c'est-à-dire que la manifestation des principes permet de valider la correspondance plus ou moins forte à la définition en même temps que les éléments de définition facilitent l'interprétation des critères.



7 Processus de qualification de l'économie sociale

Premier découpage

D'emblée, la Loi sur l'économie sociale inscrit une restriction explicite basée sur le statut juridique. Pour qu'elle puisse être qualifiée « d'économie sociale », une entreprise doit impérativement prendre la forme juridique d'une coopérative⁴, d'une mutuelle ou d'une association dotée de la personnalité juridique⁵ (ou organisme à but non lucratif – OBNL – selon l'usage courant) ce qui permet de classer hors champ toutes les organisations publiques et toutes les organisations privées qui n'ont pas un statut juridique correspondant à l'une de ces trois formes.

Sont donc exclues de l'économie sociale les organisations suivantes :

- Organisations ayant un statut juridique autre que celui de coopérative, mutuelle ou d'organisme sans but lucratif (plusieurs statuts);
- Entreprises non constituées en sociétés;
- Organisations appartenant à l'administration publique.

⁴ « Une coopérative est une personne morale regroupant des personnes qui ont des besoins économiques, sociaux ou culturels communs et qui, en vue d'y répondre, s'associent pour exploiter une entreprise conformément aux règles d'action coopérative. Il s'agit d'une personne morale distincte de ses membres. La responsabilité de ceux-ci est limitée à la valeur des parts qu'ils ont souscrites ». Registraire des entreprises du Québec, <http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/demarrer/differentes-formes-juridiques/>

⁵ « Une personne morale sans but lucratif, aussi appelée organisme sans but lucratif (OSBL) ou organisme à but non lucratif (OBNL), est un groupement d'individus qui poursuivent un but à caractère moral ou altruiste et qui n'ont pas l'intention de faire des gains pécuniaires à partager entre les membres. Une telle personne morale est une entité juridique distincte. À ce titre, elle détient des droits et des obligations qui lui sont propres ». Registraire des entreprises du Québec, <http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca/fr/demarrer/constituer-pmsbl.aspx>.

Ce premier grand découpage laisse entière la question de la conformité des organisations ainsi répertoriées (toutes les coopératives, mutuelles et OBNL) à l'ensemble des critères contenus dans la Loi sur l'économie sociale. C'est pourquoi une fois cette « étape » de qualification réalisée, l'entreprise devra néanmoins être soumise à un faisceau de critères conformes aux principes de la loi et sujet à interprétation.

Depuis de nombreuses années, la délimitation de l'économie sociale (reprise, par exemple, dans le cadre conceptuel produit pour la réalisation du portrait statistique) prévoyait des exclusions a priori basées sur certaines considérations éthiques entourant les origines des organisations (contextes sociaux, économiques et politiques, mission et finalité des organisations, etc.). Ces exclusions historiques étaient les suivantes :

- les regroupements professionnels
- les regroupements patronaux
- les partis politiques
- les organismes religieux
- les syndicats

Il est à noter que le présent cadre de référence ne reprend pas formellement ces exclusions. Leur mention n'a pour objectif que d'éclairer la réflexion portant sur une qualification éventuelle de telles entités. Idéalement, l'opérationnalisation du processus de qualification permettra de juger avec suffisamment de certitude la plupart des cas. Néanmoins, en raison des motifs éthiques sous-jacents aux exclusions historiques, lesquels sont difficilement objectivables, il est probable que l'application stricte du processus de qualification sur la base des critères tirés de la loi ne confirme pas lesdites exclusions.

8 Critères de qualification

Au-delà du statut juridique (qui permet d'opérer un premier découpage), ce sont les principes et les règles de fonctionnement des entreprises qui importent pour assurer une correspondance suffisante à la définition de l'économie sociale. Cette correspondance se manifeste par des variables (éléments qui peuvent se réaliser de manière diverses) qui, à leur tour, renvoient à différents indicateurs (éléments observables attestant de la présence d'une variable). Soulignons toutefois que le présent cadre de référence n'a pas la prétention d'établir une liste exhaustive de variables et d'indicateurs et se limite à proposer des éléments de reconnaissance largement acceptés par les acteurs du milieu de l'économie sociale. En conséquence, les listes de variables et indicateurs qui suivent demeurent ouvertes et sont appelées à être bonifiées par ceux qui utiliseront le cadre de référence. Dans les circonstances, il est à la charge de l'utilisateur de démontrer la pertinence de recourir à des variables ou indicateurs non présents dans ces listes.

Finalement, il importe également de souligner que la correspondance à un critère se détermine par une analyse globale de la présence manifeste des variables et des indicateurs liés à ce critère. L'utilisateur doit exercer un jugement critique quant au nombre et au degré de conformité suffisants pour établir une évaluation positive. L'analyse globale des variables et indicateurs repose sur la prise en compte simultanée de l'ensemble des traits pertinents et non sur chacun des traits considérés isolément. Autrement formulé, la présence d'un seul trait ne suffit pas. De même, son absence n'invalide pas automatiquement la correspondance à certains critères, sauf s'il s'agit d'une variable « obligatoire ». Le cas échéant, les variables « obligatoires » sont indiquées comme telles ci-après (soulignées et marquées d'un astérisque*).



À cet égard, le présent cadre de référence propose une approche flexible fondée sur une échelle globale allant d'une correspondance faible aux critères (peu ou pas de variables présentes, faible degré de conformité aux indicateurs) à une correspondance forte (nombre élevé de variables présentes et degré élevé de conformité aux indicateurs) (voir section 11). Dans les tableaux qui suivent, la colonne « explication » donne un aperçu général des conditions de conformité pour chaque variable.

Il importe toutefois de noter que l'opérationnalisation du cadre de référence ne peut se faire de manière purement mécanique et nécessite que l'utilisateur exerce un jugement quant à la conformité variable à plusieurs critères. Nous présentons plus loin un exemple d'outil d'interprétation qui a pour objectif de soutenir le travail d'analyse de l'utilisateur. Cet outil se traduira, à terme, par une grille d'évaluation présentant de manière synthétique les éléments à prendre en considération et des modalités pour intégrer les différents critères dans une évaluation globale permettant de statuer sur l'appartenance d'une entité à l'économie sociale.

Critère 1 : Réponse aux besoins des membres et de la collectivité

Justification

Premier principe inscrit dans la loi : « l'entreprise a pour but de répondre aux besoins de ses membres ou de la collectivité ».

Ce qu'on entend...

Très simplement, on entend par la « réponse aux besoins », toute exigence issue d'un manque ou d'une aspiration qui apparaît nécessaire aux personnes ou collectivités visées. De manière générale, la satisfaction d'un besoin dans la perspective de l'économie sociale vise l'amélioration de la qualité de vie et du bien-être de la population en général ou de certaines parties qui possèdent des caractéristiques communes. Les besoins ainsi définis peuvent être très diversifiés : besoins sociaux liés au développement, à l'accroissement ou l'amélioration des services à la population, création d'emplois, protection de l'environnement, etc. « Les forces de l'économie sociale tiennent à sa capacité de détecter les nouveaux besoins et de les satisfaire, de transformer ces besoins en emplois, de mobiliser les forces et les réseaux les plus divers et les plus nombreux. Elle contribue également à assurer une meilleure utilisation des ressources financières provenant de la redistribution étatique. En s'appuyant sur l'implication des membres de la communauté (ancrage local), elle contribue à la démocratisation de la société et à une citoyenneté plus active »⁶.

⁶ Osons la solidarité, p. 7

Tableau 1 – Quelques indicateurs du critère « Réponse aux besoins des membres et de la collectivité »

Variables	Indicateurs	Explication
Fondements collectifs*	Énoncé de mission et mandats, nombre et types de requérants et membres, etc.	L'entreprise doit démontrer un caractère collectif tant sur le plan des requérants ou des promoteurs que des membres ou de(s) collectivité(s) desservie(s) et l'adhésion des membres à la mission.
Ancrage territorial et sectoriel	Membership, comités, structure de participation ou de consultation, liens de partenariats avec des organisations du milieu, liens avec les stratégies de développement local, territorial ou sectoriel, soutien (notamment financier) de partenaires locaux ou sectoriels, etc.	L'entreprise doit démontrer une relation réelle et active avec le milieu.
Besoins et aspirations*	Produits et services offerts, proposition de valeurs (raisons d'être de l'organisation, notamment inscrites dans la mission), etc.	L'entreprise doit offrir des produits ou services qui répondent à un ou plusieurs besoins ou aspirations exprimés par un groupe de personnes (membres ou non).
Complémentarité aux services publics dans des domaines reconnus comme étant de la responsabilité de l'État	Absence de services publics similaires, liens avec les réseaux publics pertinents, etc.	L'entreprise doit offrir des produits ou services qui répondent à des besoins exprimés par un groupe de personnes (membres ou non) auxquels les services publics n'apportent soit pas de réponse, soit des réponses insuffisantes ou insuffisamment adaptées à des contextes spécifiques dans des domaines reconnus comme étant de sa responsabilité (ex. services à la personne).
Innovations sociales	Type de produits ou services, type d'approche ou intervention, type d'organisation, etc.	L'entreprise doit démontrer qu'elle répond plus adéquatement et plus durablement que les solutions existantes à un besoin social bien défini.
Création d'emplois	Nombre d'emplois créés, plan de croissance, politiques de RH en vigueur.	L'entreprise doit démontrer que ses activités se traduisent par la création ou le maintien d'emplois durables et de qualité.
Participation citoyenne	Modèle de gouvernance, processus décisionnel, processus consultatifs.	L'entreprise doit démontrer qu'elle intègre dans ses activités un processus permettant aux personnes, agissant seules ou au sein d'une organisation, d'influencer ou de contribuer à des décisions qui toucheront leur communauté et, ainsi, développer leur capacité d'agir (empowerment).

Critère 2 : Autonomie et indépendance

Justification

Deuxième principe inscrit dans la loi : « L'entreprise n'est pas sous le contrôle décisionnel d'un ou de plusieurs organismes publics au sens de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels ». Toutefois, aux fins d'opérationnalisation du présent cadre de référence, il convient de noter que le critère d'autonomie et d'indépendance doit être étendu à toute entité externe (privée, religieuse, politique, etc.) n'étant pas elle-même reconnue comme appartenant à l'économie sociale.

Ce qu'on entend...

L'autonomie peut être définie comme la « maîtrise propre par une entité (individu, groupe, instance) des interdépendances avec d'autres êtres, dispositifs ou objets » (Eme, 2006, p. 173).

Il existe différentes manières de définir (ou de décrire) l'autonomie dans la documentation sur l'économie sociale au Québec : l'absence de contrôle externe, l'autonomie de gestion et de décision, l'autogestion démocratique, etc.

La définition de l'économie sociale au Québec précise que l'organisation d'économie sociale « ne doit pas être sous le contrôle décisionnel d'un ou plusieurs organismes publics ». L'Alliance coopérative internationale décline ce principe sous deux préceptes, soit l'autonomie et l'indépendance par rapport aux autres organisations, y compris les gouvernements. Une autre variante est fournie par la définition de l'institution sans but lucratif du Manuel sur les institutions sans but lucratif dans le Système de comptabilité nationale de l'ONU (Nations Unies, 2006), qui précise que l'organisme doit être auto-administré.

Le contrôle de l'organisation peut être exercé par la majorité des droits de vote, considérant un vote par personne dans les instances décisionnelles des organisations de l'économie sociale (suivant le principe démocratique). Dans le cas des coopératives et mutuelles, leur cadre juridique prévoit que le contrôle est exercé par les membres (variable selon le modèle de coopératives – 5 catégories au Québec). Dans le cas des organismes à but non lucratif, cette variable doit être observée à partir d'autres indicateurs.

- Le mode de nomination du conseil d'administration ne doit pas être dicté par l'État ou une autre entité externe et la proportion de votes accordés à des non membres, le cas échéant, doit être minoritaire.
- Lorsque la majorité des droits de vote est sous le contrôle de représentants gouvernementaux, l'organisme est donc exclu de l'économie sociale au sens de la définition québécoise.
- La présentation des opérations financières de l'OBNL, séparément de celles de l'administration publique ou d'une entité externe.

Ainsi, considérant le présent cadre de référence, la présence de représentants d'organismes publics sur les conseils d'administration ne pose pas problème pourvu qu'ils ne soient pas majoritaires. Toutefois, il importe à l'utilisateur procédant à une analyse de prendre en compte la nature de la participation des représentants de l'administration publique, notamment lorsque ces personnes sont à la fois administrateurs de l'organisation et représentants des bailleurs de fonds.

**Tableau 2 – Quelques indicateurs du critère
« Autonomie et indépendance »**

Variables	Indicateurs	Explication
<u>Institutionnellement distincte*</u>	Statut juridique	L'entreprise doit posséder le statut juridique d'une coopérative, d'une mutuelle ou d'un OBNL.
<u>Contrôle majoritaire par les membres*</u>	Élection du conseil d'administration par les membres	L'entreprise doit prévoir des modalités d'élection où la majorité des votes est accordée aux membres.
<u>Présentation des états financiers séparément de ceux de l'administration publique*</u>	Publication annuelle d'états financiers autonomes	L'entreprise doit démontrer que son administration est distincte de toute administration publique.
Limitation volontaire de l'autonomie (situation particulière)	Procès-verbal d'une décision d'assemblée générale ou mention dans les statuts constitutifs de la volonté de limiter l'autonomie de l'organisation face à une autre organisation	L'entreprise doit démontrer, le cas échéant, la restriction volontaire de son autonomie par l'organisation elle-même.

Critère 3 : Gouvernance démocratique

Justification

Troisième principe inscrit dans la loi : les règles applicables à l'entreprise prévoient une gouvernance démocratique par les membres.

Ce qu'on entend...

De manière générale, nous considérons que « la gouvernance est l'ensemble des règles et des processus collectifs, formalisés ou non, par lequel les acteurs concernés participent à la décision et à la mise en œuvre des actions publiques. Ces règles et ces processus, comme les décisions qui en découlent, sont le résultat d'une négociation constante entre les multiples acteurs impliqués. Cette négociation, en plus d'orienter les décisions et les actions, facilite le partage de la responsabilité entre l'ensemble des acteurs impliqués, possédant chacun une certaine forme de pouvoir. »⁷

Plus spécifiquement, la gouvernance démocratique est basée sur l'exercice du droit de vote, indépendamment des apports et des contributions financières autres que pour le paiement des parts de qualification ou de cotisation, ce qui se traduit essentiellement par un mode de gouvernance prévoyant les modalités suivantes :

⁷ Isabelle Lacroix et Pier-Olivier St-Arnaud, La gouvernance : tenter une définition. Cahier de recherche en politique appliquée, Vol. IV, Numéro 3, Automne 2012

- « l'assemblée générale détermine les grandes orientations et les règles de fonctionnement de l'organisme qui relèvent de sa responsabilité ;
- toute modification des règlements, des statuts ou des lettres patentes doit être validée et votée par l'assemblée générale ;
- l'assemblée générale fonctionne selon le mode d'une personne, un vote ;
- le conseil d'administration est élu par l'assemblée générale pour administrer les affaires de l'entreprise ;
- la direction générale est placée sous la responsabilité du conseil d'administration pour la gestion des opérations. »

**Tableau 3 – Quelques indicateurs du critère
« Gouvernance démocratique »**

Variables	Indicateurs	Explication
<u>Nature des personnes participant à la gouvernance*</u>	Présence de membres adhérents ; procès-verbal de l'assemblée où les administrateurs sont élus par et parmi les membres.	L'entreprise doit démontrer la participation effective des membres à la gouvernance.
Vitalité associative	Composition du membership, du conseil d'administration, (plus largement) des parties prenantes.	L'entreprise doit démontrer le niveau d'engagement de ses membres et partenaires dans ses activités et la cohérence de la composition de son membership au regard des énoncés de mission (types de membres, diversité des catégories, etc.).
<u>Présence et fonctionnement d'organes administratifs*</u>	Tenue d'une assemblée des membres ; mention dans les règles du pouvoir des membres de convoquer une assemblée extraordinaire, mention de l'égalité des membres ; règles de fonctionnement du conseil d'administration (fréquence, partage des rôles entre CA et direction).	L'entreprise doit démontrer l'existence de dispositifs et de modalités témoignant d'une gouvernance démocratique.
<u>Transparence et conformité*</u>	Mention dans les règles de l'accessibilité aux documents importants et de la procédure d'adoption des règlements ; procès-verbal attestant de l'élection des administrateurs par les membres (et autres pouvoirs accordés aux membres dans les règlements généraux); outils de communication aux membres et partenaires.	L'entreprise doit démontrer que ses membres ont accès aux informations pertinentes (transparence) et que ses actions sont conformes à ses règlements généraux.

Critère 4 : Aspiration à la viabilité économique

Justification

Quatrième principe inscrit dans la loi : l'entreprise aspire à une viabilité économique.

Ce qu'on entend...

De manière générale, l'aspiration à la viabilité économique d'une entreprise d'économie sociale s'entend par la volonté et les efforts démontrés de cette entreprise d'assurer sa survie et son développement sur la base des revenus tirés de son exploitation et des ressources financières nécessaires pour assurer ses opérations. Ainsi comprise, l'aspiration à la viabilité économique renvoie à la présence d'une « posture » entrepreneuriale, c'est-à-dire la présence et le déploiement de stratégies et de moyens au sein de l'organisation visant à accroître les revenus tirés de ses activités marchandes. Dans bien des cas, ces revenus résultent d'une combinaison de plusieurs sources (ventes de produits et services, ententes de services, subventions, etc.). Soulignons d'ailleurs que la combinaison de différentes sources de revenus ou de contributions financières n'est pas propre à l'économie sociale puisque bon nombre d'entreprises privées à but lucratif bénéficient également, à divers degrés au cours de leur existence, de ressources bénévoles ou publiques.

L'hybridation des ressources peut servir de piste pour élaborer une distinction entre deux grands types d'organisations de l'économie sociale suivant qu'elles sont à dominante marchande ou à dominante non marchande. Toutefois, les termes utilisés dans la définition de la Loi sur l'économie sociale indiquent une limitation de l'économie sociale à son volet marchand (sans précision sur une éventuelle proportion entre revenus marchands et non marchands).

La Loi sur l'économie sociale précise : « On entend par "économie sociale", l'ensemble des activités économiques à finalité sociale réalisées dans le cadre des entreprises dont les activités consistent notamment en la vente ou l'échange de biens ou de services ». La définition de 1996 formulait les choses ainsi : la production concrète de biens ou de services ayant l'entreprise comme forme d'organisation. En économie, l'activité de production peut être définie comme le fait de transformer des intrants en extrants, soit : « combiner les intrants de biens et services, de main-d'œuvre et de capital pour produire un ou plusieurs produits ou services, ou les deux ». (Statistique Canada, 2010).

L'**entreprise** est définie dans le *Code civil du Québec* sous la définition légale d'« exploiter une entreprise » : « [...] Constitue l'exploitation d'une entreprise l'exercice, par une ou plusieurs personnes, d'une activité économique organisée, qu'elle soit ou non à caractère commercial, consistant dans la production ou la réalisation de biens, leur

administration ou leur aliénation, ou dans la prestation de services » (Québec, 2010a, art. 1525). Le terme « entreprise » n'est toutefois pas utilisé dans tous les milieux de l'économie sociale, notamment dans les secteurs d'activités non commerciaux (santé et services sociaux, éducation populaire, etc.), où l'on retrouve plus souvent les termes « **organisation** » et « **organisme** ». Toutefois, la troisième partie de la Loi sur les compagnies – qui encadre légalement la constitution des associations – précise que « le mot "entreprise" signifie l'ensemble des travaux ou opérations de toutes sortes que la personne morale est autorisée à faire » (C-38, article 216, alinéa 2).

En conséquence, pour l'application de ce critère, il importe d'identifier si une partie des activités, et donc des revenus, sont d'origine marchande (ce qui s'oppose aux activités non marchandes ou non monétaires) et si les pratiques entrepreneuriales de l'organisation visent le développement de cette partie des activités. Soulignons toutefois que la distinction entre revenus marchands et non marchands n'équivaut pas à la distinction entre revenus privés et publics, exercice qu'on assimile plutôt à l'appréciation de l'autonomie financière (et non à la viabilité).

1. Les revenus tirés de la vente de biens et services sont de sources privées (individus, entreprises, organisations publiques, fondations, autres organisations, etc.) et de type marchand. Ils contribuent définitivement à la viabilité économique de l'entreprise.
2. Les revenus tirés d'ententes de services avec le gouvernement sont d'origine publique et de type marchand. Ils contribuent également à la viabilité économique de l'entreprise.

3. Le soutien financier en appui à la mission globale est de source publique et est attribué selon une logique non marchande. Sa contribution à la viabilité économique de l'entreprise est relative (voir point explication ci-après).
4. Le don tiré d'un exercice philanthropique, même s'il est de source privée, relève également d'une logique non marchande. Sa contribution à la viabilité économique de l'entreprise est relative (voir point explication ci-après).
5. Les activités opérant dans une logique non monétaire (prêts de services, contributions en nature, bénévolat), qu'elles soient d'origine publique ou privée, ne contribuent généralement pas à la viabilité économique de l'entreprise si elles reposent sur le don désintéressé. Elles peuvent cependant y contribuer lorsqu'elles sont plutôt réalisées dans une logique de réciprocité.

Pour l'interprétation relative des points 3 et 4, le présent cadre de référence retient la position présente dans le Guide d'analyse des entreprises d'économie sociale produit par **CAP Finance** :

« Une entreprise assurant la couverture de ses coûts d'exploitation, de ses obligations financières et de ses besoins de développement sur la base des revenus courants liés à ses ventes, à sa finalité sociale (financement à la mission) ainsi que d'autres sources de revenu et financement est jugée viable financièrement. Les revenus sont considérés comme étant courants sur la base de leur récurrence. Toutefois, de manière générale, on ne considère pas que la seule présence de revenus récurrents en soutien à la mission

(non-marchand) suffise à qualifier une organisation comme entreprise d'économie sociale » (p.126). En conséquence et considérant l'opérationnalisation du présent cadre de référence, les revenus non marchands (points 3 et 4) doivent être considérés comme contribuant positivement à l'atteinte de la viabilité économique mais ne peuvent suffire à la qualification plus globale à l'économie sociale s'ils ne sont pas jumelés à des revenus marchands (points 1 et 2).

Tableau 4 – Quelques indicateurs du critère « Aspiration à la viabilité économique »

Variables	Indicateurs	Explication
Activité économique organisée sous forme d'entreprise* (telle que définie à la p.19)	Statut juridique dans le cas des coopératives. Si OSBL : présence d'une posture entrepreneuriale (stratégies et moyens pour assurer ou développer des revenus marchands).	L'entreprise doit démontrer l'association des membres à des fins d'activités économiques. Réf. légale pour les coopératives : les membres « s'associent pour exploiter une entreprise » (Québec, 2010c, art. 3).
Présence de ventes de biens ou de services* (incluant les ententes de services avec l'État)	Statut juridique dans le cas des coopératives, états financiers. Si OSBL : Mention dans les états financiers, à l'état des résultats et/ou aux flux de trésorerie. Note : L'article 218 de la partie III de la Loi sur les compagnies spécifie les buts possibles de la constitution d'un OSBL, mais n'indique pas les moyens possibles pour atteindre ces buts (par exemple, « exploiter une entreprise » ou « avoir une activité économique organisée »).	L'entreprise doit démontrer la réalisation effective de ventes de biens ou de services.
Présence d'achats intermédiaires et/ou traitements et salaires	Mention dans les états financiers, à l'état des résultats et/ou aux flux de trésorerie.	L'entreprise doit démontrer la présence de dépenses (achats et/ou salaires) liées au revenu tiré de la vente de biens ou de services.
Tendance des revenus	Évolution des revenus (dans le temps). Il est à noter que le terme évolution prend ici un sens neutre et peut renvoyer tant à la croissance qu'à la décroissance ou au maintien des revenus.	L'entreprise doit démontrer une orientation durable de ses revenus d'exploitation contribuant à sa viabilité (les revenus tirés de la vente de produits et services ne doivent pas avoir un caractère strictement ponctuel). La tendance des revenus (positive, stable ou négative) doit être évaluée globalement au regard de la viabilité : à titre d'exemple, l'abandon d'un service non rentable se traduira par des revenus plus faibles tout en améliorant la viabilité financière de l'organisation.

Critère 5 : Distribution limitée ou interdite des excédents

Justification

Cinquième principe inscrit dans la Loi : les règles applicables à l'entreprise interdisent la distribution des surplus générés par ses activités ou prévoient une distribution de ceux-ci aux membres au prorata des opérations effectuées entre chacun d'eux et l'entreprise.

Ce qu'on entend...

Considérant la finalité de service aux membres ou à la collectivité, l'activité d'économie sociale n'est pas un outil de rentabilisation du capital investi. La définition de 1996 indiquait : l'organisation d'économie sociale « défend la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses excédents et revenus. » Elle a pour « finalité de servir ses membres ou la collectivité plutôt que de simplement engendrer des profits et viser le rendement financier ».

En conséquence, la distribution des excédents aux membres est interdite ou, dans le cas des coopératives, proportionnée à leur activité avec l'organisation (et non au capital qu'ils détiennent).

Tableau 5 – Indicateurs du critère « Distribution limitée ou interdite des excédents »

Variables	Indicateurs	Explication
<u>Limitation ou interdiction de distribuer des excédents*</u>	Statut juridique / règlements généraux.	<p>Le cadre légal lié aux statuts juridiques précise l'obligation de respecter ce critère.</p> <p>Coopérative : ristourne, réserve impartageable et liquidation désintéressée (<i>Loi sur les coopératives du Québec</i>).</p> <p>Mutuelle : « répartition entre les membres des surplus annuels » (<i>Loi sur les assurances</i>).</p> <p>OSBL : « sans intention de faire un gain pécuniaire » (<i>3^e partie de la Loi sur les compagnies</i>), « sans gain pécuniaire pour ses membres » (<i>2^e partie de la Loi sur les corporations canadiennes</i>).</p>

Critère 6 : Distribution limitée ou interdite du reliquat en cas de dissolution

Justification

Sixième principe inscrit dans la Loi : les règles applicables à la personne morale qui exploite l'entreprise prévoient qu'en cas de dissolution, le reliquat de ses biens doit être dévolu à une autre personne morale partageant des objectifs semblables.

Ce qu'on entend...

Ce critère repose essentiellement sur les mêmes principes que le critère précédent. En conséquence, considérant la finalité de service aux membres ou à la collectivité, l'activité d'économie sociale n'est pas un outil de rentabilisation du capital investi. La définition de 1996 indiquait : l'organisation d'économie sociale « défend la primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition de ses excédents et revenus. » Elle a pour « finalité de servir ses membres ou la collectivité plutôt que de simplement engendrer des profits et viser le rendement financier ». Ainsi, la distribution du reliquat en cas de dissolution est encadrée dans la Loi sur les coopératives. Pour ce qui est des OBNL, en l'absence de dispositions légales conformes à la définition de l'économie sociale, les statuts constitutifs de la personne morale qui exploite l'entreprise doivent indiquer cette disposition.

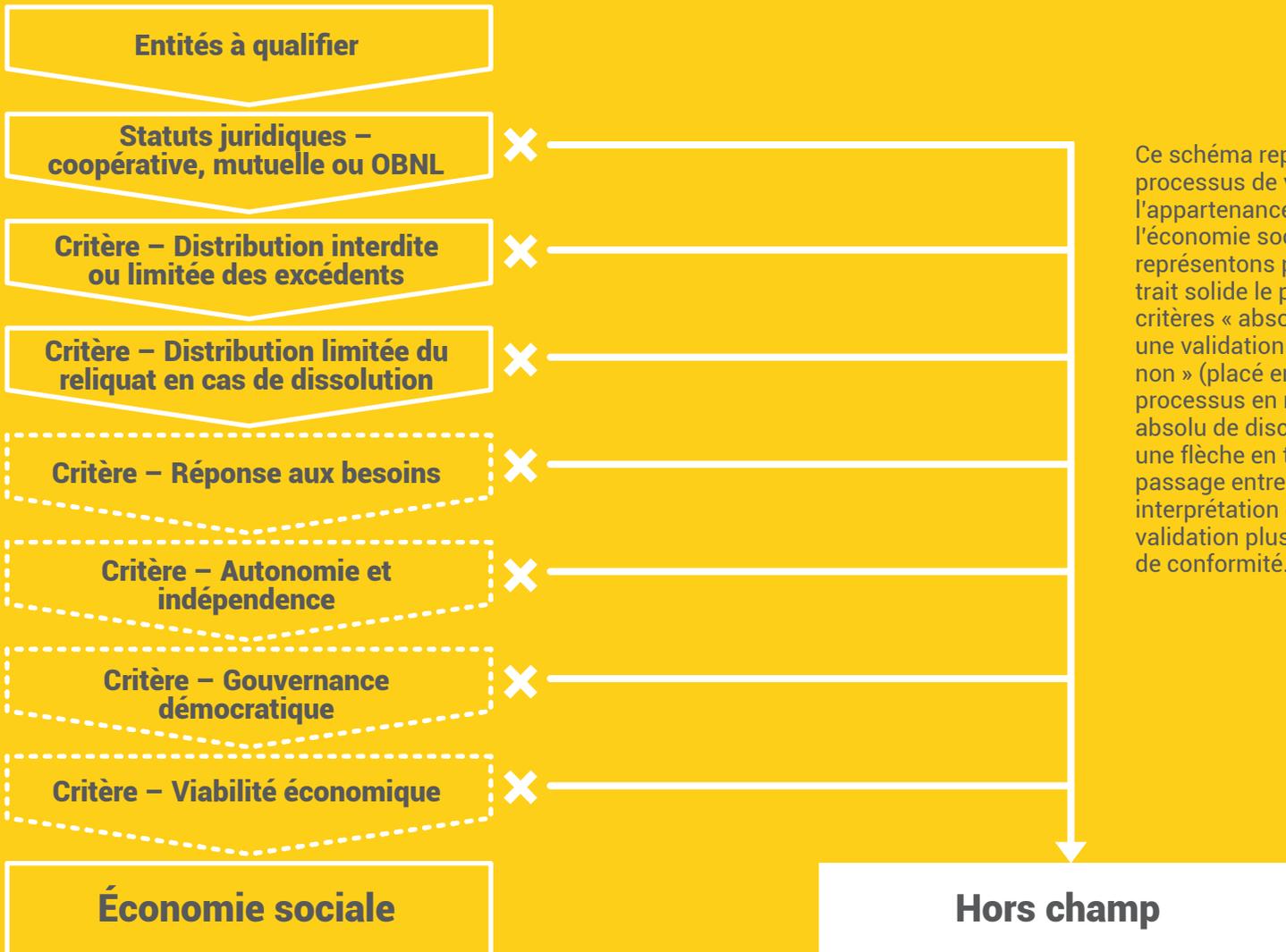
**Tableau 6 – Indicateurs des critères
« Distribution limitée ou interdite du reliquat en cas de dissolution »**

Variables	Indicateurs	Explication
<u>Distribution limitée ou interdite du reliquat en cas de dissolution*</u>	Statut juridique de coopératives Actes constitutifs précisant cette limitation (pour les OBNL)	Le cadre légal lié aux statuts juridiques des coopératives précise l'obligation de respecter ce critère (voir note suivante). OSBL : en l'absence de dispositions légales conformes à la définition de l'économie sociale, les règles applicables à la personne morale qui exploite l'entreprise doivent indiquer cette disposition.

Note :

Dans le cas de liquidation de la coopérative, après avoir payé « d'abord les dettes de la coopérative ainsi que les frais de liquidation et, ensuite, les sommes versées sur les parts suivant la priorité établie par règlement ou résolution », « [l]es sommes représentant les parts qui n'ont pu être remboursées sont remises au ministre du Revenu » (Québec, 2010d, art. 185) et « le solde de l'actif de la coopérative est dévolu au Conseil de la coopération du Québec. » (Québec, 2010d, art. 192). Cependant, dans les coopératives agricoles, « [e]n cas de liquidation, le solde de l'actif est distribué aux personnes ou sociétés qui étaient membres de la coopérative pendant les trois exercices financiers précédant celui où la liquidation a été votée, proportionnellement au montant des affaires que ces personnes ou sociétés ont faites pendant la période déterminée par l'assemblée générale » (Québec, 2010d, art. 208). « Les membres peuvent toutefois décider d'en remettre tout ou partie à une autre coopérative agricole ou à la Coopérative fédérée de Québec » (Québec, 2010d, art. 208) et « [...] le solde de l'actif est dévolu, selon la décision du Ministre, à une autre coopérative agricole ou à la Coopérative fédérée de Québec » (Québec, 2010d, art. 210).

9 Modèle logique

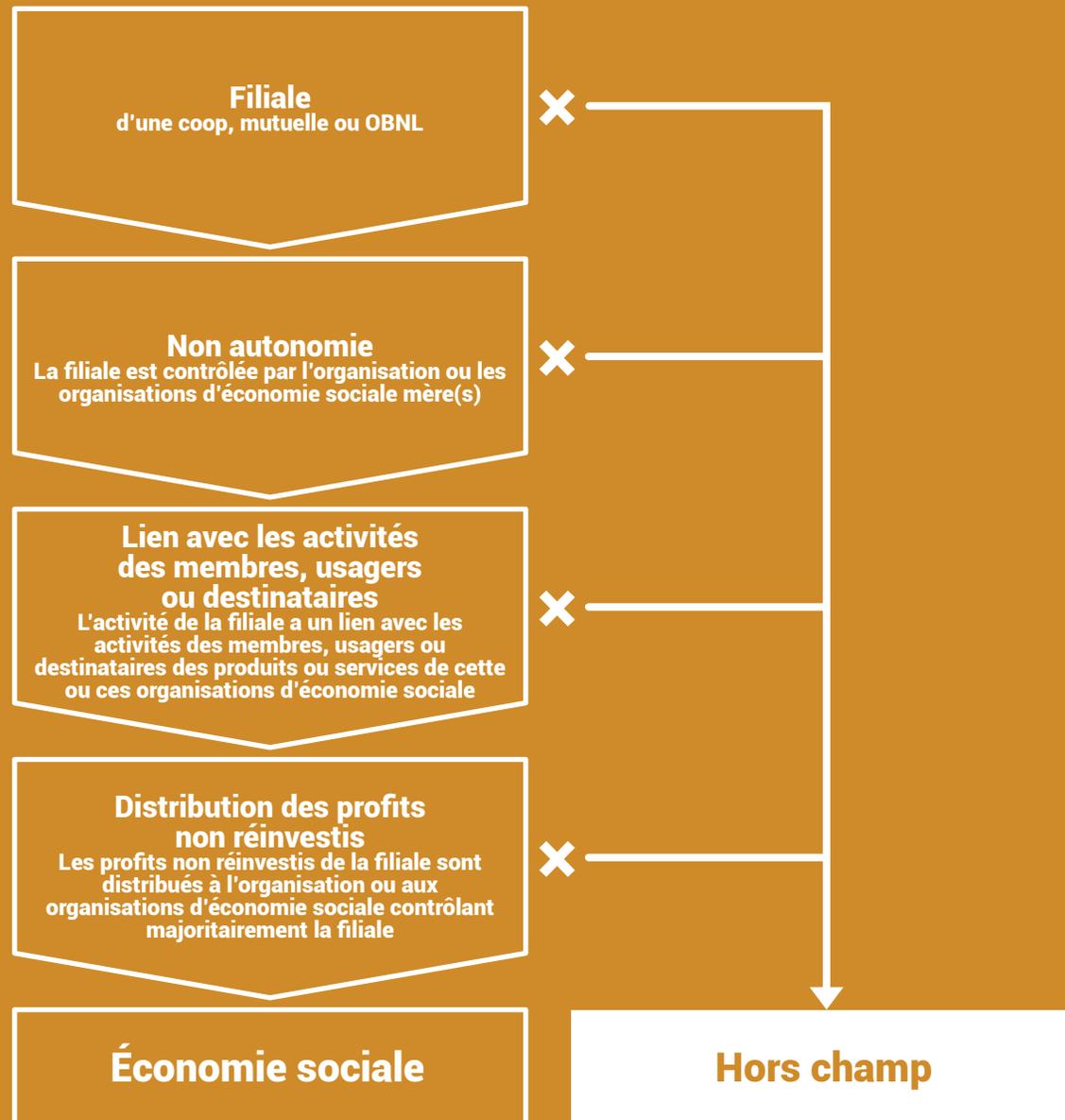


Ce schéma représente le processus de validation de l'appartenance d'une entité à l'économie sociale. Nous représentons par une flèche en trait solide le passage entre les critères « absolus » qui renvoient à une validation de type « oui ou non » (placé en début de processus en raison du caractère absolu de discrimination) et par une flèche en trait pointillé pour le passage entre des critères sujets à interprétation qui renvoient à une validation plus ou moins grande de conformité.

10 Situation particulière concernant les filiales des organisations d'économie sociale

Les organisations de l'économie sociale ont parfois des structures complexes, incluant des entités qui sont sous leur contrôle, partiel ou entier. On définit « une filiale comme une société dont la société déclarante possède (directement et/ou indirectement par l'entremise d'autres filiales) la majorité des actions donnant le droit d'élire au moins une majorité des membres au conseil d'administration » (Statistique Canada, 2008c). Nous nous intéressons ici aux filiales des organisations d'économie sociale qui ne sont pas elles-mêmes des organisations d'économie sociale. En conséquence et considérant l'application des critères décrits précédemment, les entités ne répondant pas aux balises fixées par le présent cadre de référence ne peuvent être considérées comme des entreprises d'économie sociale au sens strict ou légal.

Cependant, aux fins d'analyse, nous proposons ci-après quelques indicateurs (et une démarche) permettant d'identifier les entreprises liées intrinsèquement à des organisations d'économie sociale et qui, de ce fait, peuvent être considérées comme étant en périphérie de l'économie sociale. Néanmoins, dans la mesure où ces entreprises ne peuvent être reconnues en elles-mêmes comme des entreprises d'économie sociale, il appartient à l'utilisateur du cadre de référence de déterminer l'utilité et l'usage d'un tel outil.



11 Opérationnaliser le modèle logique dans une perspective identitaire et pédagogique

Le cadre de référence présenté dans ce document a pour objectif de simplifier les questionnements et procédures visant à déterminer si une entreprise peut être qualifiée d'entreprise d'économie sociale ou non. Toutefois, cet outil n'a pas une visée strictement discriminatoire. Au contraire, il apparaît nécessaire d'adopter une approche nuancée en raison de l'existence de nombreux cas se situant dans une zone grise, se qualifiant parfois haut la main selon certains critères mais affichant des difficultés certaines quant à d'autres critères. Plus encore, l'évaluation de chacun des critères n'est certainement pas toujours univoque et peut être traitée différemment par des intervenants différents (ce que le cadre de référence cherche néanmoins à limiter).

Par ailleurs, les entreprises sont en constante évolution et rien n'empêche qu'une entreprise « non qualifiée » le devienne par la suite ou tout simplement qu'une entreprise améliore sa correspondance avec un ou plusieurs critères dans le temps.

C'est notamment pour ces raisons que le cadre de référence se situe également dans une perspective pédagogique visant à faciliter l'évolution des entreprises au regard de la qualification des principes définissant l'économie sociale.

Pour opérationnaliser ce modèle logique, des outils sont disponibles, en ligne, sur le site chantier.gc.ca.

Le Chantier de l'économie sociale est soutenu financièrement par le ministère de l'Économie et de l'Innovation.





chantier.qc.ca