

Quelle performance pour les coopératives ?

What performance for cooperatives ?

EL HIDANI Asmae
Enseignant chercheur
Ecole Nationale de Commerce et de Gestion de Dakhla
Université Ibn Zohr- Maroc
Laboratoire de recherche en management et aide à la décision
a.el.hidani@gmail.com

Date de soumission : 26/05/2022

Date d'acceptation : 14/07/2022

Pour citer cet article :

EL HIDANI A. (2022) «Quelle performance pour les coopératives ?», Revue Française d'Economie et de Gestion.
«Volume 3 : Numéro 7» pp :365 - 381.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

La forme coopérative est apparue au 19^{ème} siècle comme une réponse aux dégâts sociaux provoqués par le capitalisme industriel. Elle a émergé principalement dans trois pays, à savoir, la France, l'Angleterre et l'Allemagne. Aujourd'hui, la coopération est devenue un mouvement mondial important. Ainsi, il est estimé à trois milliards le nombre de personnes concernées directement par les entreprises coopératives. À travers ce travail, nous voulons mettre en lumière les indicateurs de performance des coopératives. De ce fait, notre objectif de recherche est de répondre à la question suivante : quels indicateurs de performance pour les coopératives ? Pour répondre à notre question de recherche, nous allons dans un premier point exposer une revue de la littérature définissant la notion de performance. Par la suite, nous allons dans un deuxième point mettre en lumière le concept de coopérative. Finalement, à travers une analyse de contenu, nous allons essayer de caractériser la performance au sein des coopératives.

Mots clés : performance ; coopérative ; analyse de contenu ; développement ; territoire.

Abstract

The cooperative form emerged in the 19th century as a response to the social damage caused by industrial capitalism. It emerged mainly in three countries, namely France, England and Germany. Today, cooperation has become a significant global movement. For example, it is estimated that three billion people are directly involved in cooperative enterprises. Through this work, we want to shed light on the performance indicators of cooperatives. Therefore, our research objective is to answer the following question: what performance indicators for cooperatives?

To answer our research question, we will first present a review of the literature defining the notion of performance. Then, we will highlight the concept of cooperatives. Finally, through a content analysis, we will try to characterise performance within cooperatives.

Keywords : performance ; cooperative; content analysis; development; territory.

Introduction

La forme coopérative est née principalement dans trois pays, à savoir, la France, l'Angleterre et l'Allemagne. Dans ces pays, les coopératives sont apparues au 19^{ème} siècle comme une réponse aux dégâts sociaux provoqués par le capitalisme industriel. Aujourd'hui, la coopération est devenue un mouvement mondial important. Ainsi, il est estimé à trois milliards le nombre de personnes concernées directement par les entreprises coopératives.

Selon l'organisation des nations unies (Coop FR, 2012), les coopératives contribuent au développement socio-économique des pays. Dans ce sens, elle avance que « *le modèle entrepreneurial coopératif est un facteur de développement économique et social majeur qui soutient la participation la plus complète possible des personnes dans le développement économique et social autant dans les pays développés qu'en développement et qu'en particulier, les coopératives contribuent à l'éradication de la pauvreté* ».

L'Organisation Internationale du Travail déclare que les coopératives participent à l'amélioration des conditions de vie et de travail des hommes et des femmes et la mise en place d'infrastructures et de services essentiels même dans les zones négligées par les pouvoirs publics et les entreprises en quête d'investissements. En outre, elle affirme qu'en tant qu'organisations commerciales, les coopératives contribuent au développement économique en employant plus de 100 millions de personnes et en garantissant des moyens de subsistance à près d'un quart de la population mondiale.

Dans ce contexte, il s'avère important de s'interroger sur la performance des coopératives. En effet, à travers ce travail, nous voulons mettre en lumière les indicateurs de performance des coopératives. Ainsi, pour évaluer la performance d'une coopérative, il s'avère nécessaire de se baser sur des indicateurs de performance propre à ce type d'organisation. De ce fait, notre objectif de recherche est de répondre à la question suivante : quels indicateurs de performance pour les coopératives ?

Afin de répondre à notre question de recherche, nous allons adopter un plan dans lequel nous allons exposer dans un premier point une revue de la littérature définissant la notion de performance. Par la suite, nous allons dans un deuxième point mettre en lumière le concept de coopérative. Ensuite, à travers une analyse de contenu, nous allons essayer de caractériser la performance au sein des coopératives, finalement dans un quatrième point, nous allons exposer les résultats issus de l'analyse du contenu.

1. De la performance financière à la performance globale : Revue de littérature

Selon A. Bourguignon, le terme de performance est polysémique (C. Gauzente, 2000). En effet, il est largement utilisé sans que sa définition fasse l'unanimité.

Etymologiquement, le mot « performance » vient de l'ancien français parformer qui, au 13^{ème} siècle, signifiait « accomplir, exécuter ». Au 15^{ème} siècle, le concept de « performance » apparaît en anglais avec « to perform ». Il signifie à la fois l'accomplissement d'un processus, d'une tâche avec les résultats qui en découlent et le succès que l'on peut y attribuer (Y. Pesqueux, 2004).

L'utilisation du mot « performance » remonte au milieu du 19^{ème} siècle dans la langue française. A cette époque, il désignait à la fois les résultats obtenus par un cheval de course et le succès remporté dans une course. Par la suite, il désigna les résultats et les exploits sportifs d'un athlète.

Le sens du mot « performance » évolua au cours du 20^{ème} siècle. Il indiquait de manière chiffrée les possibilités d'une machine, et désignait par extension un rendement exceptionnel (A. Renaud ; N. Berland, 2007). Ainsi, dans son acception française la performance est le résultat d'une action, voire l'exploit ou le succès. En anglais la performance contient à la fois l'action, son résultat et éventuellement son exceptionnel succès (H. Attouch, 2008).

Dans le domaine de la gestion, la performance a été utilisée en contrôle de gestion. Elle est définie comme « *la réalisation des objectifs organisationnels quelles que soient la nature et la variété de ces objectifs. Cette réalisation peut se comprendre au sens strict (résultat, aboutissement) ou au sens large du processus* » (M-A-C. Zaid, 2011).

A. Bourguignon identifie trois sens principaux de la performance (D. Bessire, 1999) :

- la performance est succès : La performance n'existe pas en soi ; elle est fonction des représentations de la réussite, variable selon les entreprises, selon les acteurs. [...] ;
- la performance est résultat de l'action : le résultat doit être rapproché d'un référentiel (l'objectif). Dans ce cas la performance représente “ le niveau de réalisation des objectifs ” et
- la performance est action : dans ce cas la performance est le résultat d'un processus de causalité.

M. Lebas propose une définition plus opérationnelle de la performance. En effet, selon cet auteur (V. H. T. Vu, 2009) :

- la performance n'est pas une simple constatation, elle se construit ;
- elle est le résultat d'un processus de causalité et une indication d'un potentiel de résultats futurs ;

- elle doit être relative à un contexte concurrentiel et organisationnel ;
- elle doit être mesurable par un chiffre ou une expression communicable.

Selon H. Bouquin (A. Renaud ; N. Berland, 2007) la performance revêt trois dimensions :

- l'économie qui consiste à se procurer les ressources au moindre coût ;
- l'efficacité qui consiste à maximiser la quantité obtenue de produits ou de services à partir d'une quantité donnée de ressources. C'est une mesure qui renvoie à la productivité voire à la rentabilité et
- l'efficacités qui consiste à réaliser les objectifs et finalités poursuivis.

J.H. Albanes (1978) définit la performance comme la raison des postes de gestion, impliquant l'efficacité et l'efficience. Il définit par la suite l'efficacité comme le résultat obtenu par rapport au niveau du but recherché et l'efficience comme le résultat obtenu par rapport aux moyens mis en œuvre.

Dans ce même sens M. Machesnay (A. Cambet, 2013) définit la performance comme « *le degré de réalisation du but recherché. L'analyse des buts fait apparaître trois mesures de la performance :*

- *L'efficacité : le résultat obtenu par rapport au niveau du but recherché ;*
- *L'efficience : le résultat obtenu par rapport aux moyens mis en œuvre et*
- *L'effectivité : le niveau de satisfaction obtenu par rapport au résultat obtenu ».*

La performance aura alors pour but de mesurer l'efficacité des objectifs atteints, l'efficience des ressources engagées et l'effectivité des satisfactions retirées.

La perspective financière de la performance a été remise en cause par R. Kaplan et H.T Johnson (A. Renaud ; N. Berland, 2007). En effet, ces auteurs avancent que « *Les mesures à court terme devront être remplacées par de multiples indicateurs non financiers qui constituent de meilleures cibles et ont une meilleure valeur prédictive quant aux objectifs de rentabilité à long terme de l'entreprise* ». Dans cette logique, les entreprises ont intérêt à compléter les mesures de performance uniquement financières et économiques par des mesures qui décrivent d'autres aspects de leur fonctionnement. C'est dans ce contexte que la notion de performance globale est apparue.

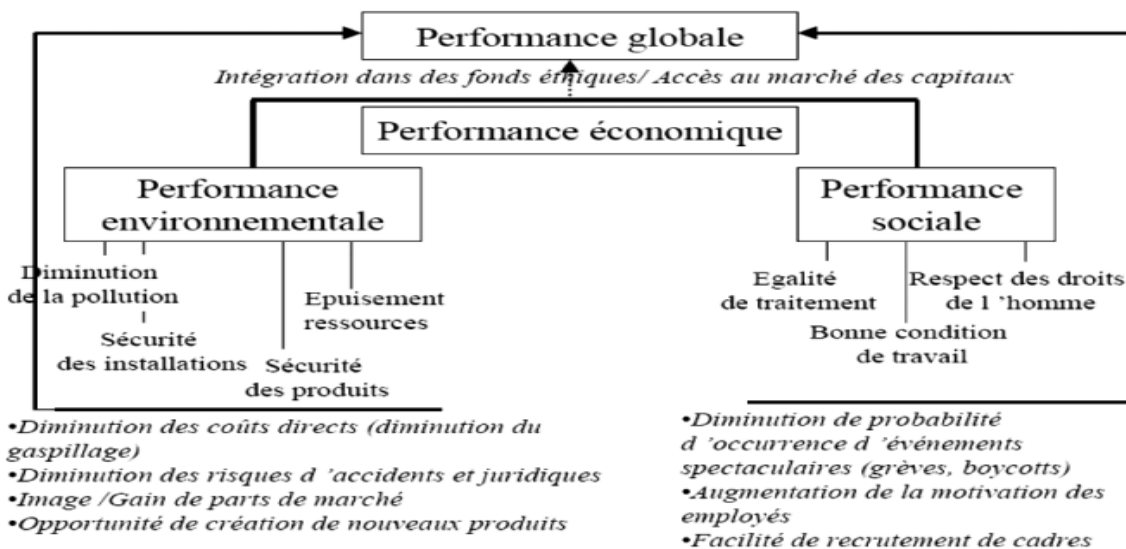
Le concept de « performance globale » est apparu au 20^{ème} siècle. Il a émergé en Europe avec l'apparition de la notion de « développement durable », mais ses prémices se trouvent dans des concepts plus anciens tels que la responsabilité sociétale.

La notion de performance globale est définie comme « *l'agrégation des performances économiques, sociales et environnementales* » (L-A. Saïssset ; J-P. Couderc, 2013). Elle vise à

évaluer la mise en œuvre des stratégies annoncées de développement durable, reposant sur des modèles alternatifs de gouvernance d'entreprise, socialement responsables.

Le schéma suivant résume les trois facettes de la performance globale : économique, environnementale et sociale.

Figure N° 1 : La performance globale



Source : N. Crutzen ; D. Van Caillie (2010)

Après avoir défini la notion de « performance », nous allons clarifier dans ce qui suit, le concept de coopérative.

2. Concept de coopérative : Une clarification

Afin d'élucider le concept de coopérative, nous avons jugé important de s'attarder sur la définition de l'« économie sociale et solidaire », car les coopératives en font partie à côté des mutuelles et des associations. Ainsi, dans un premier point, nous allons mettre en lumière le concept d'« économie sociale et solidaire » et dans un deuxième point, nous allons définir la notion de coopérative.

2.1 Economie sociale et solidaire : clarification du concept

J. Defourny et J-L. Laville (J-F. Draperi (2009)) proposent une définition de l'économie sociale et solidaire basée sur le statut juridique et les valeurs.

Ainsi, selon ces auteurs, l'économie sociale et solidaire se compose d'activités économiques exercées par des sociétés, principalement des coopératives, des mutualités et des associations dont l'éthique se traduit par les principes suivants :

- Finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que de profit ;
- Autonomie de gestion ;
- Processus de décision démocratique et
- Primauté des personnes et du travail sur le capital dans la répartition des revenus.

D. Demoustier (C. Saucier, 2005) rappelle que les entreprises de l'économie sociale et solidaire réfèrent toutes à des valeurs de justice sociale. Ainsi, cet auteur reconnaît les principes unissant les entreprises mutualistes, coopératives et associatives. Ces principes sont :

- L'adhésion volontaire des membres ;
- L'indépendance politique ;
- Le caractère à but non lucratif des activités développées et
- La gestion démocratique et la transparence de cette gestion.

D. Demoustier (C. Saucier, 2005) ajoute que ces principes s'incarnent dans des règles de fonctionnement particulières qui sont :

- l'impartageabilité des réserves ;
- le vote démocratique (une personne=une voix) et
- la double qualité d'associé et d'utilisateur.

J.L. Laville (M. Kearney; L. Tremblay; Aubry. F. et al. 2004) définit l'économie sociale et solidaire comme étant toutes les initiatives où des personnes s'associent pour mener en commun un projet d'activités économiques qui contribuent à la fois à la production d'appartenance sociale et à la création de statuts par des emplois. Selon ce même auteur, l'économie sociale et solidaire est « *l'ensemble des activités économiques soumis à la volonté d'un agir démocratique où les rapports sociaux de solidarité priment sur l'intérêt individuel ou le profit matériel* » (J. Defourny et J-L. Laville, 2007).

Les initiatives de l'économie sociale et solidaire se caractérisent par (M. Kearney; L. Tremblay; F. Aubry et al. 2004):

- leur utilité sociale ;
- la construction conjointe de l'offre et de la demande ;
- une hybridation du marchand, du non-marchand et du non-monétaire : les usagers contribuent à financer le service, l'État participe au financement et les actions sont initiées par des regroupements bénévoles ;

- un apprentissage de la vie publique démocratique et
- l'implication des usagers.

L'économie sociale et solidaire se caractérise par l'existence de modèles économiques différents. En effet, certains services sont caractérisés par leur faible dimension marchande, alors que d'autres sont fortement insérés dans l'économie concurrentielle traditionnelle (A. Lipietz, 2000).

C. Vienney (B. Lévesque ; M. Mendell, 2005) propose une définition systémique de l'économie sociale et solidaire. En effet, selon cet auteur, l'économie sociale et solidaire se caractérise par :

- des acteurs relativement dominés dont les modes de vie ou les activités sont perturbés ;
- des activités socialement nécessaires mais non ou mal satisfaites par l'Etat ou le marché ;
- des règles spécifiques dont :
 - * les rapports entre les membres (fonctionnement démocratique) ;
 - * les rapports membres-entreprise ou l'instance de production (détermination de l'activité par les membres) ;
 - * les rapports entreprise-membres (distribution des surplus ou affectation des résultats) et
 - * l'entreprise ou l'instance de production de biens ou de services (propriété durablement collective).

La charte de l'économie sociale et solidaire, élaborée par le Comité de liaison des activités mutualistes, coopératives et associatives (CNLAMCA), devenu le conseil des entreprises et groupements de l'économie sociale (CEGES) ainsi que le rapport d'A. Lipietz (2000), définissent l'économie sociale et solidaire selon un certain nombre de critères : libre adhésion, gestion démocratique, solidarité, non lucrativité individuelle, indépendance et mixité des financements entre ressources privées et publiques (P. Canfin, 2007) :

Le principe de libre adhésion : Ce principe suppose une liberté totale d'adhésion à une structure de l'économie sociale et solidaire et autorise également les adhérents à quitter cette structure quand ils le souhaitent.

Le principe de la démarche démocratique : Selon ce principe, le processus de prise de décision au sein des organisations de l'économie sociale et solidaire doit respecter le principe « une personne = une voix ». Ces organisations sont constituées de sociétaires égaux en devoirs et en droits. Ainsi chaque membre compte pour une voix, quel que soit son apport en capital ou en

travail. Autrement dit, le pouvoir dans les organisations de l'économie sociale et solidaire n'est pas réglé par l'apport en capital, mais par l'adhésion des personnes.

La non lucrativité individuelle : Selon ce principe, l'excédent financier dégagé par les organisations de l'économie sociale et solidaire ne peut faire l'objet d'une appropriation ou d'une rétrocession aux associés. En effet cela implique que l'entreprise se voit doter peu à peu d'un capital propre qui fonde son existence autonome, indépendamment du décès ou du retrait de ses fondateurs et de leurs successeurs.

L'utilité collective ou l'utilité sociale du projet : Ce principe stipule que les organisations de l'économie sociale et solidaire ont pour objectif de réaliser un projet collectif et non pas un projet conduit par une seule personne dans son intérêt propre. Dans ce cas, plusieurs personnes se regroupent dans une démarche participative afin de définir des biens et des services à produire. Ils sont solidaires et intègrent dans leur comportement individuel l'utilité pour tous.

L'indépendance : Ce principe indique que les organisations de l'économie sociale et solidaire sont indépendantes des pouvoirs publics dans la mesure où seuls les sociétaires en assurent le contrôle.

La mixité des ressources : Les sources de financement des organisations de l'économie sociale et solidaire peuvent être diverses : participation de l'Etat à leur financement, dons de la part de différentes organisations nationales et internationales, contributions des sociétaires ou des usagers etc.

Après avoir clarifié le concept d' « économie sociale et solidaire », nous allons mettre en lumière, dans ce qui suit, l'une de ses composantes, à savoir les coopératives.

2.2.Coopérative : une clarification du concept

Selon J. Nilsson et al. (L-A. Saïssset ; J-P. Couderc, 2013), les définitions du concept de « coopérative » sont nombreuses et multiformes. Toutefois ces définitions convergent toutes vers la dimension à la fois collective et humaine dont les coopératives sont porteuses et distinguent trois aspects fondamentaux qui les caractérisent :

- Dimension économique de l'activité ;
- Aspirations communes des membres ;
- Détention des droits de propriété et contrôle par les membres.

C. Vienney (C. Chomel; F. Declerck; M. Filippi et al. 2013), a développé un modèle qui explique globalement le fonctionnement de la coopérative classique. Selon ce modèle, il existe quatre règles de fonctionnement d'une coopérative :

-La nécessité de l'existence d'un groupe de personnes qui ont des caractéristiques sociales communes. Ce groupe doit être formé volontairement et doit être organisé de manière démocratique (une personne=une voix). Tout ceci doit être fait dans l'objectif d'atteindre un but commun ;

-Les rapports entre membres et entreprise sont déterminés par l'apport par chaque membre d'une quote-part équitable du capital nécessaire ainsi qu'une participation active au fonctionnement de la coopérative ;

Les rapports entre entreprise et membres sont déterminés par un partage des excédents proportionnel aux opérations faites avec la coopérative ;

Les résultats de l'activité qui ne sont pas partagés entre les membres doivent se transformer en capital durable collectif.

L'Alliance Coopérative Internationale (ACI) (1995) définit une coopérative comme « *une association de personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement* ». En outre l'Alliance Coopérative Internationale précise les valeurs et les principes coopératifs. Ainsi les valeurs fondamentales des coopératives sont « *la prise en charge et la responsabilité personnelle et mutuelle, la démocratie, l'égalité, l'équité, la solidarité, l'honnêteté, la transparence, la responsabilité sociale et l'altruisme* ».

Les principes coopératifs édictés par l'Alliance Coopérative Internationale et qui constituent les lignes directrices qui permettent aux coopératives de mettre leurs valeurs en pratique sont :

- Adhésion volontaire et ouverte à tous ;
- Pouvoir démocratique exercé par les membres ;
- Participation économique des membres ;
- Autonomie et indépendance ;
- Education, formation et information ;
- Coopération entre les coopératives ;
- Engagement envers la communauté.

Après avoir défini les deux concepts de « performance » et de « coopérative », nous allons dans ce qui suit, exposer notre méthodologie de recherche.

3. Méthodologie

Afin de répondre à notre question de recherche, quels indicateurs de performance pour les coopératives ?, nous avons choisi de définir, dans un premier temps, les deux notions de

« performance » et de « coopérative », ensuite, grâce à une analyse de contenu des différentes définitions, nous allons essayer de déterminer la performance au sein des coopératives.

L'analyse de contenu consiste en un ensemble disparate de techniques utilisées pour traiter des matériaux linguistiques. Ces matériaux peuvent avoir été recueillis au moyen d'enquêtes ou d'interviews ou bien ce sont des matériaux « naturels », regroupés en vue d'une recherche, tels que des articles de journaux, des récits, des témoignages, des discours politiques, des œuvres littéraires, etc. Ainsi, tout ce qui est dit ou écrit est susceptible d'être soumis à une analyse de contenu (P. Henry, S. Moscovici, 1968).

Selon B. Berelson (C. Leray, 2008) « *l'analyse de contenu est une technique de recherche servant à la description objective, systématique et quantitative du contenu manifeste des communications* ». En effet, l'analyse de contenu permet de retracer, de quantifier, voire d'évaluer, les idées ou les sujets présents dans un ensemble de documents.

L'analyse de contenu est un ensemble d'instruments méthodologiques de plus en plus raffiné et en constante amélioration s'appliquant à des « discours » extrêmement diversifiés et fondée sur la déduction et l'inférence. Il s'agit d'un effort d'interprétation qui se balance entre deux pôles, d'une part, la rigueur de l'objectivité, et, d'autre part, la fécondité de la subjectivité (P. Wanlin, 2007).

Bardin, L. (1977) définit l'analyse de contenu comme étant « *un ensemble de techniques d'analyse des communications visant, par des procédures systématiques et objectives de description du contenu des énoncés, à obtenir des indicateurs (quantitatifs ou non) permettant l'inférence de connaissances relatives aux conditions de production/réception (variables inférées) de ces énoncés* ».

A partir de ces définitions, nous avons jugé que l'analyse de contenu est la méthode d'analyse la plus appropriée pour répondre à notre question de recherche. En effet, à partir de la lecture des différentes définitions, l'analyse de contenu permet d'en extraire des éléments répondant à notre question de recherche.

Cette analyse de contenu a pour objectif de représenter de manière simplifiée les données brutes obtenues à l'aide des définitions des notions de « performance » et de « coopérative ». Elle consiste en un découpage du contenu du texte en unités d'analyse, puis en un classement de ces unités d'analyse dans des catégories définies en fonction de l'objet de la recherche (R.A Thietart, 1999). En fonction des unités d'analyse retenues, nous pouvons distinguer plus particulièrement deux grands types d'analyse privilégiés :

Les analyses lexicales, qui s'intéressent à la nature et à la richesse du vocabulaire utilisé dans le discours ou le texte, et s'attachent à analyser la fréquence d'apparition des mots. Ainsi, dans ce cas, c'est le mot qui constitue l'unité d'analyse.

Les analyses thématiques adoptent comme unité d'analyse une portion de phrase, une phrase entière, ou un groupe de phrases.

Après avoir découpé le contenu du discours ou du texte en unités d'analyse, il s'agit ensuite d'intégrer ces dernières au sein de catégories. En effet, les thèmes ou les mots qui semblent les plus importants du fait de leur répétition doivent suggérer l'idée d'une catégorie.

Après la phase de catégorisation vient la phase de l'analyse des données. En effet, l'analyse des données peut être quantitative et/ou qualitative. L'analyse quantitative consiste à dénombrer les unités d'analyse dans chacune des catégories et à calculer leur fréquence. Ainsi, dans chaque document étudié, on compte le nombre d'unités d'analyse de chacune des catégories étudiées afin d'en déduire l'importance. On peut également mener une analyse plus qualitative. En effet, tandis que l'analyse quantitative s'intéresse à mesurer l'importance des thèmes dans le discours, l'analyse qualitative a pour objectif d'en apprécier l'importance dans le discours. Ainsi, la différence entre l'analyse quantitative et qualitative réside dans la manière avec laquelle elles conçoivent la notion d'importance d'une catégorie : « nombre de fois » pour l'analyse quantitative ; « valeur d'un thème » pour l'analyse qualitative. En outre, l'analyse qualitative cherche à interpréter la présence ou l'absence d'une catégorie donnée, en tenant compte du contexte dans lequel le discours a été produit. Ainsi, l'analyse qualitative va chercher à étudier les unités d'analyse dans leur contexte afin de comprendre comment celles-ci sont utilisées. L'analyse qualitative permet aussi de formaliser les relations entre les différents thèmes contenus dans une communication afin d'en traduire la structure. Au niveau de ce travail de recherche nous avons opté pour l'analyse thématique quantitative.

L'analyse de contenu a été réalisée manuellement en identifiant les grands thèmes qui figurent dans la revue de littérature. En effet, nous avons fait une première lecture qui a pour objectif d'exclure les éléments qui n'avaient pas d'intérêt pour l'analyse et de regrouper par thèmes et sous thèmes les éléments significatifs pour notre recherche. Ainsi, cette première lecture nous a permis de construire un plan de traitement, par la suite le corpus a été analysé.

L'analyse thématique textuelle nous a permis d'identifier des phrases ou regroupement de phrases qui traitaient d'un même sujet. Ainsi, pour effectuer l'analyse du contenu des différentes définitions, nous avons défini un thème intitulé « la performance dans les

coopératives » et un sous thème intitulé « les objectifs des coopératives ». Ainsi, dans ce qui suit, nous allons présenter les résultats de notre analyse de contenu.

4. Résultats

Bien que la notion de performance est polysémique et revêt plusieurs définitions, nous avons choisi de considérer la performance comme « la réalisation des objectifs organisationnels quelle que soit la nature et la variété de ces objectifs ». Notre choix se justifie par le fait que la plupart des définitions de performance se réfèrent à « l'atteinte des objectifs organisationnels ». En outre, cette définition semble générale et englobe toutes les dimensions de performance que ce soit la performance économique, sociale ou environnementale. Dans ce sens, nous pouvons supposer qu'une coopérative est performante si elle arrive à atteindre ses objectifs.

D'après notre analyse de contenu, nous avons constaté que les coopératives ont plusieurs objectifs. Cependant, nous avons choisi, de citer dans ce qui suit, les objectifs les plus fréquents. Les coopératives sont considérées comme performantes si elles arrivent à atteindre les objectifs suivants :

- Servir les membres ou la collectivité plutôt que de chercher le profit ;
- Assurer l'Autonomie de leur gestion et la mixité des financements entre ressources privées et publiques ;
- Avoir une gestion démocratique et la transparence de cette gestion ;
- Créer un projet d'activités économiques qui contribuent à la fois à la production d'appartenance sociale et à la création de statuts par des emplois ;
- Promouvoir les valeurs coopératives telles que la solidarité, entre les membres, qui prime sur l'intérêt individuel ; la responsabilité personnelle et mutuelles ; la démocratie ; l'égalité ; l'équité ; l'honnêteté ; la transparence, la responsabilité sociale et l'altruisme ;
- Avoir une utilité sociale ;
- Favoriser l'implication des usagers ;
- Promouvoir l'éducation et la formation des membres ainsi que l'information du public sur les avantages de la formule coopérative ;
- Coopérer avec d'autres coopératives et
- S'engager envers la communauté.

Ainsi, afin d'évaluer la performance d'une coopérative, nous pouvons considérer comme indicateurs de performance le degré de réalisation des objectifs cités ci-dessus.

Conclusion

Notre travail de recherche a pour objectif de répondre à la question, quelle performance pour les coopératives ? Afin de répondre à notre question de recherche, nous avons dans un premier temps défini la notion de « performance » et dans un deuxième temps, nous avons clarifié le concept de « coopérative ». Finalement, dans un troisième temps, nous avons effectué une analyse de contenu des différentes définitions afin de pouvoir caractériser la performance dans les coopératives.

Selon les résultats de notre analyse, une coopérative est performante, s'elle arrive à atteindre ses objectifs. Ainsi, afin d'évaluer la performance d'une coopérative, nous pouvons considérer comme indicateurs de performance le degré de réalisation des objectifs cités ci-dessous :

- Répondre aux besoins de ses membres, dans ce cas, cette dernière doit servir les membres ou la collectivité plutôt que de chercher le profit.
- Assurer une gestion autonome et la mixité des financements entre ressources privées et publiques. En outre, cette gestion doit être démocratique et transparente.
- Créer des activités économiques qui contribuent à la fois à la production d'appartenance sociale et à la création de statuts par des emplois.
- Promouvoir les valeurs coopératives telles que la solidarité, entre les membres, qui prime sur l'intérêt individuel ; la responsabilité personnelle et mutuelle ; la démocratie ; l'égalité ; l'équité ; l'honnêteté ; la transparence, la responsabilité sociale et l'altruisme.
- Avoir une utilité sociale et un engagement envers la communauté ;
- Favoriser l'implication des usagers. En effet, les rapports entre les membres et la coopérative sont déterminés par l'apport par chaque membre d'une quote-part équitable du capital nécessaire ainsi qu'une participation active au fonctionnement de la coopérative ;
- Eduquer et former ses membres, ses dirigeants élus, ses gestionnaires et ses employés pour pouvoir contribuer effectivement au développement de la coopérative.
- Informers le grand public sur la nature et les avantages de la coopération.
- Coopérer avec les autres coopératives afin d'apporter un meilleur service à ses membres et renforcer le mouvement coopératif.

L'intérêt de ce travail, d'un point de vue managérial, réside dans sa contribution à faire ressortir des indicateurs de performance qui permettent d'évaluer la performance globale d'une coopérative. Dans ce cas, la performance ne se limite plus aux dimensions financières et sociales mais intègre aussi la dimension de gouvernance. Toutefois, ce travail se base sur une revue de littérature théorique, il s'avère ainsi intéressant de tester à travers des cas pratiques la

pertinence des indicateurs avancés dans ce travail et de découvrir d'autres indicateurs de mesure de la performance coopérative. En outre, il s'avère important de savoir si les indicateurs de performances coopératives peuvent être universels et applicables à tous types de coopératives ou faut-il adapter ces indicateurs à chaque type de coopérative.

BIBLIOGRAPHIE

1. Article de revue

- A.Cambet (2013) « *Sphère Publique/Privée : Universalité ou contingence des caractéristiques et de l'impact du Système d'Information Financier (SIF) en termes de pilotage de la performance et de processus décisionnel* ». Faculté des sciences et d'ingénierie. Université Paul Sabatier. Toulouse 3.
- Lipietz (2000). « *L'entreprise à but social et le tiers secteur* ». Rapport remis au ministre de l'emploi et de la solidarité. France. P24. Document disponible sur : <http://lipietz.net/spip.php?article318>.
- Renaud, N. Berland (2007). « *Mesure de la performance globale des entreprises* ». In *comptabilité et environnement*. Mai 2007, France.
- Alliance coopérative internationale (1995) Déclaration sur l'identité coopérative internationale. Disponible sur : <http://www.ired.org/modules/infodoc/cache/files/pdf/francais/doc00109.pdf>.
- Bridault (2012). « *Les trois âges des mouvements coopératifs* ». Sommet international des coopératives 2012. Article disponible en ligne : (<http://www.sommetinter.coop/files/live/sites/somint/files/articles/35-Bridault.pdf>).
- Lévesque ; M. Mendell (2005). « *L'économie sociale : diversité des définitions et des constructions théoriques* ». In *Revue Interventions économiques* n° 32 | 2005.
- Gauzente (2000). « *Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité ? Analyse de la pertinence de certains indicateurs* ». In *Finance Contrôle Stratégie – Volume 3, N° 2, juin 2000*.
- Leray (2008). « *L'analyse de contenu. De la théorie à la pratique* ». Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Saucier (2005). « *Convergence entre économie sociale et développement local : des principes aux pratiques* ». *Communication au Colloque international du CEFI sur Economie Sociale, Solidaire et Territoires*.

- Coop FR. Disponible sur l'adresse : <http://www.entreprises.coop/decouvrir-les-cooperatives/la-cooperation-dans-le-monde/international.html>.
- Bessire (1999), « Définir la performance ». In *Comptabilité - Contrôle - Audit*, 1999/2 Tome 5.
- H. Attouch (2008). « La performance globale de l'entreprise revisitée ». In *Revue des économies nord Africaines*. N°5.
- J. Defourny et J-L. Laville (2007). « Pour une économie sociale revisitée ». In *La revue nouvelle*, n° 1-2 / janvier-février 2007.
- L-A. Saïssset ; J-P. Couderc (2013). « Les trois dimensions de la gouvernance coopérative : à la recherche d'un équilibre instable. Le cas des caves coopératives en Languedoc-Roussillon ». Working paper MOISA 2013-2. Montpellier.
- L. Negura « L'analyse de contenu dans l'étude des représentations sociales ». In *Sociologies* [En ligne], Théories et recherches, mis en ligne le 22 octobre 2006, consulté le 06 septembre 2014. URL : <http://sociologies.revues.org/993>.
- M. André (2008). « Le paradigme coopératif inscrit dans une histoire ». *Cahiers de l'IRECUS* 04-08. Mai 2008.
- M. Kearney ; L. Tremblay ; Aubry. F. et al. (2004). « Définir l'économie sociale au Québec : l'apport de Desroche, Vienney, Defourny et Laville ». *Cahiers du Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales*. No 04-33. École de travail social. Université du Québec à Montréal.
- M.A.C. Zaid (2011). « Performance financière et performance sociale dans les entreprises publiques algériennes ». Laboratoire REDYL. Université M. Mammeri, Algérie.
- N. Crutzen et D. Van Caillie (2010), « Le pilotage et la mesure de la performance globale de l'entreprise. Quelques pistes d'adaptation des outils existants ». In *Humanisme et Entreprise* 2/2010 (n° 297).
- P. Canfin (2007). « La définition de l'économie sociale et solidaire », *Alternatives Économiques*, septembre 2008. *Dossier Web* n° 029. P1. Article disponible sur : http://www.alternatives-economiques.fr/la-definition-de-l-economie-sociale-et-solidaire_fr_art_350_27927.html.
- P. Henry, S. Moscovici (1968). « Problèmes de l'analyse de contenu ». In : *Langages*, 3e année, n°11, 1968. Socio-linguistique.

- P. Wanlin (2007). « *L'analyse de contenu comme méthode d'analyse qualitative d'entretiens : une comparaison entre les traitements manuels et l'utilisation de logiciels* ». In Recherches qualitatives, 3.
- V.H.T. Vu (2009). « Les Dimensions De La Performance Des Cabinets D'Audit Légal ». *La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit*. Mai 2009, Strasbourg, France.
- Y. Pesqueux (2004). « La notion de performance globale. » 5^{ème} Forum international ETHICS. Décembre 2004. Tunis, Tunisia.
- Site de l'organisation internationale du travail : <http://www.ilo.org/empent/units/cooperatives/lang--fr/index.htm>.

2. Livre

- C. Chomel; F. Declerck, M. Filippi et al. (2013) « *Les coopératives agricoles : identité, gouvernance et stratégies* ». Editions Larcier. Bruxelles. 491p.
- R.A Thietart (1999). « Méthodes de recherche en management ». Dunod, paris, 1999. 531p.