

La construction théorique de l'entrepreneuriat coopératif : des racines historiques aux dimensions conceptuelles

The theoretical foundations of cooperative entrepreneurship: from historical roots to conceptual dimensions

Aicha AHNACH, (Docteure en sciences économiques)

Laboratoire d'études et de recherches appliquées en sciences économiques

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agadir

Université Ibn Zohr d'Agadir, Maroc

Lahoussine RACHIDI, (Professeur de l'enseignement supérieur)

Laboratoire d'études et de recherches appliquées en sciences économiques

Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agadir

Université Ibn Zohr d'Agadir, Maroc

Adresse de correspondance :	Faculté des sciences juridiques économiques et sociales d'Agadir Info@fsjes-agadir.org Université Ibn Zohr Maroc (Agadir)80000 05 28 23 28 20
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	AHNACH, A., & RACHIDI, L. (2025). La construction théorique de l'entrepreneuriat coopératif : des racines historiques aux dimensions conceptuelles. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 6(8), 43–62.
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: 13/03/2025

Accepted: 24/07/ 2025

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 6, Issue 8 (2025)

La construction théorique de l'entrepreneuriat coopératif : des racines historiques aux dimensions conceptuelles

Résumé

Cet article explore le cadre théorique de l'entrepreneuriat coopératif en identifiant ses dimensions conceptuelles clés. En se basant sur une revue de littérature narrative, il retrace les origines du mouvement coopératif, en mettant en avant les idées de pionniers tels que Saint-Simon et Fourier, ainsi que les premières coopératives de consommation, de crédit et de production. L'article souligne les valeurs fondamentales des coopératives, notamment l'égalité, la solidarité et la démocratie, qui les distinguent des entreprises capitalistes traditionnelles. Il analyse ensuite les différentes approches théoriques, en reconnaissant les contributions de divers penseurs. L'étude situe l'entrepreneuriat coopératif dans le contexte plus large de l'entrepreneuriat social en soulignant son potentiel à répondre aux besoins collectifs tout en promouvant l'autonomie des membres. Enfin, l'article se conclut par l'exploration des principales dimensions du construit de l'entrepreneuriat coopératif, incluant la création de valeur économique et sociale, la gouvernance participative et l'identité coopérative.

Mots clés : économie sociale et solidaire, entrepreneuriat coopératif, entrepreneuriat social, revue de littérature, valeur économique, valeur sociale, gouvernance participative, identité coopérative.

JEL Classification : L31 ; P13 ; P16 ; O35 ; D64

Type du papier : Recherche Théorique

Abstract:

This article explores the theoretical framework of cooperative entrepreneurship by identifying its key conceptual dimensions. Through a narrative literature review, it traces the historical roots of the cooperative movement, highlighting the ideas of pioneers such as Saint-Simon and Fourier, along with the early implementations of consumer, credit, and production cooperatives. The paper emphasizes the fundamental values of cooperatives, including equality, solidarity, and democracy, which distinguish them from traditional capitalist enterprises. These core values underpin the unique structure and purpose of cooperatives, focusing on collective well-being rather than individual profit maximization.

The article also analyzes various theoretical approaches to cooperative entrepreneurship, acknowledging the significant contributions of different scholars. It situates cooperative entrepreneurship within the broader framework of social entrepreneurship, stressing its capacity to meet collective needs while enhancing individual autonomy. Cooperative entrepreneurship is presented as a viable and resilient alternative to conventional capitalist models, offering innovative solutions to social and economic challenges.

In conclusion, the study explores the main dimensions of cooperative entrepreneurship, focusing on the creation of both economic and social value, participatory governance, and cooperative identity. These dimensions highlight the distinct nature of cooperative enterprises, which not only generate financial sustainability but also promote social inclusion and community development through democratic decision-making and shared ownership. The cooperative identity, rooted in cooperative principles, is central to maintaining a clear sense of purpose and aligning with ethical and social values. Overall, the article provides a comprehensive examination of cooperative entrepreneurship, demonstrating its potential to address contemporary economic and social issues through a sustainable and inclusive approach.

Keywords: social and solidarity economy, cooperative entrepreneurship, social entrepreneurship, literature review, economic value, social value, participatory governance, cooperative identity.

Classification JEL : L31 ; P13 ; P16 ; O35 ; D64

Paper type: Theoretical Research

1. Introduction

Dans un contexte mondial instable, marqué par des crises économiques récurrentes, une montée des inégalités sociales et une remise en question croissante du capitalisme financier, de nombreuses initiatives émergent pour repenser les formes d'organisation économique. Parmi elles, l'économie sociale et solidaire (ESS) suscite un intérêt renouvelé en tant qu'alternative plus inclusive, durable et démocratique. L'entrepreneuriat coopératif, en tant que composante centrale de l'ESS, constitue aujourd'hui un objet d'analyse pertinent pour comprendre les mutations du monde entrepreneurial contemporain (Defourny & Nyssens, 2010).

Contrairement à l'entreprise capitaliste traditionnelle, la coopérative ne vise pas prioritairement la maximisation du profit, mais cherche à concilier efficacité économique, équité sociale et participation démocratique. L'Alliance Coopérative Internationale (ACI) définit les coopératives comme des « associations autonomes de personnes réunies volontairement pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise à propriété collective » (ACI, 2015). À travers leurs principes — tels que la gouvernance démocratique, l'adhésion volontaire, la participation économique des membres, ou encore l'engagement envers la communauté — les coopératives se distinguent des structures entrepreneuriales classiques par leur ancrage dans les valeurs de solidarité, d'équité, et de responsabilité collective (Draperi, 2012 ; Muñoz et al., 2008).

Historiquement, les coopératives apparaissent dès le XIX^e siècle comme des réponses concrètes à l'exclusion sociale générée par l'industrialisation et la logique capitaliste. Les réflexions de pionniers comme Robert Owen en Angleterre, Saint-Simon, Fourier et Buchez en France, ou encore Raiffeisen en Allemagne, ont donné naissance à des modèles coopératifs visant à organiser les travailleurs autour de projets économiques communs (Tchami, 2004 ; Ferraton, 2007). Depuis lors, les coopératives ont pris une ampleur significative, aussi bien dans les secteurs agricoles, industriels que dans les services, représentant une part non négligeable de l'activité économique mondiale (Birchall, 2011 ; Schneiberg, 2010).

Par ailleurs, la résilience des coopératives face aux crises économiques est largement documentée. Des recherches ont montré que ces structures, en raison de leur gouvernance centrée sur les membres et de leur logique d'ancrage local, offrent une plus grande stabilité de l'emploi et une meilleure résistance aux chocs économiques que les entreprises classiques (ILO, 2021 ; Fairbairn, 1994). De plus, leur capacité à répondre aux besoins collectifs, à favoriser l'autonomie des membres et à renforcer les liens sociaux en fait un levier potentiel de développement durable et d'innovation sociale (Bornstein, 2007 ; Dees, 2018).

Toutefois, malgré cet engouement, l'entrepreneuriat coopératif reste un concept théorique encore peu stabilisé. Il est souvent assimilé à l'entrepreneuriat social, ou réduit à une forme juridique particulière, alors qu'il incarne une logique d'action originale fondée sur une vision collective de l'entreprise. Plusieurs approches théoriques ont tenté de conceptualiser la spécificité des coopératives : approches institutionnelles, néoclassiques, socio-économiques, ou encore systémique. Chacune met en lumière un aspect particulier du modèle coopératif : son fonctionnement interne, son inscription territoriale, ses valeurs éthiques ou sa gouvernance (Staatz, 1989 ; Vienney, 2001 ; Desroche, 1976 ; Cook et al., 2004). Mais peu d'études proposent une synthèse intégrée permettant de structurer théoriquement l'entrepreneuriat coopératif en tant que construit distinct et cohérent.

Dès lors, une problématique centrale s'impose : quelles sont les dimensions conceptuelles qui permettent de définir et de caractériser l'entrepreneuriat coopératif dans sa spécificité, et en quoi ce modèle se différencie-t-il des autres formes d'entrepreneuriat ? Cette interrogation est d'autant plus pertinente dans un contexte où les modèles économiques dominants ne parviennent plus à répondre efficacement aux attentes sociales et environnementales des citoyens.

Pour répondre à cette problématique, le présent article propose une revue de littérature narrative et une analyse critique des principales approches théoriques de l'entrepreneuriat coopératif. Il vise ainsi à construire un cadre conceptuel structuré autour de dimensions clés qui permettent de cerner la spécificité de ce modèle. Dans un premier temps, nous reviendrons sur les racines historiques du mouvement coopératif, en mettant en lumière les figures fondatrices et les premières réalisations concrètes (coopératives de consommation, de crédit et de production). Nous analyserons ensuite les valeurs fondamentales portées par les coopératives et leur traduction en principes organisationnels. La troisième partie sera consacrée aux différentes conceptions théoriques de la coopérative : approche idéologique, économique, organisationnelle et socio-institutionnelle. Enfin, l'étude proposera une synthèse structurée autour de quatre dimensions fondamentales du construit de l'entrepreneuriat coopératif : économique, sociale, gouvernance participative et identité coopérative.

Ce travail s'inscrit dans une perspective pluridisciplinaire, mobilisant des apports issus de la théorie des organisations, de la sociologie économique, de l'économie institutionnelle et des sciences de gestion. Il ambitionne de contribuer à la consolidation théorique d'un champ encore en construction, et de fournir une base analytique utile aux chercheurs, décideurs et acteurs de terrain désireux de mieux comprendre les dynamiques spécifiques à l'entrepreneuriat coopératif.

2. Les fondements théoriques de l'entreprise coopérative

2.1. Aperçu historique sur les origines de la coopération

2.1.1. Les premiers précurseurs du mouvement coopératif

La montée des déviances sociales due au développement industriel a conduit à une transformation profonde de l'organisation sociale traditionnelle, créant une bourgeoisie privilégiée au détriment de la classe ouvrière, dont les conditions de vie sont devenues précaires. En réaction, dès la fin du XVIII^e siècle, des penseurs et philanthropes européens ont commencé à dénoncer cette situation. Tchami (2004) souligne l'importance des réformateurs sociaux dans le développement de la pensée coopérative en Allemagne, en France et en Grande-Bretagne. Bien que ce mouvement soit souvent associé à la révolution industrielle, en France, ses racines remontent à la Révolution des Lumières en 1789. Saint-Simon (1760-1825), par exemple, a critiqué l'organisation sociale injuste, et a plaidé pour une réorganisation sociale visant à améliorer les conditions de vie des classes défavorisées par le biais des « associations industrielles » (Ferraton, 2007).

Dans le cadre du socialisme associationniste, Charles Fourier (1772-1837) et Philippe Buchez (1796-1865) sont des figures majeures. Fourier a proposé la création des « phalanstères », communautés agricoles où hommes et femmes vivaient et travaillaient ensemble, cherchant à améliorer les conditions de vie des classes marginalisées. Buchez, quant à lui, a jeté les bases du socialisme chrétien et a participé à divers projets d'associations ouvrières, en définissant les principes des coopératives de production (Ferraton, 2007). Il considérait la France comme le berceau des coopératives de travailleurs (Tchami, 2004). De plus, Etienne Cabet (1788-1856), socialiste utopique, a fondé la communauté utopique Icarie au Texas en 1848, cherchant à réaliser une société égalitaire (De Charrin, 1989).

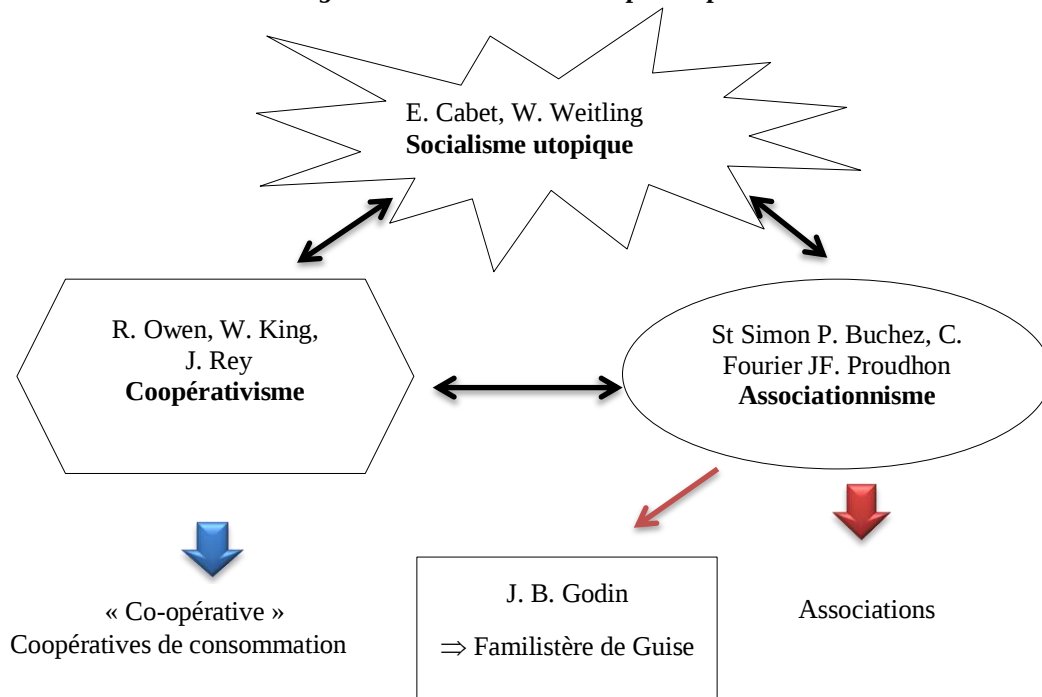
Jean-Baptiste André Godin (1817-1888), inspiré par les idées de Saint-Simon et Fourier, a créé en 1859 le Familistère de Guise, une communauté visant à améliorer les conditions de vie des travailleurs. Après sa mort, ce système a évolué en coopérative de production jusqu'en 1968 (Lewi & Perri, 2009). Proudhon (1809-1865), quant à lui, a critiqué le socialisme associationniste de Saint-Simon et Fourier, promouvant le socialisme scientifique et l'association mutuelliste, contribuant ainsi à la théorie coopérative (Ferraton, 2007).

En Angleterre, Robert Owen (1771-1858) a tenté de créer des coopératives ouvrières pour

mutualiser les moyens de production et améliorer les conditions de vie des travailleurs. William King (1786-1865) a poursuivi cette initiative en fondant le journal « *the Cooperator* » en 1828, promouvant le droit des travailleurs à la valeur des biens qu'ils produisent (Oliver, 1958). Les idées d'Owen ont ensuite été introduites en France par Joseph Rey (1779-1865), qui a importé le terme de « coopérative » (Ferraton, 2007). Enfin, en Allemagne, Wilhelm Weitling (1808-1871) est reconnu comme l'un des précurseurs du mouvement coopératif (De Charrin, 1989). Ainsi, les réformateurs sociaux de l'époque ont joué un rôle crucial dans l'émergence et la diffusion des idées coopératives à travers l'Europe, jetant les bases de l'entrepreneuriat coopératif contemporain.

Saisset (2014) a résumé les différents précurseurs du mouvement coopératif dans le schéma suivant :

Figure 1: Les mouvements de pensée précurseurs



Source : (Saisset, 2014, p.40)

2.1.2. Les premiers réalisateurs du mouvement coopératif

2.1.2.1. Les coopératives de consommateurs

Les origines concrètes de l'organisation coopérative remontent à la fondation de la « Société des Équitables Pionniers de Rochdale » le 15 août 1844, à Rochdale, Grande-Bretagne. Cette première coopérative de consommateurs est née dans un contexte socio-économique difficile, sous l'influence des idées owenistes et du pragmatisme anglo-saxon. Selon Fairbairn (1994), elle visait à améliorer les conditions de vie des tisserands en organisant l'achat collectif de biens de consommation. Basée sur sept principes, tels que le contrôle démocratique (« un homme, une voix ») et l'adhésion libre, la coopérative de Rochdale a rapidement évolué, diversifiant ses activités et modifiant ses statuts pour inclure des principes comme l'impartageabilité des réserves (Desroche, 1976 ; Lewi & Perri, 2009).

L'expérience de Rochdale a inspiré la création d'un réseau de coopératives similaires à travers la Grande-Bretagne et l'Europe. En Belgique, les coopératives de consommation sont issues du courant chrétien, tandis qu'en Italie, la première coopérative a été fondée à Turin en 1854 (Battilani, 2011). En France, Charles Gide a dirigé la propagation des coopératives de consommation à la fin du XIXe siècle pour lutter contre les inégalités capitalistes (Defourny et

al., 2002). En Russie, un fort développement des coopératives de consommation a eu lieu dès 1914 (Draperi, 2012).

2.1.2.2. Les coopératives de crédit

L'Allemagne est reconnue comme le berceau des coopératives d'épargne et de crédit grâce aux initiatives d'Hermann Schulze-Delitzsch et Friedrich Wilhelm Raiffeisen (Saisset, 2014). Schulze-Delitzsch fonda la première banque coopérative en 1850, offrant des prêts à court terme basés sur l'épargne collective des membres, tandis que Raiffeisen créa en 1864 une coopérative rurale pour soutenir les agriculteurs pauvres (Tchami, 2004; Lewi & Perri, 2009). Ce modèle se propagea à travers l'Europe, notamment en France, où Jules Méline favorisa la création de caisses mutuelles en 1894, suivie par des caisses régionales de crédit agricole (Gueslin, 2002). En Italie, la première banque populaire fut fondée en 1864 à Padoue, tandis qu'en Amérique du Nord, Alphonse Desjardins adapta le modèle Raiffeisen pour créer la première caisse populaire au Québec en 1900 (Battilani, 2011). Aux États-Unis, les coopératives de crédit émergèrent dès les années 1870 (Schneiberg, 2010).

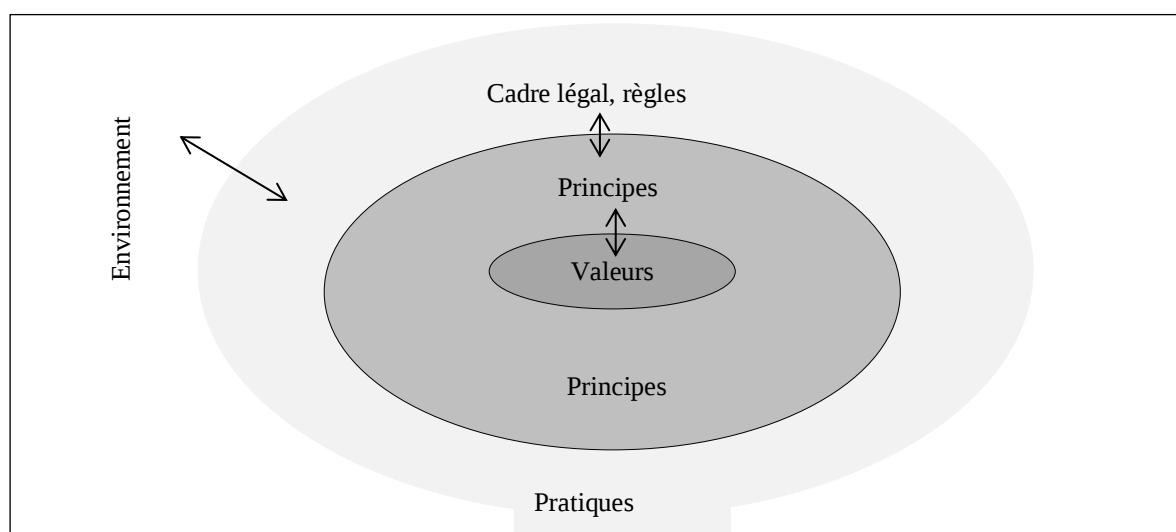
2.1.2.3. Les coopératives de production

Les coopératives ouvrières en France ont émergé au cours du XIXe siècle sous l'influence du mouvement associationniste (Ferraton, 2007), tandis que les coopératives agricoles ont commencé à se développer à la fin des années 1880, notamment dans les secteurs laitiers et fromagers, comme à Chaillé et l'Aisne (Nicolas, 1988). Les coopératives vinicoles ont également vu le jour, notamment à Damery, Ribeaupillé, et Maraussan (Draperi, 2012). Cette expansion s'est répandue à d'autres pays européens, tels que l'Italie, le Portugal, la Suisse, et l'Allemagne, avec des initiatives collectives dans la vinification et les cantines sociales (Touzard & Draperi, 2003). Le Danemark a fondé sa première coopérative laitière en 1882 (De Charrin, 1989), tandis qu'en Belgique, les coopératives agricoles et de presse se sont multipliées à la fin du XIXe siècle (Defourny, Adam, et al., 2002). En Amérique du Nord, les coopératives agricoles ont vu le jour dès les années 1870 (Schneiberg, 2010).

2.1.3. Les valeurs et principes de la coopération

Draperi (2012) souligne que les coopératives s'appuient sur des valeurs et principes fondamentaux, intégrés dans un cadre juridique. En croisant entre l'idéologie des précurseurs et des penseurs du mouvement coopératif, et la théorie scientifique, Saisset (2014) a schématisé cette relation d'interdépendance dans le schéma suivant :

Figure 2 : Les fondements du système coopératif



Source : (Saisset, 2014, p.50)

Mertens (2010) identifie quatre valeurs clés de l'économie sociale et solidaire : solidarité, égalité, liberté et responsabilité. Ces principes ont été condensés par l'Alliance Coopérative Internationale (ACI) en trois grandes valeurs : égalité, entraide et émancipation économique (Böök et al., 1992). Lewi et Perri (2009) ajoutent des valeurs comme la démocratie et la solidarité. Selon Muñoz et al. (2008), la solidarité reste la caractéristique centrale des coopératives, qui visent le bien-être collectif. Inspirée par les Pionniers de Rochdale, l'ACI a établi quatre principes en 1937 : libre adhésion, contrôle démocratique, répartition proportionnelle des bénéfices et limitation de la rémunération du capital, incarnant l'« a-capitalisme » (Draperi, 2012). Gide et Buchez ont contribué à l'élaboration de principes spécifiques pour les coopératives de consommation et de production (Ferraton, 2007 ; Tchami, 2004). L'ACI, en 1995, a consolidé ces réflexions en sept principes fondamentaux, réaffirmant la double nature des coopératives : associations volontaires et entreprises à propriété collective, ancrées dans des principes éthiques interdépendants pour assurer leur durabilité (ACI, 2015).

2.2. Les différentes conceptions théoriques des coopératives

C'est au début des années 1940 que la modélisation formelle des coopératives a commencé. Les théoriciens économiques ont commencé à étudier ces entités en fonction de différentes approches économiques (Staatz, 1987), mais aussi, selon une approche socio-économique en France (Draperi, 2012). Saisset (2014) a résumé les différentes approches théoriques qui ont appréhendés les organisations coopératives dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Les différents types d'approches théoriques des organisations coopératives

Vision de la coopérative	Contenu	Auteurs emblématiques	Courant de pensée
Société de personnes	Bienfaits et valeurs « Paradigme coopératif »	Owen, Fourier, Gide	Utopisme social Coopérativisme
Intégration verticale	Association dépendant de ses membres dont elle est le prolongement	Emelianoff Phillips	Economie standard néoclassique
Firme	Objectifs divergents entreprise/membres	Enke Helmberger et Hoos,	
Coalition	Hétérogénéité du sociétariat – Situations conflictuelles	Trifon, Staatz, Hendriske	
Nœud de contrats	Relations d'agence Coûts de transaction	Cook Deshayes Ménard	Economie institutionnelle et néo institutionnelle
Organisation éthique	Organisation spécifique, fondée sur une éthique au service de ses membres avec interactions externes	Desroche Vienney	Socio-économie
Système d'interactions	Système complexe avec multiples interactions internes et externes	Pédrozo Saillant Chiffolleau et Touzard	Approche mixte : Economie des conventions, socio-économie, etc...

Source : (Saisset, 2014, p.57)

2.2.1. L'approche idéologique et réformiste : la coopérative en tant que société de personnes

Emelianoff (1948) souligne que les premières coopératives portaient des idéaux utopistes, évoluant ensuite vers une doctrine idéologique. En France, les mouvements associationnistes et coopérativistes ont culminé avec Charles Gide, qui prônait une république coopérative, visant à transformer le système social entre capitalisme et socialisme. Ce paradigme coopératif privilégie l'humain plutôt que le capital, considérant les coopératives comme des sociétés de

personnes (Martin et al., 2012). Elles sont vues comme des structures émancipatrices face au capitalisme, apportant des avantages aux travailleurs (Mill, 1911).

2.2.2. Les approches économiques de la coopérative

2.2.2.1. La coopérative en tant que forme d'intégration verticale

Emelianoff (1948) considère les coopératives comme l'opposé de l'entreprise traditionnelle, décrivant une fédération d'unités économiques autonomes plutôt qu'une entité intégrée. Selon Robotka (1947), l'action collective des membres forme celle de la coopérative. Phillips (1953), dans une perspective industrielle, voit la coopérative comme un coordinateur vertical entre ses membres, la comparant à une tarte où les segments convergent vers un centre commun. Cependant, cette vision a été critiquée pour négliger les coûts de transaction liés à l'organisation collective et ignorer les relations d'agence entre membres, dirigeants, et salariés. Elle omet également l'engagement des coopératives envers leur environnement et les principes éthiques du mouvement coopératif, réduisant leur objectif à la maximisation du profit (Aresvik, 1955; Savage, 1954). Cette approche mécaniste limite la compréhension de la coopérative en tant que firme, risquant de minimiser sa dimension humaine et ses interactions (Saisset, 2014).

2.2.2.2. La coopérative en tant que firme

Stephen Enke (1945) est reconnu comme le premier économiste à analyser les coopératives comme des entreprises commerciales autonomes, intégrant divers facteurs de production pour générer et distribuer des revenus (Staatz, 1989). Savage (1954) soutient cette vision, affirmant que les coopératives fonctionnent comme des firmes, où les membres délèguent des responsabilités pour en bénéficier. Helmberger et Hoos (1962) ont développé un modèle néoclassique, stipulant que les coopératives visent à maximiser les profits de leurs membres. Boulet et Laporte (1973) voient la coopérative comme une entité intermédiaire entre intégration verticale et entreprise indépendante. Cotterill (1987) s'est concentré sur la performance des coopératives, tandis que Sexton (1990) a examiné leur compétitivité face aux firmes capitalistes. Feinerman et Falkovitz (1991) ont exploré les politiques de prix, et Filippi et Triboulet (2008) ont analysé les alliances stratégiques entre coopératives agricoles. Toutefois, cette approche d'intégration verticale présente des limites, notamment en négligeant l'hétérogénéité des membres et les stratégies adaptées aux productions de masse.

2.2.2.3. La coopérative en tant que coalition

La coopérative est analysée, selon cette perspective, comme une coalition de groupes avec des objectifs divergents, générant des tensions internes nécessitant une négociation afin de maintenir l'équilibre (Staatz, 1989). Trois approches principales sont proposées pour comprendre cette dynamique. La première repose sur le vote démocratique, modélisant la confrontation des groupes pour atteindre un équilibre. La seconde, issue de la théorie des jeux coopératifs, analyse la formation de coalitions et la prise de décision collective. Enfin, la troisième, basée sur la théorie des jeux non coopératifs, étudie la loyauté des membres, qui tend à être plus forte chez les nouveaux adhérents ayant des perspectives à long terme et dans les coopératives avec des pénalités pour non-respect des engagements (Staatz, 1987).

2.2.2.4. La coopérative en tant que nœud de contrats

L'approche de la coopérative comme un « nœud de contrats » émerge dans les années 1980 et conceptualise les relations entre acteurs comme des contrats explicites et implicites (Cook et al., 2004). Cette perspective s'appuie sur trois théories économiques clés : la théorie des droits de propriété (Alchian et Demsetz, 1972), la théorie de l'agence (Jensen et Meckling, 1976), et la théorie des coûts de transaction (Coase, 1937). Alchian et Demsetz postulent que tout échange implique un transfert de droits de propriété, tandis que Jensen et Meckling décrivent

les coopératives comme des contrats où les mandants délèguent des responsabilités aux mandataires, générant des coûts. La théorie des coûts de transaction, introduite par Coase (1937), explique l'émergence d'organisations économiques hiérarchisées pour réduire ces coûts, une idée que Coase (1995) étend à l'utilité des firmes. Hendrikse et Bijman (2002) appliquent cette théorie aux coopératives pour évaluer l'impact des investissements sur leur structure de propriété. Eilers et Hanf (1999) utilisent la théorie de l'agence pour étudier les positions des acteurs. Enfin, Jarrige (1998) soutient que la théorie des coûts de transaction est fondamentale pour comprendre les coopératives, car celles-ci sont créées pour surmonter les inefficiences du marché liées à des coûts de transaction élevés, tout en procurant des gains par la délégation du pouvoir de décision.

2.2.3. Les approches socio-économiques de la coopérative

2.2.3.1. La coopérative en tant qu'organisation éthique

Henri Desroche (1914-1994), successeur des idées de Charles Gide, a enrichi la théorie coopérative avec une approche utopiste et socio-économique. Sa théorie du projet coopératif souligne les liens économiques, culturels et sociaux entre membres, et introduit le quadrilatère coopératif pour décrire les interactions entre managers, administrateurs, employés et sociétaires (Desroche, 1976). Claude Vienney (1929-2001) a également apporté une contribution significative en théorisant la naissance et l'évolution des coopératives comme modèle de l'économie sociale (Malo, 2001). Draperi (2002) compare leurs contributions dans un tableau récapitulatif.

Tableau 2 : Les œuvres complémentaires de Desroche et de Vienney

Thèmes	Henri Desroche	Claude Vienney
Discipline de référence	Sociologie	Economie
Objet privilégié	Le projet coopératif Les utopies alternatives	L'organisation coopérative La transformation des organisations
Période observée	XIXème – XXème Siècle	Second XXème Siècle
Société observée	Surtout l'Europe avec ouverture sur le monde	Surtout la France
Contexte	Accession à l'indépendance et développement des pays du Sud	Essor, puis crise de la société salariale des pays européens

Source : (Draperi, 2002)

Avant eux, Georges Fauquet (1873-1953) avait déjà abordé les coopératives d'un point de vue socio-économique, soulignant que les définitions purement économiques étaient insuffisantes et nécessitaient une perspective sociologique (Fauquet, 1934).

2.2.3.2. La coopérative en tant que système d'interactions

L'analyse systémique des coopératives intègre diverses approches théoriques, telles que la théorie des conventions et la socio-économie, en traitant la coopérative comme un système complexe. Pedrozo (1995) distingue trois phases pour les coopératives agricoles : physique, abstraite et administrative, et psychologique, en soulignant l'importance des dimensions cognitives et humaines. Touzard et al. (2001) mettent en évidence le rôle des conventions dans l'organisation coopérative, affectant l'adhésion et la qualité des produits. Ménard (2007) décrit les coopératives comme des réseaux d'entreprises interagissant avec leur environnement, tandis que Karantininis (2007) identifie trois niveaux de réseau et insiste sur l'importance du capital social. Filippi (2004) ajoute que la territorialité est un avantage compétitif. Enfin, Fauquet (1934) identifie trois critères essentiels pour les coopératives : catégorie sociale, besoins satisfaits et relations avec l'environnement. En développant cette catégorisation des coopératives, et en s'inspirant des travaux de Krivokapic-Skoko (2002), Saisset (2014) a élaboré une classification scientifique des coopératives agricoles.

Tableau 2 : Les différents travaux typologiques en matière de coopératives agricoles

Critère de classification	Exemple de typologie
Fonctionnel	Helm (1968) : - coopératives de production - coopératives auxiliaires (vente, approvisionnement...)
Financier	Chaddad et Cook (2004) : - coopératives de forme classique (droits de propriété réservés aux membres) - coopératives de forme émergente (droits de propriété ouverts aux non membres)
Organisationnel	Nilsson (2001) : - coopératives traditionnelles - coopératives entrepreneuriales - coopératives dégénérées - ex coopératives
Stratégique	Touzard et al. (2008), secteur viticole : - coopérative de village - coopérative de vins de qualité - coopérative agro-industrielle - coopérative rattachée à une union/intégrée au négoce

Source : (Saisset, 2014,p.89)

2.3. Les coopératives en tant qu'entreprises sociales

2.3.1. L'approche anglo-saxonne du concept de l'entrepreneuriat social

2.3.1.1. L'école des ressources marchandes

L'école des ressources marchandes, selon Defourny et Nyssens (2010), se divise en deux générations d'études. La première se concentre sur les organisations à but non lucratif, analysant leurs activités économiques comme un moyen de réaliser leur mission sociale (Salamon, 2002). Kerlin (2006) élargit cette perspective en voyant l'entreprise sociale comme une réponse aux défis financiers des ONG. La deuxième génération inclut les organisations à but lucratif et non lucratif qui poursuivent des objectifs sociaux tout en engageant des activités marchandes (Austin et al., 2006), intégrant des pratiques comme le mécénat et la RSE. Le concept de social business, introduit par Yunus (2010), met l'accent sur des entreprises sociales autofinancées, visant à fournir des biens et services aux populations pauvres, notamment dans les pays en développement, avec la particularité que les profits sont réinvestis dans l'entreprise pour sa mission sociale, sans distribution de dividendes.

2.3.1.2. L'école de l'innovation sociale

L'école de l'innovation sociale, contrairement à celle des ressources marchandes, met l'accent sur l'innovation comme moteur principal, soulignant le rôle des entrepreneurs sociaux comme agents de changement (Dees & Anderson, 2006). Ces derniers doivent introduire des solutions innovantes, qu'il s'agisse de nouveaux services, méthodes ou formes organisationnelles (Defourny & Nyssens, 2010). Dees (2018) identifie plusieurs principes clés pour les entrepreneurs sociaux : mission orientée vers la valeur sociale, recherche d'opportunités innovantes, engagement dans l'innovation continue, audace malgré des ressources limitées, et responsabilité envers les impacts sociaux. Cette école valorise l'impact social et sociétal avant la mobilisation des ressources. L'organisation Ashoka illustre cet engagement envers l'entrepreneuriat social (Bornstein, 2007). Une troisième approche intégrée combine ces deux écoles, englobant des organisations lucratives et non lucratives, et répond à quatre critères : création d'impact social, innovation, mobilisation de ressources et utilisation de méthodes managériales (Emerson, 2006), tout en poursuivant une triple ligne de résultats « *People, Planet, Profit* » (Savitz & Weber, 2006) et en générant une valeur ajoutée mixte en intégrant les dimensions économique, sociale et environnementale (Defourny & Nyssens, 2010).

2.3.2. L'approche européenne du concept de l'entrepreneuriat social

Les entreprises sociales se sont développées en réponse aux insuffisances des interventions étatiques et des mécanismes de marché pour répondre à des objectifs sociaux spécifiques.

Defourny et Nyssens (2010) situent l'origine du concept en Italie en 1990 avec la publication de la revue « *Impresa Sociale* », suivie d'une loi en 1991 accordant aux coopératives sociales un statut légal. Ce modèle a influencé d'autres législations européennes (Roelants, 2009). La France, par exemple, a introduit le statut de société coopérative d'intérêt collectif en 2001, et la Pologne, celui de coopérative sociale en 2006. D'autres pays, comme la Belgique en 1995 et le Royaume-Uni en 2004, ont créé des statuts pour encadrer des activités à vocation sociale (Defourny & Nyssens, 2010). En parallèle, divers programmes publics européens ont soutenu les entreprises sociales d'insertion, qui aident les personnes exclues ou peu qualifiées à réintégrer le marché du travail par des activités économiques productives (Nyssens, 2006).

2.3.3. L'approche EMES du concept de l'entrepreneuriat social

En réponse à l'essor des entreprises sociales en Europe, le réseau académique EMES a été fondé pour analyser ce phénomène à travers une approche multidisciplinaire en économie, sociologie, sciences politiques et management (Defourny & Nyssens, 2010). EMES a proposé un modèle idéal typique de l'entreprise sociale, fondé sur neuf indicateurs répartis en trois dimensions : économique, sociale et de gouvernance (Defourny, 2001).

Tableau 3 : Les indicateurs de l'entreprise sociale selon le réseau EMES

Dimension	Indicateurs	Signification
Economique	Activité continue de production de biens ou de services	L'activité principale de l'entreprise sociale est la production de biens ou de services aux personnes.
	Niveau significatif de prise de risque économique	La viabilité financière de l'entreprise sociale est inhérente à ressources assurées par les efforts consentis par les membres.
	Niveau minimum d'emploi rémunéré	L'activité de l'entreprise sociale nécessite un niveau minimum d'emploi rémunéré.
Sociale	Objectif explicite de service de la communauté	L'entreprise sociale doit avoir de la volonté de promouvoir le sens de la responsabilité sociale au niveau local.
	Initiative émanant d'un groupe de citoyens	L'entreprise sociale est le résultat d'une dynamique collective impliquant des personnes appartenant à une communauté ou un groupe partageant un besoin ou un objectif bien défini.
	Limitation de la distribution des bénéfices	L'entreprise sociale ne doit pas chercher la maximisation du profit, donc le droit de distribution du profit est limité.
Gouvernance	Degré élevé d'autonomie	L'entreprise sociale est créée et contrôlée par un groupe de personnes sans dirigées par les autorités publiques ou par d'autres organisations.
	Pouvoir de décision démocratique (non basé sur la détention du capital)	Le principe du « un membre, une voix », c'est-à-dire que les droits de vote au sein de l'assemblée détenant le pouvoir de décision ultime ne sont pas répartis en fonction d'éventuelles participations au capital.
	Dynamique participative impliquant différentes parties concernées par l'activité	La représentation et la participation des usagers ou des clients dans le but de promouvoir les dynamiques démocratiques locales.

Source : construction des auteurs d'après (Defourny & Nyssens, 2010)

L'approche européenne d'EMES de l'entreprise sociale se distingue d'autres approches anglo-saxonnes au niveau des éléments suivants :

Tableau 4 : Les spécificités de l'approche EMES de l'entreprise sociale par rapport à l'approche anglo-saxonne

Critère	Approche EMES (Europe)	Approche anglo-saxonne
Les structures de gouvernance	Grande autonomie dans les organes de gouvernance vis-à-vis de l'Etat et le secteur à but lucratif (Roelants, 2009).	Tout projet ayant une forte valeur sociétale peut considérer comme entreprise sociale quel que soit le statut du porteur du projet : entité publique ou entreprise privée (Austin et al., 2006).

	La dynamique participative : l'implication de différentes parties prenantes, la primauté des dynamiques collectives (copropriété d'une pluralité de parties prenantes) (Bachiegga & Borzaga, 2003), et l'application du principe « un membre, une voix ».	Primauté du profil individuel de l'entrepreneur social.
	Limitation des prérogatives des actionnaires en matière de distribution des bénéfices.	Pour la première génération au sein de l'école des ressources marchandes : limitation de l'entreprise sociale dans les organisations à but non lucratif et dont l'excédent est entièrement réinvesti pour objectif de réaliser ma mission sociale. Pour la deuxième génération de l'école des ressources marchandes et pour l'école de l'innovation sociale : l'entreprise sociale peut prendre n'importe quelle forme juridique et par conséquent, la possibilité d'une distribution des profits aux actionnaires.
La notion de risque économique	Viabilité économique de l'entreprise sociale dépend des efforts consentis par ses membres afin d'assurer les ressources suffisantes à la poursuite de sa mission.	Pour l'école de l'innovation sociale : la viabilité financière de l'entreprise sociale dépend de la combinaison de ressources humaines et financières (Dees, 2018). Pour l'école des ressources marchandes : la part principale d'autofinancement de l'entreprise sociale vient du produit des ventes.
La production de biens et services et leur relation avec la mission sociale	La production de biens ou de services par l'entreprise sociale incarne en elle-même la poursuite de la mission sociale, autrement dit, l'activité de l'entreprise sociale est fortement liée à la mission de celle-ci.	Pour l'école de l'innovation sociale : elle partage la même approche que la conception européenne, sauf que cette école met l'accent sur le côté innovant du processus de production et de distribution. Pour l'école des ressources marchandes : l'activité commerciale est considérée comme une simple source de revenu en soutien à la mission sociale.
Canaux de diffusion de l'innovation sociale	La relation entre les entreprises sociales et les politiques publiques est réciproque et non pas à sens unique. Les entreprises sociales influencent leur environnement institutionnel, et contribuent au développement des politiques publiques. Encore plus, ces politiques jouent le rôle des canaux de diffusion de solutions innovantes proposées par ces entreprises sociales à des problèmes sociaux ou sociétaux.	La propagation de l'innovation sociale se fait grâce à la croissance de l'entreprise sociale, et par conséquent, du changement d'échelle de son activité. Dès lors, le soutien de fondations s'avère fondamental, dans la mesure qu'il joue un effet de levier à travers l'apport de moyens financiers. Afin de susciter des vocations et de prouver la possibilité de tels changements, les profils exemplaires d'entrepreneurs sociaux sont mis en avant et célébrés (par la presse, par des concours ...) (Bornstein, 2007).

Source : construction des auteurs sur la base des travaux de Defourny & Nyssens (2010).

2.4. L'entrepreneuriat coopératif au service de l'inclusion sociale et de l'ancrage territorial

L'entrepreneuriat coopératif, pilier central de l'économie sociale et solidaire (ESS), constitue un mécanisme efficace d'inclusion sociale, en particulier pour les groupes vulnérables tels que les femmes en situation de précarité. À travers leur mode de gouvernance démocratique, leur ancrage local et leur finalité sociale, les coopératives contribuent à la réduction des inégalités et à l'amélioration des conditions de vie des membres. De nombreuses études empiriques ont mis en évidence ce lien entre entrepreneuriat coopératif et inclusion sociale.

Au Brésil, une recherche qualitative dans la région de Vale dos Sinos menée par Machado et al. (2019) montre que les coopératives de recyclage favorisent l'insertion professionnelle, réduisent la vulnérabilité sociale, élèvent le niveau de qualification et accroissent les revenus des adhérents.

En Colombie, Matos et al. (2019) démontrent, à travers l'exemple des coopératives bananières de Magdalena, que ces entités génèrent à la fois une valeur économique (via le juste prix et la stabilité des paiements) et une valeur sociale (développement du capital social, des compétences et de l'accès à l'information).

En Afrique de l'Est, Katundu (2020) met en lumière le rôle des coopératives dans la lutte contre la pauvreté rurale en Tanzanie, au Kenya et en Ouganda. Il souligne leur capacité à renforcer le contrôle communautaire sur l'économie locale, à améliorer le pouvoir de négociation des membres et à promouvoir leur inclusion sociale, tout en recommandant la formation des membres au modèle coopératif intégré.

Aux Philippines, Dacanay (2016) insiste sur le rôle des entreprises sociales dans l'insertion des populations défavorisées, grâce à l'apprentissage collectif et à l'innovation, en contribuant à une économie équitable et inclusive.

Les coopératives féminines en Inde et en Turquie ont également montré leur impact structurant sur l'autonomisation des femmes. Nath (2022), à partir d'une étude sur les coopératives laitières en Inde, démontre l'amélioration des capacités décisionnelles des femmes au sein de la famille et de la communauté.

En Turquie, Ozdemir (2013) souligne que ces structures permettent aux femmes d'acquérir un esprit de solidarité, tout en bénéficiant de revenus et de meilleures perspectives sociales.

Si de nombreuses études et recherches, réalisées à l'échelle internationale, montrent bien la relation entre l'entrepreneuriat coopératif et l'inclusion sociale des membres, les études menées au niveau national mettent en évidence également l'impact de l'entrepreneuriat coopératif sur l'inclusion sociale des adhérents. Dans ce cadre, Nia & Attouch (2015) soulignent le rôle de l'entrepreneuriat coopératif dans l'inclusion socioéconomique des populations défavorisées au Maroc, en particulier les femmes, dans la mesure où il leur permet d'avoir des emplois, et leur procurent ainsi un revenu pour subvenir à leurs besoins. Ces conclusions rejoignent les résultats de l'étude qualitative réalisée par Bari & Ayoubi (2019) portant sur une coopérative féminine opérant dans la pêche maritime « COFEPROMER » dans la province de Chtouka Ait Baha dans la région de Souss Massa, tout en mettant en avant le rôle joué par ces activités littorales dans l'inclusion socioéconomiques des femmes ainsi que dans la sensibilisation à la préservation des ressources maritimes exploitées.

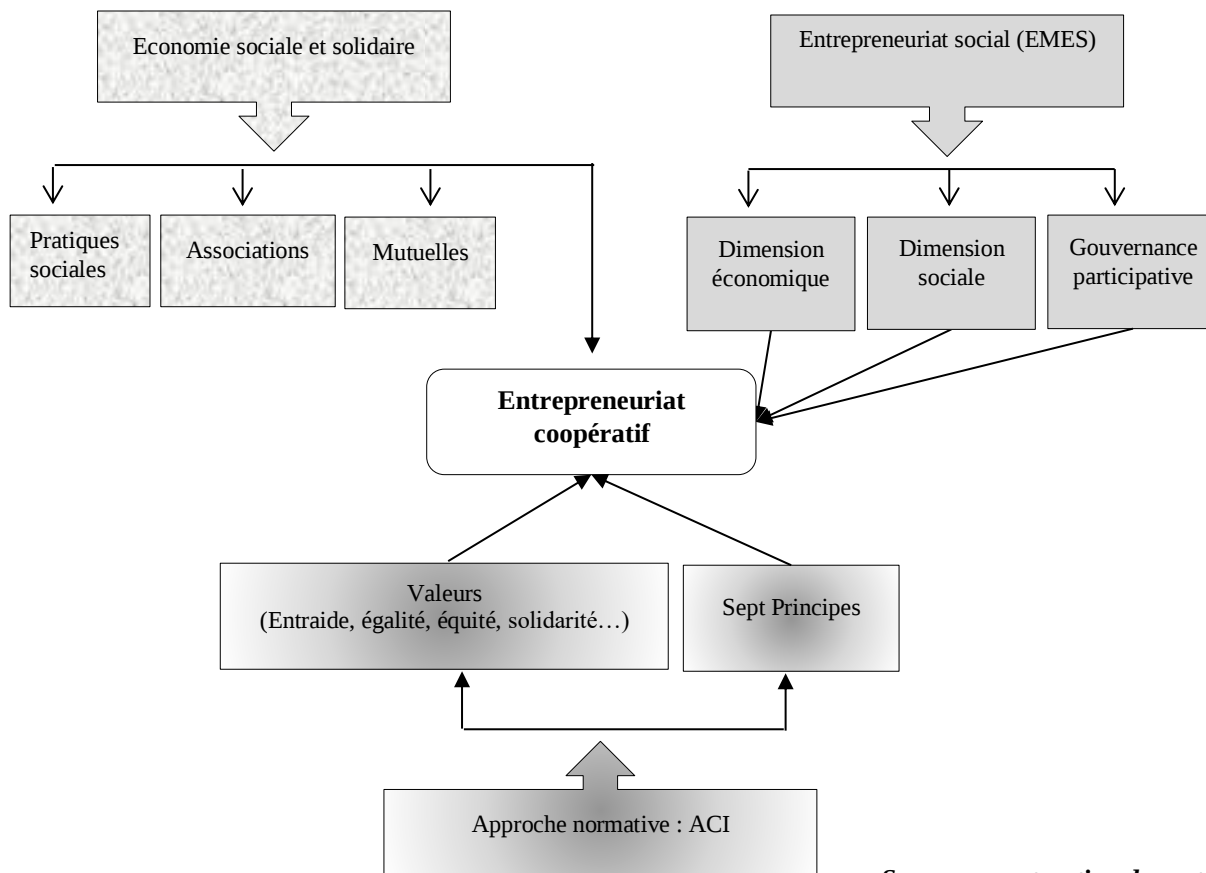
Les travaux d'Ahnach et collaborateurs apportent un éclairage structuré et rigoureux sur cette dynamique. Dans une étude exploratoire sur la coopérative agricole Tadmamte, Ahnach & Rachidi (2020) montrent que l'ESS agit comme catalyseur de l'empowerment féminin, en renforçant les capacités économiques et psychosociales des adhérentes. Poursuivant cette démarche, Ahnach & Rachidi (2022) analysent l'entrepreneuriat coopératif féminin dans la région Souss-Massa, en soulignant son rôle dans la transformation des rapports sociaux, la création de capital social, et la consolidation de la gouvernance démocratique à l'échelle locale. Ces analyses sont approfondies dans la thèse doctorale d'Ahnach (2024), fondée sur une enquête auprès de 558 femmes membres de coopératives féminines de la région Souss-Massa. Les résultats confirment une relation positive significative entre l'entrepreneuriat coopératif, l'empowerment et l'inclusion sociale des femmes. L'étude conclut aussi que l'empowerment des femmes dans les différentes sphères (psychologique, économique, socioculturel et politique) a considérablement amélioré leur inclusion sociale. En outre, l'étude identifie les facteurs qui influencent le degré d'empowerment notamment le niveau d'instruction, l'ancienneté au sein de la coopérative et la responsabilité exercée.

2.5. Vers une modélisation intégrée de l'entrepreneuriat coopératif

Après avoir analysé les différentes conceptions de l'entrepreneuriat coopératif à travers diverses approches et courants théoriques, tout en prenant en compte les critères de distinction de l'entrepreneuriat social établis par le réseau de recherche EMES et en les combinant avec

l'approche normative de l'ACI, il est possible de structurer le concept d'entrepreneuriat coopératif autour de quatre dimensions clés : économique, sociale, gouvernance participative et identité coopérative. Au terme de cette analyse théorique de coopératives, nous pouvons concevoir l'entrepreneuriat coopératif dans le schéma ci-dessous.

Figure 3: La conceptualisation de l'entrepreneuriat coopératif



Source : construction des auteurs

2.5.1. La dimension économique

Le principal défi des entreprises coopératives est de concilier compétitivité économique et création de valeur sociale. Bien qu'elles puissent bénéficier de subventions publiques, elles se distinguent des entreprises publiques par leur forte autonomie et leur prise de risques économiques. Ce type d'entrepreneuriat se caractérise par une motivation non principalement axée sur la rémunération des travailleurs et par l'intégration de trois logiques : étatique, marchande et réciproitaire (Meyer & Ohana, 2007). La logique réciproitaire, bien qu'essentielle, doit être complétée par une logique économique solide pour assurer la viabilité et la durabilité de ce genre d'entreprises.

2.5.2. La dimension sociale

L'entreprise sociale, issue d'une initiative citoyenne, vise un objectif social clair en limitant la distribution des bénéfices et en déconnectant le pouvoir de la détention du capital (Meyer & Ohana, 2007). Bien qu'elle mène des activités économiques, son but principal est le service à la collectivité. Les motivations des travailleurs sont à la fois intrinsèques et extrinsèques, incluant la rémunération et la création de liens sociaux. Ce cadre favorise la formation d'un capital social fondé sur la confiance, la réciprocité et les réseaux sociaux (Putnam, 1993).

2.5.3. La gouvernance participative

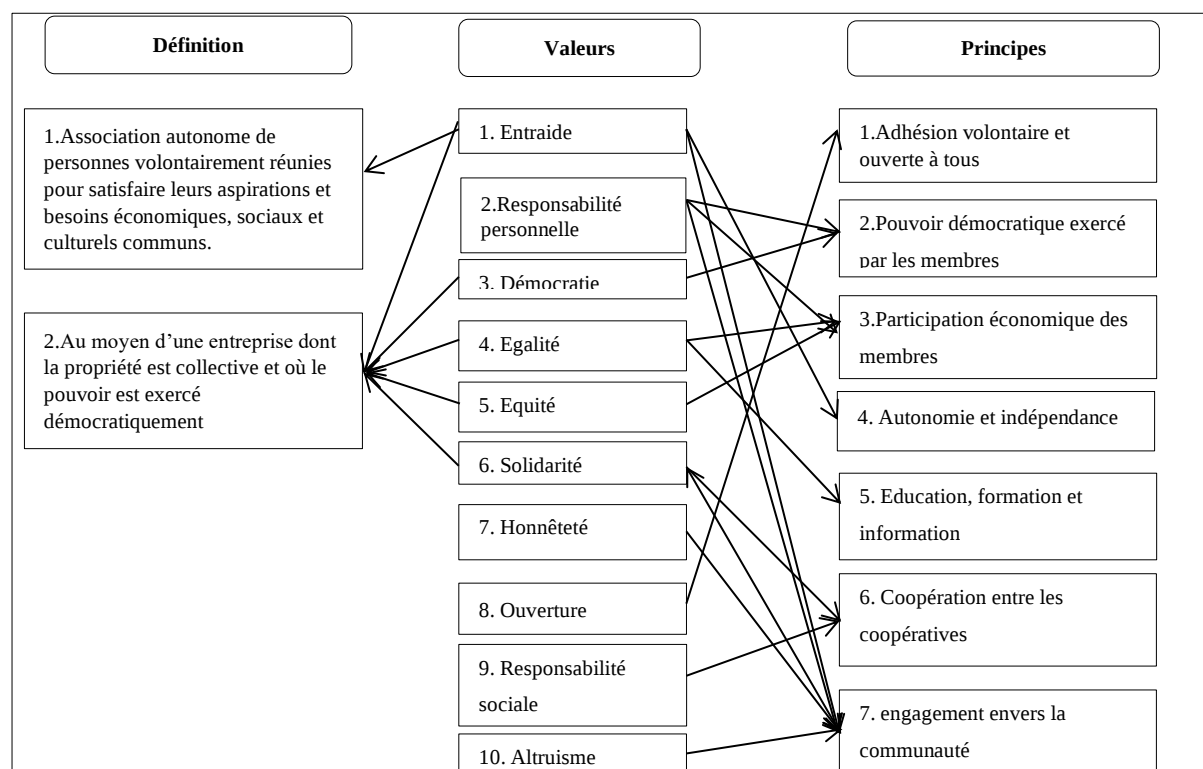
Saisset (2016) identifie trois dimensions complémentaires dans la gouvernance coopérative :

disciplinaire, partenariale et cognitive. La dimension disciplinaire concerne les relations d'agence au sein de la coopérative, soulignant le rôle crucial du conseil d'administration et de son président ou directeur. La dimension partenariale traite des relations entre la coopérative et ses partenaires. Enfin, la dimension cognitive se concentre sur les processus d'apprentissage et de prise de décision au sein du conseil d'administration.

2.5.4. L'identité coopérative

Selon l'ACI, l'identité coopérative est représentée par un ensemble de valeurs et principes, et qui sont liés entre eux. Le schéma ci-dessous montre ces relations.

Figure 4 : Les liens entre la définition, les valeurs et principes coopératifs



Source : (Wilson et al., 2021, p. 16)

Etant donné que l'ensemble des valeurs sont représentées par l'ensemble des principes, nous retenons ces sept principes. En se basant sur l'ACI, nous résumons les principaux éléments de l'identité coopérative dans le tableau suivant.

Tableau 5 : Les éléments clés des sept principes coopératifs selon l'ACI

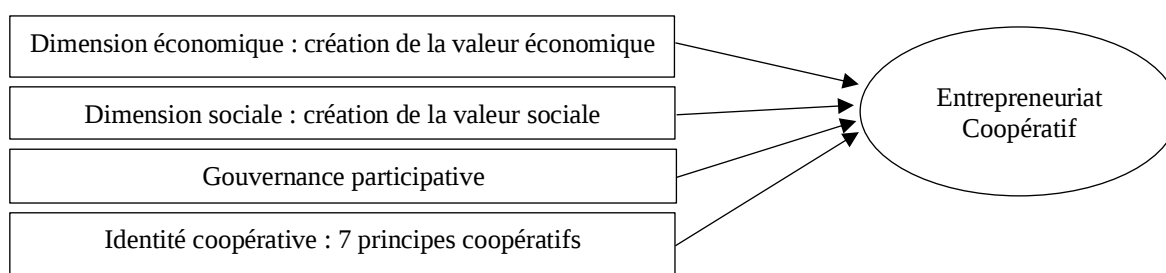
Principe	Eléments clés
Adhésion volontaire et ouverte à tous	-L'adhésion à la coopérative est libre et volontaire -Aucune restriction ne s'imposée lors d'adhésion à la coopérative -Personne n'est forcé à devenir membre de la coopérative
Pouvoir démocratique exercé par les membres	-Dans la coopérative, les membres sont les détenteurs du pouvoir suprême et du contrôle de leur coopérative -Dans la coopérative, l'exercice du contrôle est fait de manière démocratique -Dans la coopérative, la règle de vote est : « un membre, une voix »

Contribution économique des membres	-Les membres contribuent de manière équitable au capital de la coopérative et ils en ont le contrôle -Les membres acceptent qu'une partie du capital soit la propriété commune de la coopérative (impartageable) -Les membres ont le droit et le devoir, collectivement, de décider du mode de répartition des excédents
Autonomie et indépendance	-La coopérative est une organisation qui a la liberté d'agir de manière indépendante -La coopérative prend des décisions sans influence abusive de l'État -La recherche de fonds à partir de sources extérieures, se fait dans des conditions qui préservent l'indépendance de la coopérative
Éducation, formation et information	-La coopérative s'engage à faire comprendre les valeurs et principes coopératifs aux membres -La coopérative s'engage à former les membres afin de développer leurs compétences pratiques pour faire fonctionner la coopérative avec des pratiques efficaces et éthiques -La coopérative s'engage à informer le grand public sur les valeurs et principes de l'entreprise coopérative
Coopération entre les coopératives	-La coopérative s'engage à travailler ensemble avec d'autres coopératives -La coopération est basée sur la transparence, la responsabilité, la réciprocité et l'incarnation de l'identité coopérative -La coopérative s'engage à coopérer avec les autres organisations coopératives aux niveaux local, national, régional et international
Engagement envers la communauté	-La coopérative s'engage à contribuer au développement durable de la communauté -La coopérative s'engage à alerter les membres sur les défis du développement durable au niveau local et mondial -La coopérative s'engage à apporter une contribution à la lutte contre la pauvreté et les inégalités sociales

Source : construction des auteurs sur la base du rapport de l'ACI, 2015 (ACI, 2015)

À la lumière des éléments précédemment exposés, le concept d'entrepreneuriat coopératif peut être modélisé de la manière suivante :

Figure 5 : Les dimensions du construit de l'entrepreneuriat coopératif



Source : Elaboré par les auteurs

3. Conclusion

Cet article a proposé une exploration approfondie du cadre théorique de l'entrepreneuriat coopératif, en identifiant les dimensions conceptuelles qui le caractérisent. En premier lieu, il a retracé les origines historiques du mouvement coopératif, mettant en lumière les contributions des pionniers tels que Saint-Simon et Fourier. Ces fondements historiques ont permis de comprendre comment le modèle coopératif a évolué pour répondre aux enjeux socio-

économiques.

Ensuite, l'étude a analysé les spécificités des sociétés coopératives, notamment leurs valeurs fondamentales de solidarité, de démocratie participative et d'égalité. Contrairement aux entreprises capitalistes traditionnelles, les coopératives se distinguent par une gouvernance participative et un objectif axé sur le bien-être collectif plutôt que sur la maximisation du profit individuel.

L'article a également confronté différentes approches théoriques de l'entrepreneuriat coopératif, insistant sur son articulation avec l'entrepreneuriat social. Ce lien met en évidence la capacité des coopératives à répondre aux besoins collectifs tout en favorisant l'autonomisation des membres et la résilience des communautés.

En conclusion, l'étude a montré que l'entrepreneuriat coopératif repose sur quatre dimensions clés : la création de valeur économique et sociale, une gouvernance participative, et une identité coopérative forte. Ces éléments en font un modèle entrepreneurial distinct et pertinent dans le cadre de l'économie sociale et solidaire, et traduisent l'hybridité propre au modèle coopératif, situé à l'interface entre performance économique, finalité sociale et ancrage démocratique.

Références

- (1). Ahnach, A. (2024). La contribution de l'entrepreneuriat coopératif à l'empowerment et à l'inclusion sociale des femmes : cas des coopératives féminines de la région Souss Massa [Thèse de doctorat, Université Ibn Zohr Agadir Maroc].
- (2). Ahnach, A., & Rachidi, L. (2020). L'économie sociale et solidaire, un levier de l'empowerment des femmes : étude exploratoire qualitative des adhérentes de la coopérative agricole féminine Tadmante. *Moroccan Journal of Entrepreneurship, Innovation and Management*, 5(2), 60-75.
- (3). Ahnach, A., & Rachidi, L. (2022). Entrepreneuriat coopératif féminin et empowerment de la femme : Une exploration de la situation dans la région Souss Massa. *Alternatives Managériales Economiques*, 4(3), 575-593.
- (4). Ahnach, A., Zouhair, W., & Rachidi, L. (à paraître). Pathways to women's empowerment and social inclusion through cooperative entrepreneurship: Insights from Morocco. *Annals of Public and Cooperative Economics*.
- (5). Alliance Coopérative Internationale. (2015). Notes d'orientation pour les principes coopératifs. Consulté sur <https://www.ica.coop/sites/default/files/publication-files/guidance-notes-fr1813840459.pdf> le 01 Janvier 2020.
- (6). Austin J. E., Leonard B., Reficco E., WeiSkillern J., 2006, « Social entrepreneurship: it's for corporations too », in Nicholls A. (ed.), *Social entrepreneurship, new models of sustainable social change*, Oxford University Press, pp. 169-180.
- (7). Bari, I., & El Ayoubi, S. (2019). Note de recherche-Le rôle de l'entrepreneuriat coopératif dans l'inclusion socioéconomique des femmes : Cas de la coopérative féminine des produits de la mer de Douira « COFEPROMER ». *Revue COSSI*, 7(7).
- (8). Battilani, P. (2011). The Creation of New Entities: Stakeholders and Shareholders in 19th Century Italian Co-Operatives. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1866205>
- (9). Birchall, J. (2011). People-centred businesses. In *People-Centred Businesses: Co-operatives, Mutuals and the Idea of Membership* (pp. 1-19). London: Palgrave Macmillan UK.
- (10). Bornstein, D. (2007). *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.

- (11). Borzaga, C., & Defournay, J. (2001). *The emergence of social enterprise* Routledge. Red Emes, London.
- (12). Chapsal, A. (2008). Un temple de l'utopie sociale renaît à Guise, en Picardie. *Le Monde.fr*. https://www.lemonde.fr/culture/article/2008/04/28/un-temple-de-l-utopie-sociale-renait-a-guise-en-picardie_1039321_3246.html
- (13). Cook, M. L., Chaddad, F. R., & Iliopoulos, C. (2004). *Advances in cooperative theory since 1990: A review of agricultural economics literature*.
- (14). Coraggio, L., José. (2011). *Economía social y solidaria : El trabajo antes que el capital*. Editorial Abya - Yala.
- (15). Cotterill, R. W. (1987). Agricultural cooperatives: A unified theory of pricing, finance, and investment. *Cooperative theory : New approaches*, 171-258.
- (16). Dacanay, M. L., & Mammar El Hadj, S. (2016). ESS, entreprise sociale et pauvreté: l'exemple des Philippines. *Revue internationale de l'économie sociale*, (342), 54-67.
- (17). De Charrin G. (1989), « Les coopératives agricoles à l'heure du marché unique. » *Revue Purpan* n°151 et n°152.
- (18). Dees, J. G. (2018). The Meaning of Social Entrepreneurship 1 , 2. In J. Hamschmidt & M. Pirson (Éds.), *Case Studies in Social Entrepreneurship and Sustainability* (1^{re} éd., p. 22-30). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781351278560-5>
- (19). Defourny, J. (2001). From third sector to social enterprise. In *The Emergence of Social Enterprise*. Routledge.
- (20). Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States : Convergences and Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32-53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>
- (21). Defourny, J., Simon, M., & Adam, S. (2002). *Les coopératives en Belgique : un mouvement d'avenir?*. Bruxelles : Luc Pire
- (22). Desroche, H. (1976). *Le projet coopératif : Son utopie et sa pratique. Ses appareils et ses réseaux. Ses espérances et ses déconvenues*. Éditions Économie et humanisme.
- (23). Draperi J.F. (2012), « La République coopérative. Théories et pratiques coopératives aux XIX^{ème} et XX^{ème} Siècle. » Louvain la Neuve, Larcier.
- (24). Draperi, J. F. (2002). Sur la double filiation de nos recherches du XXI^{ème} siècle : C. Vienney et H. Desroche. In Chomel A., (ed), *Coopération et économie sociale au « second » XX^e siècle : Claude Vienney (1929-2001)*. Paris, Les cahiers de l'Economie Sociale n°1, L'Harmattan, p. 21-28.
- (25). Eilers, C., & Hanf, C. H. (1999). Contracts between farmers and farmers' processing co-operatives : A principal-agent approach for the potato starch industry. In *Vertical relationships and coordination in the food system* (p. 267-284). Springer.
- (26). Fairbairn, B. (1994). *The meaning of Rochdale: The Rochdale pioneers and the co-operative principles* (No. 1755-2016-141554).
- (27). Fauquet, G. (1934). Contribution à la théorie générale de la société coopérative. *RECMA*, 52, 273-289. <http://www.recma.org/articles>
- (28). Ferraton, C. (2007). *Associations et coopératives : Une autre histoire économique (ERES)*. https://www.socioeco.org/bdf_fiche-publication-122_fr.html
- (29). Filippi, M. (2004). Réorganisations dans la coopération agricole: Proximités et solidarité territoriale. *Économie rurale*, 280(1), 42-58.
- (30). Filippi, M., & Triboulet, P. (2008). Les alliances stratégiques entre les entreprises coopératives agricoles. *Colloque SFER*.
- (31). Gueslin, A. (2002). Les banques de l'économie sociale en France : Perspectives historiques. *Revue d'économie financière*, 67, 21-43. <http://www.jstor.org/stable/44653507>

- (32). Hendrikse, G., & Bijman, J. (2002). Ownership structure in agrifood chains: The marketing cooperative. *American Journal of Agricultural Economics*, 84(1), 104-119.
- (33). Katundu, M. (2020). Fostering Rural Development and Social Inclusion in East Africa: Interrogating the Role of Cooperatives. *The Palgrave Handbook of Agricultural and Rural Development in Africa*, 367-393.
- (34). Kerlin, J. A. (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17(3), 246-262. <https://doi.org/10.1007/s11266-006-9016-2>
- (35). Lewi, G., & Perri, P. (2009). *Les défis du capitalisme coopératif; ce que les paysans nous apprennent de l'économie*. Pearson.
- (36). Machado, R. E., Rafael, D. H., Cabral, S. M., & Figueiro, P. S. (2019). Social Entrepreneurship as an Opportunity of Social Inclusion: The Case of Recycling Cooperatives. *REVISTA DE GESTAO AMBIENTAL E SUSTENTABILIDADE-GEAS*, 8(1), 1-18. <https://doi.org/10.5585/geas.v8i1.13761>
- (37). Malo, M.-C. (2001). La gestion stratégique de la coopérative et de l'association d'économie sociale (2e partie) : L'entreprise et ses orientations. *Revue internationale de l'économie sociale : recma*, 282, 84-94.
- (38). Matos, L. M., Cabas, A. P. P., Díaz, F. J. M., & Lombana, J. (2019). Las cooperativas agrarias como modelo generador de negocios con inclusión social : el caso de las cooperativas bananeras del Magdalena (Colombia). *REVESCO: revista de estudios cooperativos*, (132), 195-217.
- (39). Meyer, M., & Ohana, M. (2007). Les entreprises sociales dans un monde marchand : A la recherche d'un management efficace des hommes. *Management & Avenir*, 11(1), 187-202. <https://doi.org/10.3917/mav.011.0187>
- (40). Muñoz, J., Rubio, M. R., & Regnard, Y. (2008). *La gouvernance des entreprises coopératives* (p. 204 p.). Presses Universitaires de Rennes. <https://hal.univ-brest.fr/hal-00663231>
- (41). Nath, P. K. (2022). Collective Dairy Farming, Women Empowerment and Social Inclusion : A Village-Level Study from Bihar, India. *Global Business Review*. Scopus. <https://doi.org/10.1177/09721509221121701>
- (42). Nia, H., & Attouch, H. (2015). Entrepreneuriat coopératif et inclusion socioéconomique des populations défavorisées au Maroc. *Cahiers de Recherche en Sciences de Gestion CARESGE*, (2).
- (43). Nyssens, M. (2006). Social enterprise at the crossroads of market, public policy and civil society. In *Social Enterprise*. Routledge.
- (44). Ozdemir, G. (2013). Women's Cooperatives in Turkey. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 81, 300-305. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.06.432>
- (45). Robotka, F. (1947). A Theory of Cooperation. *Journal of Farm Economics*, 29(1), 94-114. <https://doi.org/10.2307/1232938>
- (46). Roelants, B. (2009). *Cooperatives and Social Enterprises. Governance and Normative Frameworks*. CECOP Publications. <http://doczz.net/doc/420995/coop-and-social-enterprises.indb>
- (47). Saisset, L.-A. (2014). *Gouvernance, investissements immatériels et performance des entreprises coopératives agricoles : Le cas des coopératives vinicoles du Languedoc-Roussillon* [These de doctorat, Montpellier, SupAgro]. <http://www.theses.fr/2014NSAM0023>
- (48). Saisset, L.-A. (2016). Les trois dimensions de la gouvernance coopérative agricole. Le cas des coopératives vinicoles du Languedoc-Roussillon. *RECMA*, 339(1), 19-36. <https://doi.org/10.3917/recma.339.0019>

- (49). Salamon, L. M. (Éd.). (2002). *The state of nonprofit America*. Brookings Institution Press.
- (50). Savage, J. K. (1954). Comment on « Economic Nature of the Cooperative Association ». *Journal of Farm Economics*, 36(3), 529-534. <https://doi.org/10.2307/1233023>
- (51). Schneiberg, M. (2010). Toward an Organizationally Diverse American Capitalism—Cooperative, Mutual, and Local, State-Owned Enterprise. *Seattle University Law Review*, 34, 1409.
- (52). Staatz, J. M. (1989). Farmer Cooperative Theory: Recent Developments. *Journal of Agricultural Cooperation*. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.52017>
- (53). Tchami, G. (2004). *Manuel sur les coopératives à l'usage des Organisations de Travailleurs*. BIT.
- (54). Touzard, J.-M., & Draperi, J.-F. (2003). *Les coopératives entre territoires et modernisation*. Editions Le Harmattan.
- (55). Touzard, J.-M., Gaullier, C., & Jarrige, F. (2001). Qualité du vin et prix du raisin. *Études et recherches sur les systèmes agraires et le développement*, 19-35.
- (56). Yunus, M., & Weber, K. (2010). *Building social business: the new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*. New York, Public Affairs.