Document généré le 16 avr. 2024 20:49

L'Actualité économique

Vers une théorie du développement coopératif : la notion de bien collectif

Paul T. Perrault

Volume 57, numéro 3, juillet–septembre 1981

21e Congrès annuel de la Société Canadienne de Science économique

URI : https://id.erudit.org/iderudit/600984ar
DOI : https://doi.org/10.7202/600984ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cet article

Perrault, P. T. (1981). Vers une théorie du développement coopératif : la notion de bien collectif. *L'Actualité économique*, *57*(3), 314–324. https://doi.org/10.7202/600984ar

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1981

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Vers une théorie du développement coopératif : la notion de bien collectif

I. *INTRODUCTION*

L'analyse scientifique de la coopération a donné jusqu'ici peu de résultats convaincants sur la nature de l'entreprise elle-même et sur ses conditions de développement. On accuse ces analyses soit d'être trop « économiques » et de ne pas faire une place suffisante à l'idéologie, soit de verser dans l'excès contraire et de ne faire que de la doctrine au prix d'une analyse économique rigoureuse. Il est indéniable que les institutions coopératives incorporent une dimension de contestation sociale qui est plus ou moins évidente selon le degré de référence que l'on fait aux principes de Rochdale dans la définition de ce qu'est une coopérative. Dans la mesure où l'idée de projet social figure dans la coopérative, celle-ci prend une connotation doctrinale plus explicite qu'une entreprise capitaliste qui opèrerait les mêmes activités.

Les deux types d'entreprises diffèrent par leurs a priori doctrinaux explicites ou implicites et les modes de fonctionnement qui en découlent. L'étude des modes de fonctionnement relève davantage des sciences du « management » et l'analyse économique classique, elle-même imbue de la doctrine libérale, est jugée suspecte pour étudier une idéologie rivale. Pourtant, on trouve à la frontière de l'économie classique elle-même, des éléments de sa remise en question.

Dans son article maintenant célèbre, Bator (1958) identifie une série de causes expliquant la faillite du marché : effets externes, indivisibilités et biens collectifs. Il propose une classification de ces différents concepts. Ces concepts, notamment celui du bien public, offrent une voie qui a été à peine effleurée par les chercheurs jusqu'ici pour analyser le phénomène coopératif (Migué 1970, Perrault 1972) . Notre premier objectif est donc de refaire le point sur cette question, afin de mettre en lumière certains aspects de ces théories qui nous paraissent les plus féconds.

Dans un premier temps, nous examinerons la richesse du phénomène coopératif, pour faire ressortir les interrogations qu'il soulève. Ensuite, nous brosserons un schéma analytique du phénomène dans lequel nous tenterons d'insérer la notion de bien collectif.

II. *LE PHÉNOMÈNE COOPÉRATIF*

Un des aspects les plus fascinants du phénomène coopératif est sans contredit son développement, ou mieux encore, les inégalités de son développement. Desroches (1969, 1976) a mis en évidence les principales, soit les inégalités géographiques, sectorielles et démographiques. Il est à noter que dans le cas québécois, ces inégalités prennent plusieurs formes.

Inégalité sectorielle

La prépondérance du secteur financier dans le monde coopératif québécois est bien connue : deux coopératives sur trois sont des institutions financières ; neuf coopérateurs sur dix appartiennent à des caisses populaires et ces dernières représentent plus de 90 % de l'actif réuni non consolidé du mouvement.

Ces données cachent une inégalité non moins importante à l'intérieur des secteurs, lorsqu'on constate que les caisses populaires détenaient, en 1977, 51.9 % du marché des dépôts des particuliers et une part beaucoup moins considérable des dépôts des entreprises. Par contre, la coopérative agricole est surtout connue pour la part significative qu'elle occupe sur le marché laitier : 80 % du lait de fabrication et 55 % du lait de consommation.

Enfin, les coopératives de consommation n'occupent qu'environ 5 % du marché de la distribution alimentaire au détail.

Inégalité spatiale

Certaines régions du Québec sont mieux couvertes par le réseau coopératif que d'autres. Ainsi la pénétration démographique des coopératives de crédit ne dépasse guère les 62 % dans la région de Montréal, alors que d'autres régions du Québec et de la Mauricie peuvent être considérées comme totalement couvertes.

Les autres secteurs coopératifs connaissent aussi une distribution inégale : dans leur ensemble, les autres coopératives semblent avoir réussi à mieux pénétrer les régions périphériques de l'est du Québec et de l'Abitibi-Témiscamingue.

Inégalité temporelle

La coopération paraît s'être manifestée par vagues : 42 % des coopératives d'épargnes, 36.4 % des coopératives de consommation et 47 % des coopératives agricoles existantes aujourd'hui sont nées dans la période 1935-1945.

La dernière décennie a vu le nombre de caisses d'épargne et de crédit diminuer d'environ 5 %, alors qu'au contraire les secteurs de l'agriculture et de la consommation connaissent une nouvelle poussée : 22.3 % des coopératives agricoles et 32.4 % des coopératives de consommation existantes aujourd'hui sont apparues depuis 1970.

Ces quelques données mettent en évidence que le phénomène coopératif s'est manifesté de façon très diversifiée selon les secteurs, dans l'espace et dans le temps. Cette évolution est-elle le fruit d'un hasard ou répond-elle à des forces qui expliquent à la fois l'apparition du phénomène et la richesse de ses variations ?

III. *LES DIMENSIONS ANALYTIQUES DU PHÉNOMÈNE COOPÉRATIF*

L'explication de ce phénomène semble pouvoir se réduire à deux types de variables qui caractérisent bien la dualité coopérative : la dimension sociale et la dimension économique.

La dimension sociale

Pour qu'une coopérative naisse, il faut que des membres la désirent ; si elle naît autrement, elle est susceptible de souffrir de « malformation congénitale ». De plus, pour qu'elle survive au sens coopératif du terme, certaines conditions sont prérequises.

Quelle est la base de cette associationisme ? Pourquoi des individus choisissent-ils la voie collective pour résoudre un problème donné ? Si ce ferment associationiste existe effectivement au sein d'une population, qu'est-ce qui le conditionne ? Quelle est la force de l'idéologie et l'attirance de l'utopie dans la motivation des individus qui lancent une coopérative ?

Il y a donc à la base de ces interrogations, un faisceau de forces, déterminantes, de ce que l'on pourrait appeler « l'offre » de coopératives et dont l'analyse relèverait davantage de la psychologie sociale et de la sociologie.

La dimension économique

L'existence des forces économiques qui agissent sur la coopérative est indéniable. Ainsi, un climat de concurrence sauvage n'est certes pas des plus propice à l'émergence de coopératives : celles-ci seraient incapables de résister à une politique agressive de commercialisation.

De même, comme le signalait Parenteau (1980), un secteur caractérisé par un rythme de développement technologique rapide n'est pas un lieu favorable au développement coopératif.

Pour survivre, la coopérative doit croître, donc dégager des excédents, réinvestir et occuper les nouvelles « niches » économiques qui se présentent à elle.

L'entreprise coopérative comme synthèse des deux dimensions

La nature des liens sociologiques requis pour un type de coopérative détermine le coût de cette forme d'entreprise et la comparaison de ce coût avec la marge de manoeuvre que permet le marché détermine sa viabilité.

On peut donc vouloir une coopérative pour réaliser un objectif sans qu'elle soit possible dans un contexte donné, comme il est concevable qu'une coopérative soit possible économiquement, sans qu'elle soit désirée (du moins au même sens que dans le premier cas) .

Par conséquent, ces deux éléments apparaissent comme un ensemble de conditions nécessaires et suffisantes. La reconnaissance de ces deux dimensions n'est pas nouvelle. Le plus souvent, la dimension économique a été caractérisée par l'entreprise elle-même et la dimension sociologique, par l'association des membres. Un peu à la façon du prix en théorie économique, qui n'est pas à la fois offre et demande mais la résultatne des deux, nous proposons de considérer l'entreprise coopérative comme le point de convergence de forces associationistes qui recherchent un bien commun et de forces économiques qui déterminent le possible du moment.

Si nous pouvions arriver à comprendre l'équilibre de ces forces, nous saurions mieux prévoir l'évolution de la coopérative en relation avec des changements dans l'environnement socio-économique. De plus, nous saurions mieux distinguer les secteurs de développement coopératif qui méritent un appui.

IV. *VERS UNE THÉORIE ÉCONOMIQUE DU DÉVELOPPEMENT COOPÉRATIF*

La notion de bien public

L'analyse économique des biens publics par Samuelson (1954, 1955, 1958) et particulièrement les prolongements de cette analyse dans la théorie des clubs par Buchanan (1965, 1967, 1968) et Olson (1965) permettent de faire le lien entre un groupe d'individus et une activité économique commune, ce qui est au coeur même de l'entreprise coopérative.

Un bien public est celui pour lequel la consommation qu'en fait un individu n'enlève rien à la consommation qu'en ferait un autre individu. L'exemple typique serait la protection offerte par la défense nationale.

Cette notion limite du bien public est enrichie par la notion de club ; dans celle-ci, à chaque bien correspond un ensemble optimum de personnes qui peuvent être associées pour sa consommation et, à l'intérieur du groupe, le bien a les caractéristiques d'un bien public. La taille de cet ensemble dépend du coût de production du bien collectif et donc du coût au membre et du bénéfice que le membre espère en tirer. La présence d'économies d'échelle substantielles dans la production du bien plaidera en faveur d'un groupe élevé de bénéficiaires. Par contre, la congestion fera en sorte que tôt ou tard le bénéfice au membre deviendra décroissant. Pour un bien collectif donné, l'équilibre entre le revenu marginal et le coût marginal au membre déterminera la taille optimum du groupe.

Si la taille optimum du club est réduite à une personne, on reconnaîtra le bien privé classique et, à l'autre extrême, on retrouvera le bien public au sens de Samuelson. Entre les deux, on trouvera toutes les nuances de biens ou services quasi publics ou biens collectifs « impurs ».

Il est important de reconnaître que les variations de revenu d'un individu peuvent affecter sa perception des bénéfices tirés de l'appartenance à un club donné et, qu'en conséquence, la taille optimum d'un club peut varier en fonction du revenu des membres.

En même temps que Buchanan tentait de combler l'écart, séparant bien privé et bien public par la théorie des clubs, Olson (1966) publiait sa théorie des groupes qui incorporait, elle aussi, la notion de bien public et rejetait les idées traditionnelles qui veulent que les groupes naissent par une propension naturelle des individus à l'association. Il proposa plutôt que les individus s'associent d'abord en vue d'une action collective et seulement si l'action individuelle sert moins bien les intérêts de chacun. Olson attache donc une grande importance à la taille des groupes et rejoint par ce biais la théorie des clubs. Toute organisation, grande ou petite, travaille en vue de quelque intérêt collectif dont tous les membres bénéficieront. S'ils ont cet intérêt en commun, les membres n'ont pas celui d'en défrayer le coût en raison du phénomène de *free rider,* qui fait que chacun a intérêt à faire jouer les pressions sociales pour obtenir une contribution équitable de chacun. Ces groupes volontaires ne verront pas le jour, en dépit d'avantages collectifs évidents, à moins que l'organisation ne consente aux membres dont elle souhaite la participation, un avantage

individuel. Les grands groupes qui offrent un bien collectif sont dits « latents » jusqu'à ce qu'ils aient été « mobilisés » par un avantage individuel.

Dans les petits groupes, deux situations sont possibles. Dans le premier cas, soit celui du groupe privilégié, un individu tire suffisamment d'avantages personnels du bien collectif, pour en assumer complètement le coût et le bien collectif sera produit à l'avantage de tout le groupe sans qu'on ait recours à une organisation pour assurer la participation de chacun. Dans le second cas, soit celui du groupe intermédiaire, aucun individu ou sous-groupe ne tire suffisamment d'avantages personnels pour produire à lui seul le bien collectif, mais le nombre est suffisamment restreint qu'il est difficile pour un individu de se soustraire de ses obligations. Ces groupes nécessitent souvent une organisation qui en accroît le coût total et la taille optimale nécessaire pour produire le bien collectif.

Olson apporte une distinction additionnelle dans sa taxonomie des groupes. Un bien collectif est exclusif et donne lieu à un groupe exclusif, s'il est impossible d'exclure un des membres de la jouissance du bien collectif, une fois que celui-ci a été produit. Par contre, il est tout à fait possible de tenir à l'écart des individus qui n'en sont pas membres.

Le cartel est un exemple d'un groupe exclusif. Pour obtenir des prix supérieurs, les membres du groupe choisissent de restreindre leur production. L'avantage collectif est limité au groupe seulement et il n'est pas possible d'exclure des membres du groupe de l'avantage collectif réalisé. De fait, dans un tel groupe, on cherchera à s'assurer la participation à 100 % des membres du groupe sinon un des membres pourrait en profiter davantage en se retirant du groupe.

Un groupe est inclusif s'il n'est pas possible d'exclure les non-membres de tirer avantage des bénéfices réalisés par le groupe. Un bon exemple de groupe inclusif est la caisse populaire, laquelle par son action sur le marché du crédit, a largement contribué à accroître la concurrence et de ce fait, a bénéficié à toute la collectivité en plus de bénéficier aux membres de la caisse établie dans cette collectivité.

En s'inspirant de ces concepts, nous pourrions concevoir la coopérative comme un club engagé dans la production d'un bien ou d'un service collectif. Nous aurions alors toute la latitude au plan doctrinal dans la définition de ce bien collectif. Ainsi, si la coopérative de consommation veut simplement un avantage pécuniaire pour ses membres, il en résultera un bien collectif différent de cette autre

coopérative qui cherche l'avènement d'un ordre économique nouveau et les groupes reliés à ces deux coopératives seraient forcément très différents.

Dans le premier cas, si l'avantage pécuniaire est substantiel, il pourra attirer suffisamment de membres pour conduire à un problème de congestion, forcer à accroître la taille du magasin et les coûts organisationnels et, de ce fait, réduire le bénéfice individuel. Le groupe aura alors tendance à devenir exclusif et à limiter l'entrée[1]. Ceci donnera lieu à un bien public impur. Dans le second cas, le groupe aura intérêt à recueillir le maximum d'adhérents et deviendra inclusif. Or, plus un groupe devient inclusif, plus il est sujet au phénomène du *free rider* c'est-à-dire que dans ces grands groupes, chacun perçoit sa contribution comme insignifiante par rapport à l'ensemble et tente de limiter sa contribution tout en cherchant à se prévaloir des bénéfices. Nous déduisons assez facilement la viabilité sociologique de ces groupes. À la limite, pour les biens reconnus publics par l'État, leur production est assurée de façon coercitive par le biais de la taxation.

Selon Olson (1965), ces groupes ne peuvent survivre, à moins d'offrir aux membres un bénéfice privé qui justifie le coût d'adhésion.

L'appartenance au groupe, qu'il soit inclusif ou exclusif, peut toujours être remise en question lorsque le revenu d'un individu change ce qui alors peut modifier sa perception du bénéfice, ou lorsque le bénéfice lui-même est modifié. Cette particularité pourrait être intéressante dans l'analyse du phénomène coopératif québécois.

V. *APPLICATION AU CONTEXTE QUÉBÉCOIS DANS LE CAS DES COOPÉRATIVES D'ÉPARGNE ET DE CRÉDIT*

Comme le dynamisme d'un groupe dépend, selon la théorie des groupes, davantage de la nature du bien produit par le groupe que des caractéristiques sociologiques des groupes, il importe de bien préciser la nature du bien collectif produit, pour expliquer le développement de l'institution.

Au Québec, la situation objective du marché du crédit au début du siècle en était une où le réseau des institutions financières dans les campagnes était peu développé, pour ne pas dire absent, de sorte que les épargnes étaient difficilement rendues productives et le crédit était rare, donc dispendieux. Une institution financière qui canalisait l'épargne et offrait du crédit à bon marché, constituait un service

1. Cette situation est caricaturale puisque la coopérative de consommation pratique la liberté d'entrée sans restriction.

collectif désirable en soi. La production de ces services ayant un coût de production, ceci exigea une participation active des membres, d'abord par les dépôts, ensuite dans le fonctionnement, puisque la marge entre les prêts et les dépôts était trop faible pour se payer des cadres rémunérés. Afin de réduire ses coûts de fonctionnement et assurer une certaine pérennité, le groupe responsable de produire le service collectif, avait tout intérêt à être le plus grand possible.

Vers 1910, un second objectif collectif se dégage assez nettement dans les écrits de Desjardins (Roby, 1975) . En effet, malgré des débuts très modestes et encore peu prometteurs, Desjardins conçoit la caisse comme un instrument de libération économique des Canadiens français. Un bien collectif de cette nature apparaît comme un bien collectif pur, au sens de Samuelson, lequel bien peut alors profiter à l'ensemble de la collectivité, qu'un individu soit membre ou non d'une caisse. La théorie des groupes nous enseigne que le type de groupe tel qu'envisagé par Desjardins n'a aucune chance de voir le jour à moins qu'il ne fournisse un avantage qui représente pour chaque individu un bénéfice marqué. Si le groupe est de faible taille où les pressions sociales sont des plus agissantes, les chances de réaliser l'objectif commun seront d'autant plus grandes.

La caisse populaire n'est pas arrivée à mobiliser une participation suffisante du public pour assurer la production du service collectif malgré l'existence d'avantages individuels marqués comme les possibilités de dépôt et de crédit et la constitution de petits groupes à base sociologique homogène comme la paroisse. Vingt ans après la fondation de la première caisse, 80 % des présidents et un tiers des gérants étaient des membres du clergé, donc des bénévoles. Desjardins souhaitait et sollicitait cette participation pour obtenir des cadres compétents mais aussi pour cautionner les caisses naissantes. Pour mobiliser ces groupes, il a donc fallu compter sur le statut social et la reconnaissance de la collectivité à l'endroit des artisans de la première heure afin de s'assurer de leur participation.

Bref, il semble que toutes les conditions optimales pour mobiliser un groupe latent ont été réunies dans l'expérience des caisses populaires et expliquent le succès qui est maintenant bien connu.

La question qui nous intéresse maintenant est de savoir si la théorie des groupes offre des explications sur l'évolution récente ou à venir des coopératives d'épargne et de crédit. Il est bien évident que ces coopératives ont contribué à produire un bien collectif additionnel, dépassant largement le niveau des paroisses où elles oeuvraient. En effet, au cours des années les marchés financiers sont devenus beaucoup plus concurrentiels, réduisant d'autant l'avantage indivi-

duel de l'appartenance à une caisse. Le bien collectif de la promotion économique des québécois demeure toujours présent mais, pour maintenir une mobilisation de groupes aussi importants, il faut conserver un niveau adéquat de motivation individuelle et il n'y a aucun type de propagande qui pourra compenser l'absence d'avantages individuels. On pourrait peut-être y pallier si, à la base, au niveau des caisses locales, on supporte la formation de groupes de faible taille, où les motivations sociales peuvent encore jouer. Pour désirable qu'elle soit, cette structure au plan organisationnel a, par ailleurs, des conséquences importantes au plan de l'efficacité, comme on peut le constater dans le mouvement de consolidation du réseau bancaire dans l'ensemble du Canada.

En résumé, on peut conjecturer que les coopératives d'épargne et de crédit, comme instruments de promotion d'un peuple, se sont engagées dans la production d'un bien collectif du type inclusif, qui appelle la création de grands groupes. Or, nous savons que ceux-ci sont difficiles à mobiliser et requièrent des incitations individuelles qui peuvent être entre autres, des services financiers compétitifs. Nous croyons que ces groupes retrouvent plus de cohésion s'ils collent à une structure de groupes de faible taille où les motivations sociales peuvent servir d'incitation collective en remplacement partiel d'incitations monétaires. Il faut alors se demander si ces petits groupes sont compatibles avec l'efficacité accrue dont fait preuve l'industrie bancaire. La structure qui a fait la force du mouvement est peut-être devenue son talon d'Achille.

Les coopératives de consommation

La coopérative de consommation, tout comme la coopérative agricole d'ailleurs, exige une mise plus importante pour produire un bien collectif sous forme de prix plus favorables, par exemple. Il y a donc un coût de production plus élevé du bien collectif dans ce cas, par rapport à la coopérative d'épargne et de crédit, pour financer des inventaires, un local permanent, et du personnel permanent. L'avantage collectif bien évident n'a pu être réalisé que dans certaines paroisses rurales où la concurrence, sans doute faible, laissait des marges assez confortables pour assurer aux membres un avantage individuel substantiel.

La pénétration des marchés urbains a été toute autre. D'abord la concurrence étant plus vive, elle réduit l'avantage individuel du membre et, de ce fait, son incitation à participer. D'autre part, il y a des économies d'échelle très importantes dans la production de ce bien collectif : la part du marché détermine les prix obtenus des fournisseurs, et donc le prix qui peut être offert aux consommateurs.

On a donc là un bien collectif pur, qui nécessite la participation du plus grand nombre. Or, cette participation n'est possible qu'en assurant aux membres des incitations sélectives avantageuses pour chacun. Comme ces incitations peuvent difficilement venir des prix, en raison de la concurrence très vive dans l'industrie, la coopérative de consommation doit se tourner vers d'autres incitations plus directement avantageuses pour le membre. Il y a lieu de se demander si les incitations utilisées jusqu'ici arriveront à détourner les parts substantielles du marché en leur faveur. On peut en douter, d'autant plus qu'elles sont coûteuses et qu'elles grèvent les marges de manoeuvre déjà minces.

Dans cette perspective, la coopérative de consommation ne pourra jouer pleinement son rôle qu'en achetant une part significative du marché et réaliser des économies d'échelle appréciables. Elle ne pourra pas le faire par une croissance progressive, qui ne laissera pas suffisamment de marge pour donner aux membres un avantage individuel assez grand pour assurer leur adhésion.

VI. *CONCLUSION*

La théorie des groupes ou des clubs ouvre des perspectives intéressantes d'analyse du phénomène coopératif, puisqu'elle intègre la dimension sociale par le biais du bien collectif dont la nature même conditionne la cohésion des groupes qui y donnent naissance.

Il faut d'abord, pour chaque coopérative, bien identifier ce que sont le bien collectif et les avantages individuels, gardant à l'esprit que ceux-ci changent dans le temps et dans l'espace, selon l'évolution du secteur industriel et des conditions de revenu des participants.

Cet essai d'application aux coopératives d'épargne et de crédit porte à croire qu'il s'agit de biens collectifs inclusifs qui appellent une large participation et que cette participation ne viendra pas à moins d'offrir et de maintenir des avantages privés substantiels. On peut obvier à cette exigence par une formule fédérative de petits groupes, où la cohésion est plus facile, mais cette formule est elle-même contrainte par l'efficacité économique. La recherche devrait se pencher sur les problèmes d'efficacité économique propre à ces structures organisationnelles.

Paul T. PERRAULT
Économie rurale,
Université Laval.

BIBLIOGRAPHIE

BATOR, Francis M. (1958), « The Anatomy of Market Failure ». *Quarterly Journal of Economics,* pp. 351-379.

BUCHANAN, James M. (1965), « An Economic Theory of Clubs », *Economica,* 32 (125), pp. 1-14.

DESROCHES, Henri (1969), « Le développement intercoopératif : ses modèles et ses combinaisons », *Cahiers de la coopération No 1,* Publications de l'Université de Sherbrooke.

DESROCHES, Henri (1976), *Le projet coopératif,* Paris, Les Éditions Ouvrières.

MIGUE, Jean-Luc (1970), *La participation, l'efficacité et la théorie économique de la coopérative,* conférence prononcée au 11ième Congrès des Caisses Populaires Desjardins.

OLSON, Mancur (1966), *The Logic of Collective Action,* Harvard University Press.

OPDQ, CCQ, MCCIF (1979), *Profil du mouvement coopératif,* Éditeur Officiel du Québec, Québec.

PARENTEAU, Roland (1980), *Quelques considérations sur le développement coopératif,* conférence prononcée au Colloque des universitaires les 14 et 15 janvier 1980.

PERRAULT, Paul T. (1972), *Application des théories de la firme et quelques notions modernes à l'étude de l'entreprise coopérative,* Les Cahiers de la coopération No 3, Publications de l'Université de Sherbrooke.

ROBY, Yves (1975), *Les Caisses Populaires : Alphonse Desjardins 1900-1920,* Lévis, Fédération des Caisses Populaires Desjardins.

SAMUELSON, Paul A. (1954), « The Pure Theory of Public Expenditure », *Rev. of Economics and Statistics* 36 (4), pp. 387-389.

SAMUELSON, Paul A. (1955), « A Diagrammatic Exposition of a Theory of Publics Expenditure », *Rev. of Economics and Statistics* 37 (4), pp. 350-356.

SAMUELSON, Paul A. (1958), « Aspects of Public Expenditure Theory », *Rev. of Economics and Statistics* 40, pp. 332-338.

SANDLER, Todd, TSCHIRHART, John T. (1980), « The Economic Theory of Clubs : and Evaluative Survey », *The Journal of Economic Litterature* 47-4, pp. 1481-1521.