INITIATION THÉMATIQUE ÀLA SOCIOLOGIE

sous la direction de Jean Lafontant



Conception de la couverture : Philippe Dupas

Mise en page: Jocelyne Laxson

Équipe de correction :

Isabelle Durocher, Diane Damphousse, Jean Lafontant et Annette Saint-Pierre

Données de catalogage avant publication (Canada)

Initiation thématique à la sociologie
ISBN 0-920944-95-7
1. Sociologie. I. Lafontant, Jean. II. Bérubé, Louise
HM55.I54 1990 301 C90-097076-6

La reproduction d'un extrait quelconque de cette édition, notamment par photocopie ou par microfilm est interdite sans l'autorisation écrite des Éditions des Plaines inc.

Directeurs: Annette Saint-Pierre et Georges Damphousse

Dépôt légal à la Bibliothèque Nationale d'Ottawa 3° trimestre 1990

La sociologie économique

Simon LAFLAMME Université Laurentienne

Ce chapitre a pour but de montrer que, dans la société, le social et l'économique agissent l'un sur l'autre et que, par conséquent, une théorie générale de la société doit intégrer la sociologie et l'économie. Il a aussi pour but d'initier à quelques notions théoriques et à quelques concepts essentiels à l'analyse de la sociologie économique. Ce chapitre pose entre autres les questions suivantes : les besoins économiques sont-ils les mêmes d'une société à l'autre? Les motivations des êtres humains sont-elles essentiellement économiques? Comment les facteurs sociaux agissent-ils sur les facteurs économiques et vice versa?

Les phénomènes sociaux ont des caractéristiques inhérentes à leur socialité en tant que telle, ils sont définis par eux-mêmes et ils sont déterminés par les relations qu'ils entretiennent les uns avec les autres. Mais ils sont aussi traversés par une multitude de facteurs qui, bien qu'ils ne puissent pas être exclus du fait social intégral, débordent le cadre de la socialité et agissent sur les rapports sociaux. Un phénomène social comporte, par exemple, des aspects psychologique, politique, économique, historique, etc., et ces aspects le conditionnent. C'est pour cette raison que la sociologie côtoie couramment les autres disciplines.

Dans l'analyse des rapports sociaux, la dimension

économique peut difficilement être ignorée. D'ailleurs, à leurs débuts, les sciences sociales, y compris la sociologie, ont été en quelque sorte dominées par le discours de l'économie politique. La sociologie elle-même s'est originellement présentée sous une forme ou une autre comme sociologie économique.

Aux origines de la sociologie : les phénomènes économiques

Marx (1818-1883)

Selon Marx, l'histoire est une succession de modes de production : le mode esclavagiste, le mode féodal, le mode capitaliste. À l'intérieur de chacune de ces époques économiques, une classe sociale en exploite une autre. Marx prévoyait qu'un jour, l'univers connaîtrait le communisme, mode de production qui abolit les distinctions de classe.

Il y a au centre de la théorie marxiste la constatation d'une division de la société en classes sociales. Dans la composition de la société capitaliste, - celle qu'il a étudiée à fond -, Marx distingue les bourgeois et les prolétaires. Les premiers sont propriétaires des moyens de production, par exemple des usines dans lesquelles sont fabriqués les biens; les seconds ne possèdent rien d'autre que leur force de travail qu'ils doivent échanger contre un revenu. En vendant leur force de travail, les ouvriers vendent aussi ce qui est nécessaire à l'augmentation de la valeur des choses. Or les produits du travail appartiennent au bourgeois, au capitaliste. Avec ce qu'il retire de la vente de ses marchandises, le capitaliste rend à l'ouvrier (par la rémunération) ce qui est nécessaire à sa subsistance et à sa reproduction physique et sociale, mais il garde la valeur excédentaire. En d'autres termes, il s'empare de la part du travail de l'ouvrier, grâce à laquelle un profit - Marx parle plus précisément de la plus-value -

a pu être obtenu. Il existe donc entre ces deux groupes une relation d'exploitation dans laquelle la classe dominante, la bourgeoisie, trouve son profit en accaparant une partie du travail de la classe dominée, le prolétariat.

Dans cette vision dite *matérialiste*, toute la société s'édifie sur la lutte de classes dont la détermination principale est l'intérêt économique. La structure économique d'une société, l'infrastructure, conditionne les rapports humains de même que les formes idéologiques – droit, morale, religion, etc. – qui régularisent ces rapports (voir le chapitre 11).

Durkheim (1858-1917)

La valeur des choses ne dépend pas exclusivement de leurs propriétés objectives – par exemple le temps de travail qui y est incorporé –; elle dépend aussi de l'opinion de la collectivité à leur sujet. Cette position conduit Durkheim, d'une part, à ramener l'économie politique au niveau des autres disciplines du social, et, d'autre part, à rejeter le prétendu primat de la détermination économique, en soulignant l'importance de la

détermination de la société par elle-même.

À ses débuts, la sociologie durkheimienne adopte une perspective influencée par le matérialisme. Les sociétés passent d'un stade de solidarité mécanique à un autre de solidarité organique. La division sociale du travail est au centre de cette évolution. Il y a solidarité mécanique quand les membres d'un groupe social s'adonnent aux mêmes activités productives. Dans la solidarité organique, les fonctions sociales se subdivisent mais sont coordonnées entre elles, et les personnalités individuelles s'affirment. La division du travail a pour cause fondamentale la densification de la population, laquelle a pour corollaires, entre autres, le développement des villes et celui des moyens de communication et de transport. Mais la pensée durkheimienne va se transformer. Ces thèses

de sociologie économique, où l'on voit à l'oeuvre une dynamique matérialiste qui conditionne des formes sociales, vont progressivement faire place à une espèce de spiritualisme où les représentations collectives animent les sociétés. Peu à peu la sociologie va tendre à supplanter l'économie politique, voire la sociologie économique initiale. C'est avec François Simiand, et plus généralement avec l'École française, qu'une sociologie économique d'inspiration durkheimienne se développera réellement; les classes sociales, par exemple, seront analysées par rapport à la notion de représentation collective.

Pareto (1848-1923)

Pareto s'intéressa à la sociologie afin de combler les lacunes des théories économiques et faire en sorte qu'elles tiennent pleinement compte de la réalité sociale. L'économie pure ou appliquée fonde ses analyses sur l'agent individuel. Cet agent est perçu comme rationnel, car, selon le postulat de la science économique, tout agent cherche à maximiser ses biens avec un minimum d'effort. Dans cette optique, la dimension non rationnelle de la vie humaine échappe à l'analyse. Une vision qui se veut intégrale doit pouvoir récupérer ce que l'économie, dans sa définition étroite, abandonne. Pareto considère qu'il appartient à la sociologie de l'étudier : puisque l'économie s'accorde l'acteur rationnel, la sociologie doit se consacrer à l'acteur non rationnel. L'économie et la sociologie deviennent ainsi des sciences distinctes; elles ne sont pas intégrées l'une à l'autre; leurs objets sont littéralement opposés : il n'y a pas, par exemple, une sociologie économique où l'on chercherait les causes économiques des phénomènes sociaux. La sociologie a pour mission de sauver la réalité, mais elle le fait seulement en tant qu'elle reprend la perspective de l'économie, centrée sur le sujet individuel, et qu'elle étudie ce que l'autre ne peut pas étudier. Sociologie et économie visent des

objets antinomiques et toutes deux sont restreintes à une micro-analyse. Il y a bien dans l'univers économique, admet Pareto, des aspects non logiques. Cette dimension irrationnelle est toutefois ramenée aux goûts et aux coutumes des acteurs sociaux. L'économie se réserve les activités rationnelles des agents qui cherchent à acquérir les choses que leur font désirer leurs goûts ou leurs coutumes.

Max Weber (1864-1920)

La sociologie économique de Max Weber a deux visages : d'une part, elle s'oppose au matérialisme marxiste; d'autre part, elle analyse l'action des groupe-

ments économiques.

Weber ne nie pas que l'infrastructure économique d'une société soit un des déterminants majeurs de l'activité sociale, ni que l'économie agisse sur le cours de l'histoire; il a souligné cependant que toute société est également conditionnée par l'idéologie. Il fait valoir ce point de vue dans son intéressante analyse historique sur les rapports entre l'éthique protestante et le développement du capitalisme moderne. Selon Weber, l'avènement du capitalisme n'eut pas seulement pour causes des facteurs d'ordre économique (perfectionnement des outils, développement du commerce, etc.), mais également des facteurs d'ordre politique (le développement de l'État, du droit, et d'une administration publique orientée par des règles rationnelles) et surtout idéologiques : la prédominance de la rationalité, du calcul, d'un ordre prévisible. Or, l'éthique protestante, et en particulier l'éthique calviniste, encourageait sur le plan de la vie religieuse, des attitudes morales directement profitables au développement de l'esprit et du comportement capitalistes : travail assidu, frugalité dans la consommation personnelle, fructification des avoirs, etc. Pour les calvinistes, rongés par l'incertitude de leur salut éternel, la réussite économique personnelle était un signe de la rectitude de leur conduite et de leur élection divine.

La sociologie économique wéberienne, comme toutes les branches de la sociologie wéberienne, étudie principalement des activités. Ces activités supposent, à un degré ou à un autre, un type de rationalité. La rationalité, ici, n'est pas le propre de l'agent économique; elle appartient à tout acteur; et elle est de différents ordres dans chacun des domaines de la vie humaine. Dans l'analyse du marché, par exemple, Weber montre comment toutes les composantes de la société – droit, morale, monnaie, État, etc. – interviennent pour rendre possible l'activité de l'échange, et il indique ce que les acteurs doivent intérioriser pour y participer de façon effective.

L'union de la sociologie et de l'économie

Que l'accent soit mis sur l'économique (Marx), sur les représentations (Weber) ou sur les représentations collectives (Durkheim et Weber), que les rapports sociaux et économiques soient plus ou moins imbriqués (Marx, Durkheim et Weber) ou qu'ils soient plutôt dissociés (Pareto), il semble que toute théorie de la société adoptant une perspective globale ne puisse pas se dispenser d'être à la fois sociologique et économique¹.

Le rapport entre la sociologie et l'économie peut être envisagé de plusieurs façons. Dans une perspective

d'inspiration positiviste,

la sociologie économique consiste en l'application du cadre général de référence, des variables et des modèles explicatifs de la sociologie à l'ensemble complexe des activités liées à la production, à la distribution, à l'échange et à la consommation des biens et des services rares (Smelser, 1963 : 32. Notre traduction).

Chaque discipline cerne des objets particuliers

d'analyse et possède en propre une vision de la réalité. Par exemple, le sociologue étudie les relations sociales, et l'économiste, les relations économiques; selon leur point de vue, ils portent un regard spécifique sur le monde. Les variables avec lesquelles ils travaillent respectivement ne sont pas, par conséquent, les mêmes. Les formes de la vie familiale, les rôles sexuels, la conscience collective sont des variables plutôt sociologiques; le taux de chômage, le niveau d'inflation, le produit national brut sont des variables principalement économiques. La sociologie économique, par un mariage de disciplines, tente d'expliquer comment se rejoignent, dans la réalité, les objets inhérents à chacune de ces sciences. Parfois elle se penche sur les réalités économiques en tant que telles afin de découvrir comment elles sont articulées à des rôles sociaux et même à des collectivités. À d'autres moments, la sociologie économique analyse directement les relations entre les variables sociologiques telles qu'elles se manifestent dans le contexte économique. Elle analyse, par exemple, comment, dans une communauté, la division des rôles familiaux est déterminée par les différents types d'emploi. La sociologie et l'économie sont, selon Neil J. Smelser, des disciplines distinctes mais égales l'une à l'autre. Pour lui, la réalité économique n'a aucune préséance sur d'autres aspects. C'est pourquoi, d'ailleurs, le mariage de l'économie aux autres sciences est important pour saisir la vie humaine dans toutes ses dimensions.

Les socialistes ont, par contre, tendance à privilégier la dimension économique des sociétés, et à accorder dans une certaine mesure la priorité à l'économie ou à l'économie politique sur les autres disciplines. Robert Fossaert entreprend, en 1977, de jeter les bases d'une théorie générale socialite de la société. L'auteur, dès le départ, met les choses au clair : «l'investigation économique donne, du réel, une représentation nécessairement partielle» (1977 : 9). Sa sociologie économique part tout de même du concept marxiste de mode de production selon lequel «la structure économique d'une société donnée se représente théoriquement comme un système

complexe de modes de production» (1977: 15), et elle indique quelle extension elle donne au concept : «Chaque mode de production est une forme spécifique des rapports de production et d'échange, c'est-à-dire des relations sociales régissant la production et la reproduction des conditions matérielles requises pour la vie des hommesen-société» (1977 : 26). Cependant Fossaert n'accorde pas toute la place à l'économie. L'économie n'est qu'une des composantes d'une société. À la structure économique des sociétés, à la forme particulière d'un assemblage de modes de production², correspondent aussi d'autres structures, l'instance idéologique notamment. La tâche de la sociologie consiste à mettre en lumière les mécanismes de détermination des structures économiques, leurs conséquences sur les phénomènes sociaux. Les travaux de Fossaert sur les structures économiques décrivent comment peut être conçue une sociologie économique marxiste:

[On] parcourra trois étapes progressives. La première aura pour objet d'identifier les divers modes de production de la vie matérielle dont Marx affirme qu'ils conditionnent, de façon générale, «le processus de vie social, politique et intellectuel». Mais ces objets que la théorie peut isoler n'existent jamais à l'état pur, dans la réalité sociale. Toute société est [...] un assemblage complexe de plusieurs modes de production. Comprendre comment leur pluralité peut être agencée sera l'affaire de la seconde étape, au cours de laquelle seront étudiées les articulations économiques. Il ne restera plus alors qu'à observer la gamme des structures ou formations économiques que les modes de production, reliés par des articulations économiques convenables, peuvent effectivement composer : ce sera l'objet de la troisième étape (1977 : 9).

La sociologie économique de Jean Bancal n'est pas

l'application des variables et des modèles de la sociologie à l'économie; elle n'est pas, non plus, dérivée du domaine de l'économie politique :

[II] est absolument nécessaire, dans un premier temps, de dépasser les optiques socio-

logiques et économiques.

Remontant à la source de l'action humaine et du phénomène du travail, il faut redécouvrir pourquoi, dès l'origine, avant même la constitution de l'économie et de la sociologie en sciences, l'écologie humaine, c'est-à-dire la conduite spécifique des hommes par rapport au milieu physique, a engendré un fait socioéconomique où sociologicité et économicité sont inextricablement mêlées (1974 : 17).

La sociologie économique telle qu'elle est comprise par Jean Bancal analyse les systèmes, les structures, les groupes, les agents et les dynamiques socio-économiques, déductivement et inductivement, c'est-à-dire en tant que les déterminations vont des formes plus larges aux actions les plus individualisées et inversement. Cette discipline, spécifique et nouvelle, apparaît ainsi comme une «science charnière qui donne puissance au social et sens à l'économie» (1974 : 313; souligné dans le texte). Non seulement elle débouche sur des analyses intégrées de la réalité sociale, mais elle met en relief les forces de stabilisation et de changement, qu'elles proviennent de l'effet logique des relations objectives, de l'action dynamique et motivée des acteurs sociaux ou des deux à la fois.

Le néo-libéralisme aussi met l'accent sur la dimension économique des sociétés. Prenant originellement appui sur les travaux de Milton Friedman, les néo-libéraux soutiennent que le bon fonctionnement d'une société et son développement dépendent par-dessus tout de sa santé économique, c'est-à-dire de l'aptitude de son économie à se dispenser, par exemple, des interventions de l'État. Les néo-libéraux croient que les lois du marché, si on

leur permet de s'actualiser, c'est-à-dire si elles ne sont entravées ni par les contrôles des gouvernements, ni par les stratégies monopolistes des compagnies, font nécessairement évoluer les sociétés tout entières. La sociologie économique d'inspiration néo-libérale cherche à découvrir les obstacles socio-politiques au développement économique et, simultanément, elle explique les conséquences socio-politiques du bon ou du mauvais fonctionnement de l'économie³.

Les besoins et les désirs

D'un point de vue abstrait, la nature même de la vie oblige à satisfaire des *besoins*: tout individu doit au minimum se nourrir, se vêtir et se loger. L'être humain est fondamentalement un être social. Il parvient à assouvir ses besoins dans une collectivité. Si on considère comme économique ce qui se rapporte à la production, à la distribution et à la consommation des biens, les contraintes de l'existence placent *a priori* la personne dans une situation économique.

Cependant, les besoins ne sont pas réductibles aux conditions minimales de la survie, et cette notion même, si abondamment utilisée dans les traités d'économie, n'est pas sans poser de difficultés. D'une part, les besoins renvoient à l'ensemble des choses – biens ou services – qu'un individu ou une collectivité peut chercher à se procurer : il s'agit donc autant des biens alimentaires – un pain ou un morceau de viande –, des services éducatifs – un cours ou une bibliothèque – que des biens superflus – un bijou ou des vêtements supplémentaires. C'est pour cette raison, d'ailleurs, que la théorie économique ajoute à la notion de besoin celle de désir :

Pris dans leur ensemble les besoins économiques de l'homme sont insatiables. Cela tient surtout à ce que une fois satisfaits les besoins essentiels en aliments, vêtements et en logements (si cela était possible pour toute l'humanité), des besoins économiques additionnels deviennent autant des «désirs» que des besoins proprement dits (Tremblay, 1971: 7).

Et la théorie réaffirme fréquemment le postulat de l'insatiabilité :

L'homme aspire constamment à améliorer la qualité de son existence, que ce soit en achetant des billets de théâtre ou en se procurant des autos-neige. Or, l'histoire des peuples démontre que les désirs ou les besoins humains semblent s'élargir à mesure que les moyens d'y satisfaire apparaissent (Tremblay, 1971: 7).

D'autre part, la nature des besoins peut varier considérablement d'une culture à l'autre, d'une classe sociale à l'autre ou d'un individu à un autre. Ce qui apparaît d'une haute importance dans telle culture peut sembler ailleurs de peu d'intérêt. Cela est manifeste quand les différences sont assimilables, par exemple, à l'environnement physique : les conditions de la survie d'un peuple des régions arctiques ne sont pas identiques à celles d'un peuple de la zone équatoriale; l'ensemble des instruments de production requis dans un peuple de chasseurs n'est pas nécessairement le même que celui d'un peuple de pêcheurs. Mais cette diversité des besoins peut aussi trouver sa cause dans des systèmes de valeurs différents : le porc ou le boeuf sont appréciés dans telle religion, dédaignés dans telle autre. Dans une même société, les désirs ne sont pas identiques selon qu'ils sont attribuables aux plus fortunés ou aux plus démunis : les habitudes de consommation des classes défavorisées, par exemple, diffèrent de celles des nantis; certains mets, certaines formes artistiques sont prisés par celles-ci et détestés par celles-là et vice versa. Quant aux individus, on sait bien que de l'un à l'autre, les goûts, les priorités sont souvent distincts.

Les actions qu'entreprennent les êtres humains pour obtenir ce qui satisfera leurs besoins ont au point de départ des raisons para-économiques.

Les attitudes socio-économiques

Les analyses de la sociologie économique comme de l'économie elle-même – surtout quand ces analyses sont d'inspiration libérale – reposent sur une définition du comportement des individus. L'acteur économique, suppose ces analyses, d'une part, tente d'adapter son environnement au service de ses besoins et, d'autre part, cherche constamment à améliorer sa situation en essayant de tirer le meilleur parti de toutes les transactions dans lesquelles il s'engage. L'acteur économique cherche à obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum d'effort. C'est dans cette optique que de nombreux économistes le définissent comme un être fondamentalement rationnel.

Cette définition abstraite, si importante qu'elle soit pour la théorie économique, prête le flanc à certaines critiques. Les contre-exemples ne sont pas rares. Il est possible d'observer que toutes les décisions économiques ne sont pas fondées sur des calculs. Les acteurs n'ont pas toujours toute l'information nécessaire pour prendre telle décision : un individu peut acheter un article à un prix plus élevé qu'il ne l'aurait fait chez un concurrent des environs parce qu'il n'a pas pris la peine de s'informer de ses prix et, par conséquent, peut ne pas obtenir le maximum pour son argent; par ailleurs, il peut prendre une décision rationnelle mais mal informée. L'agent économique peut aussi prendre des décisions réfléchies sans pour autant en bénéficier ni éviter qu'elles ne se retournent contre lui : la personne qui choisit d'emprunter pour faire des cadeaux de Noël n'agit pas rationnellement au sens économique puisqu'elle s'appauvrit avec l'emprunt, non pour améliorer sa situation, mais pour

donner davantage. Si ce don constitue à ses yeux une amélioration de sa situation, ce ne peut être au sens strictement économique. Toute personne, en outre, peut prendre une décision en sachant qu'elle comporte beaucoup plus de risques d'échec que de chances de succès. Enfin, des choix peuvent être faits davantage sous le coup de l'impulsion ou de l'obsession que suite à une juste évaluation des avantages et des inconvénients. On pourrait ajouter à ces illustrations les cas d'ascétisme – par exemple les voeux de pauvreté –, et ceux de destruction volontaire de richesses sous différentes formes – laquelle s'observe chez des peuples du Nord-Ouest américain et du Nord-

Est asiatique⁴.

Malgré ces objections, le postulat de la rationalité économique ne doit tout de même pas être abandonné, selon Neil J. Smelser (1963: 36). La notion, bien sûr, ne doit pas être considérée comme un fait psychologique : «la satisfaction matérielle n'est pas le seul facteur de motivation et l'humain ne choisit pas rationnellement en fonction d'elle seule» (1963 : 34. Notre traduction). La définition «devient un peu plus acceptable», poursuit Smelser, quand on soutient que «bien que la rationalité économique ne soit pas toute la psychologie de l'humain, celui-ci se comporte tout de même rationnellement dans les situations économiques» (1963 : 34. Notre traduction). Le postulat devient vraiment intéressant quand le chercheur l'utilise comme instrument d'analyse pour la simplification conceptuelle ou quand il renvoie à une valeur institutionnalisée à laquelle, dans certaines sociétés, les individus peuvent ou non se conformer (1963 : 34).

Ce rôle que les théories économiques ou socioéconomiques font jouer à l'acteur, à la rationalité, ne doit pas laisser croire qu'aux yeux du chercheur les phénomènes économiques sont la stricte émanation de la volonté des individus. La définition que l'économie et la sociologie économique donnent de l'humain met en lumière une attitude, des tendances humaines; l'équilibre ou le déséquilibre économique qui découlent de ces comportements, de ces inclinations, ne révèlent pas nécessairement des intentions concertées : il s'explique plutôt comme la conséquence logique, non volontaire, des multiples relations qu'entretiennent entre eux des acteurs dont la raison est fondamentalement commune. Mais puisque cette raison est commune, le chercheur peut aussi s'attendre à découvrir des actions combinées et des décisions collectives quand il étudiera, par exemple, des entreprises ou des organismes où les intérêts peuvent être partagés.

La demande, l'offre et l'intérêt

Les économistes ne s'intéressent qu'aux biens - ou services - qui peuvent s'acquérir. C'est-à-dire qu'ils se penchent sur ceux qui sont, à un degré ou à un autre, rares ou produits avec des moyens limités. Du point de vue des économistes, les biens - ou services - relèvent de l'économie parce qu'ils supposent une demande plus ou moins importante. En situation économique, cette demande a pour corollaire une offre5. S'il se trouve dans la société des individus ou des groupes qui demandent quelque chose, il s'en trouvera qui chercheront à le produire pour eux ou, en tout cas, à le leur vendre6. Cette distinction entre la demande et l'offre déborde sur cette autre distinction entre les biens de consommation et les biens de production : les biens de production se différencient des autres en tant qu'ils servent eux-mêmes à fabriquer d'autres biens, des marchandises. Le phénomène de la rareté, celui de la concurrence qui lui est adjacent (concurrence des consommateurs pour l'obtention des biens, concurrence des producteurs ou des vendeurs pour l'écoulement de leurs marchandises), et le fait, par ailleurs, que l'acquisition présuppose - soit immédiatement si le bien est acquis directement par un travail, soit médiatement si le bien a été acquis en échange de la rémunération obtenue pour un travail - une activité de production, créent dans la société des intérêts : les individus ou les groupes cherchent à protéger leurs possessions, de même que les privilèges qui y sont associés. Bien entendu tous les intérêts ne sont pas exclusivement économiques? : les motifs du militant qui lutte contre les industries polluantes peuvent bien être reliés de près ou de loin à l'économie; mais ils ne seront que rarement réductibles à cette seule dimension. Dans le même ordre d'idées, la lutte pour les intérêts non économiques peut avoir des conséquences économiques importantes, comme dans le cas, par exemple, où les pressions des militants antinucléaires parviennent à stopper la construction d'une centrale. Si, dans une société, aucune activité ne s'explique exclusivement par l'économique, il n'en demeure pas moins que beaucoup de comportements, de relations, de formations, de structures ont pour cause essentielle ou partielle l'intérêt

économique.

La notion d'intérêt est utile pour comprendre la signification des relations socio-économiques mais elle ne doit être considérée ni comme cause exclusive, ni comme principale détermination. Depuis l'Essai sur le don de Marcel Mauss (1924, 1966), on sait que la vie en société suppose diverses formes d'échanges où interviennent tout à la fois des contraintes politiques, psychologiques et économiques qui se traduisent par des représentations culturelles. La vie en société oblige à échanger, ne serait-ce que pour satisfaire ses besoins. Mais ces échanges permettent en outre d'entretenir des liens avec les autres membres de la collectivité. Une des formes les plus complètes des relations humaines est le don. Le don est apparemment un geste de générosité. Cependant, l'acteur social qui reçoit un don doit s'efforcer de le rendre, faute de quoi il offense son donateur; il doit même s'efforcer de rendre plus qu'il n'a recu afin de démontrer sa reconnaissance. Ne pas donner, c'est ne pas entretenir de lien; ne pas rendre, c'est couper les liens. Si maintenant le destinataire ne peut rendre autant qu'il a reçu, il concède quelque ascendance à son bienfaiteur. Ainsi, la capacité de donner plus qu'on ne peut nous rendre, de même que celle de détruire ostentatoirement ses possessions, en même temps qu'elles appauvrissent, procurent du pouvoir en obligeant les bénéficiaires ou les observateurs. Il v a donc dans le phénomène de l'échange plus que des implications et des considérations économiques. Mauss a parlé de «fait social total», de fait où toutes les dimensions de la vie en société sont intégrées. Dans une telle perspective, l'intérêt ne porte plus étroitement sur les biens acquis et la défense des intérêts ne consiste plus seulement en la protection des choses qu'on possède. Aux yeux de l'acteur, l'échange ou le don lui-même peuvent être dans son intérêt, et s'avérer aussi importants que la chose échangée. Dans les sociétés complexes, les phénomènes d'échange n'apparaissent pas aussi manifestement comme résultant de toute la dynamique sociale, et ne semblent pas contraindre aussi inexorablement l'acteur à donner et à rendre. Cependant, même dans ces sociétés, l'acteur, parce que les limitations de la division du travail l'empêchent de se suffire à lui-même, ne peut pas se dispenser d'échanger.

Les relations socio-économiques

La multiplicité des rôles économiques qu'engendre la division du travail, la multiplicité des intérêts que suppose une société complexe donnent lieu à une multitude de relations qui mettent en jeu des agents économiques. Ces relations s'établissent entre individus, entre collectifs – de toutes dimensions – et entre individus et collectifs.

Les relations entre ces agents économiques ont pour base la circulation des produits économiques dans la société ou encore la régulation ou l'équilibre de cette circulation.

La circulation des produits économiques concerne toutes les formes d'échanges ou de dons de biens ou de services à l'échelle des individus comme à celle des nations. Par exemple, des groupes sociaux entre lesquels il y a des transactions entretiennent des relations économiques; de même, un ouvrier qui échange sa force de

travail contre un salaire entretient des relations économiques avec son patron. Mais la circulation des produits économiques est constamment déterminée par une multitude d'initiatives individuelles ou collectives et par de nombreuses lois. La circulation des produits sociaux peut, en effet, maintenir ou rompre l'équilibre social. On parle de déséquilibre économique quand les richesses écomoniques d'une collectivité sont concentrées dans les mains d'une petite fraction de la population. Cet ordre des choses perdure ou change selon les phénomènes de circulation économique qui ont cours dans la collectivité. Or, puisque la possession ou non-possession des biens économiques marque, dans une très large mesure, les différences sociales, plus précisément les inégalités sociales (les plus démunis constituant normalement8 les classes inférieures et les mieux nantis, les classes supérieures), on peut dire que sont synonymes, d'une part, les notions d'équilibre économique et d'égalité sociale. et, d'autre part, les notions de déséquilibre économique et d'inégalité sociale. Les lois cherchent à réguler la circulation des produits économiques; cela ne signifie pas que, de façon inhérente, elles tentent d'équilibrer la distribution des richesses économiques dans une société. Des lois peuvent, en effet, contribuer à la persistance ou au renouvellement de privilèges établis. Les lois sont la conséquence des rapports socio-économiques; elles dépendent de l'étendue et de la force des regroupements et de leur aptitude à défendre leurs intérêts. Elles résultent, en ce sens, des compromis sociaux entre les groupes d'intérêt.

Les groupes socio-économiques

D'une façon générale, on peut dire que tout milieu (la famille, l'entreprise, la coopérative, la communauté, l'État...) au sein duquel s'organisent des activités de production, de distribution, d'échange ou de consommation est un ensemble socio-économique, tout comme le sont les organismes sociaux (syndicat, association patronale, association de consommateurs, parti politique, mouvement social) qui, d'une façon ou d'une autre, luttent pour la préservation, l'acquisition ou la répartition d'un droit ou privilège économique.

La famille

À un premier niveau, la famille est un ensemble socio-économique. Certes, la famille canadienne n'est plus ce que, typiquement mais jamais exclusivement, elle a été pendant longtemps, c'est-à-dire un milieu où tous les membres, dès qu'ils en sont capables, s'adonnent collectivement aux activités de production sur la ferme familiale, où la plupart des activités sont intégrées les unes aux autres, et où la plupart des biens sont produits et échangés à l'intérieur de la cellule familiale; mais elle n'en demeure pas moins un organisme à la fois social et économique : théoriquement le père et la mère se répartissent toujours certaines tâches afin d'assurer la survie et le bien-être de tous les membres de la famille. Selon leur âge et autres caractéristiques, les enfants collaborent à ces tâches à des degrés divers. Les membres de la famille échangent ainsi leurs travaux - ou ce qu'ils en retirent - entre eux9. La division des tâches, la répartition des biens et des services n'ont pas un caractère exclusivement économique. Bien sûr, la nécessité de la satisfaction des besoins force les membres à unir leurs efforts de production, à échanger entre eux, mais les formes de cette production et de ces échanges dépendent aussi de maints facteurs extra-économiques : sexualité, amour, relations entre générations, nombre d'enfants, type de famille, définition d'objectifs communs entre les conjoints, type de participation des époux à l'administration familiale, normes familiales, et, plus généralement, éthique sociale. Ainsi, une famille est un ensemble socio-économique en luimême, animé par ses propres buts, ses propres règles, sa propre forme, ses propres interactions, ses propres conditions, et elle est en plus conditionnée par les facteurs socio-économiques qui la débordent : par exemple la tradition et la religion collectives. Les familles d'une même classe sociale manifestent des comportements socio-économiques qui leur sont propres, mais elles exhibent en plus des agissements et des formes dont les causes sont plus particulières. Dans telle famille ouvrière, l'interaction socio-économique dépend de la personnalité des membres, du nombre et de l'âge des personnes, de l'horaire de travail du père et de la mère, etc.

L'entreprise

Tout commerce, de quelque ordre qu'il soit, qu'il s'agisse du producteur-vendeur ou du vendeur tout court, est une entreprise. Les commerces sont de dimensions variées. À l'échelle la plus réduite, le propriétaire exécute lui-même toutes les tâches nécessaires à la bonne marche de son entreprise : c'est le cas du cordonnier qui travaille seul dans sa boutique, réparant les chaussures et servant les clients. Dans ce cas, le commerçant bénéficie de tout le profit du travail et de l'échange mais il assume simultanément tous les risques de pertes qui y sont liés10. À une autre échelle, le ou les propriétaires de l'entreprise embauchent des travailleurs. Le travail est alors organisé afin de produire un bien ou dispenser un service défini par les entrepreneurs. Le but économique des propriétaires est de produire au coût le plus bas et de vendre au prix le plus élevé possible afin de maximiser les bénéfices. Les travailleurs, eux, ont pour objectif d'obtenir le maximum de rémunération¹¹. Nonobstant cette ligne d'opposition logique, de tension entre les intérêts des travailleurs et ceux des actionnaires, le travail est effectué et coordonné afin d'assurer le fonctionnement du commerce. Il y a, dans l'attitude du travailleur, dans la coordination des tâches et, plus généralement, dans toutes les conditions humaines et sociales de la réalisation des buts économiques que présuppose l'entreprise, maints facteurs de détermination. Les relations de travail sont elles-mêmes des relations sociales complexes traversées de principes, de normes, de valeurs, marquées par les personnalités balisées par les règlements et lois; dans l'entreprise, en outre, il y a une hiérarchie qui va des travailleurs les moins anciens et les moins qualifiés jusqu'aux patrons, et cet ordre ascendant des prérogatives est plus ou moins rigide, plus ou moins apparent selon

la société dans laquelle opère l'entreprise.

Dans la mesure où elles produisent des biens et des services, et créent des emplois, les entreprises sont importantes pour l'économie des nations; par conséquent, plus leur capacité de production et la demande pour leurs produits sont considérables, plus elles sont capables de pressions sur les autorités politiques, lesquelles pressions sont accrues par les alliances qui se nouent entre elles (Clément: 1975). Les grandes corporations peuvent ainsi exercer des pouvoirs qui, souvent, leur permettent de contrôler des gouvernements. Certaines de ces grandes entreprises sont implantées dans plusieurs pays. Leurs opérations multinationales leur permettent de rationaliser l'utilisation de leurs ressources, de raffiner les modes d'exploitation de la main-d'oeuvre, de multiplier les profits provenant de la vente de leurs produits, et d'accroître leur influence auprès des divers gouvernements nationaux (Höpflinger: 1978; Deverell: 1975; Clement: 1977).

La coopérative

La coopérative est, elle aussi, une entreprise, mais avec la différence que les membres ont tous droit de participation à la gestion et aux profits. L'Annuaire du Canada propose cette définition:

Tableau 1

Statistiques sommaires des coopératives, 1978-1984, et selon la région, 1981-1984

| Chiffre d'affaires total 8 millions | 7 783.3 8 926.0 11 036.0 12 832.3 13 924.0 13 862.6 14 937.4 | 644,6 721,7 788,8 842,0 | 2 161.8 2 373,7 2 383,8 2 588,3 | 891.5 931.7 972.5 1 065.5 | 9 134.5 9 897.0 9 717.5 10 441.7 |
|---|--|--|--|---|--|
| Revenu des services \$ millions | 402.5 434.0 567.7 6625.0 770.2 789.5 874.3 | 94 113 183 183 | 288. 282. 127. 284. | 80,0 80,0 80,0 80,0 | 538.9 658.6 650.0 6725.1 |
| Vente de marchandises et approvisionnements | 2 697.9 3 742.4 4 481.5 4 792.2 4 830.5 5 669.7 | X25,7 374,0 408,7 449,9 | 945,6 986,4 971,9 992,2 | 507.1 514.4 421.3 581.0 | 2 703.1 2 917.4 2 928.6 3 046.5 |
| Ventes de produits agricoles \$ millions | 4 612.9 5 185.3 6 606.0 7 574.9 8 200.4 8 059.9 8 769.4 | 299,0 323,0 351,1 359,8 | 1136.2 1286.8 1288.8 1466.7 | 342.9 360.2 377.0 397.1 | 5 796.8 6 230.3 6 047.0 6 549.8 |
| Actif \$ millions | 3 063.6 3 669.3 5 466.2 5 453.5 5 879.8 6 112.9 | 184.3 222.6 265.9 294.7 | 796.6 886.2 922.1 988.1 | 373.0 440.8 504.8 576.8 | 4 012.4 3 923.9 4 187.0 4 273.2 |
| Actionnaires ou membres | 2 449 000 2 702 900 2 748 100 2 748 000 2 899 400 2 869 400 | 115 700 133 000 145 600 141 600 | 428 100 471 900 500 300 694 70 | 135 900 143 700 150 400 154 400 | 2 114 300 2 150 800 2 047 000 2 078 700 |
| Coopératives | 2 498 2 611 2 677 2 837 3 024 3 316 | 300 341 345 | 5188 | 22.50 20.00 | 1 558 1 578 1 508 |
| Année et région | 979 980 981 983 983 | mtkque ² 1981 1982 1983 1984 | Jachec 1981 1982 1983 1984 | | 1981 1982 1983 |

Tableau tire de l'Aemarier de Canada; 1988, Espoie de l'évolution économique, accide es politique du Canada, publication asserciade par le ministre des Approvisionnements et Services, Ottava, 1987, pp. 17-25. ¹ Compered les autes reveaux.
² Compered Erre-Nerve, The-da-Prince-Ésteaan, la Norvelle-Ésone et le Nouveau-Branswick.
³ Compered Erre-Nerve, The-da-Prince-Ésteaan, la Norra et la Colombie Prinamaque.
³ Compered le Mainidea, la Sakainchewan, l'Alberta et la Colombie Prinamaque.

rink des coopératives des provinces des prairies soient concennées dans le secteur agraire,

La coopérative est une association à but non lucratif constituée en société en vue de répondre aux besoins économiques, sociaux et culturels de ses membres. Tous les sociétaires participent au contrôle et à l'administration de la coopérative, et les bénéfices sont distribués aux membres en proportion de leur utilisation des services (1987 : 17-18).

On parle parfois de coopérative de consommation, de garage coopératif, etc. Dans tous les cas, les associés sont égaux entre eux et tentent de bénéficier en commun des avantages de leur association. Dans une coopérative de consommation, les membres achètent un bien ou service au prix de gros et se le redistribuent entre eux d'une façon ou d'une autre; les intermédiaires, dont le but économique est de faire des profits, sont ainsi limités. Une coopérative de consommation se distingue d'une association de consommateurs en ce que celle-ci cherche moins à éliminer les intermédiaires, ou à établir une base égalitaire entre les membres, qu'à défendre et à promouvoir les droits légaux des acheteurs – consommateurs face aux producteurs – distributeurs.

Dans une perspective économique, on peut distinguer deux types de coopératives. Il y a d'abord les coopératives d'approvisionnement en biens et services. Les membres y trouvent leur intérêt, économique d'abord, en acquérant des biens et services à meilleur coût que ne leur offrirait une entreprise capitaliste. Ce sont toutes des coopératives de consommation : alimentaire, funéraire, etc. Il y a ensuite les coopératives d'écoulement de biens et services produits par les membres. Ceux-ci y trouvent leur intérêt économique en vendant leurs biens et services à meilleur coût que par l'intermédaire d'une entreprise capitaliste. Ce sont les entreprises agricoles (AGROPUR, par exemple) et les coopératives de travail grâce auxquelles le membre vend sa force de travail et en tire un maximum de gains. La notion même de coopérative suppose quelquefois dans la conscience des membres un système de valeurs spécifique : il s'agit d'une entreprise,

certes, mais les coopérants y recherchent davantage les bienfaits de l'entraide que les bénéfices de l'autonomie. De même, son fonctionnement est étroitement lié, intérieurement et extérieurement, à des conditions politiques et juridiques particulières, aussi bien qu'à une attitude bien caractéristique des associés.

Le syndicat

Les travailleurs peuvent bénéficier de la prospérité de l'entreprise qui les embauche; pareillement, le fait qu'ils soient satisfaits de leur condition peut être favorable aux intérêts des patrons. Ces deux principes peuvent contraindre les travailleurs à ne pas réclamer de trop gros salaires comme ils peuvent forcer les patrons à se faire plus généreux qu'ils ne le souhaiteraient envers leurs employés. Mais ces considérations n'éliminent pas la zone conflictuelle qui existe entre l'intérêt économique des travailleurs et celui des patrons. C'est pourquoi les travailleurs cherchent souvent à se regrouper, unissant leur forces, dans le but d'améliorer leurs conditions de travail et d'obtenir les meilleurs salaires possibles.

Le syndicat défend constamment des intérêts économiques. Mais ses revendications, ses récriminations ne se résument pas à ces seuls intérêts : un syndicat ouvrier lutte aussi pour la sécurité de et au travail; un syndicat d'enseignants lutte pour l'efficacité de l'enseignement. Les associations de travailleurs, en outre, prennent souvent publiquement des positions politiques, appuient régulièrement des travailleurs non syndiqués ou des syndicats qui défendent d'autres causes que les leurs. Toutes ces actions n'ont pas des motifs exclusivement économiques. Les syndicats, bien entendu, comme toutes les organisations importantes, sont eux-mêmes des institutions au sein desquelles on retrouve des relations aussi bien sociales qu'économiques.

Les patrons peuvent aussi se regrouper. Leur association – une Chambre de commerce par exemple – a pour but, entre autres, de coordonner et de renforcer les pressions qu'ils exercent sur les instances politiques afin de promouvoir leurs intérêts et leurs idées. Les associations patronales ont elles aussi, intrinsèquement, une constitution socio-économique.

Tableau 2 Effectifs syndicaux au Canada, 1971-1986

| Années | Membres milliers | Effectifs syndicaux en pourcentage de la population active civile | Effectifs syndicaus en pourcentage des salaires non agricole | |
|--------|---------------------|--|---|--|
| 1971 | 2,231 | 26.8 | 33.6 | |
| 1972 | 2,388 | 27.8 | 34.6 | |
| 1973 | 2,591 | 29.2 | 36.1 | |
| 1974 | 2,732 | 29.4 | 35.8 | |
| 1975 | 2,884 | 29.8 | 36.9 | |
| 1976 | 3,042 | 30.6 | 37.3 | |
| 1977 | 3,149 | 31.0 | 38.2 | |
| 1978 | 3,278 | 31.3 | 39.0 | |
| 1979 | | CHOCKED IN TO SEE | | |
| 1980 | 3,397 | 30.5 | 37.6 | |
| 1981 | 4,487 | 30.6 | 37.4 | |
| 1982 | 3,617 | 31.4 | 39.0 | |
| 1983 | 3,563 | 30.6 | 40.0 | |
| 1984 | 3,651 | 30.6 | 39.6 | |
| 1985 | 3,666 | 30.2 | 39.0 | |
| 1986 | 3,730 | 29.7 | 37.7 | |

Tableau tiré de l'Annuaire du Canada 1988 : Exposé de l'évolution économique, sociale et politique du Canada, publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services, Ottawa, 1987, p. 5-26.

Ce tableau indique que le nombre de travailleurs syndiqués augmente régulièrement chaque année de 1971 à 1986 mais que le pourcentage des travailleurs, lui, est assez stable (autour de 29%).

Le parti politique et le mouvement social

Un parti politique ne défend que rarement les intérêts d'une population aussi nettement définie que celle qui compose un syndicat; il souhaite représenter une population plus ou moins diversifiée à un niveau quelconque de gouvernement : municipal, provincial ou national. Comme tout organisme, son activité comprend une

multitude de rapports socio-économiques. Son administration est animée par une idéologie qui s'applique à des causes en tous genre : famille, agriculture, justice, industrie, éducation. La diversité et l'étendue de la population qu'il veut représenter l'obligent à composer avec une multitude d'intérêts qui varient selon les groupes et les régions. La tâche de la sociologie économique consiste souvent à reconstruire les ensembles complexes de causes subjectives et objectives, leur fondement social et économique, qui commandent l'action des partis politiques.

Les mouvements sociaux ne sont pas des partis politiques. Le mouvement social défend une cause : celle de l'abolition des armes nucléaires, celle de la faim, celle des femmes, celle de l'écologie... Toutes ces causes ont des fondements et des conséquences socio-économiques. Le mouvement social se constitue souvent en organisation qui, comme le parti politique, suppose une administration, voire une bureaucratie. Il peut même se transformer en un parti politique. Cependant, en général, sa cause est reprise de diverses façons par les partis politiques, et le mouvement, structuré ou non, évolue parallèlement aux partis politiques¹².

Les structures socio-économiques

Les regroupements socio-politiques sont des lieux de rapports socio-économiques et ils subissent de l'extérieur des influences socio-économiques. Cela est vrai aussi pour l'administration publique. Un gouvernement – municipal, provincial ou national – est en effet socio-économiquement animé autant par des relations intrinsèques que par des déterminations que la structure sociale globale fait peser sur lui. Réciproquement, le gouvernement agit sur la société, par la promulgation et l'application de lois par exemple, ou par les services qu'il dispense.

Les relations socio-économiques ont nécessairement

lieu dans un environnement politique, juridique et idéologique. Psychologiquement, un individu intériorise des informations de tous ordres et les synthétise à sa facon. La conscience individuelle est un mélange de notions politiques, juridiques et idéologiques. Sociologiquement, les liens entre ces secteurs s'effectuent soit au niveau des activités, soit à celui des structures. Une structure est un ensemble d'éléments qui agissent les uns sur les autres. En présentant la structure juridique, par exemple, on montre comment les différentes sphères du pouvoir judiciaire agissent logiquement les unes sur les autres, comment les forces policières, le monde des juristes, les parlementaires parviennent à la formulation et au maintien des lois. Au niveau des activités, on peut voir un ouvrier militer dans un parti politique, pratiquer sa religion et en discuter avec ses proches; on peut voir aussi un propriétaire d'entreprise contribuer à la caisse électorale d'un parti politique, inviter les représentants de l'Église à sa table. Dans ces deux cas, les acteurs relient entre eux les différents secteurs de la société. Au niveau des structures, la sociologie économique peut démontrer comment la structure économique correspond ou non aux structures politique, juridique et idéologique. Elle voit, par exemple, que l'attitude des travailleurs à l'endroit des patrons dépend des idées qui circulent dans la collectivité, que tel regroupement économique bénéficie de telles lois qui ont été votées par tel parti politique, que telle loi crée des conflits entre des classes socioéconomiques.

Les politiques socio-économiques

L'économie politique se distingue de la politique économique en ce que la première est une discipline qui étudie la vie économique, les structures économiques de même que leurs déterminants politiques et que la seconde se rapporte aux orientations et aux décisions pratiques d'une formation politique ou d'un gouvernement en matière d'économie. Une politique socio-économique est constituée de l'ensemble des positions qu'un organisme politique adopte dans l'optique prétendue d'améliorer la condition sociale et économique d'une collectivité. Tel parti dévoile sa politique économique quand il déclare, par exemple, qu'il veut privatiser les entreprises d'État – c'est-à-dire vendre au secteur privé des entreprises actuellement administrées par le gouvernement –, diminuer le déficit national par une gestion plus serrée de l'appareil public, surveiller de plus près les prestations d'assurance-chômage, cesser d'indexer les pensions des personnes âgées, tenter de négocier une entente de libre-échange avec les État-Unis, etc.

Conclusion

Cette présentation sommaire avait pour but premier de faire prendre conscience à l'apprenti-sociologue que les facteurs sociaux et économiques sont liés les uns aux autres. En effet, toute théorie générale de la société indifférente aux rapports économiques risque fort d'être déficiente. Inversement, les théories de la société qui veulent tout réduire à l'économie présentent également des lacunes. Le social et l'économique sont étroitement liés l'un à l'autre, agissent mutuellement l'un sur l'autre aussi bien dans le contexte des activités humaines que par l'imbrication des diverses structures d'une société.

NOTES

- Ce qui ne signifie pas qu'elle ne doit pas aussi être historique ou autre chose. Voir, par exemple, les études de Fernand Braudel (1979) sur les origines du capitalisme et la théorie des trois sphères d'activités économiques.
- Car dans cet esprit les modes de production (esclavagiste, féodal, capitaliste, socialiste) peuvent coexister quoique l'un d'entre eux est toujours dominant.
- Pour une comparaison entre les positions néo-libérales et socialistes, on pourra lire Maurice Lagueux, «Le néo-libéralisme et la gauche», 1987 : 157-191.
- 4. Ces sacrifices supposent souvent un échange avec les dieux et, par conséquent, un désir d'obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum de biens ou d'effort; cependant, ces suppressions de richesses ne sauraient être réduites à de simples intentions économiques; elles sont aussi socialement une manifestation complexe, voire paradoxale, de puissance, de piété et de désintéressement. Dans certaines situations elles sont le désintéressement même. Ajoutons à cela que l'anéantissement de richesses a souvent pour but bien plus de maintenir une égalité relative entre les membres d'une collectivité que d'implorer la faveur divine.
- 5. Il ne faut pas confondre la demande et le besoin. La demande, dans une certaine mesure, provient du besoin. Mais tout besoin n'est pas demande. Le démuni, par exemple, a des besoins; mais son indigence l'empêche de transformer économiquement ses besoins en demande.
- 6. La première loi fondamentale de l'économique est celle selon laquelle la demande de biens et services augmente à mesure que diminue leur prix. La seconde loi affirme que l'offre des biens et des services s'accroît avec l'augmentation de leur prix. Le modèle idéal de l'économique est celui où le marché permet à lui seul de maintenir un équilibre entre l'offre et la demande.
- L'action économique elle-même, aux yeux de François Perroux (1963), peut avoir différentes motivations: la contrainte, l'échange et le don.
- 8. Dans la théorie marxiste, c'est moins la richesse en elle-même qui caractérise la classe bourgeoise que la propriété des moyens de production; à l'opposé, la classe ouvrière est formée de ceux qui ne possèdent que leur force de travail, c'est-à-dire qui ne possèdent pas de moyens de production.
- 9. Certains spécialistes définissent la famille contemporaine comme une simple unité de consommation. Cette définition toutefois est trop restrictive autant parce qu'elle ne tient pas compte de la diversité des familles que parce qu'elle ne rend pas compte des travaux de production qui sont exécutés dans les familles désignées. Voir sur cette question le

- chapitre sur la famille.
- 10. On peut dire d'une entreprise qu'elle est familiale; on entend alors par là que les membres de la famille associent leur travail et se partagent les bénéfices d'une façon ou d'une autre.
- 11. L'ouvrier peut aussi être actionnaire de l'entreprise dans laquelle il travaille. Sa position sera d'autant plus conflictuelle que ses droits de propriété seront petits, c'est-à-dire qu'il s'associera d'autant plus aux intérêts des travailleurs que sa part des profits de la compagnie sera négligeable. Quand une forte proportion des travailleurs de l'entreprise sont actionnaires, ils veillent à maintenir l'équilibre entre les demandes de l'entreprise et les exigences de sa rentabilité.
- 12. Voir sur cette question le chapitre sur les mouvements sociaux.

BIBLIOGRAPHIE

- ANNUAIRE DU CANADA 1988 : Exposé de l'évolution économique sociale et politique du Canada, publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services, Ottawa, 1987.
- BANCAL, Jean, L'économie des sociologues, Coll., Sociologie d'aujourd'hui, Paris, P.U.F., 1974.
- BRAUDEL, Fernand, Civilisation matérielle, économie et capitalisme XVe et XVIIIe, Paris, Armand Collin, 1979.
- CLEMENT, Wallace, The Canadian Corporate Elite: An Analysis of Economic Power, Ottawa, The Carleton Library, 1975.
- _______, Continental Corporate Power: Economic Linkages between Canada and United States, Toronto, McClelland and Stewart, 1977.
- DEVEREL, John and the Latin American Working Group, Falconbridge: Portrait of a Canadian Mining Multinational, Toronto, James Lorimer, 1975.
- FOSSAERT, Robert, La société, tome 1, Une théorie générale; tome 2, Les structures économiques, Paris, Seuil, 1977.
- HOPFLINGER, François, L'empire suisse, Genève, Grounauer, 1977.
- LAGUEUX, Maurice, «Le néo-libéralisme et la gauche», dans Les métamorphoses de la pensée libérale; sur le néo-libéralisme actuel, Lizette Jalbert et Lucille Beaudry (éd.), Coll., Études économiques politiques, Sillery, P.U.Q., 1987, pp. 157-191.
- MAUSS, Marcel, Sociologie et anthropologie, Coll., Sociologie d'aujourd'hui, Paris, P.U.F., 1973.
- PERROUX, François, Économie et société: contrainte, échange, don, Coll., Initiation philosophique, Paris, P.U.F., 1963.

- SMELSER, Neil J., The Sociology of Economic Life, Foundations of Modern Sociology Series, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1965.
- TREMBLAY, Rodrigue, L'économique : introduction à l'analyse des problèmes économiques de toute société, (éd. révisée), Montréal-Toronto, Holt, Rinehart et Winston, 1971, p. 7.

LECTURES COMPLÉMENTAIRES

A. Niveau général :

- AIMARD, Guy, Durkheim et la science économique: l'apport de sa sociologie à la théorie économique moderne, Coll., Bibliothèque de la science économique, Paris, P.U.F., 1962.
- BANCAL, Jean, L'économie des sociologues, Coll., Sociologie d'aujourd'hui, Paris, P.U.F., 1974.
- BOUGLE, Célestin, «La sociologie économique en France», dans Zeitschrift fur Sozialforschung, abbée 3, fascicule 3, 1934, pp. 383-408.
- BRILMAN, Jean, Modèles culturels et performances économiques : les hommes, les entreprises, les États, Tour Chenonceaux, Hommes et techniques, 1981.
- FOSSAERT, Robert, La société, tome 1, Une théorie générale; tome 2, Les structures économiques, Paris, Seuil, 1977.
- FREUND, Julien, Sociologie de Max Weber, Coll., SUP, Le sociologue, Paris, P.U.F., 1968.
- MANDEL, Ernest, Traité d'économie marxiste, Paris, Union générale d'éditions, 10/18, 1962.
- PERRIN, Guy, Sociologie de Pareto, Coll., SUP, Le sociologue, Paris, P.U.F., 1966.
- PIETTRE, Pierre, Marx et marxisme, Paris, P.U.F., 1966.
- SMELSER, Neil J., The Sociology of Economic Life, Foundations of Modern Sociology Series, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1965.

B. Niveau plus avancé :

- BAUDRILLARD, Jean, L'échange symbolique et la mort, Paris, Gallimard, 1976.
- ______, Pour une critique de l'économie politique du signe, Paris, Gallimard, Tel, 1972.
- COLLABORATION, L'économie fiction : contre les nouveaux économistes, Série économie, Textes à l'appui, Paris, Maspero, 1982.
- DURKHEIM, Émile, De la division du travail social, Coll., Bibliothèque de philosophie contemporaine, Paris, P.U.F., 1973.

- GAUVREAU, Danielle, «Nuptialité et catégories professionnelles au Québec», dans Sociologie et sociétés, Sociologie des phénomènes démographiques, vol. 19, n° 1, avril 1987, pp. 25-35.
- JALBERT, Lizette et Lucille BEAUDRY (éd.), Les métamorphoses de la pensée libérale; sur le néo-libéralisme actuel, Coll., Études d'économie politique, Sillery, P.U.Q., 1987.
- JALBERT, Lizette et Laurent LEPAGE (éd.), Néo-conservatisme et restructuration de l'État, Coll., Études d'économie politique, Sillery, P.U.Q., 1986.
- LE BOURDAIS, Céline, Pierre J. HAMEL et Paul BERNARD, «Le travail et l'ouvrage. Charge et partage des tâches domestiques chez les couples québécois», dans Sociologie et sociétés, Sociologie des phénomènes démographiques, vol. 19, n° 1, avril 1987, pp. 37-55.
- MARX, Karl, Oeuvres : Économie 1 et II, Coll., La Pléiade, Paris, Gallimard, 1965 et 1968.
- MAUSS, Marcel, Sociologie et anthropologie, Coll., Sociologie d'aujourd'hui, Paris, P.U.F., 1973.
- PARETO, Vilfredo, Cours d'économie politique, Lausanne, Rouge, 1896-1897.
- ______, Manuel d'économie politique, traduction française d'Alfred Bonnet, Paris, Giard et Brière, 1909.
- PERROUX, François, Économie et société : contrainte, échange, don, Coll., Initiation philosophique, Paris, P.U.F., 1963.
- RACINE, Luc, Théorie de l'échange et circulation des produits sociaux, Montréal, P.U.M., 1979.
- ROBERGE, Andrée, «Réseaux d'échange et parenté inconsciente», dans Anthropologie et sociétés, Parentés au Québec, vol. 9, n° 3, 1985, pp. 5-31.
- TREMBLAY, Rodrigue, L'économique: introduction à l'analyse des problèmes économiques de toute société, éd. révisée, Montréal-Toronto, Holt, Rinehart et Winston, 1971.
- WEBER, Max, Économie et société, Paris, Plon, 1971.
- ______, L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, Paris, Plon, 1964.