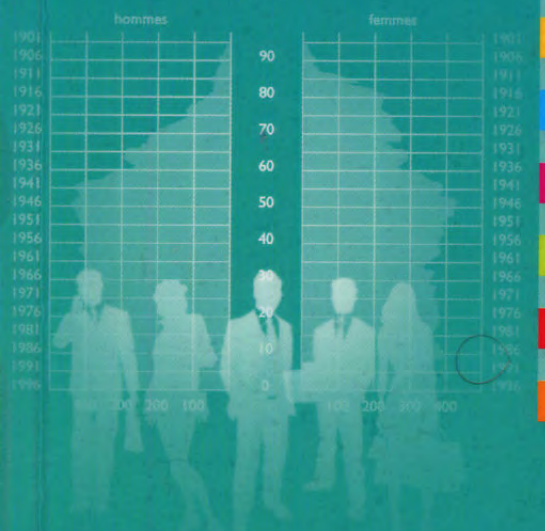
REPÈRES PRATIQUES

La sociologie



Sociologie

Interactions

Organisations

Stratifications

Changements

Croyances

J.-M. MORIN

Nathan

REPÈRES PRATIQUES

La sociologie

Jean-Michel MORIN

Nathan

SOMMAIRE

SOCIOLOGIE
Définir la sociologie **4**
Dater la sociologie **6**
Situer la sociologie **8**
Les sept fondateurs **10**
Les contemporains **12**
Les traditions **14**
La visée scientifique **16**
Se poser un problème sociologique **18**
Construire ses hypothèses **20**
Recueillir des données sociologiques **22**
Interpréter les résultats **24**
Entre l'individuel et le collectif **26**
Les applications de la sociologie **28**
Les frontières de la sociologie **30**

INTERACTIONS
Décision **32**
Communication **34**
Échange **36**
Pouvoir **38**
Légitimité **40**
Autorité **42**
Conflit **44**
Coopération **46**
Participation **48**
Interdépendances **50**
Interactions fonctionnelles **52**
Coordination **54**

ORGANISATIONS
Buts des organisations **56**
Stratégies d'acteurs **58**
Division du travail **60**
Hiérarchie **62**
Environnement **64**
Bureaucratie **66**
Subsidiarité **68**
Entreprise **70**
École **72**
État **74**
Armée **76**
Église **78**

STRATIFICATIONS
Les âges de la vie **80**
Hommes et femmes **82**
Familles **84**
Professions **86**
Corporations **88**
Classes **90**
Distinctions **92**
Pauvreté et exclusion **94**
Réseaux sociaux **96**
Groupes sociaux **98**
Élites **100**
Mobilité sociale **102**
Niveaux scolaires **104**
Inégalités des chances **106**

CHANGEMENTS
Innovation **108**
Diffusion **110**
Reproduction **112**
Transformation **114**
Développement **116**
Évolution et progrès **118**
Cycles **120**
Intervention sociologique **122**
Mobilisation **124**
Révolution **126**
Modernité **128**
Déterminisme **130**
Liberté de l'individu **132**
Effets (in)attendus de l'action **134**

CROYANCES
Opinion publique **136**
Consensus **138**
Représentations **140**
Valeurs **142**
Normes **144**
Idéologies **146**
Illusion sociale **148**
Culture **150**
Religion **152**
Morale **154**
Sens commun **156**
Relativisme ou vérité **158**

Index des concepts **160**

© Éditions Nathan 1996 pour la première édition
© Nathan 2010 pour la présente édition – ISBN : 978-2-09-161434-2

MODE D'EMPLOI

Divisé en six parties, l'ouvrage s'organise par doubles pages.
Chaque double page fait le point sur un thème et fonctionne de la façon suivante.

À gauche : Une page synthèse apporte toutes les informations pour comprendre le sujet de la double page.

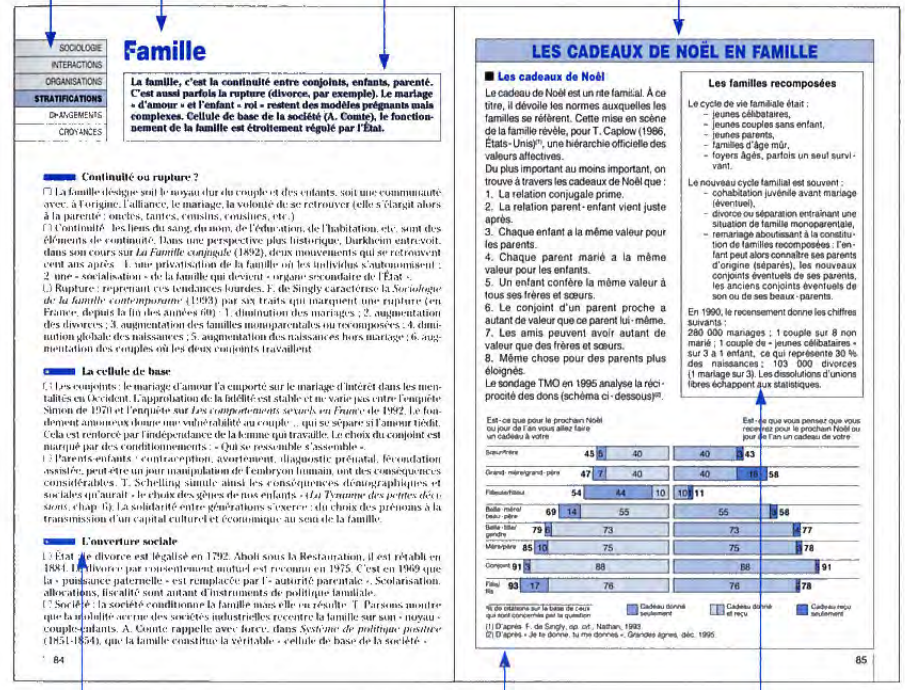
À droite : Une page explication fait le point, précise, illustre.

Le menu aide à repérer les six parties du livre.

Le titre annonce le thème de la double page.

Quelques lignes d'introduction présentent les principaux éléments du sujet.

Le titre de la page de droite met l'éclairage sur un point particulier.



Les sous-titres permettent de saisir l'essentiel en un coup d'œil.

Le schéma apporte un précieux complément au texte.

L'encadré met l'accent sur un aspect complémentaire de la question traitée.

Définir la sociologie

Les sociologues ont au moins un point en commun : ils ont du mal à définir la sociologie. Les définitions par les auteurs, les méthodes, les théories semblent conduire à des impasses. Il reste alors un projet scientifique qui vise à étudier les manières de vivre et d'agir ensemble.

Une boutade célèbre

☐ A priori, « les sociologues ne sont d'accord entre eux que sur un point : la difficulté de définir la sociologie ». Ce trait d'humour est de Raymond Aron, dans son cours : *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, en 1962. Raymond Boudon est d'accord pour le reprendre, dans son manuel, *La Logique du social*, en 1979.

☐ Il est certain que les définitions révèlent vite des clivages nombreux :

– en théorie, entre ceux qui montrent comment les actions des individus sont toujours à la source des phénomènes collectifs (de reproduction, de transformation, etc.) et ceux qui pensent qu'un ordre social préétabli détermine nos comportements même les plus intimes (rencontre du conjoint, prénoms donnés aux enfants, etc.) ;

– en méthode, entre ceux qui se spécialisent dans l'exploitation de données quantitatives et ceux qui pensent que rien ne vaut la collecte minutieuse de renseignements qualitatifs.

Quelques fausses pistes

☐ Définir la sociologie par des auteurs : Weber, Durkheim, Pareto, etc., ce serait comme dire que la physique c'est le discours de Newton, Einstein, etc. En outre, cette définition corporatiste conduit à un éclatement car, au départ, les sociologues sont philosophes, ingénieurs, économistes, juristes, politiciens.

☐ Définir la sociologie par des méthodes : l'entretien, le questionnaire, etc., ce serait mettre les moyens d'investigation avant les buts recherchés. En outre, les sociologues n'ont pas le monopole de ces outils qu'ils utilisent avec prudence. L'entretien est aussi bien mené dans d'autres optiques par le recruteur, le journaliste ou le médecin. Le questionnaire permet de réaliser des sondages d'opinion dans de multiples contextes.

☐ Définir la sociologie par des théories : positivisme, évolutionnisme, marxisme, fonctionnalisme, structuralisme, etc., ce serait faire ressortir des interprétations souvent rivales sans chercher à évaluer les résultats scientifiques obtenus. En outre, ces théories sont souvent « importées » d'autres disciplines : physique, biologie, économie, ethnologie.

La piste de l'objet étudié ou du problème posé

☐ On peut se demander d'abord ce qui forme la substance d'une société : une population avec des valeurs communes ? des habitants sur un même territoire ? L'objet ou le problème de base porte ensuite sur les liens entre les êtres humains et la société. C'est l'approche substantialiste.

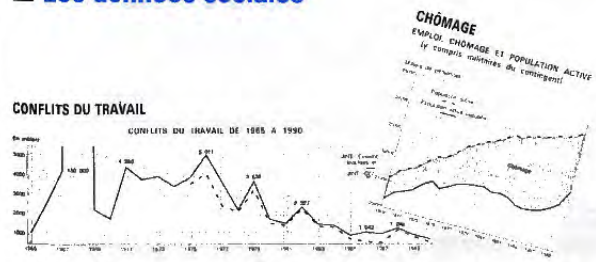
☐ On peut analyser directement un problème et chercher à comprendre nos relations, nos manières de vivre et d'agir ensemble ; cela dans des configurations très variées : en famille, à l'école, dans les loisirs, au travail, dans la cité, face aux mystères qui nous environnent. C'est l'approche relationnelle.

LE SOCIAL EST-IL DE LA SOCIOLOGIE ?

Les questions sociales



Les données sociales



La sociologie

Le sociologue pose des questions et produit ou utilise des données. Il ne se limite pas au social, il aborde aussi d'autres domaines : le pouvoir, l'identité, les croyances, la communication, etc.

Dater la sociologie

Il est difficile de dire si la sociologie est un mode d'approche moderne ou ancien. Suivant que l'on prend la constitution de la discipline universitaire, la création du mot ou les premières analyses qui illustrent le projet, la sociologie a moins de deux siècles ou plus de deux millénaires.

Des étapes bien identifiées

☐ Le mot a été inventé par A. Comte en 1839. Selon lui, la sociologie vise à étudier les « lois fondamentales propres aux phénomènes sociaux ». Le mot est proposé pour remplacer celui de « physique sociale » qui désignait un projet semblable chez le statisticien Quételet.

☐ Le projet est antérieur au mot. Chacun s'accorde à voir en Montesquieu et Rousseau des précurseurs de la sociologie (au XVIIIe siècle). D'autres remontent sans hésiter à Machiavel (XV-XVIe siècle). On peut aussi aller jusqu'à Aristote (IVe siècle avant Jésus-Christ).

☐ La discipline devient institutionnelle lorsqu'elle est enseignée à l'université. En France, une chaire en pédagogie et sciences sociales est créée en 1895 à Bordeaux pour Durkheim. Arrivé en 1906 à la Sorbonne, c'est en 1913 qu'il obtient que sa chaire s'intitule « Science de l'éducation et sociologie ». C'est vers la même époque que cette reconnaissance se fait en Angleterre, en Allemagne, aux États-Unis.

À la recherche du premier sociologue

☐ La désignation du premier sociologue représente avant tout un enjeu théorique fondamental.

Le situer dans l'Antiquité, c'est reconnaître la valeur d'Aristote comme sociologue, mais c'est renoncer à lier l'histoire de la sociologie à celle de la « modernité ».

Le situer lors de la Renaissance, c'est mettre la question du pouvoir au centre de l'analyse avec Machiavel. C'est aussi poser la question du sociologue comme conseiller du prince.

Le situer au XVIIIe siècle, c'est ancrer la sociologie dans cette « philosophie des Lumières » où l'individu doit gagner son autonomie en exerçant sa raison critique de manière absolue.

Le situer au XIXe siècle, c'est retrouver ceux qui s'interrogent, avec des sensibilités différentes, sur les conséquences bonnes ou mauvaises de la Révolution française (les comparaisons de Tocqueville, les réactions romantiques, les recherches de la restauration d'un ordre social), sur le progrès des sciences (Comte, Spencer) ou sur les méfaits de la révolution industrielle (Marx, Le Play).

☐ La désignation du premier sociologue représente aussi un enjeu national. Suivant la date retenue, il est :
- grec (Aristote),
- italien (Machiavel),
- français (Comte, Durkheim),
- anglais (Spencer),
- allemand (Marx, Weber),
- américain du Nord (A. Small a une chaire de Sociologie à Chicago dès 1893).

TROIS DATES DANS L'ANALYSE DES RÉGIMES POLITIQUES

L'analyse des régimes politiques

Dans l'analyse des régimes politiques en sociologie, les travaux les plus marquants ont :
- deux décennies,
- deux siècles,
- plus de deux millénaires.

Entre :
- les anciens (Aristote),
- les modernes (Montesquieu)
- et les contemporains (Aron et Arendt),

il y a continuité et renouvellement.

Les premiers mettent en avant les finalités communes et se méfient de la corruption vers des intérêts particuliers.

Les suivants mettent en avant les fonctionnements collectifs et se méfient du pouvoir violent, solitaire ou totalitaire.

Au IVe siècle av. J.-C.

LE POUVOIR est EXERCÉ

POUR / PAR	des intérêts particuliers	l'intérêt commun
un	TYRANNIE	ROYAUTÉ
plusieurs	OLIGARCHIE	ARISTOCRATIE
tous	DÉMOCRATIE	RÉPUBLIQUE

Aristote, dans *La Politique*, distingue deux dimensions d'exercice du pouvoir : « POUR qui ? » et « PAR qui ? »

Ensuite, il s'intéresse avant tout au « POUR qui ? ». Il redoute que le pouvoir s'exerce POUR des intérêts particuliers (= corruption).

Dès lors que le pouvoir s'exerce POUR l'intérêt commun, il lui importe moins que ce soit PAR un, plusieurs ou tous, si la finalité est préservée.

Au XVIIIe siècle

LE POUVOIR est EXERCÉ PAR

un, sans loi	DESPOTISME
un, avec lois	MONARCHIE
partiellement ↗ le peuple ↘ totalement	ARISTOCRATIQUE ↗ RÉPUBLIQUE ↘ DÉMOCRATIQUE

Montesquieu, dans *L'Esprit des lois,* retient une seule dimension d'exercice du pouvoir : « PAR qui ? ».

Il redoute que le pouvoir soit exercé PAR un seul, sans loi (= par la violence).

Dès lors que le pouvoir s'exerce avec des lois ou PAR le peuple, il ne se demande pas POUR qui cela fonctionne.

Au XXe siècle

– parti unique – idéologie d'État – monopole des communications – contrôle de l'économie – terreur	TOTALITARISME
– pluralisme – liberté – autonomie du social – légitimité du pouvoir	DÉMOCRATIE

Aron, dans *Démocratie et Totalitarisme,* ou Arendt, dans *Les Origines du totalitarisme*, cherchent à comprendre les totalitarismes nazi et soviétique. Ils trouvent les caractéristiques de ces régimes. Par contraste, ils présentent les traits de la démocratie.

Situer la sociologie

Le centre de gravité de la production sociologique se déplace de la France vers l'Allemagne puis vers les États-Unis, entre le XIXe et le XXe siècle. Si la sociologie est née en Europe (France, Allemagne, mais aussi Angleterre, Italie), elle est désormais présente des deux côtés de l'Atlantique.

L'importance de la France (1789-1870)

☐ Les conséquences de la Révolution marquent les esprits en France. Entre ceux qui critiquent les événements passés (L. de Bonald, J. de Maistre) et ceux qui essaient d'envisager un futur marqué par l'industrie (C.-H. de Saint-Simon), se développent les œuvres fondatrices de A. Comte, A. de Tocqueville ou F. Le Play.
☐ Face au foisonnement français, l'œuvre de K. Marx marque un tournant, en Allemagne.

Le dynamisme de l'Allemagne (1870-1918)

☐ Entre la guerre de 1870 et la Première Guerre mondiale, l'école allemande connaît un foisonnement marqué par les travaux de M. Weber et G. Simmel, mais aussi de W. Dilthey, F. Tönnies, E. Trœltsch, W. Sombart, M. Scheler.
☐ En face, l'école sociologique d'E. Durkheim domine la tentative plus psychologisante de G. Tarde, dans la France de la IIIe République.
☐ L'Italie est marquée par les travaux de V. Pareto (qui succède à L. Walras à Lausanne, en Suisse), R. Michels (qui écrit son œuvre majeure en allemand) et G. Mosca.
☐ L'Angleterre victorienne n'est pas en reste, avec l'œuvre de H. Spencer puis les travaux de C. Booth et de B. et S. Webb.

L'apparition des États-Unis (1918-1945)

☐ L'entre-deux-guerres se caractérise par un foisonnement de travaux sociologiques en Amérique du Nord : sur l'émigration avec W. Thomas et F. Znaniecki, sur le monde du travail avec E. Mayo (enquête dans l'usine de Hawthorne de la Western Electric), sur la délinquance ou les phénomènes de bande avec F. Thrasher ou W.-F. Whyte, sur la ville avec R. Park et L. Wirth mais aussi avec R. et H. Lynd (*Middletown*) ou L. Warner (*Yankee City*).
☐ Les événements en Allemagne et en Autriche font que de nombreux chercheurs rejoignent les États-Unis : A. Schütz, T. Adorno, H. Arendt, P. Lazarsfeld, J. Schumpeter, alors que N. Elias et K. Mannheim vont en Angleterre.

Vers une communauté internationale ? (depuis 1945)

☐ Le dynamisme américain se confirme de manière brillante depuis cinquante ans, avec T. Parsons, E. Goffman... Une forte activité marque aussi la France sur cette période : des penseurs de Mai 68 à R. Aron puis R. Boudon. Des travaux plus isolés sont menés : en Angleterre (A. Giddens), en Allemagne (J. Habermas), en Suède (J. Elster).
☐ Les confrontations se généralisent : fonctionnalisme, structuralisme, analyse systémique, interactionnisme symbolique, individualisme méthodologique... traversent rapidement les frontières pour faire l'objet d'un débat international.

LES SOCIOLOGUES MAJEURS DANS TROIS PAYS

Soixante-quinze sociologues sont repérés dans l'espace (trois pays) et dans le temps (cinq époques). Neuf d'entre eux sont indiqués comme fondamentaux (en couleur). La date entre parenthèses est celle de leur œuvre principale.

France	Allemagne	États-Unis
L. de Bonald et J. de Maistre (1796) C.H. de Saint-Simon (1823) A. Comte (1830) A. de Tocqueville (1835) A. Quételet (1838) L.R. Villermé (1840) F. Le Play (1855)	K. Marx (1867)	
1870		
G. Tarde (1890) G. Le Bon (1895) E. Durkheim (1893 R. Worms (1907) C. Bouglé (1908)	W. Dilthey (1883) F. Tönnies (1887) G. Simmel (1900) W. Sombart (1902) M. Weber (1905) E. Troeltsch (1909)	Small (1894) C. Cooley (1909)
1918		
M. Halbwachs (1925) F. Simiand (1932)	M. Scheler (1923) K. Mannheim (1929) N. Elias (1939)	W. Thomas et F. Znaniecki (1918) R. Park (1925) F. Thrasher (1927) T. Adorno (1927) R. et H. Lynd (1929) H. Arendt (1929) E. Mayo (1933) P. Lazarsfeld (1933) G.H. Mead (1934)
1945		
J. Stœtzel (1943) G. Friedman (1947) G. Gurvitch (1955) F. Bourricaud (1961) R. Aron (1965) M. Crozier (1963) A. Girard (1964) A. Touraine (1965) M. Mendras (1967)	R. Dahrendorf (1957)	L. Warner (1941) W. F. Whyte (1943) S. Stouffer (1949) R.K. Merton (1949) T. Parsons (1951) C.W. Mills (1956) I. Coser (1956) R. Dahl (1961) H. Becker (1963) E. Goffman (1963) P. Blau (1964) M. Olson (1966) H. Garfinkel (1967) A. Schütz (1967)
1968		
P. Bourdieu (1970) C. Baudelot et R. Establet (1971) R. Boudon (1973) R. Sainsaulieu (1977) G. Adam et J.D. Raynaud (1978) M. Maurice *et al.* (1982)	J. Habermas (1981)	H. Blumer (1969) A.O. Hirschman (1970) C. Jencks (1972) A. Cicourel (1973 T.C. Schelling (1978) C. Tilly (1978)

D'après C.-H. Cuin et F. Gresle, *Histoire de la sociologie*, La Découverte, 1992.

Les sept fondateurs

Il faut en général avoir apporté une contribution scientifique solide et durable pour avoir le droit d'entrer dans le panthéon des fondateurs illustres de la sociologie. S'il y a consensus autour d'une liste de sept noms, d'autres œuvres restent solides sans avoir rencontré la même postérité.

Le panthéon des grands sociologues

☐ La liste comporte sept noms : Comte, Tocqueville, Marx, Pareto, Durkheim, Weber et Simmel. La composition de cette liste résulte de compromis délicats. Par exemple : Simmel (classement de M. Dubois dans *Les fondateurs de la pensée sociologique,* 1993) a remplacé Montesquieu (classement de R. Aron dans *Les étapes de la pensée sociologique,* 1967) comme septième. Cela estompe la référence à la philosophie des Lumières pour avantager le « Socrate allemand », plus sensible aux formes de l'histoire moderne.

☐ Finalement, les raisons de cette postérité sont multiples. Il y a la référence corporatiste (Comte a inventé le mot) ou l'influence politique (Marx). Mais il y a surtout des apports scientifiques qui résistent durablement sur :
– la démocratie (Tocqueville),
– les idéologies (Pareto),
– le suicide (Durkheim),
– les religions (Weber).

☐ Un exercice délicat serait de déterminer le meilleur, ce qui consiste à réduire encore cette liste. Les deux grands protagonistes restent souvent Weber et Durkheim ; suivis de Pareto et de Marx.

Le cercle des sociologues disparus

☐ Élargir la liste des grands sociologues constitue un exercice tout aussi délicat. On peut en effet se demander pourquoi des sociologues comme Le Play, Spencer, Tarde, Mosca, Mead, Trœltsch ou d'autres n'ont pas été canonisés.

☐ Les raisons de ces oublis sont confuses.
– Quelques défauts scientifiques ? Les « grands » ne sont pas irréprochables.
– Une interdisciplinarité de départ ? Les « grands » la pratiquent tous.
– Une idéologie contestable (évolutionnisme de Spencer, élitisme de Mosca, etc.) ? Que dire alors de la religion positiviste de Comte, des conséquences du marxisme, du moralisme de Durkheim, des positions politiques de Pareto, voire du scepticisme de Weber ?

☐ Michel Dubois fait remarquer, dans *Sociologies de l'envers* (1994) que ces auteurs sont mal aimés des universitaires et, par suite, ne sont pas enseignés. C'est vrai. Mais les « grands » ne sont pas tous des professeurs aptes à séduire d'autres professeurs.

☐ Il y aurait plutôt un effet de concurrence où :
– Pareto efface Mosca chez les élitistes italiens ;
– Weber éclipse Trœltsch en sociologie religieuse allemande ;
– Durkheim étouffe méthodiquement Tarde, en contrôlant les canaux de diffusion de la sociologie pour assurer l'hégémonie de sa propre école en France.

LA POSTÉRITÉ ET LES OUBLIÉS

La postérité

Auteur	Œuvres principales	Postérité
A. Comte (1798-1857)	*Cours de Philosophie positive* *Système de politique positive*	Le mot « sociologie ». La loi des trois états successifs (théologique, métaphysique, positif).
A. de Tocqueville (1805-1859)	*De la démocratie en Amérique* *L'Ancien Régime et la Révolution*	Comparaison entre la démocratie en Amérique et le jacobinisme français. Le dilemme entre liberté et égalité.
K. Marx (1818-1883)	*Le 18 Brumaire* *Le Capital*	Les rapports de production (entre capital et travail) engendrent une lutte des classes (entre bourgeoisie et prolétariat).
V. Pareto (1848-1923)	*Traité de sociologie générale*	Chaque groupe social se caractérise par une élite. Il y a circulation des élites dans l'accès au pouvoir.
E. Durkheim (1858-1917)	*Le Suicide* *Les Formes élémentaires de la vie religieuse*	Les liens de solidarité se distendent. L'intégration sociale peut revenir par l'éducation morale.
G. Simmel (1858-1918)	*Philosophie de l'argent*	Passage de relations chaudes et directes à des formes froides et médiatisées par l'argent.
M. Weber (1864-1920)	*L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme* *Économie et Société*	Tout effet collectif se comprend à partir des rationalités individuelles. Le capitalisme s'expliquerait ainsi par une éthique de l'effort personnel.

D'après M. Dubois, *Les Fondateurs de la pensée sociologique*, Ellipses, 1993.

Les oubliés

Auteur	Œuvre principale	Oubli
F. Le Play (1806-1882)	*Les Ouvriers européens*	Importance de la cellule familiale (dans une société qui s'industrialise).
H. Spencer (1820-1903)	*Principes de sociologie*	Évolutionnisme appliqué à la société (différenciation et agrégation).
G. Tarde (1843-1904)	*Les Lois de l'imitation*	Les innovations se diffusent principalement par imitation.
G. Mosca (1858-1941)	*Elementi di scienza politica*	Une minorité organisée domine la société, en s'appuyant sur une « formule » politique.
G.H. Mead (1863-1931)	*L'Esprit, le Soi et la Société*	Importance de la communication dans l'interaction sociale.
E. Trœltsch (1895-1923)	*Protestantisme et Modernité*	Distinction entre l'Église, la secte, la relation mystique.

D'après M. Dubois, *Sociologies de l'envers*, Ellipses, 1994.

Les contemporains

Au cours du XXe siècle, la sociologie devient une spécialité reconnue et une discipline enseignée. La densité des travaux qui se multiplient a pour contrepartie la fragmentation des courants de pensée. Se succèdent ainsi des analyses en termes de culture, de fonction, de système, de structure…

Les mouvements internationaux

☐ Le marxisme sert de référence théorique dans de nombreux pays. Dans la France des années 50 à 70, il est appliqué au travail (Naville), à l'idéologie (Althusser), à l'école (Baudelot et Establet), à l'État (Poulantzas). Les réfutations de Raymond Aron, dès les années 50, sont plus écoutées dans les années 80.
☐ La théorie critique de l'École de Francfort combine marxisme et psychanalyse. Elle est représentée par des chercheurs qui ont dû fuir le national-socialisme entre les deux guerres (Adorno, Horkheimer, etc.). Son influence se retrouve sur les campus américains (Marcuse dans les années 70), aussi bien qu'en Allemagne (Habermas).
☐ L'analyse systémique s'inspire de la biologie pour s'appliquer au social (L. von Bertalanffy dans les années 60). Chaque système est dans son environnement comme un organisme dans son milieu. Ce schéma est repris largement. Il est appliqué au système politique américain (Easton en 1965). Il est nuancé par la prise en compte des « acteurs » dans le « système » (Crozier et Friedberg en 1977) en France.

L'influence des États-Unis

☐ L'écologie urbaine de l'École de Chicago étudie la ville comme « laboratoire social » (Park) dans les années 30 et 40.
☐ Le culturalisme (de R. Benedict ou de R. Linton) a des répercussions encore sensibles chez ceux qui insistent sur les déterminations culturelles des comportements.
☐ Le (structuro-) fonctionnalisme est lancé dans les années 50. Il s'agit de chercher l'utilité sociale d'un phénomène plutôt que sa cause (même la déviance a une fonction et, pour l'individu, c'est une forme d'adaptation à la société). Les intuitions de Merton paraissent fécondes. L'œuvre de Parsons se présente comme une tentative ambitieuse d'unifier la sociologie dans une synthèse théorique.
☐ L'interactionnisme symbolique (Goffman, Becker) et l'ethnométhodologie (Schütz, Garfinkel, Cicourel), lancés dans les années 60, sont repris au-delà des États-Unis. Pour ces courants, l'individu ne fait pas que s'adapter (à une culture, une fonction, un système, une domination), il prend des initiatives tout en comprenant autrui.

Le dynamisme de la France

☐ Le structuralisme (Lévi-Strauss) propose d'analyser la parenté puis les mythes et toutes les manifestations sociales comme on analyse le langage en linguistique, c'est-à-dire régi par des structures sous-jacentes, universelles et inconscientes. Le programme, lancé dans les années 50, est suivi en sciences sociales jusqu'en 1970.
☐ Après 1968, on distingue les apports de Crozier (analyse stratégique), de Touraine (actionnalisme) et surtout de Bourdieu (détermination par l'« habitus ») et Boudon (individualisme méthodologique). Ces deux sociologues sont actuellement considérés comme « les deux Bou… de la sociologie française ».

QUATRE SOCIOLOGUES DANS LA FRANCE CONTEMPORAINE

4 sociologues / 4 thèmes	M. Crozier (né en 1920)	A. Touraine (né en 1925)	P. Bourdieu (né en 1930)	R. Boudon (né en 1934)
L'objet de la sociologie	Les stratégies des acteurs dans les systèmes organisationnels.	Les systèmes d'action historique qui produisent la société et les mouvements sociaux.	Les positions et les « habitus » de classe conduisent à une reproduction sociale.	Les actions et les croyances collectives sont des effets émergents de comportements individuels rationnels.
Les conflits	Chaque acteur contrôle une zone d'incertitude dans un système. Cela lui donne du pouvoir pour préserver ses enjeux, dans le jeu avec les autres.	L'affrontement (global et culturel) pour le contrôle de l'« historicité » provoque des mouvements sociaux (étudiants, régionalistes, antinucléaires, féministes, etc.).	Un rapport de force et de sens (économique, culturel, social) conduit à une distinction selon les classes, à une lutte pour les classements eux-mêmes.	L'interdépendance avec autrui provoque parfois des effets non voulus par l'individu. Dans une interaction plus fonctionnelle, le choix entre coopération et conflit dépend de la structure du jeu.
Le symbolique	Des phénomènes comme la bureaucratie sont rationnels. Ils résultent aussi des blocages culturels (de la société française).	La constitution d'un modèle culturel passe par l'accumulation des connaissances scientifiques, mais aussi par l'idéologie et l'utopie.	La violence s'exerce aussi dans le champ de production symbolique. L'école est ainsi le lieu d'inculcation d'un arbitraire culturel ; l'art aussi.	Chacun a de « bonnes raisons » de croire à des idées, même si elles sont parfois objectivement douteuses (valeurs ou connaissances).
La pratique du sociologue	– Analyser les actions concrètes. – Responsabiliser les acteurs dans un changement, plutôt que de « réformer par décret » (l'entreprise ou l'administration).	– Intervenir dans les dynamismes sociaux. – S'engager pour élever la capacité des mouvements à produire la société.	– Interroger les catégorisations. – Repérer les dominations particulières. – Dévoiler les déterminations sociales.	– Tester des modèles pour rendre compte du réel. – Critiquer les théories qui nient la rationalité de l'individu et la « place du désordre ». – Résister au relativisme en sociologie.

D'après P. Ansart, *Les Sociologies contemporaines*, Seuil, 1990.

Les traditions

En prenant du recul, on se demande souvent à quels grands enjeux la sociologie renvoie. On en trouve au moins trois : le fondement de l'ordre social, l'expression des libertés individuelles, la dénonciation des injustices. Il en résulte qu'au moins trois traditions privilégient chacune un de ces enjeux.

Le traditionnalisme romantique

☐ Nisbet, dans *La Tradition sociologique*, 1966, considère d'abord que les cinq notions les plus caractéristiques de la sociologie sont : communauté, autorité, statut, sacré, aliénation. Ces thèmes sont à la fois ce que les sociologues étudient en commun et ce que les autres disciplines négligent.

☐ Partant de là, il montre que le projet sociologique résulterait d'une inquiétude devant le désenchantement du monde, la montée du machinisme, la perte de relations proches et stables. En développant la sociologie, on serait à la recherche de ces corps intermédiaires déstabilisés, de ces solidarités menacées, de ces valeurs disparues.

☐ Ces préoccupations sont nettes, de Tocqueville, Comte, Durkheim, Weber jusqu'à nombre de contemporains. On les retrouve dans les nombreuses analyses faites au sujet de l'importance des associations, des corporations professionnelles, voire dans quelques passages nostalgiques sur le Moyen Âge.

Le libéralisme issu des Lumières

☐ Boudon ou Aron contestent la filiation précédente, jugée trop exclusive. Elle paraît trop fonder le projet sociologique sur la nostalgie d'un ordre social perdu, ce qui risquerait de déboucher sur une justification du romantisme ou même du conservatisme.

☐ Ils préfèrent montrer que la sociologie peut rendre compte de formes d'interactions où chaque individu est en position stratégique pour mener ses actions de manière rationnelle et contractuelle. La filiation revendiquée est alors celle de la philosophie des Lumières, avec Kant comme grande référence, avec Rousseau et Montesquieu comme précurseurs de la sociologie.

☐ Ces préoccupations d'émancipation individuelle, d'égalisation des chances, de pacte social sont effectivement présentes, de Tocqueville ou Weber à beaucoup de contemporains.

Le matérialisme dialectique

☐ La pensée marxienne et ses dérivations marxistes forment une autre tradition, sur plus d'un siècle désormais.

☐ Il s'agit de dénoncer l'injustice de certains rapports de domination où l'autorité bienveillante comme la liberté individuelle ne peuvent plus s'exercer.

☐ La préoccupation est ancienne et elle demeure. Mais les causes purement économiques avancées par Marx semblent trop réductrices pour expliquer les dominations. Bien plus, les conséquences concrètes tirées de l'idée de « dictature du prolétariat » – destinée à faire cesser la domination – ne font plus rêver.

TROIS TRADITIONS

À la recherche d'une tradition

Pour unifier leur discipline, beaucoup de sociologues cherchent à se réclamer d'une tradition. Ce retour aux sources de la sociologie fait apparaître non pas une, mais au moins trois traditions principales, qu'il est souvent difficile de faire converger :

- l'individualisme des Lumières, repris par Weber et que Boudon met en avant ;
- le solidarisme communautaire, représenté par Durkheim après Comte et sur lequel Nisbet insiste dans *La Tradition sociologique* ;
- le matérialisme dialectique, proposé par Marx et ses continuateurs.

Comparaison des trois traditions

3 traditions / Caractéristiques	Individualisme des Lumières	Solidarisme communautaire	Matérialisme dialectique
Origine	Contrat, par constructivisme artificiel	Précontrat, dans le contexte de situations réelles	Rapports de production, suivant des stades historiques
Positions	Égalité entre individus	Stratification des statuts	Lutte des classes
Relations	Société d'individus solitaires	Communauté de personnes solidaires	Exploitation aliénante des dominants
État	Représentant et garant de l'intérêt général	Au service des corps intermédiaires pour réaliser le bien commun	Superstructure idéologique pour renforcer la domination
Religions	Liberté privée, qui ne doit pas contredire la raison	Dimension du sacré, constitutive de toute société	« Opium du peuple »
Changement	Mouvement progressif vers une rationalité accrue	Découverte approfondie des conditions d'un ordre social	Révolution, par « dictature du prolétariat »
Auteur clé	Weber	Durkheim	Marx

Des traditions pour un avenir

La comparaison des trois traditions montre qu'elles sont souvent peu compatibles entre elles. Comme l'unification des trois semble peu concevable, les tenants d'une tradition s'efforcent plutôt de lui assurer la prévalence.

Les marxistes y sont presque parvenus au milieu du XXe siècle.

Cette fin de XXe siècle est plutôt marquée par le retour d'une confrontation entre poids collectifs et choix individuels dans les analyses :

- ceux qui insistent sur les déterminations collectives se réclament de Durkheim, avec son explication des faits sociaux ;
- ceux qui insistent sur des méthodes individualistes mettent en avant Weber, avec sa compréhension de l'action rationnelle. De l'issue de cette confrontation dépend l'unité de la sociologie pour l'avenir.

La visée scientifique

On a pu prétendre que la sociologie représentait une troisième voie entre l'esprit de géométrie des sciences de la nature et l'esprit de finesse de la littérature. En fait, la sociologie a une visée scientifique classique mais son objet est subtil, puisqu'il porte sur des actions humaines.

Du roman réaliste ?

☐ Les sociologues ont parfois l'impression que certains romanciers vont plus vite ou plus loin qu'eux. Ne vaut-il pas mieux lire Dickens, Kafka, Orwell plutôt que Marx, Weber, Arendt pour appréhender la misère, la bureaucratie, le totalitarisme ? Comment classer Soljenitsyne qui continue à se réclamer de la littérature quand il décrit le Goulag ? En 1986, dans un article très savant sur le choix des prénoms, G. Desplanques, de l'Insee, rend hommage à Hugo. Il cite en exergue *Les Misérables,* où le « symptôme social » est vu en quelques lignes : « Il n'est pas rare aujourd'hui que le garçon bouvier se nomme Arthur, Alfred ou Alphonse, et que le vicomte – s'il y a encore des vicomtes – se nomme Thomas, Pierre ou Jacques. Ce déplacement qui met le nom « élégant » sur le plébéien et le nom campagnard sur l'aristocrate n'est autre chose qu'un remous d'égalité. » Toute l'analyse sociologique est là.
☐ Des romanciers eux-mêmes s'affichent comme sociologues :
– Balzac indique que *La Comédie humaine* devait s'intituler *Études sociales* ;
– Zola, dans sa théorie du *Roman expérimental,* parle de la sociologie pratique de ses romans ;
– Proust dit qu'il a voulu faire « la sociologie de Combray et du faubourg Saint-Germain » en écrivant *À la recherche du temps perdu.*

Une science dure ?

☐ Les sciences naturelles de Buffon ou la physique de Newton au XVIIIe, l'œuvre de Laplace au XIXe, deviennent les modèles de la réussite scientifique. Les sciences humaines doivent calquer leurs démarches sur les sciences dites dures. Cela donne la physique sociale de Quételet, le positivisme de Comte, la méthode de Durkheim pour « traiter les faits sociaux comme des choses ».
☐ En réaction, certains historiens, sociologues, économistes acceptent de ne pas copier exactement les protocoles des sciences de la nature et cherchent des démarches propres aux sciences de la culture, de l'esprit, bref aux sciences humaines. Cela donne l'historisme de Dilthey, la sociologie compréhensive de Weber, la critique du scientisme de Hayek.
☐ Aujourd'hui, la frontière entre sciences dures et sciences « molles » semble d'autant plus fragile que même les physiciens et les biologistes reconnaissent que leurs découvertes sont conditionnées par des variables sociologiques (consensus ou rivalité entre savants, politique des institutions de recherche, etc.).

Une recherche d'énoncés vrais

Ici comme dans d'autres domaines, il s'agit de produire des énoncés prouvés avec un degré de vraisemblance voire de vérité. Le sociologue ne fait alors rien d'autre que de poursuivre la visée très classique de toute science : soumettre ses hypothèses à l'épreuve des faits ; des faits qui, il est vrai, sont des actions humaines.

NI LITTÉRATURE, NI PHYSIQUE-CHIMIE

Wolf Lepenies, recteur au Wissenschaftskollegium de Berlin et spécialiste de la culture européenne, remarque à propos de l'Université de la Sorbonne à Paris (dans *Les Trois cultures*, MSH, 1990) :

La cour de la Sorbonne

« La cour de la Sorbonne est dominée par deux statues, celle de Victor Hugo et celle de Louis Pasteur, un poète et un homme de science. »



La place de la Sorbonne

« C'est à l'extérieur, sur la place de la Sorbonne, que se trouve le monument à Auguste Comte, fondateur et patron de la sociologie. »



En conclusion

« Tandis que la littérature et les sciences avaient leur place assurée à l'intérieur de l'université, la sociologie dut conquérir le droit d'y entrer. »
Précisons cependant que :
- la Sorbonne a désormais un amphithéâtre Durkheim,
- loin de constituer une « troisième culture », après les lettres et après les sciences de la nature, la sociologie comporte une authentique visée scientifique.

Se poser un problème sociologique

« Il n'y a pas de question stupide. » Cependant, il faut éviter de poser un problème de façon floue ou pour lequel il est impossible de réunir des preuves solides avant de répondre.

Comment une question surgit-elle ?

De multiples attitudes peuvent conduire à se poser un problème sociologique.
– L'étonnement devant un phénomène contre-intuitif ou paradoxal : « *Pourquoi deux pays démocratiques ont-ils des institutions très différentes* (Tocqueville) *?* » « *Comment se fait-il que l'accès de plus en plus large à l'école affecte si peu la mobilité sociale d'une génération à l'autre* (Boudon) *?* »
– Le doute devant un constat trop évident : « *Les mariages n'étant plus "arrangés" par les familles, il semble évident que les conjoints se choisissent par amour… à moins qu'il ne subsiste un conditionnement social, politique, religieux dans la formation des couples* (Girard) *?* »
– L'incertitude devant une réalité mal connue ou sur laquelle on veut agir plus précisément : « *Le dynamisme économique a-t-il certains fondements religieux* (Weber) *?* » « *La productivité est-elle améliorée par de bonnes relations humaines* (Mayo) *?* »

Connaissons-nous la réponse ?

Pour prendre un des exemples les plus célèbres, la question de Durkheim sur les facteurs sociaux du suicide, que savons-nous du problème ? Le test suivant (de Baudelot et Establet) invite à répondre à chaque proposition par *vrai* ou *faux*.

1. *Les femmes se suicident plus que les hommes.*
2. *Les vieux se suicident plus que les jeunes.*
3. *Les enseignants se suicident plus que les paysans.*
4. *Les ouvriers se suicident plus que les intellectuels.*
5. *Les divorcés se suicident plus que les veufs.*
6. *On se suicide plus au printemps qu'en hiver.*
7. *On se suicide plus le week-end qu'en semaine.*
8. *On se suicide plus le jour que la nuit.*
9. *On se suicide plus le soir que le matin.*
10. *C'est dans les grandes villes qu'on se suicide le plus.*

En réponse, il fallait trouver *vrai* pour les propositions paires et *faux* pour les propositions impaires. Ces réponses n'ont pas varié depuis plus d'un siècle.

La réponse obtenue est-elle à la hauteur des efforts de recherche ?

☐ Une fois connue, la réponse paraît souvent aller de soi, ce qui déprécie le travail du chercheur. Il faut alors savoir se souvenir qu'un problème effectif se posait.
☐ Pour éviter cette dépréciation, le psychosociologue S. Milgram prend la précaution de demander à un groupe non averti un pronostic sur la « soumission à l'autorité » avant de dévoiler les résultats obtenus par une expérimentation : « *Une personne va-t-elle administrer un électrochoc de plus de 220 volts à quelqu'un qui se trompe en apprenant un texte, dès lors qu'une autorité l'exige ?* » Le groupe pense que non ; l'expérience montre que oui.

SE MÉFIER DES ÉVIDENCES

Après une investigation, les résultats paraissent souvent tellement évidents que nombre de lecteurs peuvent se demander si l'enquête était utile.

L'analyse de Paul Lazarsfeld

Pour prévenir ce genre de réaction, P. Lazarsfeld reprend *The American Soldier*, l'enquête sur les comportements des soldats américains au cours de la Seconde Guerre mondiale que Stouffer avait publiée en 1949.
À partir de cette enquête, Lazarsfeld donne une liste de résultats qu'il accompagne de brefs commentaires) pour mieux mettre en lumière les réactions probables des lecteurs :

1. *Les individus dotés d'un niveau d'instruction élevé présentent plus de symptômes psychonévrotiques que ceux qui ont un faible niveau d'instruction.*
On a souvent commenté l'instabilité mentale de l'intellectuel contrastant avec la psychologie moins sensible de l'homme de la rue.
2. *Pendant leur service militaire, les ruraux ont, d'ordinaire, meilleur moral que les citadins.*
Après tout, ils sont habitués à une vie plus dure.
3. *Les soldats originaires du sud des États-Unis supportent mieux le climat chaud des îles du Pacifique que les soldats du nord.*
Bien sûr, les habitants du Sud sont plus habitués à la chaleur.
4. *Les simples soldats de race blanche sont davantage portés à devenir sous-officiers que les soldats de race noire.*
Le manque d'ambition des Noirs est presque proverbial.
5. *Les Noirs du Sud préfèrent les officiers blancs du Sud à ceux du Nord.*
N'est-il pas bien connu que les Blancs du sud ont une attitude plus paternelle envers les *darkies* ?
6. *Les soldats américains étaient plus impatients d'être rapatriés pendant que l'on combattait qu'après la reddition allemande.*
On ne peut blâmer les gens de ne pas avoir envie de se faire tuer.

Puis Lazarsfeld amène le lecteur aux constatations suivantes :
« Voilà quelques échantillons des corrélations du type le plus simple qui constituent les "briques" avec lesquelles se construit la sociologie empirique. Mais pourquoi, si elles sont si évidentes, dépenser tant d'argent et d'énergie à établir de telles découvertes ? Ne serait-il pas plus sage de les considérer comme données et de passer tout de suite à un type d'analyse plus élaboré ? »
Cela pourrait se faire, n'était un détail intéressant à propos de cette liste.

Les résultats réels

En fait Lazarsfeld conclut : « Chacune de ces propositions énonce exactement le contraire des résultats réels. » L'enquête établit en réalité que :

– les soldats médiocrement instruits étaient plus sujets aux névroses que ceux qui avaient un niveau d'instruction élevé,
– les habitants du Sud ne s'adaptaient pas plus facilement au climat tropical que les habitants du Nord,
– les Noirs étaient plus avides de promotion que les Blancs, etc.

« Si nous avions mentionné au début les résultats réels de l'enquête, le lecteur les aurait également qualifiés d'"évidents". Ce qui est évident, c'est que quelque chose ne va pas dans ce raisonnement sur "l'évidence". En réalité, il faudrait le retourner : puisque toute espèce de réaction humaine est concevable, il est d'une grande importance de savoir quelles réactions se produisent, en fait, le plus fréquemment et dans quelles conditions. Alors seulement la science pourra aller plus loin. »

Source : Paul Lazarsfeld (Extraits de Bourdieu *et al.*, *Le Métier de sociologue*, Mouton, 1968.)

Construire ses hypothèses

Il est particulièrement difficile de saisir et de comprendre des faits aussi mouvants que les faits sociaux. Il est donc d'autant plus indispensable de porter un regard vigilant sur ce qui va être observé. Cela est possible en construisant des hypothèses qui seront ensuite vérifiées ou refutées.

La fragilité des faits sociaux

☐ Dans les sciences expérimentales comme la physique ou la chimie, on recommence une expérience en laboratoire autant de fois que souhaité. L'hypothèse selon laquelle l'eau va geler à 0 °C ou bouillir à 100 °C peut ainsi être testée indéfiniment.
☐ Dans les sciences sociales où l'on observe des comportements, des opinions, etc., l'observation ne se renouvelle jamais dans les mêmes conditions ou avec les mêmes personnes. Comme un fait social ne se répète pas à l'identique, il est difficile de le reproduire pour tester une hypothèse.

La nécessité des hypothèses

☐ Les hypothèses ne sont pas pour autant inutiles. Comme les phénomènes observés sont mouvants, l'observateur doit contrôler de manière d'autant plus vigilante le regard qu'il porte que ce regard porte sur des actions, des représentations.
☐ D'où la nécessité des hypothèses :
– *les jeunes sont hypnotisés par la télévision ;*
– *les Français veulent plus d'enfants qu'ils n'en ont ;*
– *les visites en prison aident à la réinsertion sociale des détenus, à leur sortie.*
☐ Une hypothèse est au moins aussi utile réfutée que vérifiée. En effet, dans le premier cas on évite une erreur, dans le second on approche une vérité.
– *Les 6-16 ans ne sont pas hypnotisés par la télévision. Ils la regardent quand ils n'ont rien de mieux à faire, c'est-à-dire souvent.* L'hypothèse est réfutée, mais on explique quand même une fréquence.
– *Les Français concernés disent qu'ils veulent trois enfants, or ils en ont à peine deux.* L'hypothèse semble confirmée, mais : se racontent-ils des histoires ? pourquoi ne font-ils pas ce qu'ils veulent ?
☐ Une hypothèse est d'autant plus utile qu'elle est précise.
– *En fait, les récidivistes semblent plus visités que les autres prisonniers.* La visite serait donc un symptôme d'accoutumance, de bonne insertion au monde de la prison. Cela peut signifier que les autres s'habituent à y voir un proche. L'hypothèse initiale n'est pas abandonnée. Elle est à repréciser.

Des variables, pour tester les hypothèses

☐ Une observation n'est exploitable que si elle est supportée par un ensemble précis d'hypothèses, c'est-à-dire de réponses attendues à des questions posées.
☐ La seule façon de tester des hypothèses, c'est de construire des variables. Pour cela, il faut aller des concepts à des indicateurs opérationnels, qui feront que les phénomènes observés deviennent mesurables. *Pour tester le lien visites-récidive, il faut des variables : nombre de séjours en prison, durées, motifs, situation, nature des visites,* etc.

DES CONCEPTS AUX INDICATEURS

La « personnalité autoritaire »

– *Le problème* : savoir quels sont les éléments de personnalité qui conduisent à suivre un régime autoritaire (après 1945).
– *Le concept* : la notion de « personnalité autoritaire », faite d'attitudes conservatrices, ethnocentriques, xénophobes, etc., qu'il s'agit de mesurer... ce qui paraît très ambitieux et plutôt flou.
– *Les dimensions* : le concept envisagé semble pouvoir être exploré suivant neuf dimensions :

1. Adhésion rigide aux conventions.
2. Soumission aux principes du groupe sans esprit critique.
3. Agressivité envers ceux qui transgressent les conventions.
4. Méfiance envers l'imagination, l'affectivité.
5. Tendance à la superstition et aux stéréotypes.
6. Préoccupé par les rapports de force.
7. Esprit de destruction et cynisme.
8. Projection de la crainte d'un danger.
9. Moralisme dans le domaine sexuel.

– *Les indicateurs* : chaque dimension est traduite en indicateurs qui rendent le phénomène observé mesurable.
On obtient un score « autoritaire », d'autant plus élevé sur la 2e dimension qu'on est d'accord avec les items :

– l'obéissance et le respect sont les vertus les plus importantes qu'un enfant puisse apprendre ;
– chacun devrait faire confiance à un pouvoir supérieur dont il exécuterait les décisions ;
– les jeunes sont parfois rebelles ; adultes, ils doivent laisser cela et rentrer dans le rang ;
– ce dont un pays a besoin, plus que de lois et de programmes politiques, c'est de quelques chefs courageux, énergiques et dévoués ;
– personne n'a jamais rien appris d'important autrement que par la souffrance.

D'après T. Adorno, *The Authoritarian Personality*, Harper and Brothers, 1950.

La satisfaction dans l'emploi

– *Le problème* : savoir ce qui influe sur le moral des militaires en temps de paix (éventuellement, en cas de crise).
– *Le concept* : c'est celui, très solide et souvent éprouvé auprès de maintes populations professionnelles, de « satisfaction dans l'emploi ».
– *Les dimensions* : elles sont bien connues pour les salariés d'une entreprise et adaptées ici à l'armée de terre suivant quinze dimensions :

1. Insertion.
2. Formation.
3. Emploi.
4. Conditions de travail.
5. Charges de la vie courante.
6. Conditions matérielles de vie.
7. Relations avec les pairs et subordonnés.
8. Relations avec les supérieurs.
9. Possibilités de détente.
10. Action sociale.
11. Efficacité opérationnelle de l'armée.
12. Intégration armée-nation.
13. Obligations liées au statut.
14. Carrières.
15. Réinsertion dans la vie civile.

– *Les indicateurs* : sur la dimension 8, la satisfaction est d'autant plus élevée que mon supérieur :

– me connaît,
– s'intéresse à mes problèmes,
– commande bien,
– me laisse m'exprimer,
– m'écoute,
– me félicite quand mon travail est bon,
– me fait progresser,
– me respecte,
– m'inspire confiance,
– je prendrais sa défense si on le critiquait,
– je le suivrais, même dans le danger.

D'après le général J.M. Mourey, CRH, 1985.

Recueillir des données sociologiques

Les données sociologiques ne sont pas « données ». Il faut les obtenir. Le recueil passe par différentes techniques. Il est avant tout fonction du problème posé.

Le recueil est fonction du problème

☐ Tocqueville va en Amérique étudier la démocratie parce qu'il se demande si elle y fonctionne comme en France ; d'où sa méthode comparative.
☐ Durkheim reprend les statistiques du suicide – certes parce qu'elles sont disponibles – mais surtout pour y trouver des causes sociales au lieu des causes psychologiques habituellement avancées.
☐ Crozier et son équipe restent plusieurs mois dans les ateliers du monopole industriel à mener des observations participantes et à faire passer des entretiens et un questionnaire léger parce qu'ils veulent comprendre les relations de pouvoir qui s'établissent entre les différentes catégories d'ouvriers, leurs contremaîtres, les membres de la direction, et ce dans chaque usine.
☐ Girard demande aux conjoints comment ils se sont choisis, par le biais d'une vaste enquête par questionnaire, parce qu'il veut mesurer le poids du milieu social dans ce choix.

Le recueil peut-il partir du terrain ?

☐ Nombre d'apprentis sociologues imaginent qu'il suffit d'aller « sur le terrain » (dans la rue ou aux archives) l'œil aux aguets, l'oreille à la traîne, le nez au vent et l'attention flottante pour observer quelque chose d'intéressant. Ils constatent que la démarche s'enclenche véritablement quand une question précise commence à être posée. Cela étant, ce n'est pas parce que le terrain vient en second qu'il est secondaire. Une fois le problème posé, il faut réunir des faits et un fait a plus de valeur qu'une hypothèse.
☐ Réunir des faits peut s'avérer coûteux voire impossible. Le contexte public a ici son importance. Les démographes et les économistes ont pu manier des données sur la population et les richesses dès le XVIIIe siècle. Les juristes ont eu des statistiques sur le crime dès le XIXe. Il a fallu enquêter auprès des familles pour connaître leurs budgets et leurs consommations au XIXe avant de disposer de comptabilités nationales, élaborées au XXe siècle. C'est seulement après 1945 qu'on commence à avoir des données fiables sur l'éducation. Celles sur la santé, les loisirs ou les pratiques culturelles sont plus récentes encore.

Le recueil peut-il partir de la réponse ?

☐ Il faut partir de réponses attendues. C'est cela faire des hypothèses. Mais l'épreuve des faits doit toujours l'emporter sur les présuppositions.
☐ On compare souvent la démarche de recueil de données du sociologue à l'activité conjointe du policier et du juge d'instruction. Certes, il ne cherche pas un coupable, mais les faits recueillis sont des actions humaines qu'il lui faut comprendre.

ENQUÊTE SUR LE CHOIX DU CONJOINT

Le problème

L'enjeu est fort. Quand un homme et une femme se marient, en France, dans les années 60, quelle est la part du choix personnel et quelle est la part du poids social ? C'est le problème que pose Girard dans *Le Choix du conjoint.*
Des entretiens révèlent les attitudes les plus souvent affichées :
– « même pauvre, quelqu'un de beau se marie facilement » ;
– « il vaut mieux considérer l'attirance des personnes plutôt que la situation sociale ».

L'échantillon

L'échantillon résulte du problème. Sont interrogés des ménages tels que les deux conjoints sont vivants, non séparés, ont moins de 65 ans et n'ont contracté aucun mariage antérieur. Sur la base du recensement, une stratification géographique (localités) et surtout sociale (catégories socioprofessionnelles des maris) est décidée. Il faut alors visiter à domicile plus de 1 600 couples (ce qui mobilise 160 enquêteurs, dans 144 localités).

Le questionnaire

Le questionnaire permet de mesurer la part des éléments identifiés ; par des questions « fermées » (les réponses possibles sont proposées) ou « ouvertes » (le répondant s'exprime sans être aidé).

– Voici une question fermée : « *En vue du mariage, on peut considérer diverses qualités chez l'autre : la santé, l'aspect physique, les qualités morales, le milieu social, les goûts communs. À votre avis, qu'est-ce qui compte le plus ? (Classez les qualités de 1 à 5 par ordre d'importance décroissante.)* »
Le tableau 1 donne les réponses obtenues.
– Voici une question laissée ouverte : « *Dans quelles circonstances vous êtes-vous rencontrés ?* » Les réponses obtenues sont regroupées en neuf rubriques principales dans le tableau 2.
Les mystérieuses « circonstances fortuites » sont ici : « J'étais allé aider à la moisson et l'amour vint. » (agriculteur) ; « En allant casser la croûte dans un café, j'ai fait la connaissance de la fille du patron. » (boucher) ; « Par hasard, ma femme est la fille du directeur d'une école où j'ai été envoyé comme stagiaire. » (professeur de mathématiques).

(Tableau 2) Le poids des lieux de rencontre

Au bal	17 %
Lieu de travail ou d'études	13 %
Relation d'enfance, de famille	11 %
Relation de voisinage	11 %
Présentation	11 %
Lieux de distraction	10 %
Réunions de sociétés	6 %
Cérémonies de famille	6 %
Circonstances fortuites	15 %
Total	100 %

(Tableau 1) Le choix des qualités personnelles

Rang de classement	Santé	Qualités morales	Goûts communs	Milieu social	Aspect physique
1	58	25	10	5	4
2	21	40	17	10	11
3	12	21	29	23	14
4	7	11	26	33	23
5	2	3	18	29	48
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

D'après A. Girard, *Le Choix du conjoint*, PUF, 1961.

Interpréter les résultats

Après avoir établi des liens entre les variables observées, il faut donner du sens à ces liaisons. Les traitements d'aide à l'interprétation ne remplacent jamais le discernement de l'analyste. Un critère absolu guide toute l'interprétation : celui du problème qui était posé initialement.

Le sens du lien entre les variables

☐ L'interprétation revient à donner un sens aux liens qui peuvent être observés entre les variables. La satisfaction au travail ne dépend pas seulement du salaire.
☐ Pour cela, il faut pouvoir croiser les variables : il y a des ouvriers, il y a des électeurs de gauche, existe-t-il un lien positif, négatif ou neutre entre les deux ?
☐ Un lien, même fort, n'est pas toujours une causalité : tous les fumeurs ont bu du lait lorsqu'ils étaient des bébés…
☐ L'analyse multivariée consiste à croiser plus de deux variables : les filles lisent plus que les garçons, les enfants de cadres lisent plus que les autres, est-ce que les filles d'employés ou d'ouvriers lisent plus que les fils de cadres ?

Les traitements d'aide à l'interprétation

☐ Il existe de nombreux traitements permettant de faciliter l'interprétation :
– constructions de typologies, pour regrouper des variables qui vont ensemble ;
– simulations, pour reconstituer le phénomène observé avec un modèle ;
– analyses de contenu, pour mieux saisir des textes ou des entretiens retranscrits ;
– analyses factorielles, pour résumer des informations quantifiées.
☐ Les traitements les plus proches des données restent souvent les meilleurs. Pour les résultats quantifiés, il en va ainsi d'un tri à plat pour les résultats sur une variable ; des tris croisés pour les liens entre plusieurs variables. Même un pourcentage ne doit pas faire oublier les données initiales en valeur absolue : Simmel fait remarquer que dix personnes en intimideront cent, là où une personne n'en intimiderait pas dix ; cela fait pourtant 10 % dans les deux cas.
☐ Le choix des techniques de recueil dépendait du problème posé. Le choix des traitements d'aide à l'interprétation a ce même critère absolu : le problème posé. L'apprenti sociologue qui a oublié sa question de départ et qui imagine que la vérité sort toute seule du découpage thématique d'un contenu ou d'un plan factoriel risque d'analyser ses données dans tous les sens ; et peut-être en dépit du bon sens.

Les variables cachées ou oubliées

☐ Une variable peut en cacher une autre : une profession peut cacher un diplôme, un âge peut cacher des convictions éthiques ou religieuses.
☐ Une variable peut être cachée par son contexte : si 30 % des enfants d'origine « modeste » réussissent un Deug alors que 70 % des enfants d'origine « modeste » réussissent un doctorat, il ne faut pas croire au renversement de tendance. Il faut retrouver le contexte où tout étudiant de doctorat est issu du Deug. Le pourcentage de réussite en doctorat s'applique ici à quelques rescapés très persévérants.
☐ Il y a des variables que le chercheur n'a pas pensé à explorer et qui, étant vraisemblablement influentes, manquent dans l'interprétation.

LIRE À 12 ANS

L'analyse multivariée

Il s'agit de croiser plus de deux variables et d'interpréter les liens obtenus. Ici, pour la population des enfants de 12 ans (enquête sur plus de 1 000 collégiens) on croise trois variables :
– le milieu social (trois modalités : « supérieur », « moyen », « populaire ») ;
– le sexe (deux modalités : « féminin », « masculin ») ;
– la lecture de livres le dimanche (deux modalités : « forte » > 1 heure ; « faible » < 1 heure).

Les enfants de cadres lisent plus

Variable test : sexe	Variable indépendante : milieu social	Variable dépendante : lecture		
		forte	faible	Total
Féminin	supérieur	38 %	62 %	100 %
	moyen	27 %	73 %	100 %
	populaire	22 %	78 %	100 %
Masculin	supérieur	29 %	71 %	100 %
	moyen	22 %	78 %	100 %
	populaire	12 %	88 %	100 %

– À 12 ans,
– quel que soit le sexe (*variable test*),
– les enfants de cadres (*variable indépendante*),
– lisent plus (*variable dépendante*).

Les filles lisent plus

Variable test : milieu social	Variable indépendante : sexe	Variable dépendante : lecture		
		forte	faible	Total
Supérieur	féminin	38 %	62 %	100 %
	masculin	29 %	71 %	100 %
Moyen	féminin	27 %	73 %	100 %
	masculin	22 %	78 %	100 %
Populaire	féminin	22 %	78 %	100 %
	masculin	12 %	88 %	100 %

– À 12 ans,
– quel que soit le milieu social (*variable test*),
– les filles (*variable indépendante*),
– lisent plus (*variable dépendante*).

Les fils de cadres lisent plus que les filles d'employés ou d'ouvriers

Le premier tableau permet d'obtenir un lien : milieu social → lecture ; le deuxième tableau permet d'obtenir un lien : sexe → lecture ; les deux influences se cumulent : une fille de cadre lit plus (38 %) qu'un fils d'ouvrier (12 %).
Il va de soi que milieu social et sexe ne sont pas liés. (Il y a la même proportion de filles chez les cadres et chez les ouvriers).

La question est alors : laquelle des deux influences l'emporte, entre milieu social et sexe, pour expliquer la lecture ?
La réponse est : le milieu social l'emporte sur le sexe pour expliquer la lecture.
→ les enfants de cadres lisent plus et les filles lisent plus,
→ mais les fils de cadres lisent plus (29 %) que les filles d'employés (27 %).

D'après F. de Singly, *L'enquête et ses méthodes : Le questionnaire*, Nathan, 1992.

Entre l'individuel et le collectif

Un problème d'interprétation traverse la sociologie et divise les sociologues : est-ce surtout le collectif qui explique l'individuel ou n'est-ce pas surtout l'individuel qui explique le collectif ?

Le holisme

☐ Dans l'explication holiste, le tout explique les parties. En sociologie, cela signifie que le collectif explique l'individuel.

☐ Cette approche ne manque pas de partisans : positivisme, marxisme, culturalisme, fonctionnalisme, systémisme, structuralisme, etc. Les partisans ne manquent pas d'arguments. Il est en effet troublant de constater que les choix, même les plus intimes, semblent régis par des lois sociales. Ainsi, les parents semblent libres de choisir les prénoms de leurs enfants, pourtant les déterminations sociales sont telles que les spécialistes de la vente par correspondance utilisent leurs fichiers en étant sûrs que le prénom révèle l'âge et la tranche de revenu d'un client potentiel.

☐ Cette approche a pu être qualifiée de « sociologisme ». Elle conduit à interpréter tout comportement comme une adaptation à la société. Les déterminismes mis en avant peuvent être économiques, culturels, sociaux, etc. ; le tout peut sembler fonctionner de manière consciente ou à l'insu de la personne observée… mais jamais à l'insu du sociologue !

☐ L'exemple le plus extrême de cette approche est l'étude de Durkheim sur le suicide : cet acte, le plus négateur de la vie et du social, a des causes sociales.

L'individualisme

☐ L'individuel explique le collectif, l'action résulte toujours de raisons individuelles. Cette approche peut avoir deux fondements :

– s'il s'agit de rappeler que chaque personne observée est un être humain avec des caractéristiques propres à la condition humaine, l'individualisme est dit *ontologique* ;

– s'il s'agit d'un simple principe de l'observateur qui constate qu'il est toujours plus efficace de remonter jusqu'aux actions individuelles pour comprendre les phénomènes sociaux, l'individualisme est dit *méthodologique*.

☐ L'individualisme se retrouve dans de nombreuses approches : sociologie compréhensive, psychosociologie, interactionnisme symbolique, analyse stratégique, individualisme méthodologique.

– Sur le fond : même dans l'appareil de contraintes le plus saturé, celui où les comportements semblent les plus prévisibles, les personnes préservent une marge de liberté individuelle – aussi minime soit-elle.

– Sur la méthode : un phénomène collectif n'est pleinement expliqué que lorsque les raisons des actions individuelles qui y conduisent sont comprises. Des phénomènes intermédiaires, dynamiques de groupes, fonctionnements d'organisations, etc., sont certes à prendre en compte. Mais ils résultent déjà d'actions individuelles auxquelles il faut remonter.

☐ L'exemple le plus extrême d'une telle approche est l'étude de Boudon sur l'idéologie : ce phénomène, le plus négateur de la rationalité a des causes individuelles.

LE SUICIDE

Un choix de l'individu

Le plus souvent, le suicide est considéré comme une décision personnelle radicale. C'est l'individu, dans la solitude de sa conscience, qui met fin à ses jours. En supprimant sa vie biologique, il renonce aussi à toute vie sociale. Son geste est surtout expliqué par des éléments psychologiques : angoisse, désespoir, absence de projet, etc.

L'aspect collectif est donné par les statistiques. Ainsi, en France, il y a plus d'un siècle (1890), lorsque Durkheim s'intéresse au phénomène, il y a 8 410 suicides dans l'année pour 38,4 millions d'habitants. Le taux de suicide est alors de : 8 410/38 400 000 = 219 suicides par million d'habitants.

À la recherche d'autres explications

Dans un tableau célèbre, Durkheim relie le taux de suicide (par million d'habitants, en 1890) à quatre variables explicatives :

- l'âge,
- le sexe,
- le lieu de résidence (province ou Paris),
- la situation matrimoniale (célibat, mariage, veuvage).

Globalement, on lit dans ce tableau que le taux de suicide :

- est plus fort avec l'âge élevé ;
- est plus fort chez les hommes ;
- est plus fort à Paris qu'en province ;
- est moins fort pour les personnes mariées.

Les variables d'âge, de sexe ou de lieu sont « biologiques » ou « géographiques ». La variable de situation matrimoniale est « sociologique ».

C'est la variable explicative la plus explorée par l'auteur, elle permet de faire ressortir le poids du social.

Âges	Hommes			Femmes		
	Célibataires	Époux	Veufs	Célibataires	Épouses	Veuves
	Province					
15-20...	100	400	–	67	36	375
20-25...	214	95	153	95	52	76
25-30...	365	103	373	122	64	156
30-40...	590	202	511	101	74	174
40-50...	976	295	633	147	95	149
50-60...	1 445	470	852	178	136	174
60-70...	1 790	582	1 047	163	142	221
70-80...	2 000	664	1 252	200	191	233
Au-delà	1 458	762	1 129	160	108	221
	Seine [Paris]					
15-20...	280	2 000	–	224	–	–
20-25...	487	128	–	196	64	–
25-30...	599	298	714	328	103	296
30-40...	869	436	912	281	156	373
40-50...	985	808	1 459	357	217	289
50-60...	1 367	1 152	2 321	456	353	410
60-70...	1 500	1 559	2 902	515	471	637
70-80...	1 783	1 741	2 082	326	677	464
Au-delà	1 923	1 111	2 089	508	277	591

D'après E. Durkheim, *Le Suicide*, PUF, 1897.

Le poids du social

Durkheim bâtit un calcul de « coefficient de préservation » pour vérifier que l'intégration par la famille préserve du suicide. Exemple dans le tableau : dans le département de la Seine, pour les hommes de 20-25 ans, le taux de suicide est de 487 pour les célibataires et de 128 pour les époux. Les époux sont ainsi 3,8 fois plus préservés du suicide que les célibataires. Il en tire une théorie de la détermination sociale des conduites individuelles :

– ici, l'intégration par la famille préserve du suicide ;

– plus généralement, l'intégration par la vie sociale préserve de l'« anomie » (on dirait aujourd'hui de la « fracture sociale », de l'« exclusion »).

Les applications de la sociologie

La sociologie a de nombreux champs d'application. Ils se classent par secteurs observés (famille, école, entreprise, ville, etc.) ou par problèmes posés (stratification, changement social, etc.).

Les secteurs observés

Le classement par secteurs observés indique les endroits où le sociologue trouvera des « terrains », une demande sociale, des commanditaires, bref, des débouchés. Il y en a des milliers.

Ces applications sont regroupées en rubriques dans les annuaires de l'enseignement et de la recherche ; avec, dans l'ordre de ces rubriques :

- rural : les paysans, le monde rural non agricole, la désertification des campagnes…
- urbain : les citadins, l'écologie urbaine, la croissance des villes…
- religion : le ciment social, les liturgies et rites, le risque d'illusion, les formes de foi en Dieu…
- famille : le couple, les enfants, une « cellule » sociale de base…
- éducation : l'école, la pédagogie, le poids des diplômes, le lien formation-emploi…
- déviance, crime : justice, police, marginalité, délinquance…
- politique : l'État, les partis, les élections, l'opinion publique, les relations internationales…
- développement : la croissance, la planification, l'aménagement du territoire…
- travail : les tâches, les professions, les syndicats, l'industrie et les services…
- organisations : les entreprises, les administrations, les associations…
- information et communication : *mass media,* la publicité, les rumeurs…
- culture et loisirs : la musique, les spectacles, les sports…
- santé : les maladies, les soins, la médecine…
- social : la protection sociale, la lutte contre la pauvreté, la réinsertion…

Les problèmes posés

Le classement par problèmes posés fait ressortir des questions qui se retrouvent à tous les endroits de la vie sociale :

- pouvoir et autorité : aussi bien dans la sphère publique que dans la vie privée ;
- participation ou retrait : aussi bien l'abstention électorale que l'absentéisme ;
- conflit ou coopération : aussi bien entre patrons et salariés qu'entre les nations ;
- consensus ou dissensions : aussi bien dans une famille qu'au sein d'un peuple ;
- inégalités et hiérarchies : aussi bien dans l'interaction à deux que dans les réseaux complexes ;
- organisation : aussi bien pour coordonner que pour contrôler ;
- communauté : aussi bien la bande de copains que l'équipe de travail ;
- élites : aussi bien les plus intelligents que les plus forts ;
- mobilité : aussi bien entre générations que pour une génération ;
- changements : aussi bien par innovation que par imitation des nouveautés ;
- valeurs et normes : aussi bien construites que découvertes ;
- créativité et liberté : aussi bien chez l'artiste que chez l'ouvrier d'atelier ;
- croyances et convictions : aussi bien dans le domaine religieux que politique.

LE SPORT

Classifications habituelles des sports

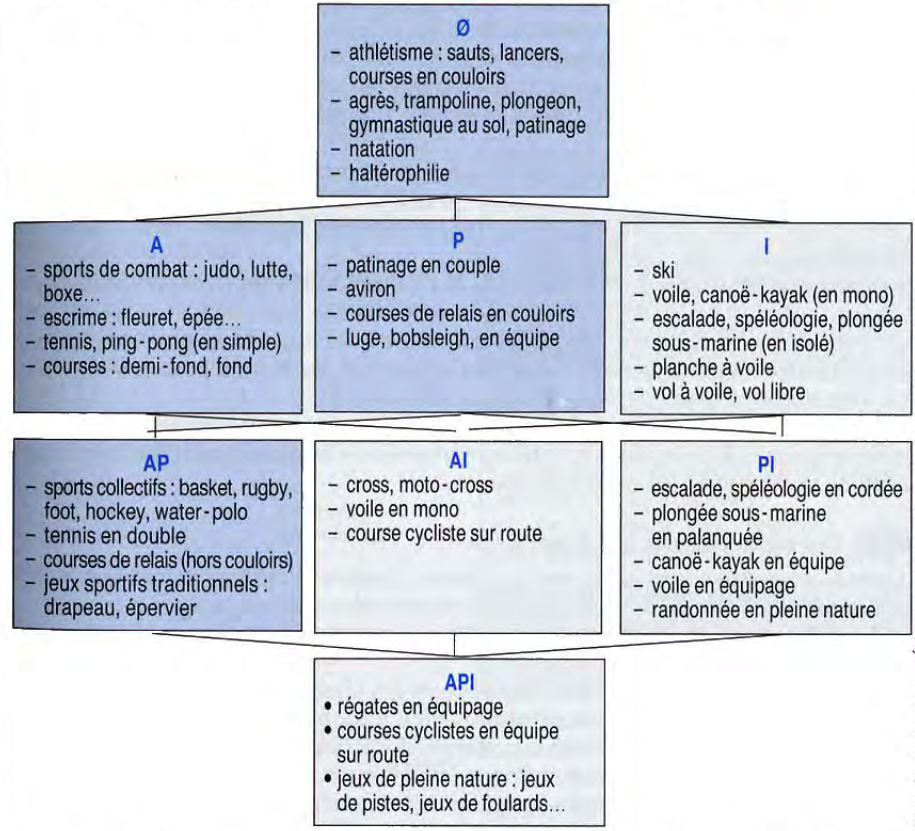
Dans les visions habituelles, on divise les sports entre : individuels ou collectifs ; de loisir ou de compétition ; d'hiver ou d'été ; bon marché ou coûteux ; etc.

La classification de Parlebas

Le sociologue propose une classification, qui repose sur trois critères :

- le jeu sportif comporte des adversaire(s) → critère A ;
- le jeu sportif comporte des partenaire(s) → critère P ;
- le jeu sportif comporte une incertitude, issue de l'environnement → critère I.

Les jeux sportifs se répartissent alors selon les combinaisons suivantes :



D'après P. Parlebas, *Éléments de sociologie du sport*, PUF, 1986.

Les jeux sportifs répondant aux combinaisons Ø, A, P, AP (rectangles de couleur) excluant toute incertitude issue de l'environnement représentent 90 % des épreuves aux Jeux olympiques (en 1980) ou dans les programmes des collèges de l'Éducation nationale en France. Si les jeux sportifs qui incluent une incertitude (critère I) sont négligés dans les programmes, c'est qu'il est difficile de décerner une médaille ou de donner une note à ceux qui les pratiquent.

Les frontières de la sociologie

La sociologie a des frontières communes avec les autres sciences humaines. Or, une science où la recherche est devenue dense se développe beaucoup à ses propres frontières.

Les frontières

☐ Les sciences humaines se veulent :
– scientifiques sans être « de la nature », comme en physique, chimie, biologie ;
– humaines sans être normatives, comme en morale, droit, esthétique, politique, gestion, etc., où il s'agit de trouver le sens du bien, du juste, du beau, de l'efficace.
☐ Au sein des sciences humaines, la sociologie côtoie :
– la psychologie, étude de ce qui se passe en l'homme – affectivité, intelligence, volonté ;
– l'économie, étude de la rareté des ressources et de la circulation des produits ;
– l'histoire, étude de ce qui s'est passé – plus que de ce qui est permanent ;
– l'ethnologie, étude des différences entre les groupes humains – plus que des ressemblances ;
– la démographie, étude de la natalité, de la mortalité, du renouvellement des populations.
Pour toutes ces disciplines, l'homme est un être de culture et pas seulement de nature. Il entre en relation avec les autres, il parle et, surtout, il pense. Mais il s'agit de le comprendre avant de vouloir régler sa conduite.
☐ Dans cette démarche, les recherches empiriques des sociologues apportent parfois des réponses à des questions philosophiques et s'appuient parfois sur les mathématiques pour étayer les démonstrations.

Les mouvements aux frontières

☐ Dans *L'Innovation dans les sciences sociales*, Dogan et Pahre avancent que le développement de ces disciplines se fait suivant le processus suivant :
– spécialisation : les fondateurs constituent un noyau dur de problèmes et de réponses ;
– fragmentation : les successeurs segmentent les champs d'application ;
– hybridation : des innovateurs n'ont plus qu'à franchir les frontières de leur discipline pour exercer leur créativité à la marge, dans une recombinaison.
☐ Pour la sociologie, on retrouverait ces trois étapes.
– Le projet initial des fondateurs se réfère à la science, s'oppose à la psychologie, travaille sur des faits historiques, propose des modèles comme en économie.
– L'éclatement des écoles et des applications est net chez les contemporains.
– Des recombinaisons multiples s'opèrent en traversant la frontière. Par exemple :
. la sociologie économique ;
. liens avec l'histoire (avec l'École des annales en France) ;
. psychosociologie (avec Mayo et Lewin aux États-Unis) ;
. structuralisme des années 50 et 60 qui avait importé le modèle linguistique dans l'étude des relations sociales ; sociolinguistique.

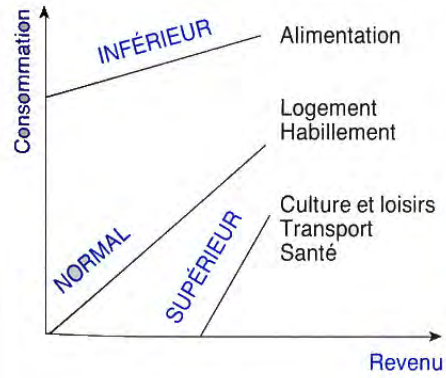
ENTRE ÉCONOMIE ET SOCIOLOGIE

La consommation : un domaine pour économistes ?

Les économistes font de la consommation en général un de leurs domaines privilégiés.
Ils indiquent que :

– plus un prix est élevé, moins on consomme ;
– plus un revenu est élevé, plus on consomme (ou épargne).

Le lien entre consommation et revenu s'établit avec des nuances, suivant la nature des biens :
– *bien normal* : revenu et consommation augmentent au même rythme (logement, habillement) ;
– *bien inférieur* : plus le revenu augmente, moins le bien est consommé (alimentation à domicile) ;
– *bien supérieur* : plus le revenu augmente, plus le bien est consommé (culture, vacances, etc.).



Les sociologues ont pourtant quelques résultats intéressants à présenter :

– parfois, plus un prix est élevé, plus on consomme ;
– parfois, à revenu égal, les gens consomment différemment.

Des effets de snobisme, de démonstration font que le prix élevé devient recherché pour sa dimension symbolique (de Veblen à Baudrillard).
Des effets de style de vie, de catégories sociales font que, à revenus égaux, un campagnard utilise plus de congélateurs qu'un citadin, un ouvrier ne mange pas la même chose qu'un employé (de Halbwachs ou Elias à Bourdieu ou Cathelat).

Le crime : un domaine pour sociologues ?

Les sociologues font de la délinquance – non-respect du droit – un cas particulier de la déviance – non-intégration des règles sociales.
Ils indiquent que :

– la délinquance a des causes sociales (manque d'intégration familiale, scolaire, professionnelle) ;
– la délinquance a des conséquences sociales (climat d'insécurité, « mauvais exemple »).

Finalement, les sociologues insistent sur les circonstances sociales (parfois atténuantes pour l'individu) et sur les risques d'éclatement de la société.
Les économistes ont pourtant aussi quelques résultats intéressants à présenter :

La délinquance est d'autant plus forte que :
– le gain espéré est fort ;
– la sanction si on est pris est légère ;
– la probabilité de se faire prendre est faible.

Pour le prix Nobel d'économie Gary Becker, le crime résulte finalement d'un calcul individuel très rationnel.
Cette analyse donne ainsi d'autres pistes de prévention et de répression :
– ne pas soumettre à une tentation élevée de gain ;
– dissuader par des menaces de sanctions lourdes ;
– mettre en place des dispositifs qui augmentent la probabilité de se faire prendre.

Décision

Un choix est avant tout une affaire individuelle où chacun cherche à résoudre un problème, selon ses préférences. Cependant, les décisions sont presque toujours prises dans un contexte collectif. Cela conduit les sciences sociales à proposer des modèles de choix multi-acteurs, multi-critères et multi-périodes.

Le choix individuel

☐ On représente souvent l'individu rationnel : il identifie les options qui s'offrent à lui ; il adopte des critères pour les comparer ; il tranche en faveur d'une solution (ce qui revient à abandonner d'autres possibilités). La micro-économie nous présente par exemple un consommateur qui exprime des préférences face aux produits et qui constitue son panier de biens à acheter de manière optimale, en tenant compte des prix des produits et de son propre revenu.

☐ H. Simon assouplit ce modèle en considérant que l'information disponible est incomplète, que les processus cognitifs mobilisés sont complexes et que l'individu peut se satisfaire d'une bonne solution sans chercher la meilleure. C'est déjà ainsi que procède celui qui choisit entre des pommes et des oranges chez un marchand de fruits. C'est a fortiori le cas pour le citoyen dans une élection ou pour la personne dans ses choix de vie.

La décision dans une organisation

☐ La décision à plusieurs, même dans le cadre d'un projet commun, rend encore plus complexe le suivi des processus jusqu'au choix. Imaginons déjà les multiples cheminements qui peuvent se produire à l'occasion du choix d'un simple jouet pour un enfant, dans un contexte familial où : l'enfant utilisera le jouet, ses parents émettent un avis sur ce qui est souhaitable, un proche offre et finance le cadeau.

☐ Les entreprises et les administrations sont des lieux permanents de processus de décision à plusieurs, où foisonnent : problèmes, conflits, coalitions, apprentissages (projets d'informatisation ou de déménagement étudiés par R. Cyert et J. March) ; itérations entre des initiatives et des tests (procédures d'investissement et d'allocation des budgets étudiés par J. Bower) ; acteurs externes (tracés de RER étudiés par L. Sfez).

Le jeu politique

☐ Dans le contexte encore plus incertain où il n'y a pas de projet commun (organisations concurrentes par exemple, ou relations internationales parfois), C. Lindblom montre que la décision résulte peu d'un but anticipé. Elle émerge souvent plus d'un tâtonnement par essais tentés et erreurs corrigées : c'est l'incrémentalisme, ou politique des « petits pas ».

☐ Il y a un risque de guerre mondiale, avant que les Soviétiques ne retirent leurs missiles de Cuba devant la décision américaine d'un blocus naval de l'île. Pour comprendre la crise, G. Allison utilise les trois niveaux d'analyse de la décision : les individus (Kennedy, Khrouchtchev), les organisations (les états-majors, le Conseil de sécurité), le jeu politique (guerre froide entre deux grandes puissances mondiales).

LES PROCESSUS DÉCISIONNELS

Étude de cas : l'acquisition d'une cimenterie

La situation est la suivante : un groupe cimentier français ayant son siège à Paris veut intensifier l'acquisition de cimenteries aux États-Unis, à travers sa filiale de New York. Il n'y a pas d'urgence, mais il ne faut pas rater les bonnes occasions qui se présentent.

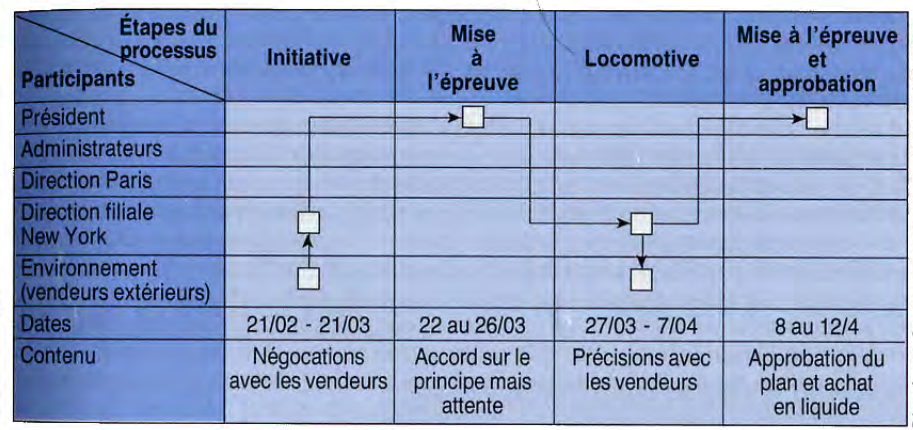
Pour analyser les décisions prises, il faut repérer d'une part les participants, d'autre part les étapes du processus.

Voici le déroulement d'une des opérations :

En moins de trois mois, une cimenterie est proposée, évaluée, achetée. Deux traits ressortent du schéma :

- rapidité (il y a seulement deux itérations (pour mise à l'épreuve) ;
- décentralisation (la filiale bénéficie de la confiance du président).

Ici, l'environnement est prévisible ; le pouvoir est organisé. Ce n'est pas toujours le cas.

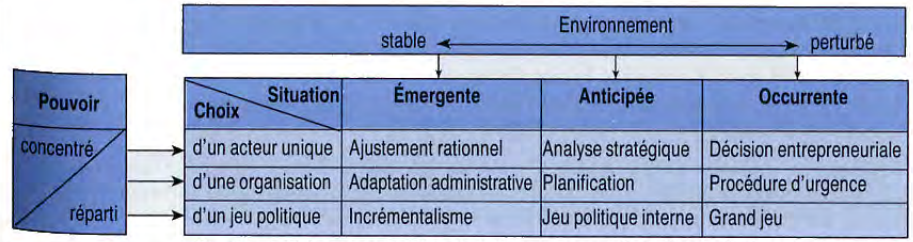


D'après M. Ghertman, *La Prise de décision*, PUF, 1981.

Classement des processus décisionnels

Le classement, très complet, prend en compte deux dimensions :

- l'environnement de la décision, qui est stable, prévisible ou perturbé (la décision étant alors « émergente », « anticipée » ou « occurrente ») ;
- le pouvoir de ceux qui décident, qui est concentré, organisé ou réparti (le choix résultant alors d'un acteur unique, d'une organisation ou d'un jeu politique).



Source : J.-P. Anastassopoulos *et al.*, *Pour une nouvelle politique d'entreprise*, PUF, 1985.

Communication

Suivant un schéma classique, il y a communication lorsqu'un message est émis par A (un individu ou un groupe) et reçu par B. Cela ne se produit pas sans obstacles. Créer les conditions d'une bonne compréhension mutuelle, en particulier dans le cas de la discussion, semble un enjeu majeur dans la vie sociale.

Entre émetteur et récepteur

☐ Il y a communication lorsqu'un message est émis par un individu (ou un groupe) A et reçu par un individu (ou un groupe) B. C'est le cas dans une discussion, lorsqu'un téléspectateur regarde une publicité, lorsque quelqu'un lit un auteur.

☐ Un schéma s'efforce de rendre compte de toute situation en cinq éléments.

– L'émetteur (A) : c'est la source du message ; souvent privilégié dans l'analyse.

– Le récepteur (B) : c'est le destinataire du message ; peut-être l'élément principal.

– Le message : c'est le contenu transmis ; il est curieusement négligé dans beaucoup d'études.

– Le média : c'est le canal de transmission s'il y en a un ; lorsque la communication est médiatisée, McLuhan prétend que : « le message, c'est le média » (par exemple : le fait de passer à la télévision est plus important que ce qu'on peut y raconter).

– Les intermédiaires : ce sont les relais, s'il y en a (voisins, leaders d'opinion) ; ils créent une communication en plusieurs vagues, comme dans le bouche-à-oreille. Lazarsfeld montre qu'ils peuvent influer puissamment sur l'impact du message reçu (par exemple : le témoignage d'un proche qui confirme ou infirme une publicité).

☐ Ce schéma n'est pas linéaire. Le récepteur peut devenir à son tour émetteur. Dans une communication interactive, cela produit une rétroaction ou *feedback*.

Pris de manière pessimiste, le schéma indique tous les obstacles que peut rencontrer un message. Pour se limiter à l'émetteur et au récepteur : A ne dit pas ce qu'il pense ou l'exprime mal ; B ne l'entend pas ou ne le comprend pas, il peut aussi ne pas être d'accord ou ne pas répondre.

Les mérites de la discussion

☐ Il y a des études sur toutes les formes de la communication sociale : échanges non verbaux (gestes, signes, etc.), circuits informels (rumeurs, etc.), *mass media* (télévision, etc.), etc. La discussion n'est ainsi qu'une de ces formes : verbale, interactive, souvent non médiatisée. Son étude revêt cependant une importance particulière, car c'est la situation de base où A entame un dialogue avec B en développant une argumentation et en prononçant des paroles dans le cadre d'une langue.

☐ Habermas insiste sur l'importance d'une procédure de discussion pure et parfaite qui permettrait : liberté d'expression, écoute, respect mutuel, transparence des informations et des opinions. Pour lui, un telle procédure garantirait le fonctionnement démocratique d'une société, par un débat public axé sur « l'intercompréhension ». La proposition est séduisante. C'est cependant une vision optimiste du schéma que de penser que tous les obstacles à la communication peuvent être levés. C'est croire que les conditions d'un débat sont plus importantes que le contenu des arguments échangés et que, dès qu'on se comprend (en levant les malentendus), on tombe d'accord (sans mésentente).

COMPRENDRE LES MÉDIAS

L'utilisation technique des médias

Lorsque la communication est médiatisée, les médias peuvent être classés suivant leur utilisation technique.

Technique	Médias	Utilisation
Autonomie	– livres – journaux – affiches – disques, logiciels	Le message est stocké → le récepteur se l'approprie sans lien avec l'émetteur
Diffusion	– radio – télévision	Le message est transmis → le récepteur s'y expose sans répondre à l'émetteur
Interactivité	– téléphone – télématique – vidéo-communication	Le message est échangé → le récepteur peut devenir émetteur

Le contexte social des médias

La communication médiatisée est à resituer dans le contexte social du récepteur et de l'émetteur d'un message.

– Côté *récepteur*, on va de l'audience « close » (resserrée, ciblée) à l'audience « ouverte » (dispersée, élargie).

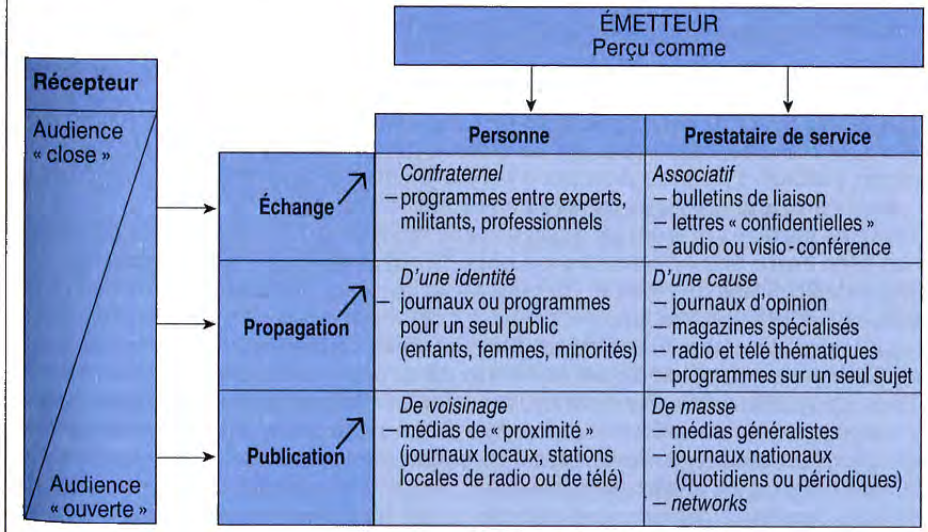
– Côté *émetteur*, on va de sa perception en tant que personne à sa perception comme simple prestataire de services.

Ce tableau permet de comprendre pourquoi :

– un journal d'entreprise n'a pas à imiter un hebdomadaire national ;

– un bulletin paroissial n'a pas l'esthétique d'une plaquette publicitaire ;

– une chaîne à thème est moins soumise à la concurrence qu'un média généraliste.



D'après F. Balle, *Médias et Société*, Montchrestien, 1980.

Échange

Dans un échange, chacun est d'accord pour céder quelque chose afin d'acquérir quelque chose d'autre en contrepartie. Ce mécanisme s'applique tellement souvent et à une telle variété de choses, biens, services, mais aussi paroles, symboles, etc., que l'échange semble couvrir un ensemble très vaste d'interactions.

Un mécanisme de base

☐ Le mécanisme de base de l'échange, c'est qu'un individu (ou un groupe) A cède un bien *a* contre un bien *b* détenu par un individu (ou un groupe) B. Cela ne se produit que si, du point de vue de A, le coût subi en cédant *a* est inférieur à l'avantage perçu en recevant *b*... et réciproquement pour B. Les termes de l'échange s'analysent finalement comme un équilibre entre les contributions et les rétributions.

☐ Cette réciprocité va de l'échange marchand à l'échange de politesses :
- troc : un cerf contre dix lièvres entre des chasseurs ;
- introduction de la monnaie : une baguette de pain contre x euros ;
- effets différés : emprunt aujourd'hui d'une somme rendue avec des intérêts ;
- effets conditionnels : versement régulier d'une prime d'assurance contre une indemnisation en cas de sinistre, si ce risque se réalise ;
- incertitude mutuelle : un employeur peut rarement spécifier les tâches qu'il va confier dans six mois et un salarié ne peut garantir que ses efforts loyaux auront toujours les résultats attendus ;
- composante symbolique : signes de respect, de reconnaissance, etc.

☐ Le champ d'application de ce mécanisme est tellement vaste que certains auteurs, comme Homans, tentent d'interpréter toutes les interactions sociales comme la mise en œuvre d'un échange, matériel ou symbolique. L'ethnologue Lévi-Strauss considère que l'on échange des mots (langage) et des femmes (parenté).

Don, partage, redistribution

☐ L'échange peut être vu dans le sens de l'acquisition où chacun prend. Il peut aussi être vu dans le sens de la cession où chacun donne. En reprenant cette deuxième optique, certains systèmes de don où les partenaires se font des « cadeaux » de plus en plus beaux apparaissent comme des formes d'échange.

☐ Certains partages présentent aussi des analogies avec l'échange. Il s'agit de répartir un bien entre deux personnes ou plus. On peut faire des parts égales ou tenir compte des besoins de chacun. On peut aussi imaginer un tirage au sort ou des formules qui réintroduisent une réciprocité : celui qui coupe le gâteau laisse autrui choisir la première part. Si le bien résulte d'un effort commun, on retrouve les termes d'un échange en essayant de lier les rétributions aux contributions individuelles.

☐ Dans un système de redistribution, la notion de réciprocité, si fondamentale dans l'échange, semble abandonnée, au profit d'une répartition faite par une instance centrale : si un boulanger dont la famille compte cinq personnes vend son pain cinq fois plus cher qu'un boulanger célibataire, on devine où iront les clients. La redistribution consiste à prélever une somme au célibataire pour verser une allocation à la famille. Ce transfert est sans contrepartie, mais les théoriciens de l'échange indiqueront que le boulanger célibataire y gagne une génération future de clients.

LA RAISON DU PLUS FORT DANS L'ÉCHANGE

Le meilleur partout va-t-il se passer des autres ou échanger ?

L'économiste anglais Ricardo prend l'exemple de deux pays.

Production / Pays	Heures de travail nécessaires pour produire	
	1 mesure de tissu	1 tonneau de vin
En Angleterre	30	60
Au Portugal	60	80

L'Angleterre est ici la meilleure partout. Mais c'est encore plus net pour le tissu :
- pendant que le Portugal produit 1 mesure de tissu, elle en fait 2 ;
- pendant que le Portugal produit 1 tonneau de vin, elle en fait 1,33.

L'Angleterre dispose de 180 000 heures de travail.
- *Autarcie* : elle peut produire, par exemple, 2 000 mesures de tissu et 2 000 tonneaux de vin.
- *Spécialisation* : là où son « avantage comparatif » est le plus grand, en tissu : elle produit 6 000 mesures de tissu et en garde 2 000 comme avant et elle en propose 4 000 au Portugal contre des tonneaux de vin.
- *Proposition d'échange* : au lieu de produire les 4 000 mesures de tissu proposées par l'Angleterre, le Portugal va produire 3 000 tonneaux de vin, avec un temps de travail équivalent.
- *Termes de l'échange* : à 3 000 tonneaux de vin contre les 4 000 mesures de tissu (proposition anglaise), les Anglais prennent tout l'avantage de l'échange ; à 2 000 tonneaux de vin contre les 4 000 mesures de tissu (contre-proposition portugaise), les Anglais retrouvent leur résultat d'autarcie et laissent aux Portugais tout l'avantage de l'échange.

2 500 tonneaux contre 4 000 mesures est-il le bon compromis ? Les deux pays y gagnent...

En définitive : le meilleur partout peut améliorer sa situation et celle d'autrui dans l'échange ; il faut pour cela qu'il se spécialise là où son avantage comparatif est le plus grand.

Le résultat vaut pour les pays mais aussi pour les individus. Si un excellent professeur de maths est aussi un bon bricoleur, il faut qu'il multiplie ses cours, quitte à confier ses réparations à un bricoleur moins bon que lui.

Avec lien de subordination : entre chef et subordonnés

Dans un service de contrôle de gestion, si le chef n'aide pas, les subordonnés ne progressent pas et le travail n'avance pas ; s'il aide tout le temps, il fait leur travail.

Si les subordonnés se font aider par le chef, ils montrent une dépendance mais évitent d'être désavoués ; s'ils ne se font pas aider, ils montrent leur autonomie mais risquent de se tromper.

Dans l'équilibre à trouver, une solution est de s'entraider... entre subordonnés !

D'après G. Homans, *Social Behavior as Exchange*, *American Journal of Sociology*, 1958.

Sans lien de subordination : entre un « ancien » et un « bleu »

Dans un service de contentieux, l'ancien aide le bleu qui a besoin au départ d'être mis au courant.

Le bleu manifeste en retour à l'ancien des marques ostensibles de respect et d'estime.

Il y a échange entre aide de l'ancien et déférence du bleu.

D'après P. Blau, *Exchange and Power in Social Life*, Wiley & *Sons*, 1964.

Pouvoir

Le pouvoir de quelqu'un (A), c'est sa capacité à agir. Le pouvoir de A sur quelqu'un d'autre (B) fait que B agit de manière différente. Les sources du pouvoir sont l'information, l'expertise, la maîtrise des règles du jeu, etc. En revanche, la question de la concentration ou de la dispersion du pouvoir reste controversée.

Définitions du pouvoir

☐ Le pouvoir peut se définir comme une ressource ou une aptitude qui permet à quelqu'un d'agir : il peut (du verbe « pouvoir ») agir, il en a la possibilité, la faculté. Les définitions du pouvoir de quelqu'un se retrouvent depuis Hobbes (1651) : « moyens présents d'obtenir quelque bien apparent futur », jusqu'à Russel (1938) : « capacité à produire un effet recherché ».

☐ Le pouvoir se définit aussi de manière plus relationnelle, en étudiant le pouvoir d'un individu A sur un individu B : « A a des chances d'imposer sa volonté... même contre une résistance de B » (Weber) ; « A peut faire à B quelque chose que B ne ferait pas sans intervention de A » (Dahl) ; « A peut modifier la possibilité que B possède d'agir d'une certaine façon, dans des circonstances déterminées » (Kaplan).

Sources du pouvoir

☐ Les sources du pouvoir sont multiples : a du pouvoir celui qui peut contraindre, persuader, dissuader, surveiller, informer, punir, récompenser, définir les règles. Dans les organisations, Crozier identifie les sources principales de pouvoir :

- l'expertise, surtout si les compétences sont utiles et rares ;
- l'information, que l'on peut échanger, stocker, transformer ;
- les règles de l'organisation, avec les procédures d'action, de contrôle ;
- les liens à l'environnement, qui permettent d'ouvrir le jeu à des acteurs extérieurs.

Il résume ces éléments autour d'une notion : a du pouvoir celui qui contrôle une source d'incertitude dans une structure de jeu (par exemple : celui qui sait réparer une machine alors que les autres ne savent pas).

Distribution du pouvoir

☐ Le pouvoir est une relation inégalitaire entre A et B, où B est mis dans la dépendance d'une source d'incertitude contrôlée par A. Dans cette optique, tout le monde semble avoir plus ou moins de pouvoir, tout en dépendant de celui des autres.

☐ Une des questions les plus permanentes est de se demander *qui* a du pouvoir dans un système : une personne, plusieurs, ou tout le monde ? Sur un même objet (un groupe industriel, une ville, etc.), les réponses apportées divergent. Certaines vont dans le sens de la concentration, d'autres vont dans le sens de la dispersion. Cela peut être dû à la nature des décisions observées : le lancement d'une OPA relève plus du seul PDG ; une réussite commerciale dépend d'une multitude de vendeurs, de producteurs, de chercheurs. Mais, plus généralement, il faut préciser que le pouvoir ne se mesure pas aussi facilement que l'argent. Les méthodes utilisées pour identifier le pouvoir, par la position, par la décision, par la réputation, ne donnent pas toutes les mêmes résultats.

CONCENTRATION OU DISPERSION DU POUVOIR

La concentration du pouvoir

Dans *Le Prince*, Machiavel montre qu'un seul gouvernant peut arriver et se maintenir au pouvoir dans la cité. Il a recours pour cela à de multiples stratagèmes, qui empruntent autant à la ruse du renard qu'à la force du lion.

Face aux questions de la philosophie morale et politique : le pouvoir, pourquoi ? pour qui ? il décrit simplement comment et par qui le pouvoir s'exerce. Il s'efforce de décrire et de comprendre, en dehors de toute référence à un jugement moral. Il fait ainsi ressortir les mécanismes de concentration du pouvoir.

Le prince peut faire de ces descriptions une sorte de mode d'emploi de la concentration du pouvoir entre ses mains. Le peuple peut cependant aussi tirer partie de ces descriptions pour préserver sa liberté : comprendre le pouvoir permet en effet de déjouer ses tentatives d'emprise.

La dispersion du pouvoir

Dans *Le Phénomène bureaucratique* Crozier montre que tout acteur, même celui qui a la position la plus subalterne dans l'organigramme, contrôle une source d'incertitude qui lui donne du pouvoir dans l'entreprise.

Face aux théories qui suspectent une élite ou une technostructure de concentrer le pouvoir entre leurs mains, il montre qu'une multitude de petits pouvoirs (ateliers, usines, etc.) peut constituer un véritable contre-pouvoir, même s'il est informel.

Plus largement, c'est chacun, dans sa vie quotidienne en société, qui s'empresse de saisir les opportunités se présentant et s'efforce de manipuler autrui. Chacun a donc du pouvoir, même si le pouvoir reste inégalement réparti.

Les cheminements du pouvoir

Le débat sur la concentration ou sur la dispersion du pouvoir risque de conduire à une impasse. Si l'ouvrier d'atelier et le prince ont du pouvoir, leurs pouvoirs suivent des cheminements différents. Une démarche fructueuse consiste à classer ces cheminements. Cela a suscité beaucoup de tentatives.

En reprenant les travaux sur le pouvoir : force ou ruse chez Machiavel ; peur ou modération chez Montesquieu ; charisme ou raison chez Weber, etc., J. Baechler propose une nouvelle tentative de classification.

En déroulant des cheminements complets (origine, forme, usage du pouvoir) il retrouve trois voies :

- l'une plus physique (n° 1),
- l'autre plus affective (n° 2),
- la dernière plus rationnelle (n° 3).

Ces trois cheminements purs sont le plus souvent mêlés dans la réalité.

À chaque groupe, organisation, régime politique de trouver le dosage qui évite l'aspect dangereux du pouvoir pour n'en garder qu'une régulation bénéfique.

Cheminements du pouvoir / n°	Source	Modalité	Obéissance	Désobéissance	Sanction
1	Force	Puissance	Peur	Révolte	Mort
2	Charisme	Autorité	Assentiment	Dissentiment	Excommunication
3	Compétence	Direction	Consentement	Dissidence	Exclusion

D'après J. Baechler, *Le Pouvoir pur*, Calmann-Lévy, 1978.

Légitimité

Ce qui est mystérieux dans le pouvoir de A sur B, c'est surtout que B accepte le pouvoir de A. Savoir comment un pouvoir se rend acceptable, c'est poser le problème de sa légitimation. Depuis Weber, les sociologues considèrent que la légitimité vient d'un charisme, d'une tradition ou de lois rationnelles.

Le mystère de l'obéissance

☐ Il peut paraître surprenant qu'une relation aussi inégalitaire que la relation de pouvoir soit si répandue et acceptée, alors qu'elle est toujours contraignante.
☐ B. de Jouvenel, dans *Du pouvoir*, exprime parfaitement ce mystère dans le cas de « l'obéissance civile » : « On nous dit « Viens ! » et nous venons. On nous dit « Va ! » et nous allons. Nous obéissons au percepteur, au gendarme, à l'adjudant. Ce n'est pas assurément que nous nous inclinions devant ces hommes. Mais peut-être devant leurs chefs ? Il arrive pourtant que nous méprisions leur caractère, que nous suspections leurs intentions. »

L'importance de la légitimité

☐ Il apparaît en effet qu'un pouvoir ne se développe que tant qu'il est accepté. Dans cette relation, B qui accepte est donc peut-être encore plus important que A qui prend pourtant l'initiative. Alors que A impose ou propose, B rejette ou accepte avec un degré d'adhésion plus ou moins grand. Il faut ainsi voir comment l'adhésion de B peut être obtenue, comment B finit par trouver le pouvoir suffisamment acceptable pour que la relation puisse durer. C'est le problème de la légitimation.
☐ La légitimité du pouvoir, ce qui le rend acceptable, est un thème majeur en sociologie. On avance souvent qu'un pouvoir est acceptable dès lors qu'il agit en conformité avec la loi. Or, la légalité n'est pas la légitimité. Certes, le respect des lois explique en partie l'obéissance civile évoquée plus haut. Mais une loi peut être inique, et la légalité n'est qu'une des voies de la légitimation.

Les trois types de légitimation

☐ En s'interrogeant sur ce qui rend la domination ou direction (*Herrschaft*) acceptable, Weber distingue trois types de légitimité.
– Par la tradition : une sagesse transmise à travers le temps fait que son ancienneté dispense d'avoir à la justifier par des raisons légales ou par un charme personnel.
– Par le rationnel-légal : des règles bien calculées appliquées par une bureaucratie efficace vont plus dans le sens de la raison qu'une confiance dans l'ancienneté transmise ou une attirance pour un être attachant.
– Par le charisme : la séduction ou l'attirance, bref le charme, qu'exerce une personne lui permet de se faire accepter sans se référer à la tradition ni aux lois.
Un des trois types seulement fait se rejoindre légalité et légitimité : c'est le type rationnel-légal, le plus moderne selon Weber.
La domination par le charisme est chez Weber un type instable, plutôt transitoire entre les deux autres. Les deux types de légitimation d'un pouvoir, véritablement stables dans la durée, sont : par la foi dans une tradition et par la raison mise dans des lois.

ACCEPTER UN CHEF

Les trois types de légitimation

Max Weber distingue trois voies, désormais célèbres, pour faire accepter un pouvoir. Pour légitimer la domination d'un chef, il faut se rattacher :
– à un ordre immuable (tradition) ;
– à une personne séduisante (charisme) ;
– à des règles efficaces (rationnel-légal).

	Tradition	Charisme	Rationnel-légal
Fondement de la légitimité	S'appuie sur le « caractère sacré d'un ordre existant depuis toujours ».	Est due au charme, à la séduction exercée par une personne.	S'établit sur la légalité de règles valables pour tous.
Domination (de A)	Le détenteur du pouvoir est nommé en vertu d'une procédure transmise.	Exemples religieux : Jésus, Bouddha, Mahomet. Exemples politiques : César, Cromwell, Napoléon.	Les lois sont appliquées au moyen d'une machine judiciaire et administrative.
Obéissance (de B)	Respect d'une dignité conférée par la tradition.	Attirance ressentie face à la personne charismatique.	Chacun se conforme à des principes connus de tous et dont il peut connaître les raisons.
Relation (A-B)	Marquée par la volonté, éduquée au respect.	Marquée par l'affectivité.	Marquée par l'intelligence critique.
Originalité	Repose sur la transmission d'une éducation.	Permet de moins se référer à la tradition ou à la raison.	Repose sur l'efficacité dans l'organisation.
Évolution	Type stable : ordre menacé par les ruptures ou le formalisme si la sacralisation n'opère plus.	Type transitoire : nouvelle tradition ou nouvelles lois par « routinisation du charisme ».	Type stable : montée de la bureaucratie, rationalisation et anonymat.
Horizon	Référence au passé.	Vécu au présent.	Construction du futur.

D'après M. Weber, *Économie et Société*, 1922, Agora, 1995.

L'importance de la confiance

« Le leader, c'est l'individu
– à l'égard duquel j'ai développé un préjugé favorable,
– dont j'accueille les initiatives avec confiance,
– et qui, en cas d'échec, dispose auprès de moi d'un volant de crédit qui lui permet de faire bonne figure, même si, pour un temps, son compte est à découvert. »
Cette insistance sur la confiance accordée rappelle que c'est B qui accepte en définitive le pouvoir de A, qui en tire ainsi sa légitimation.

Source : F. Bourricaud, *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, Plon, 1969.

Autorité

Étymologiquement, exercer l'autorité signifie « accroître », « augmenter ». Une autorité accroît les capacités d'action ou de connaissance de ceux qui l'entourent, un auteur augmente notre patrimoine en créant une œuvre. Ni autoritarisme ni pouvoir, l'autorité s'exerce principalement dans l'éducation et le *leadership*.

Étymologie du mot

Des auteurs contemporains comme H. Arendt et R. Sennett insistent sur l'étymologie du mot « autorité ».
Le mot « autorité » vient du verbe *augere* qui signifie « augmenter », « accroître », « développer ». Les substantifs de ce verbe sont *auctoritas* (qui donne en français : les autorités) et *auctor* (qui donne : l'auteur). Il est à noter que, pour les Romains, on trouve aussi *auguste* – celui qui augmente la fondation – et *augure* – connaissance de l'avenir qui permet d'accroître la qualité des décisions. Dans tous les cas, l'autorité ou l'auteur évoque une fécondité valorisante, une créativité qui fait croître.
On retrouve ce sens dans les expressions actuelles : « il fait autorité » (s'agissant d'un expert), « il a de l'autorité » (il inspire le respect), « autorités morales » ou « hautes autorités » (pour des groupes ou des institutions qui se veulent vénérables).

Deux ambiguïtés du terme

☐ Autorité est parfois amalgamé (au XXe siècle) à autoritarisme, qui signifie sa perversion en son contraire : réduire, aliéner, brimer. L'adjectif « autoritaire » est en effet péjoratif.
Le pédagogue autoritaire, de même que le pédagogue laxiste, s'oppose au pédagogue démocrate ou participatif, pour les disciples de Lewin.
La personnalité autoritaire est celle de l'individu fermé aux autres et prêt à toutes les exclusions, selon l'étude d'Adorno.
La soumission à des injonctions autoritaires et néfastes de A réduit progressivement B à un état « agentique » d'irresponsabilité et de dépossession de soi, dans les expériences de Milgram.
☐ Autorité est encore plus souvent confondu avec pouvoir. En sociologie, c'est particulièrement le cas de disciples américains ou français de Weber, victimes de mauvaises traductions du maître qui, lui, distingue autorité *(Autorität)* de pouvoir *(Macht)* et de domination *(Herrschaft)*.

Des mots aux applications

☐ L'éducation peut être un mode privilégié d'exercice de l'autorité. Il s'agit en effet pour A d'accroître les compétences et les convictions de B. C'est un des thèmes les plus forts de la sociologie de Durkheim. Pour lui, l'intégration sociale vient par l'éducation et l'éducation vient d'une autorité.
☐ Le commandement peut aussi être un mode d'exercice de l'autorité s'il augmente la capacité d'action de celui qui obéit et valorise le projet commun. On retrouve les intuitions de Weber sur l'autorité comme capacité à se faire obéir avec confiance. On retrouve aussi toutes les études sur le *leadership* ou l'autorité politique, analysées dans cette optique par F. Bourricaud dans son *Esquisse d'une théorie de l'autorité.*

LE POUVOIR A-T-IL REMPLACÉ L'AUTORITÉ ?

L'autorité n'est pas le pouvoir

Exemple concret :
L'exemple d'un recrutement permet de différencier le pouvoir et l'autorité.

Pour procéder à un recrutement il faut définir deux éléments :
– le poste proposé :
missions, actions à mener, liens de subordination, moyens, grade, rémunération…
→ c'est du pouvoir octroyé.
– le profil recherché :
compétences, expérience, détermination, distance dans les relations…
→ c'est l'autorité requise.

Comparaison du pouvoir et de l'autorité :
Pour bien distinguer l'autorité du pouvoir, il suffit de comparer les deux phénomènes (sur sept critères).

comparaison / critères	Pouvoir	Autorité
circulation	on le prend, on le perd	on en a
capacité d'	agir	accroître
action	fait fonctionner	crée, engendre
personne	« acteur »	« auteur »
attributs	moyens dissociés (outils, grades, etc.)	qualités personnelles (dans la relation à l'autre)
liberté	préserver la sienne	augmenter celle de l'autre
s'exerce	aussi sur les choses	seulement entre humains

Les contrastes entre l'autorité et le pouvoir sont nets : ils sont différents dans leur manière de circuler, de vivre la liberté ou l'action, de s'exercer.
Exemple : on ne « prend » pas et on ne « perd » pas l'autorité (comme c'est le cas du pouvoir), on « en a »… plus ou moins.

L'autorité a-t-elle disparu ?

L'hypothèse d'H. Arendt est la suivante (dans *La Crise de la culture*, Gallimard, 1972) :
1. Dans l'Antiquité, les Grecs connaissaient la force (du tyran) ou la persuasion (du philosophe), mais pas l'autorité.
2. Les Romains sont les premiers à avoir cette notion, *augere*, « augmenter ». Ils l'appliquent à la fondation de Rome et aux institutions. Le Sénat exerce une « autorité sans pouvoir ».
3. Les chrétiens des premiers temps reprennent cette notion d'autorité qui accroît, basée sur la personne du Christ.
4. L'Église revient ensuite à des thèmes grecs antiques. En se servant de la peur de l'enfer pour accélérer les conversions, elle minore alors la référence à une autorité salutaire.
5. À l'époque moderne, l'autorité aurait disparu ; de même que la liberté qui lui est liée. Le pouvoir a tout envahi.

La réfutation de l'hypothèse est la suivante :
depuis toujours, et encore maintenant, la plupart des enfants peuvent croître grâce à un accompagnement affectif, matériel, moral, exercé par l'« autorité » parentale. Il n'y a donc ni apparition ni disparition, mais permanence, potentielle et effective, de l'autorité.

L'autorité est-elle seule capable de légitimer le pouvoir ?

Le problème :
Pourquoi B accepterait-il le pouvoir de A ?
La solution :
B estime ce pouvoir légitime si et seulement si il se trouve « augmenté », valorisé par cette relation.
Bref, si A a exercé l'autorité.

Conflit

Le conflit est un affrontement où chacun cherche à faire céder l'autre. Si la violence et les heurts qui marquent les combats ou les débats conflictuels sont souvent condamnés, le conflit semble inhérent à la vie en société. Certains y voient même un moyen de résoudre des tensions et de progresser dans la régulation.

L'affrontement et son déroulement

☐ Un conflit est un affrontement, une série de heurts, où chaque camp exprime son hostilité et son intention de faire céder l'autre malgré sa résistance.
☐ Dans *Sociologie du conflit*, J. Freund précise qu'on est alors dans une guerre contre un ennemi et non pas dans un jeu avec un adversaire. Une lutte sportive n'est pas *a priori* un conflit même si elle peut dégénérer. De même, une compétition politique, une concurrence économique, une rivalité sociale ne débouche pas nécessairement sur un conflit : ce n'est pas parce que chacun vise un même résultat qu'il y a toujours affrontement.
☐ Un conflit peut se décomposer en plusieurs étapes :
– sa genèse : enjeux, prévention, stratégies ;
– son déroulement : tests, déclenchement des hostilités, tactiques, représailles ;
– sa conclusion : victoire ou défaite, compromis, reconnaissance, intervention.

Une relation normale ou pathologique ?

☐ Le conflit peut être perçu comme une entorse à la paix sociale et, par suite, il peut être considéré comme négatif dans ses manifestations ou même comme symptôme d'une mauvaise régulation (entre pays, dans les entreprises, les familles, etc.).
☐ Pourtant, la plupart des sociologues s'accordent pour constater que le conflit est inhérent à la vie sociale et, pour ainsi dire, irréductible. C'est la position des fondateurs : Marx, Weber, Simmel, et même Durkheim.
☐ Trois courants se distinguent dans l'analyse du conflit.
– Le marxisme : la lutte des classes se retrouverait tout au long de l'histoire, avant qu'un conflit – la révolution – ne vienne abolir la situation.
– Le fonctionnalisme : le conflit est vu – à la suite de Durkheim – comme un dysfonctionnement. Il traduirait l'absence de normes assez fortes pour assurer une coopération solide. Coser inverse l'analyse. Il montre que le conflit peut justement contribuer de manière constructive à une régulation d'ensemble.
– La théorie des jeux : le conflit semble être une option dominante dans les jeux « à somme nulle » (les échecs, la bataille, etc., ou la conquête d'un territoire déjà occupé) où ce qu'un joueur gagne, l'autre le perd. On retrouve aussi des conflits dans les jeux « à somme positive » (une entreprise rentable, etc.) où tout le monde pourrait gagner sans que personne ne perde.

Du conflit à la coopération

☐ Par contraste avec le conflit qui serait l'interaction destructive, la coopération est souvent présentée comme l'interaction constructive par excellence.
☐ Ce jugement mérite d'être nuancé. Il fait oublier qu'entre affrontement et alliance, souvent mêlés, il y a une troisième voie, celle de l'évitement.

THÉORIE DES JEUX

Un modèle simple

Beaucoup de situations d'affrontement, d'évitement ou de coopération entre acteurs peuvent être analysées à l'aide d'un modèle simple à deux joueurs ayant chacun deux stratégies possibles. Il y a alors quatre cas à envisager :

Joueur 2 / Joueur 1	Coopération	Défection
Coopération	CC	CD
Défection	DC	DD

CC : coopération mutuelle.
CD : coopération de 1, défection de 2.
DC : défection de 1, coopération de 2.
DD : défection mutuelle.

Des exemples célèbres

– Soulever une lourde pierre à deux : si l'un au moins fait défection, la pierre est trop lourde. Le seul cas efficace pour les deux est CC. (Barnard voit dans cette image le fondement de toute organisation.)
– Une conversation téléphonique coupée : si les deux rappellent en même temps, cela sonne occupé. Les cas efficaces pour rétablir la communication sont DC ou CD (Mœssinger).
– Deux marchands de glace sur une plage : chacun pourrait se réserver une moitié de la plage (CC)... mais, de peur que l'autre se mette au milieu (CD ou DC), ils se mettent tous les deux au milieu (DD). (D'après cet exemple donné par Hotelling, la droite et la gauche ratissent au centre lors des élections.)
– Dans une partie de chasse : il faut être deux pour attraper un cerf (CC), mais il suffit d'être seul pour capturer un lièvre (DD). Pour chaque chasseur, un demi-cerf est plus prisé qu'un lièvre... mais le pire serait de poursuivre un cerf seul pendant que l'autre attrape un lièvre (CD pour le joueur 1, DC pour le joueur 2). (Rousseau, repris par Boudon.)
– « Le dilemme du prisonnier » : deux complices sont relâchés s'ils n'avouent pas (CC). Chacun en prend pour cinq ans si les deux avouent (DD). Si l'un avoue et dénonce l'autre qui nie (CD ou DC), il y a une récompense pour celui qui dénonce l'autre et une peine plus lourde pour celui qui persiste à nier.
– La « poule mouillée » : deux automobilistes roulent en sens opposé sur la voie du milieu d'une route à trois voies. Celui qui se rabat pour céder le passage perd la face... mais si personne ne cède, les deux perdent la vie.

Des applications multiples

– Un piéton qui traverse sans regarder fait plus facilement freiner les automobilistes.
– Céder à un preneur d'otages, c'est sauver des vies mais encourager le chantage.
– Si un auditoire fait du bruit, l'orateur parle plus fort pour se faire entendre... ce qui élève encore le niveau sonore. En fait, c'est s'il baisse le ton que l'auditoire revient au silence.
– Pour dissuader un agresseur potentiel fort, le faible menace comme l'abeille : elle ne pique qu'une fois, mais tellement douloureusement que personne ne s'y frotte.
– C'est parfois « le premier qui tire qui perd » (slogan de la cohabitation de 1986-1988).
– les sociologues Adam et Reynaud, dans *Conflits du travail et Changement social*, aménagent la théorie des jeux pour rendre compte des conflits du travail : grèves, occupations de locaux, recherche d'interlocuteurs, etc.

Coopération

La coopération est fréquente parce qu'on est souvent plus efficace à plusieurs que seul. Elle peut cependant ne pas s'établir alors qu'elle serait avantageuse. Elle peut aussi cesser, la loyauté faisant place à la protestation et surtout à la défection. Certaines stratégies permettent de préserver la coopération, dans la durée.

L'interaction idéale ?

☐ Coopérer, c'est agir ensemble afin d'obtenir un résultat avantageux. Il en va ainsi des voisins qui déplacent un tronc d'arbre qui barre le chemin et qui est trop lourd pour être soulevé seul. Cette opération peut résulter de l'altruisme (relation d'aide sollicitée) ou de l'intérêt bien compris de chacun (l'arbre barre peut-être le chemin que tous empruntent).

☐ Coopérer n'est pas toujours possible. Comme obstacles à la coopération, on trouve :

– les difficultés fréquentes à agir de concert (rameurs dans une barque, musiciens dans un orchestre, etc.). Très vite doit intervenir une coordination ;

– les comportements du type « passager clandestin » qui profite d'un bien collectif, se repose sur les autres pour le produire et l'obtient ensuite sans en subir le coût ;

– des effets de neutralisation (si une conversation téléphonique est coupée et que les deux rappellent en même temps. Si tous cèdent le passage à un carrefour ou devant une porte, etc.).

La possibilité de défection

☐ La coopération est une relation valorisée mais parfois difficile à établir. Il est intéressant d'étudier comment elle s'interrompt. Dans cette optique, Hirschman considère trois options : la coopération indéfectible, la protestation, la défection *(loyalty, voice, exit)*. Ainsi, un salarié peut : travailler ; prendre la parole pour revendiquer ; démissionner (la grève est ici une forme collective de protestation, voire de simulacre de démission). De son côté, un client peut : rester fidèle ; se plaindre et réclamer (seul ou en association) ; cesser d'acheter (même – et peut-être surtout – face à un monopole).

☐ Dans certaines situations, la défection semble être l'option dominante, c'est-à-dire choisie quel que soit le comportement de l'autre. Dans le célèbre « dilemme du prisonnier », chacun a intérêt à avouer en dénonçant son complice, même si le silence permettrait aux deux de ressortir libres.

La stratégie « pacte »

☐ Axelrod part du fait que la défection est souvent payante dans les « jeux » à une seule partie comme celui du dilemme du prisonnier. Par des simulations, il montre que la coopération reprend ses droits lorsqu'on fait plusieurs parties successives.

☐ L'auteur propose alors une stratégie qu'il nomme « pacte », avec quatre règles :

– coopération : ne jamais faire défection en premier ;

– fermeté : répondre à chaque défection de l'autre ;

– magnanimité : ne pas garder rancune ;

– clarté : se tenir à ce comportement identifiable, qui donne bonne réputation.

DIFFICULTÉ DE L'ACTION COLLECTIVE

Un projet de mouvement de contribuables

Dix contribuables doivent payer chacun un impôt de 4 euros.

Un mouvement est en projet pour obtenir une réduction des impôts.

Chaque contribuable est invité à coopérer, en rejoignant le mouvement :

– le coût d'entrée pour chacun est de 1 euro ;

– la réduction d'impôt pour tous augmente alors de 5 % (plus le mouvement est fort, plus il est efficace).

Le barème du tableau suivant traduit cette efficacité accrue.

Exemple : si trois contribuables rejoignent le mouvement, la réduction obtenue pour tous est de 15 %, l'économie d'impôt est de 4 € x 15 % = 0,6 € par personne. Il s'ensuit que chacun des dix contribuables ne paie plus que 4 € – 0,6 € = 3,4 € d'impôt.

Entrées dans le mouvement (nombre de contribuables)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Réduction obtenue pour tous (cumul)	5 %	10 %	15 %	20 %	25 %	30 %	35 %	40 %	45 %	50 %
Économie d'impôt pour chacun (en euros)	0,2	0,4	0,6	0,8	1	1,2	1,4	1,6	1,8	2

L'importance de l'avantage collectif

Si tous rejoignent le mouvement, chacun paie 1 euro d'entrée et voit ses impôts (réduits de 50 %) passer de 4 à 2 euros. Pour cela, il faut être sûr que tous coopèrent (dix entrées) et l'avantage sera obtenu.

Le raisonnement individuel

Personne n'est sûr que les autres vont entrer dans le mouvement.

Bien plus, chacun se dit :

– Si je coopère alors qu'aucun autre ne le fait : je paie 1 euro... et les autres rien ; j'ai une réduction de 0,2 euro ... et les autres aussi ; je perds 0,8 euro ... pendant que les autres gagnent chacun 0,2 euro.

– Si je ne coopère pas alors que d'autres le font : je ne paie aucun droit d'entrée ; je bénéficie de la réduction accordée à tous ; cela, d'autant plus que beaucoup d'autres auront rejoint le mouvement.

Le comportement de « passager clandestin »

Chacun risque d'essayer de bénéficier de l'avantage collectif tout en cherchant à échapper à son coût (comme le « passager clandestin » qui profite d'un moyen de transport collectif sans payer sa place).

Si ce comportement se généralise, personne ne coopère, alors que tous auraient intérêt à le faire ensemble.

La situation semble très courante. Un tel modèle permet par exemple d'expliquer pourquoi le taux de syndicalisation est bas dans certains pays (9 % en France) et élevé dans d'autres (80 % en suède). Les avantages obtenus profitent à tous en France ; aux seuls syndiqués dans d'autres pays.

D'après M. Olson, *Logique de l'action collective*, préface de R. Boudon, PUF, 1978.

Participation

Participer, c'est mettre en œuvre ses ressources personnelles pour agir avec d'autres. Beaucoup de théories relient participation forte et action efficace. En fait, ce qui caractérise la participation, c'est le passage d'un potentiel à un acte, indépendamment du succès obtenu.

Du potentiel à l'action

☐ Participer, c'est mettre en œuvre ses ressources personnelles pour prendre part à une action commune. Il ne s'agit donc pas ici d'évaluer l'action en termes de liens résultats/buts (efficacité) ou résultats/efforts (efficience), mais en termes de lien efforts/potentiel. C'est ce que rappelle, dans le domaine sportif, la célèbre formule de P. de Coubertin : « L'important n'est pas de gagner mais de participer. » Dans beaucoup de domaines, le critère ultime reste certes le succès. On retrouve cependant parfois une concession faite à l'effort consenti.

☐ Beaucoup de théories de la participation font la double hypothèse :
– en amont : plus on est motivé, plus on participe ;
– en aval : plus on participe, plus on obtient des résultats satisfaisants.
La réalité est souvent plus complexe. La devise : « Il n'est pas nécessaire d'espérer pour entreprendre, ni de réussir pour persévérer » fait envisager une participation sans attente ni succès, pur passage du potentiel à l'acte.

De l'individuel au collectif

☐ La participation à un vote se mesure en comparant la population qui a effectivement voté à la population qui pouvait voter. Dans une élection nationale, cette participation exprime que des millions de personnes se déplacent pour mettre un bulletin dans l'urne tout en sachant que leur voix compte pour une sur des millions. Dans cette optique, le comportement de ceux qui votent blanc n'est pas le même que celui des abstentionnistes.

☐ La participation au marché du travail se mesure en comparant la population qui veut travailler à celle qui pourrait travailler. Dans cette optique, la situation du chômeur qui cherche une activité n'est pas la même que celle de l'inactif en âge de travailler (qui peut ne pas vouloir travailler ou être découragé de chercher en vain).

☐ La participation dans l'entreprise évoque surtout, en France, un partage des résultats. On « participe aux bénéfices », aux « fruits de l'expansion économique ». Participer, c'est pourtant d'abord prendre part à une contribution d'ensemble ; avant de prendre sa part dans la rétribution. C'est ce que rappellent toutes les démarches du « management participatif ».

Appels à la participation

☐ La participation dépend ainsi de l'action à accomplir. Une tâche élémentaire à exécuter, un objectif à atteindre, un rôle ou une fonction à remplir, un projet global à développer constituent des appels différents.

☐ Une histoire indique que des ouvriers n'ont pas la même ardeur. Interrogés sur ce qu'ils font, l'un répond : « je casse des cailloux » ; le second : « je construis un mur » ; le suivant : « je suis tailleur de pierres » ; un autre : « je bâtis une cathédrale ».

LA PARTICIPATION DIRECTE DANS L'ENTREPRISE

Le cas Colas : une démarche participative controversée

L'entreprise Colas opère dans le secteur des boissons. Vieille de 150 ans sans avoir connu aucune grève, elle réalise en 1978 un chiffre d'affaires de 1 500 millions d'euros pour 1 500 salariés.

Le site d'Angers (237 personnes) est retenu pour expérimenter une démarche participative :
– voulue par la direction qui a décidé d'investissements lourds (et se réfère à la « cogestion »),
– lancée et évaluée par, principalement, deux sociologues (influencés par l'« autogestion »).

En 1978, après une enquête auprès de la base (120 personnes) et des réunions d'échanges (à 6-7 personnes), un appel aux volontaires (excédentaires chez les ouvriers) est lancé pour créer une structure de conduite du changement (40 personnes réparties en 4 commissions où sont discutés les thèmes de changement).

En 1982, un premier bilan fait apparaître de nombreux effets pervers : encadrement court-circuité ; discussions vastes qui ne débouchent sur aucune amélioration concrète ; clivage entre les volontaires et les autres ; création d'une hiérarchie parallèle. Si les deux sociologues constatent ce désenchantement, ils divergent dans l'interprétation : « pouvoirs » d'acteurs qui vont vite pour D. Martin ; « cultures » de systèmes qui évoluent lentement pour J. Gautrat. R. Sainsaulieu les réconcilie (en 1987) en parlant de confrontation, de conflit entre des « identités » nouvelles et anciennes.

En 1985, une remobilisation est tentée : d'abord, un projet piloté par la direction, accepté par l'encadrement, accompagné par des formations d'opérateurs.

Ensuite, en 1989, la constitution d'équipes semi-autonomes, dans le travail, pour des missions concrètes où la polyvalence s'exerce pour atteindre des objectifs précis.

D'après D. Martin, *Démocratie industrielle*, PUF, 1994.

De multiples démarches participatives

Démarches participatives / Caractéristiques	Équipes semi-autonomes	Réunions d'échange ; expression des salariés	Restructuration des tâches ; approche socio-technique	Amélioration des conditions de travail	Cercles de qualité et de progrès	Groupes-projet opérationnels (*task force*)
acteurs à la base (+) ou au sommet (–)	+	+	–	–	+	=
voie hiérarchique (+) ou suivi parallèle (–)	+	=	–	=	=	+
organisation interne (+) ou conditions extérieures (–)	+	–	+	–	–	=
dans le travail (+) ou en réunion-discussion (–)	+	–	=	–	–	+
cooptation (+) ou appel au volontariat (–)	+	=	=	–	–	=
durable (+) ou temporaire (–)	+	+	+	+	–	–

Interdépendances

Il est utile de distinguer les relations qui sont voulues ou attendues (interactions fonctionnelles) de celles qui sont involontaires ou inattendues (interdépendances). Au cinéma, chacun s'attend à payer son billet à une caissière ; en revanche, personne ne souhaite faire la queue où tout le monde se retrouve.

Notions autour de la dépendance

☐ B dépend de A si B a besoin de ressources contrôlées par A et qu'il ne peut se les procurer autrement qu'en passant par A. Ainsi, un jeune qui ne travaille pas dépend encore financièrement de sa famille.

L'indépendance indique l'absence de ce type de lien. Il est à noter que l'indépendance n'est pas l'autonomie, où l'individu définit lui-même sa propre ligne de conduite. Un adolescent peut être très autonome sans être encore indépendant.

☐ L'interdépendance est la situation croisée où B dépend de A et A dépend de B. Deux automobilistes qui veulent passer en même temps au même carrefour sont dans cette situation.

L'interdépendance devient conjecturale lorsque chacun s'efforce d'anticiper les comportements d'autrui : une entreprise sait que ses concurrents peuvent baisser leurs prix pour lui prendre des parts de marché ; les concurrents savent que l'entreprise sait cela, et qu'elle peut elle aussi baisser ses prix ; l'entreprise sait que ses concurrents savent qu'elle peut le faire ; etc. Le résultat sera peut-être ici une très grande stabilité pour ne pas déclencher une guerre des prix.

Des relations non voulues

☐ Les sciences de la nature permettent de révéler de multiples interdépendances, où un mouvement d'aile de papillon peut finir par déclencher un tremblement de terre de l'autre côté de la planète.

☐ Les sciences sociales permettent aussi de mettre en évidence de nombreuses interdépendances : mouvements de prix, évolutions des langages, etc. Pourtant, certains sociologues ne sont pas toujours enclins à étudier ces interdépendances où se rencontrent des effets « émergents » que personne ne voulait, ou différents de ce que chacun voulait. K. Popper indique que ces sociologues ont trop systématiquement le soupçon d'un complot, en partant de « l'idée que tous les phénomènes sociaux sont l'effet d'un plan ourdi par certains individus ou groupements puissants » *(Conjectures et Réfutations)*. Comme les interdépendances se déroulent sans plan global, ces sociologues de la « théorie du complot » se détournent de l'étude de ces phénomènes trop ouverts. R. Boudon cherche à réhabiliter l'analyse des interdépendances, sans pour autant chercher à orienter la sociologie exclusivement vers l'étude de ces phénomènes.

☐ En situation d'interdépendance, si l'issue de l'action dépend tellement de tout le monde qu'elle reste largement inattendue, elle peut ensuite être évaluée comme :
– positive : vertu publique qui résulterait de « vices cachés », bien-être collectif qui découlerait de la recherche égoïste de chaque intérêt individuel… en reprenant l'image optimiste de B. Mandeville ou d'A. Smith ;
– négative : embouteillages, inflation, pollution… en envisageant ces « effets pervers » peu contrôlables par une personne mais subis par beaucoup.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS : L'EMBOUTEILLAGE

Des situations d'interdépendance simples, comme l'embouteillage à un carrefour ou les files d'attente à l'entrée d'un cinéma, permettent de comprendre, par analogie, l'ajustement des formations aux emplois à la sortie de l'enseignement supérieur.

■ Embouteillage place de la Concorde à 18 heures

À 18 heures, la célèbre place est le théâtre d'un bel embouteillage. Chacun se demande d'ailleurs pourquoi les autres s'obstinent à passer par là… tout en persistant personnellement à emprunter cet itinéraire. Quand une autorité comme « Bison futé » donne des conseils, si chacun les suit, la place sera vide ; si chacun compte sur les autres pour les suivre, la place sera toujours embouteillée.

■ Files d'attente devant un cinéma

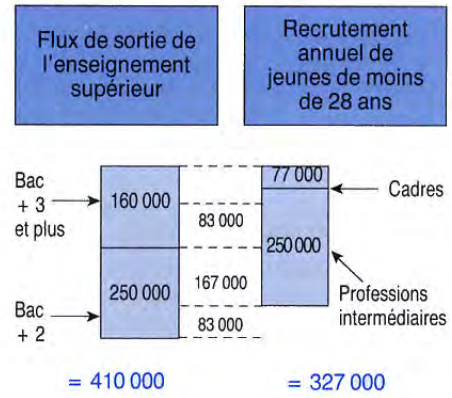
Un cinéma projette deux films ; un spectateur arrive au dernier moment, sans avoir réservé sa place. Il y a une file d'attente impressionnante devant la caisse pour le film qu'il veut voir. Déjà, une autre file d'attente se forme pour l'autre film, qui commence dix minutes après.

Le choix qui se pose à lui est :
– rester dans la file qui a sa préférence, quitte à se faire refouler et à ne même plus pouvoir se rabattre sur l'autre file, elle-même encombrée ;
– passer dans la file moins désirée, avec un rang qui donne l'assurance de pouvoir entrer.

Nous allons voir que la décision d'un tel choix ne se prend pas seulement devant les cinémas.

■ Application aux débouchés de l'enseignement supérieur

En statique : prenons l'ajustement des flux 1992-1993, présentés dans *Cereq Bref*, n° 107, en 1995 :



Il y a 160 000 « bac + 3 et plus » pour 77 000 postes de cadres : même si le diplôme donne un ticket de priorité (sur les « bac + 2 »), il y a embouteillage. Une deuxième file d'attente va se constituer : vers les professions intermédiaires pour 160 000 – 77 000 = 83 000 « bac + 3 et plus ».

Il n'y a plus que 250 000 – 83 000 = 167 000 places dans les professions intermédiaires pour les 250 000 « bac + 2 » ; il y a là encore embouteillage.

Une file d'attente va se constituer : vers les places d'employés ou d'ouvriers, etc. pour 250 000 – 167 000 = 83 000 « bac + 2 ».

En dynamique : d'un côté, le flux de sortie de l'enseignement supérieur augmente (alors que le nombre de ceux qui ont seulement le bac ou moins baisse) ; de l'autre côté, le recrutement annuel de jeunes de moins de 28 ans augmente chez les cadres et professions intermédiaires (alors qu'il baisse chez les employés et ouvriers).

Simplement, l'augmentation du nombre de cadres et professions intermédiaires est moins rapide que l'augmentation du nombre des diplômés de l'enseignement supérieur.

Interactions fonctionnelles

En interaction fonctionnelle, maître-élève, médecin-malade, chacun est dans un système d'attentes réciproques qui oriente sa conduite et lui fait jouer un rôle. Il y a bien des façons d'interpréter un rôle, car il comporte toujours une variance entre plusieurs composantes.

Des relations voulues

☐ Dans les relations volontaires, l'action est planifiée en fonction de ce que chacun attend de l'autre : client-fournisseur, maître-élève, etc. La régulation résultant d'attentes réciproques peut aller jusqu'à une formalisation, par contrat ou par spécification des fonctions.
Ainsi, H. Simon prend l'exemple de ce qui est attendu d'un responsable des stocks : « déterminer quand chaque article sera enregistré et dans quelle quantité, et passer commandes au service des achats. Il devra accomplir cette fonction en tenant compte des frais de tenue d'inventaires, des frais occasionnés par les manques, et des économies produites par les commandes massives ».
☐ Certains sociologues pensent que toute relation revêt les caractéristiques de l'interaction fonctionnelle. Cela revient à considérer que la vie sociale est entièrement construite et voulue.
Il semble plus réaliste de considérer que, dans un océan d'interdépendances caractérisé par l'involontaire et l'inattendu, il existe des îlots d'interactions fonctionnelles qui résultent plus directement d'intentions exprimées et mises en œuvre par les acteurs : se faire soigner chez le médecin, travailler pour son employeur, etc.

La notion de rôle

☐ Ce qui caractérise le mieux les interactions fonctionnelles, c'est que la relation peut s'analyser en ayant recours à la notion de rôle. L'idée que le monde est comme un théâtre où nous jouons des rôles remonte à la Grèce antique et se trouve déjà dans la philosophie cynique. Dans la vie sociale, un rôle est un « modèle de conduite relatif à une position d'un individu dans un ensemble interactionnel » (Rocheblave-Spenlé). La notion permet d'appréhender de manière dynamique : le médecin, le responsable des achats, le garçon de café, etc.
☐ Tous les acteurs n'interprètent pas le rôle du Cid comme Gérard Philipe, même si la pièce de Corneille reste la même. Dans la vie sociale aussi, un rôle a une variance, c'est-à-dire qu'il laisse une latitude d'interprétation. Un rôle est en outre souvent composite : le comptable contrôle et conseille ; le médecin accueille, diagnostique et traite ; etc. Un rôle est enfin en interférence avec de multiples autres rôles pour une même personne : la femme qui est mère, épouse, maîtresse de maison, professionnelle, sportive, membre d'une association, etc.
☐ Les organisations sont, par construction, des ensembles où les interactions fonctionnelles sont importantes. La notion de rôle est de ce fait particulièrement utile dans la théorie des organisations et se retrouve dans les analyses systémiques ou fonctionnalistes. Toutefois, les effets non voulus ou les rôles à grande variance subsistent, même dans les organisations. C'est ainsi que les analyses stratégiques ou symboliques n'ont pas recours à la notion de rôle.

RÔLES ET ATTENTES RÉCIPROQUES

Rôles dans une dyade

C'est le cas le plus simple, à deux, où se développent des attentes réciproques fortes.

Malade – Médecin

Le malade attend du médecin	Le médecin attend du malade
– une écoute et un examen en priorité, d'urgence – un diagnostic qui trouve les causes du mal – la délivrance du bon remède (efficace, rapide, peu douloureux, bien remboursé) – la recouvrance de la santé	– un appel à temps – les renseignements nécessaires au diagnostic (symptômes, antécédents) – l'observance docile du traitement prescrit – la satisfaction quant aux soins prodigués

N.B. : La grille peut s'adapter au malade qui se complaît dans la maladie comme au médecin qui se complaît dans la technicité des actes médicaux.

Élève – Maître

L'élève attend du maître	Le maître attend de l'élève
– l'éveil de son intérêt – la compétence – une écoute attentive – l'évaluation équitable des résultats – la transmission de sa compétence	– l'envie d'apprendre – l'effort d'apprendre – une bonne restitution des connaissances – l'utilisation des compétences acquises – de la reconnaissance quant à la transmission effectuée des savoirs

N.B. : La grille peut s'adapter à l'élève qui cherche simplement un statut protecteur comme au maître qui cherche l'équivalent de son côté.

Rôles dans une triade

Le cas est déjà plus complexe à trois, car des coalitions de type « deux contre un » se développent de manière plus ou moins stable.
Ex. 1 : le malade, le médecin... et la Sécurité sociale.
Ex. 2 : l'élève, le maître... et les parents (ou les employeurs).
Ex. 3 : le commercial, le producteur et le financier face aux stocks d'une entreprise.
- Le commercial veut des stocks volumineux et variés (pour servir les clients).
- Le producteur veut des stocks volumineux et peu variés (pour simplifier sa fabrication).
- Le financier veut des stocks peu volumineux (pour réduire leur coût).

Asymétrie de l'information

Des asymétries d'information sont fréquentes en interaction fonctionnelle :
- c'est le malade qui veut guérir, mais c'est le médecin qui sait soigner ;
- c'est l'employeur qui veut un résultat, mais c'est le salarié qui produit ;
- c'est le contrôleur des impôts qui vérifie, mais c'est le contribuable qui fait la déclaration ;
- c'est le propriétaire qui veut rentabiliser l'entreprise, mais c'est son directeur qui la gère ;
- c'est l'automobiliste qui veut que sa voiture roule, mais c'est le garagiste qui la répare ;
- c'est l'assureur qui indemnise en cas de sinistre, mais c'est l'assuré qui connaît parfois le risque ;
- c'est le prêteur qui attend des intérêts, mais c'est l'emprunteur qui utilise l'argent ;
- c'est l'élève qui veut apprendre, mais c'est le maître qui sait enseigner ; etc.

Coordination

Quand les effets qui émergent spontanément ne sont pas jugés satisfaisants, la manière de rendre les actions compatibles ou convergentes est de les coordonner. Pour accomplir une tâche commune, on peut coordonner par un chef, des procédés, des objectifs, des qualifications ou une communication généralisée.

Les degrés de l'action collective

☐ Le problème de la coordination et ses solutions se posent de manière graduée. Pour rendre compatible des actions : à un carrefour, entre deux automobilistes, il faut une règle de priorité ou un feu de la circulation ou un agent de police.
Pour faire converger des actions : dans un concert, avec un pianiste et un trompettiste, il faut une grille d'improvisation ou une partition musicale pour les notes, la mesure peut être battue avec un métronome ; en revanche, il faut un chef d'orchestre pour éviter que la trompette ne joue trop fort.
☐ Dans l'action collective, il peut y avoir finalité commune (jouer de la musique ensemble) ou pas (passer au carrefour). Dans l'action collective à finalité partagée, le but commun suffit parfois à fédérer les efforts. Dans l'action collective, finalisée, organisée, des plans, organigrammes, moyens viennent canaliser les efforts : ramer en cadence, déplacer une pierre lourde à plusieurs, etc.

L'accomplissement d'une tâche commune

H. Mintzberg distingue cinq façons de mettre de l'ordre dans le déroulement des interactions lorsqu'il s'agit d'accomplir une tâche commune au sens large.
– Ajustement mutuel : tout le monde communique avec tout le monde de façon informelle ; dans les cas extrêmes de grande simplicité ou de grande complexité.
– Supervision directe : un chef donne les ordres aux autres et contrôle leur exécution.
– Standardisation des procédés (ou du travail) : le déroulement du processus d'action est spécifié et programmé ; lorsque les tâches sont suffisamment simples et routinières pour être ordonnancées suivant un schéma d'exécution.
– Standardisation des produits (ou des résultats) : des objectifs fixés permettent de définir à l'avance les caractéristiques du résultat à obtenir ; tout en laissant l'opérateur libre de choisir les étapes et procédés.
– Standardisation de qualifications : la formation de ceux qui agissent suffit à garantir une réalisation ajustée de la tâche commune (le comptable ne va pas réparer les machines, ni le mécanicien établir la comptabilisation de l'activité) ; dans les cas plus complexes où même les produits ou les résultats ne peuvent être standardisés.

La place de l'ordre spontané

☐ La coordination trouve sa place là où la spontanéité semble produire des effets peu satisfaisants. Réciproquement, certains effets collectifs semblent obtenus de manière d'autant plus satisfaisante qu'ils émergent spontanément.
☐ Ajustements spontanés et ajustements coordonnés semblent ainsi coexister : mouvements des prix et liens de subordination du contrat de travail (Coase) ; « main invisible » du marché (Smith) et « main visible » des entrepreneurs (Chandler) ; interdépendance des agents et interactions fonctionnelles des acteurs (Boudon). Les libéraux se fient plus à la spontanéité, les interventionnistes plus à la coordination.

COORDINATION INTERNE OU EXTERNE

Un cas : la location de camions

Deux entités :
– un loueur de camions, seul dans sa région, dispose de garages pour en assurer la maintenance ;
– des entreprises clientes, locataires de ces camions, emploient leurs propres conducteurs.
Autonomisation d'une troisième entité :
Depuis que la concurrence d'autres loueurs s'est installée, les clients font moins attention au bon état des camions qu'ils rendent. Aussi une troisième entité – hybride – se constitue-t-elle. Les garagistes du loueur distribuent des primes aux conducteurs, salariés des clients, lorsqu'ils ramènent les camions en bon état.

P. Mayer, *Rapport Adssa*, 1974.

Première interprétation : l'analyse stratégique

R. Sainsaulieu indique que les zones d'incertitude s'élargissent :
– les clients peuvent aller chez le loueur ou chez ses concurrents ;
– les conducteurs peuvent utiliser de manière intensive les camions, comme leurs employeurs les y incitent, ou les ménager selon les vœux du loueur ;
– les garagistes du loueur peuvent distribuer des primes pour encourager un bon entretien... qu'ils n'auront pas à faire ;
– le loueur peut essayer de revenir à la situation initiale en s'entendant avec ses concurrents, ou même avec les pouvoirs publics, pour imposer aux clients des normes de bon entretien.
Pour l'instant, les conducteurs sont les véritables arbitres. Ce sont eux qui contrôlent la plus vaste zone d'incertitude. Ils peuvent faire le jeu de leur employeur ou viser la prime, qui vient pour eux de l'extérieur.

R. Sainsaulieu, *Sociologie de l'organisation et de l'entreprise*, FNSP-Dalloz, 1987.

Deuxième interprétation : les coûts de transaction

Les modes de coordination évoluent de l'internalisation vers l'externalisation, par modification des coûts de transactions :
– on peut imaginer une coordination entièrement internalisée : les entreprises possèdent leurs camions, les utilisent, ont leurs conducteurs et leurs garages ;
– le recours au loueur crée une externalisation en deux pôles : les entreprises gardent l'utilisation et la conduite, sans posséder ni entretenir les camions ;
– l'arrivée des concurrents rend possible une externalisation en trois pôles : les entreprises utilisent ; le loueur possède ; un flou s'instaure pour coordonner conduite et entretien (d'où ce système de primes, versées par le loueur... à des salariés de ses clients !) ;
– l'ensemble peut évoluer vers une externalisation plus poussée : les entreprises utilisent ; le loueur possède ; la conduite est autonome (comme dans certaines activités de taxi ou de déménagement) ; l'entretien peut même constituer un quatrième pôle (qui peut se fractionner en formules standardisées de garages : lavage, échappement, vidange, pneus, amortisseurs, freins, etc.).

Dans la recherche d'une coordination d'ensemble, il y a donc des possibilités très intégrées (internalisation) ou très différenciées (externalisation). Un élément (arrivée d'un concurrent, nouvelle réglementation, etc.) suffit à modifier les coûts de transaction évalués par chacun des acteurs.

Ainsi, c'est la modification des coûts de transaction (basés sur l'information, la confiance, le contrôle, la complémentarité, etc., d'après O. Williamson) qui déplace la frontière entre ce qui est interne et externe pour chacun.

Buts des organisations

Une organisation permet de coordonner les actions afin d'atteindre des objectifs ou buts. Le système de division du travail, de pouvoir, de communication, de ressources, etc. qui en résulte se différencie de l'« environnement » extérieur. Exemples d'organisation : les entreprises, les États, les écoles, les armées, les Églises, etc.

Les organisations ont-elles des buts ?

☐ Toute organisation évolue dans son « environnement » et manifeste des effets caractéristiques. H. Mintzberg en dénombre au moins quatre : survie (assurer sa pérennité) ; efficience (réduire les moyens nécessaires pour assurer une performance) ; croissance (accroître le poids de l'ensemble) ; contrôle (canaliser les actions des membres internes).

☐ Ces effets de l'organisation ne sont pas les buts de son existence. Il est d'ailleurs très délicat de parler de la mission ou des buts d'une organisation, de la finalité globale qui justifie son existence.

Les individus ont-ils des buts ?

☐ H. Simon indique que les organisations n'ont pas de buts. Seuls les individus qui les composent en ont. On ne peut pas dire dans ce cas qu'il faut concilier les buts de l'individu avec ceux de l'organisation... mais seulement avec ceux d'autres individus.

☐ H. Mintzberg retrace l'évolution théorique suivante (appliquée à l'entreprise) :

– un acteur, un but : la théorie classique de l'entreprise avance un modèle où tous suivent le propriétaire qui, lui, impose son but (la maximisation du profit) ;

– un acteur, plusieurs buts : la théorie managériale fait l'hypothèse que tous suivent le dirigeant-salarié mais que ce dernier hésite entre différents buts (augmenter les ventes, le nombre de ses subordonnés, sa rémunération personnelle, etc.) ;

– plusieurs acteurs, plusieurs buts : les théories béhavioristes de l'entreprise insistent sur l'ambiguïté des choix et les conflits entre buts lorsque des coalitions luttent, en interne et à l'extérieur, pour faire prévaloir des intérêts particuliers ;

– plusieurs acteurs, aucun but : au-delà de la boutade, y a-t-il véritablement une finalité globale, susceptible d'orienter l'action commune ?

Comment aller dans le même sens ?

Mintzberg identifie plusieurs procédures pour aller dans le même sens. Elles sont illustrées ici par l'exemple de l'entreprise.

– Maximiser un but : le profit, comme indicateur de santé globale.

– Respecter une hiérarchie de priorités : vendre, payer les salaires, rester bénéficiaire.

– Alterner les priorités : baisse des prix, hausse des salaires, distribution de bénéfices.

– Laisser émerger les résultats : fruits des aléas et des rapports de force.

– N'afficher aucun but, mais seulement des contraintes; ne pas vendre à perte ; que chacun reçoive plus qu'il n'a apporté à l'entreprise (non-gaspillage).

LES FINALITÉS DANS L'ENTREPRISE

L'entreprise comme système

Une entreprise est une forme sociale où des personnes (physiques ou morales) :
– s'engagent sur la base de contrats ou conventions (de vente, de travail, de propriété, etc.) où sont précisés les efforts consentis et les avantages attendus par chacun,
– et s'appuient sur des moyens (machines, locaux, brevets, marques, etc.),
– afin de proposer des biens et services dont la vente doit permettre le respect des engagements convenus.

Y a-t-il une finalité globale de ce système ?

Rentabilité ? Croissance ? Pérennité ? Emploi ? (acceptable par tous comme prioritaire).

L'entreprise comme réseau d'acteurs

Une entreprise est un réseau où des *entrepreneurs* :
– proposent des biens et services à des *clients* (mieux que leurs *concurrents*),
– en réalisant cette offre par recours à des *travailleurs* (complétés par des *fournisseurs*),
– en mettant en œuvre des moyens financés par les *propriétaires* (et, au besoin, des *prêteurs*),
– cela dans des conditions où les acteurs retirent chacun des avantages justifiant les efforts qu'ils consentent ; le tout sous la surveillance des *pouvoirs publics* (et, au besoin, d'*associations*).

Y a-t-il une finalité spécifique à chacune des neuf catégories d'acteurs identifiées ?

Finalités spécifiques à chaque catégorie d'acteurs

Les finalités sont différentes et, potentiellement, contradictoires :
– si les salaires sont bons pour les travailleurs, les prix seront élevés pour les clients ;
– si les intérêts sont élevés pour les prêteurs, les profits seront bas pour les propriétaires, etc.

Catégorie d'acteurs	Finalité d'acteur	Contribution au système	Rétribution du système
Client	Utiliser des produits d'un bon rapport qualité/prix	Pouvoir d'achat	Produits
Travailleur	Occuper un emploi avec bon salaire et perspectives de carrière	Force de travail	Rémunération
Propriétaire	Rentabiliser les capitaux investis	Fonds propres	Résultat net (profits ou pertes)
Prêteur	Percevoir des intérêts et se faire rembourser	Crédits	Intérêts
Fournisseur	Trouver des débouchés à ses marchandises ou prestations	Matières premières Services extérieurs	Paiement des achats
État	Assurer un environnement public propice à la prospérité	Sécurité, équipements collectifs	Impôts et taxes

Stratégies d'acteurs

La stratégie consiste à préserver sa liberté d'action. L'analyse stratégique considère que chaque acteur est en mesure de le faire dans les systèmes où il évolue. Il lui suffit pour cela de contrôler une zone d'incertitude même minime, afin d'acquérir du pouvoir et de s'efforcer de faire valoir ses propres enjeux.

Stratégie : de quoi s'agit-il ?

☐ Chez les militaires, la stratégie consiste à préserver sa liberté d'action face à un environnement hostile. La stratégie découle d'une politique ; elle se traduit ensuite en tactiques.

☐ Chez les stratèges d'entreprise, on retient de cela l'idée de développer une offre globale face à un environnement (de clients, de concurrents, etc.). Par exemple, depuis vingt ans, la stratégie d'un groupe français est de passer de boissons alcoolisées vendues en France à une gamme largement non alcoolisée vendue à l'échelle internationale.

☐ Chez les sociologues des organisations, on retrouve plutôt l'idée de sauvegarde de sa marge de liberté, appliquée à chaque individu – considéré comme véritable « acteur » dans les systèmes concrets où il évolue. Ainsi, la stratégie d'un ouvrier d'entretien peut être de rester le seul à savoir réparer les machines, afin d'être toujours indispensable au bon fonctionnement de l'atelier.

Analyse stratégique

☐ L'analyse stratégique est proposée par M. Crozier et son école pour étudier les organisations. Afin de dépasser les théories qui insistent trop exclusivement sur des facteurs technologiques, psychologiques, systémiques, il est rappelé qu'un système est porté par chacun des acteurs qui le constitue – avec sa liberté relative et sa rationalité limitée. Il est donc réducteur de voir dans cet acteur seulement une main qui sert des machines ou un cœur qui vibre au rythme de ceux des collègues, ou même un cerveau connecté à d'autres intelligences.

☐ Indiquer que chaque acteur est un stratège, c'est rappeler que chacun se réfère à ses propres enjeux et détient un pouvoir suffisant pour s'efforcer de les atteindre.

Contrôle d'une zone d'incertitude

☐ Tout repose en fait sur la zone d'incertitude contrôlée par l'acteur. C'est la sphère d'action qu'il maîtrise mieux que les autres et qui le rend imprévisible pour eux. Par ses compétences, ses informations, sa connaissance des règles internes ou de l'environnement, chacun exploite ainsi sa zone d'incertitude pour préserver une part d'autonomie et faire valoir ses enjeux. Zones d'incertitude et aptitudes à les utiliser sont inégalement distribuées. Une grève des conducteurs de train ou des postiers ne représente pas le même potentiel de catastrophe qu'un arrêt du travail chez les laveurs de carreaux. Par suite, ces derniers auront plus de mal à faire valoir leurs enjeux (de rémunération, de sécurité, de carrière, etc.).

☐ Pour l'observateur qui utilise l'analyse stratégique, il s'agit toujours : d'identifier les acteurs, de comprendre leurs enjeux, de voir quel pouvoir ils ont pour les faire valoir, de trouver sur quelles zones d'incertitude ils s'appuient.

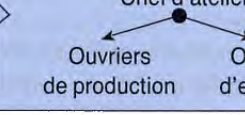
CONTRÔLER UNE ZONE D'INCERTITUDE

Le cas du monopole industriel

Dans son livre, *Le Phénomène bureautique* (1963), M. Crozier fait le même diagnostic pour tous les ateliers de toutes les usines du « monopole industriel ».

ON S'ATTEND À :
- un chef d'atelier qui commande,
- la production qui suit régulièrement,
- l'entretien qui intervient par intermittence,
- avec, peut-être, une solidarité ouvrière.

ORGANIGRAMME (FORMEL)



ON OBSERVE :
- une démission du chef d'atelier,
- des conflits entre ouvriers de production et d'entretien.

SOCIOGRAMME (INFORMEL)



IL APPARAÎT QUE :
- les ouvriers d'entretien sont les seuls à savoir réparer les machines en panne,
- ils régulent de ce fait la production et les congés de l'atelier entier.

LOGIQUE (SOUS-JACENTE)



L'analyse stratégique

À partir de ce cas, M. Crozier propose une théorie de portée très générale.

Analyse stratégique :

– Celui qui contrôle une « zone d'incertitude » (information, compétence, lien avec l'environnement, etc.) détient de ce fait du pouvoir.

– Le cas des ouvriers d'entretien révèle ainsi une loi très générale.

Critiques de « terrain » :

– À la même époque, en Angleterre, dans le même secteur industriel (avec les mêmes machines et le même organigramme), les chefs d'atelier se font obéir des ouvriers d'entretien. Ils ne connaissent pas les machines, mais une direction par objectifs leur donne un pouvoir disciplinaire de sanctionner s'il y a trop de pannes.

– Plus généralement, on peut sortir du cercle vicieux observé :

• en nommant chefs d'atelier d'anciens ouvriers d'entretien (déplace le pouvoir) ;

• en rendant les ouvriers polyvalents, en production et entretien (répartit le pouvoir) ;

• en achetant des machines qui ne tombent jamais en panne (supprime le pouvoir).

Évaluation de la théorie :

– La loi suivant laquelle chacun tire son pouvoir des zones d'incertitude est solide.

– L'analyse stratégique est plus une sociologie des acteurs qui jouent une pièce qu'une sociologie des auteurs qui écrivent la pièce. On rend plus compte de l'adaptation opportuniste à un système que de l'innovation volontariste dans une création.

Division du travail

La division du travail permet de tirer le meilleur parti des échanges entre spécialistes performants pour augmenter la prospérité globale. Le travail risque cependant de devenir parcellaire pour ses exécutants et difficile à coordonner pour ses dirigeants. Socialement, une nouvelle forme de solidarité s'instaure.

Les symptômes de la division du travail

☐ La division du travail se constate lorsque les structures d'une organisation s'étudient horizontalement et permettent d'observer une différenciation des tâches et des fonctions entre de multiples spécialités.
☐ Cette division est manifeste dans les structures fonctionnelles d'entreprise :
– les services vente, production, finance, etc. sont séparés ;
– jusque dans les ateliers industriels, ceux qui fabriquent sont séparés de ceux qui entretiennent, réparent, approvisionnent ou surveillent les stocks.

Les avantages de la spécialisation

☐ A. Smith voit déjà, au XVIIIe siècle, que spécialiser chacun dans un domaine où il va être performant permet d'augmenter la productivité globale. Il entrevoit aussi que « Un homme qui passe toute sa vie à remplir un petit nombre d'opérations simples dont les effets sont peut-être toujours les mêmes… n'a pas lieu de développer son intelligence, ni d'exercer son imagination. »
☐ Ricardo précise l'analyse au XIXe, en montrant que chacun doit se spécialiser dans le domaine où il est meilleur que les autres. C'est véritablement Taylor qui exploite méthodiquement tous les avantages de la spécialisation. Il propose d'organiser la division du travail dans les ateliers (1907) puis dans les usines (1911). Il est très vite suivi, notamment par Ford à l'Ouest et par Lénine à l'Est.

Les limites de la division du travail

☐ Si la division du travail permet une élévation du niveau de vie des consommateurs, elle provoque aussi une réduction et un appauvrissement des tâches confiées aux travailleurs. Beaucoup dénoncent alors les effets aliénants où l'exécutant est « enchaîné » à un travail parcellisé ou « en miettes ».
☐ Une deuxième limite apparaît, pour les coordinateurs qui ont du mal à intégrer le travail d'une multitude de spécialistes. Taylor propose de remplacer la supervision directe du chef par un « bureau des méthodes » qui standardise les procédés.

Une nouvelle forme de solidarité

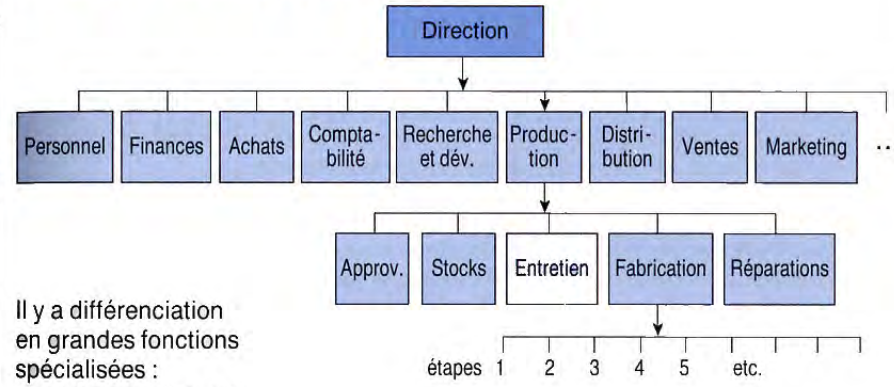
☐ Durkheim constate cette division du travail à l'aube du XXe siècle. Il l'explique moins par un but, augmenter la productivité, que par une cause : elle résulterait de l'accroissement du « volume » et de la « densité » de la société.
☐ Nous passons alors, selon lui, d'une solidarité mécanique où la spécialisation est faible, les échanges peu nombreux, mais la conscience collective forte, à une solidarité organique où la spécialisation est poussée, les échanges nombreux, mais l'individualisme fort.

STRUCTURE : FONCTIONNELLE OU DIVISIONNELLE

Le choix entre différencier et intégrer

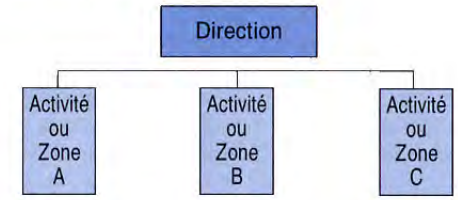
Pour organiser le travail de 100 personnes, il y a le choix entre deux modes.
– *Différencier* : c'est constituer 20 équipes de 5 personnes.
5 personnes : cela facilite l'adaptation au sein d'une équipe.
20 équipes : cela alourdit la coordination entre elles.
– *Intégrer* : c'est constituer 2 équipes de 50 personnes.
2 équipes : cela allège la coordination entre elles.
50 personnes : cela rend difficile l'adaptation au sein d'une équipe.
C'est comme mélanger le ciment et l'eau. En différenciant trop, on a de la poussière qui s'envole. En intégrant trop, on a un liquide qui n'adhère plus.

La différenciation : la structure fonctionnelle



Il y a différenciation en grandes fonctions spécialisées : produire, vendre, etc.

L'intégration : la structure divisionnelle



Il y a intégration : par activités, par zones géographiques, par types de partenaires.

Quand différencier ou intégrer ?

La complexité pousse à différencier, pour avoir les petites équipes d'une structure fonctionnelle afin de décomposer les problèmes (construire des automobiles).

L'incertitude pousse à intégrer, pour avoir les gros bataillons d'une structure divisionnelle afin de faire bloc face aux surprises (chercher du pétrole).

Hiérarchie

On caricature souvent les effets pervers des hiérarchies à nombreux échelons. En même temps, la nécessité d'intégrer les activités individuelles ou d'adjoindre des équipiers à quelqu'un n'échappe à personne. La hiérarchie est finalement le trait le plus décrié et le plus caractéristique des organisations.

Les symptômes de la hiérarchie

☐ La hiérarchie est manifeste lorsqu'on étudie verticalement les structures d'une organisation. On observe une intégration des missions et des responsabilités, suivant une stratification en grades.
☐ Cette hiérarchisation est claire dans les structures divisionnelles d'entreprise : chaque activité globale est intégrée : les biscuits dans l'activité « produits secs » ; les laitages dans l'activité « produits frais » ; le tout arrivant en synthèse au sommet.

La nécessité de l'intégration

☐ En partant des acteurs, on peut suivre Marx lorsqu'il indique, dans *Le Capital* : « Tout travail en commun se déployant sur une assez grande échelle réclame une direction pour mettre en harmonie les activités individuelles. »
☐ En partant d'un créateur d'activité, on peut considérer qu'une croissance de l'activité finit par dépasser ses capacités personnelles de travail et qu'il lui faut des adjoints pour permettre une démultiplication de ses projets.
☐ Toute organisation revêt des aspects hiérarchiques. Au point que l'amalgame est souvent fait entre organisation et hiérarchie. Même ceux qui préfèrent parler des organisations en termes de réseaux remplacent une vision sommet-base par une vision centre-périphérie souvent équivalente.

Les problèmes des hiérarchies

☐ L'éventail de subordination *span of control* est le nombre de subordonnés qu'un chef est capable de superviser. Plus ce nombre est élevé, moins on a d'échelons hiérarchiques : si un chef peut superviser 10 équipiers, dans une organisation de 111 personnes, cela fera seulement 3 échelons (1 chef, 10 sous-chefs, 10 équipes de 10).
☐ Nombre d'échelons : l'Église catholique ne comporte que 4 niveaux (baptisés, prêtres, évêques, pape). Une armée en comporte jusqu'à une vingtaine (du militaire du rang au général d'armée). La multiplication des échelons a des effets connus.
– Les messages se déforment : de haut en bas (ordres) et de bas en haut (comptes rendus).
– Les délais s'allongent : si le colonel veut ses troupes prêtes pour 9 heures, et que chaque échelon prend un quart d'heure de précaution, les soldats se lèvent à 5 heures.
– Les promotions s'arrêtent un échelon trop haut : quelqu'un de compétent en N aura un avancement en N+1 où il n'est plus compétent et où il restera (principe de Peter).
– Les effectifs gonflent artificiellement : tout responsable préfère augmenter le nombre de ses subordonnés plutôt que celui de ses rivaux (loi de Parkinson).
– Les perceptions se biaisent : chaque cadre intermédiaire trouve ses chefs durs avec lui et se trouve, lui, doux avec ses subordonnés… Or, tout le monde dit cela.

L'ORGANISATION PYRAMIDALE : DE HENRI À HENRY

Les principes d'administration d'Henri Fayol

Dans son livre, *Administration industrielle et générale* (1916), le Français Henri Fayol définit 14 principes d'administration.
1. Division du travail
2. Autorité responsabilité
3. Discipline
4. Unité de commandement
5. Unité de direction
6. Subordination à l'intérêt général
7. Rémunération
8. Centralisation
9. Hiérarchie
10. Ordre
11. Équité
12. Stabilité du personnel
13. Initiative
14. Union du personnel…

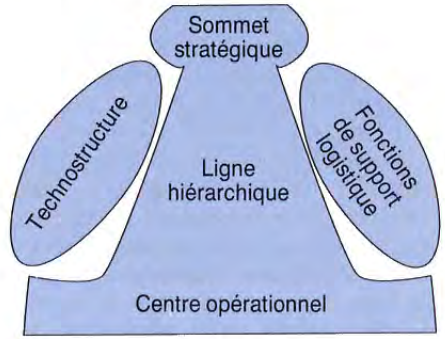
Ils peuvent être respectés en suivant une démarche en cinq éléments :

- Prévoir
- Organiser
- Commander
- Coordonner
- Contrôler

Fayol critique de ce fait l'Américain Taylor. Les propositions de ce dernier violent le principe le plus inaliénable de l'unité : celui de commandement (n° 4).
« Selon Taylor, il faut abandonner le type ordinaire d'organisation où les ouvriers reçoivent leurs ordres d'un seul homme… En ce qui me concerne, je ne crois pas qu'un atelier puisse bien marcher dans l'état de violation flagrante de ce principe. »
C'est tout le débat entre :
– une coordination par supervision directe ou par standardisation des procédés ;
– des chefs qui commandent ou des technocrates qui planifient ;
– intégration ou différenciation.

La structure des organisations selon Henry Mintzberg

Dans son livre, *Structure et Dynamique des organisations* (1979), le Canadien Henry Mintzberg décrit les cinq parties de base de toute organisation.



Dans chaque entreprise, les cinq éléments sont là, mais, selon les cas, certains sont hypertrophiés et d'autres sont atrophiés.

Partie de base	Membres ou unités	Force qui s'exerce
Centre opérationnel	– Vendeur – Producteur – Acheteur	Professionnalisation
Sommet stratégique	– Direction générale	Centralisation
Ligne hiérarchique	Responsables – de régions – d'usine – d'atelier	Balkanisation
Techno-structure	– Bureau des méthodes – Comptabilité	Standardisation
Support logistique	– Bureaux – Véhicules – Courrier – Restaurant	Collaboration

Environnement

L'environnement, c'est ce qui entoure l'organisation : concurrents, partenaires, technologies. L'introduire dans l'analyse conduit à relativiser les affirmations sur « la meilleure manière » de fonctionner. Une conclusion de contingence se dégage : il y a plusieurs manières de s'adapter à l'environnement.

Le lien environnement-fonctionnement-performance

☐ Nombre de théories étudient le seul fonctionnement des organisations. C'est le cas de l'analyse stratégique, qui fait ressortir les relations entre acteurs du système.
☐ Plusieurs théories cherchent à relier fonctionnement et performance. C'est souvent le cas dans le débat classique entre différenciation et intégration : les uns pensent que la division du travail entraîne une meilleure productivité ; les autres craignent que l'abandon de l'unité de commandement ne fasse chuter l'efficacité.
☐ D'autres théories ouvrent le champ d'étude sur l'extérieur de l'organisation, en analysant le lien environnement-fonctionnement-performance. Il s'agit de voir s'il existe « la meilleure manière » (*one best way*) d'être excellent par son comportement interne, ou si les voies du succès dépendent de l'environnement : concurrents, partenaires, taille, ancienneté, technologie, etc.

Les facteurs de conditionnement externe

☐ La technologie utilisée semble conditionner le fonctionnement organisationnel. C'est un des facteurs les plus étudiés. Il s'agit de savoir si la machine à vapeur ou la télé-informatique modifient en profondeur une logique d'organisation, ou si l'organisation absorbe toutes ces ressources technologiques afin de continuer à fonctionner suivant une logique qui lui est propre.
☐ Les ressources détenues par des partenaires extérieurs semblent constituer un facteur de conditionnement plus sophistiqué. C'est ainsi que des auteurs comme Pfeffer et Salancik montrent que la composition d'un conseil municipal reflète soigneusement la sociologie des quartiers de la ville, de l'électorat du maire, etc. De même, la composition d'un conseil d'administration reflète les liens de l'entreprise avec des groupes d'intérêts significatifs de son environnement : banquiers, assureurs, alliés, etc. La difficulté est de savoir si l'organisation est sous l'emprise de l'extérieur ou si ces configurations viennent de l'intérieur.

L'approche de la contingence

☐ L'idée principale, c'est qu'il n'existe pas de structure idéale qui garantirait à une organisation des performances élevées. Nous sommes dans le domaine du contingent et non du nécessaire. La forme efficace peut être rigide ou flexible.
☐ Les initiateurs de cette approche, P. Lawrence et J. Lorsch, montrent que :
– une usine au fonctionnement très rigide et un laboratoire de recherches au fonctionnement très souple vont être dans les deux cas des organisations performantes ;
– une usine au fonctionnement souple et un laboratoire de recherches très rigide vont être dans les deux cas peu efficaces.
Ce n'est donc pas la rigidité en soi, pas plus que la souplesse, qui est efficace. Ce qui convient, c'est d'avoir un fonctionnement adapté à l'activité dans l'environnement.

INFLUENCE DE LA TECHNOLOGIE

L'organisation industrielle : J. Woodward

Pour tester le lien technologie-organisation, 100 firmes industrielles sont étudiées en Angleterre. Elles vont de 100 à 5 000 personnes ; leurs structures sont mixtes entre hiérarchiques et fonctionnelles. La technologie semble influer sur l'organisation :

TECHNOLOGIE	→ ORGANISATION			
	Nombre d'échelons	**Éventail de subordination**	**Cadres effectif total**	**Salaires coût total**
Production en petits lots	3	1 à 9	faible	fort
Production en grandes séries	4	4 à 13	moyen	moyen
Production en continu	6	5 à 15	fort	faible

D'après J. Woodward, *Industriel, Organization*, Oxford U.P., 1965.

L'analyse organisationnelle : C. Perrow

Cette présentation marque un effort de conceptualisation.
– Il y a 2 variables pour la technologie : *exceptions* (flexibilité) et *recherche analysable* (décentralisation)
– Il y a 4 variables pour l'organisation des sous-groupes :
latitude au travail, *pouvoir*, *coordination* par un plan et *interdépendance*.
La technologie semble donner des possibilités fortes (+) ou faibles (–) aux cadres et contremaîtres :

TECHNOLOGIE					→ ORGANISATION				
	Exceptions		**Recherche analysable**			**Latitude**	**Pouvoir**	**Plan**	**Interdépendance**
	peu	**beaucoup**	**peu**	**beaucoup**					
ARTISANALE (verres spéciaux)	X		X		cadres contremaîtres	– +	– +	+ –	–
DE POINTE (aérospatiale)		X	X		cadres contremaîtres	+ +	+ +	– –	+
D'INGÉNIERIE (équipements lourds)		X		X	cadres contremaîtres	+ –	+ –	– +	–
ROUTINIÈRE (sidérurgie automobile)	X			X	cadres contremaîtres	– –	+ –	+ +	–

D'après C. Perrow, *Organizational Analysis, a Sociological View*, Tavistock, 1970.

Bureaucratie

La bureaucratie est une forme d'organisation souvent décriée. Ses premiers analystes y ont pourtant plutôt vu un progrès, allant dans le sens d'une meilleure protection des employés et d'une plus grande efficacité pour le public. Si ce mode de fonctionnement peut effectivement s'avérer inadapté, il est possible d'en sortir.

Une forme adaptée à certains environnements

☐ Pour Weber (1922), la bureaucratie est l'exemple le plus typique de la domination par légitimation rationnelle-légale. C'est une forme d'organisation protectrice et efficace qui dispense de recourir au charisme des chefs ou au caractère immuable d'une tradition. Cette forme devient prévalente dans les sociétés modernes. Le phénomène serait donc social, positif et irréversible. Les études ultérieures montrent plutôt des aspects organisationnels, négatifs mais réversibles.

☐ Il est possible que certaines organisations soient rendues plus performantes lorsqu'on augmente le formalisme de leurs règles, l'aspect impersonnel des relations. La théorie de la contingence indique qu'il s'agit d'une réponse adaptée à des environnements stables, routiniers, prévisibles. Mais alors la bureaucratie risque d'être inadaptée dans des environnements turbulents, incertains.

Les rigidités et les dysfonctionnements

☐ Beaucoup d'études empiriques, faites aux États-Unis dans les années 40 et 50 par Merton, Selznick, Gouldner, Blau, etc., montrent que de nombreux dysfonctionnements s'observent dans les bureaucraties : ritualisme des comportements (on respecte des règles au lieu de remplir une mission), conflits multiples entre services cloisonnés, fragilité des procédures de délégation (face aux tendances centralisatrices). En définitive, un formalisme poussé fait perdre à chacun le sens de son action ; se conformer aux procédures est plus important qu'innover.

☐ En France, dans les années 60, M. Crozier part d'études empiriques pour faire ressortir un « cercle vicieux bureaucratique ». Il observe « un système d'organisation incapable de se corriger en fonction de ses erreurs et dont les dysfonctions sont devenues un des éléments essentiels de l'équilibre ».

Les possibilités de changement

☐ Les conclusions de Weber induisaient un certain optimisme. Celles de Crozier incitent au pessimisme, même si c'est pour inviter au changement. Crozier généralise son constat en passant des organisations à la société française. Cette « société bloquée », incapable de se réformer parce qu'« on ne change pas la société par décrets », serait victime d'un État pas assez « modeste », d'entreprises où personne n'« écoute », d'élites figées dans leurs raisonnements technocratiques.

☐ En étudiant des cas d'organisations, il paraît possible de sortir de la bureaucratie et d'en casser les cercles vicieux. Deux cas exemplaires le montrent :
– la modernisation des télécommunications, étudiée par C. Giraud ;
– la valorisation des ressources humaines des directions départementales de l'équipement, menée par S. Vallemont.

VERTUS ET VICES DE LA BUREAUCRATIE

Un cercle vertueux, Weber

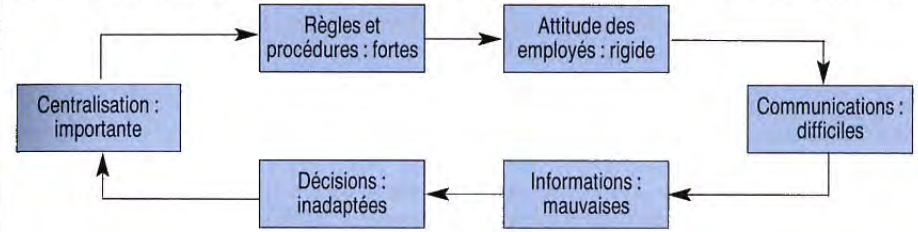
Dans *Économie et Société* (1922), Weber caractérise ainsi la bureaucratie :

– Existence de services définis et donc de compétences rigoureusement déterminées par les lois ou règlements.	→	clarté
– Protection des fonctionnaires, en vertu d'un statut.	→	protection
– Hiérarchie des fonctions, avec possibilité de faire appel.	→	recours
– Recrutement sur concours, examens ou diplômes.	→	compétence
– Rémunération par salaire fixe et retraite.	→	sécurité
– Droit de contrôler le travail de ses subordonnés.	→	contrôle
– Avancement sur la base de critères objectifs.	→	objectivité
– Séparation complète entre la fonction et l'homme.	→	service

D'après J. Freund, *Sociologie de M. Weber*, PUF, 1966.

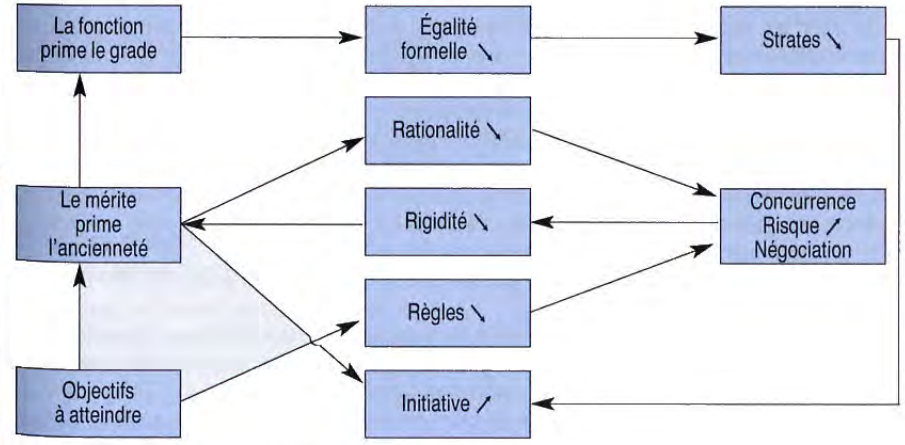
Un cercle vicieux, Crozier

Dans *Le Phénomène bureaucratique* (1963), Crozier montre les relations suivantes :



Sortir du cercle vicieux, Giraud

Dans *Bureaucratie et Changement* (1987), C. Giraud analyse la chaîne d'actions et de réactions à partir de l'exemple de la débureaucratisation de l'Administration des télécommunications.



Subsidiarité

L'organisation subsidiaire est celle où chaque mission est confiée au plus petit niveau capable de la remplir. Il est cependant délicat d'estimer si une personne ou une équipe est capable. On peut la sous-estimer pour intervenir à sa place ; la surestimer pour tout laisser faire ; ou l'aider pour suppléer, voire pour rendre capable.

Comment décentraliser les organisations ?

☐ Le problème majeur qui se pose dans les organisations est celui de l'attribution des responsabilités aux différentes composantes. Deux tendances s'affrontent :
– concentrer informations et décisions au sommet, la base exécutant principalement des ordres et respectant des règles ;
– répartir informations et décisions à la base, le sommet recevant des comptes rendus et n'intervenant que par exception.
☐ Une solution pour échapper à ce dilemme entre centralisation et décentralisation est de confier chaque mission au plus petit niveau possible capable de la remplir. C'est une formulation du principe de subsidiarité. Il ne préjuge pas du fait que la responsabilité sera attribuée au sommet ou à la base. Il indique seulement que :
– si l'équipe peut le faire, il ne faut pas confier la tâche à l'atelier ou à l'agence ;
– si l'usine ou l'établissement peut le faire, il ne faut pas faire traiter l'affaire au siège ;
– si la filiale peut le faire, la maison mère n'a pas à intervenir ; etc.
☐ Somme toute, face à une autorité immédiatement supérieure, il y a là une piste :
– pour échapper à une assistance qui envahit, étouffe, veut « tout faire » ;
– pour éviter aussi l'indifférence qui abandonne, délaisse, « laisse faire » ;
– pour trouver une autorité de suppléance qui « fait faire », en aidant seulement si nécessaire.

Une application délicate

☐ Au départ, *subsidium* signifie « réserve », « apport », « appoint ». Il s'agit donc avant tout de fixer les limites de l'action de l'autorité supérieure. Pour laisser le maximum d'autonomie s'exercer, elle complète sans remplacer ; elle ajoute à ce qui fait défaut ; elle soutient en cas d'incapacité avérée ; bref, elle pallie une insuffisance, un manque, une déficience en apportant une force supplétive, un secours positif, une aide.
☐ La situation est délicate, car le sommet peut vouloir aider alors que cela n'est pas nécessaire, la base peut réclamer de l'aide alors qu'elle pourrait s'en sortir seule. Des critères sont souvent retenus pour éviter l'ingérence comme l'abandon : la base n'est pas capable de remplir une mission ; la base demande ou accepte l'aide ; un bien commun plus large exige qu'il y ait aide.
☐ Au-delà du fonctionnement des organisations, la notion de subsidiarité se révèle générale.
Il s'agit en effet de trouver une « règle du jeu » qui régule les relations fonctionnelles entre deux libertés inégalement déployées, puisque l'une est – dans des limites précises – subordonnée à l'autre pour certaines actions.
Le cas se retrouve entre un ouvrier et son contremaître, entre une région et une nation, entre un pays membre et une communauté internationale.

L'ORGANISATION SUBSIDIAIRE

Des relations hiérarchiques

Toute organisation présente des relations hiérarchiques. Malgré les grandes différences de finalités et de fonctionnement entre une entreprise, un syndicat, un évêché ou une université, ce fait est mis en évidence dans les analogies formelles suivantes :

	Organisations				
Acteurs	**Entreprise**	**Évêché**	**Syndicat**	**Hôpital**	**Université**
Dirigeants	Direction	Évêque	Secrétaire	Direction	Présidence
Hiérarchie	Encadrement	Haut clergé	Permanents	Médecins, surveillantes	Professeurs, responsables d'unités
Agents	Employés	Prêtres, fidèles actifs	Adhérents, militants	Infirmière, employés	Enseignants
Destinataires	Clients	Pratiquants	Électeurs, Adhérents	Malades	Étudiants
Non-clients	Acheteurs potentiels	Non-pratiquants	Non-électeurs	Malades potentiels	Non-étudiants

Source : P. Morin, *Commander demain*, Dunod, 1978.

L'inégalité fonctionnelle

Organisation	Relations
Entreprise	Travailleurs/Direction
École	Élèves/Maîtres
État	Citoyens/Gouvernants
Europe	Nations/Union

Dans une relation d'inégalité fonctionnelle, une liberté est placée sous l'autorité d'une liberté plus grande.
Pour des actions définies (par contrat de travail, règlement de discipline, loi, traité, etc.), il y a lien de subordination.

Le fonctionnement de la subsidiarité

Dans une organisation subsidiaire :
– L'autorité confie le maximum de responsabilités, en fonction des capacités de l'instance subordonnées, et l'aide à les assumer si nécessaire.
– L'instance subordonnée exerce ses responsabilités avec le maximum d'autonomie, et accepte une aide en cas d'incapacité.
– Cela revient à confier chaque mission au plus petit niveau capable de la remplir :
• en décentralisant les responsabilités, sources d'initiatives ;
• en mettant le niveau N au service du niveau N-1.
– Un tel fonctionnement va à l'encontre de tendances lourdes et sans cesse émergentes dans les organisations :
• l'instance dirigeante qui pratique soit l'ingérence soit la démission ;
• l'instance subordonnée qui pratique soit l'apathie soit la rebellion ;
• les missions qui sont perdues de vue, le fonctionnement de l'organisation devenant une fin en soi.
L'organisation subsidiaire permet d'inverser ces tendances caractéristiques des pyramides.

Entreprise

L'entreprise est un mode de coordination économique parmi d'autres. Il s'agit d'abord d'entrer en relations d'échange avec l'extérieur, avant même de rémunérer les efforts des membres internes. Toute sociologie des entreprises doit donc analyser au moins autant les liens avec les clients que les relations du travail.

Entreprises et entrepreneurs

☐ L'entreprise est un mode de coordination économique qui n'a peut-être pas toujours existé. F. Perroux indique que l'entreprise s'oppose « à diverses unités [...] où des économies fermées de villa et de domaine avaient pour objet principal d'assurer la subsistance de leurs membres ». Ici, il s'agit moins de satisfaire les besoins des membres internes que d'entrer en relations d'échange avec l'extérieur.

☐ Devant une forme aussi originale et répandue, il est étonnant que les économistes ne s'intéressent pas plus à l'entrepreneur (à l'exception de l'économie politique française du XVIIIe siècle et de l'école autrichienne au XXe siècle).

Deux visions de l'entrepreneur sont proposées :

– perturbateur dont l'innovation créatrice détruit l'ordre établi, pour Schumpeter ;

– créateur d'ordre au milieu du chaos, de Cantillon à Kirzner, qui indique que : « La capacité cruciale de l'entrepreneur, c'est d'être le premier à percevoir dans les interstices du système de production actuel [...] les situations potentielles où existent des occasions d'offrir aux autres la possibilité de réaliser ce à quoi ils aspirent, dans des conditions d'échange supérieures à toutes celles dont ils avaient jusqu'à présent connaissance ». Les « autres » sont ici clients, travailleurs, propriétaires.

Les analyses internes

☐ Les sociologues ont du mal, de leur côté, à échapper à un double amalgame.

– Entre sociologie de l'organisation et de l'entreprise : l'entreprise est certes une organisation, mais il y en a bien d'autres (administrations, partis politiques, Églises, etc.).

– Entre sociologie du travail et de l'entreprise : on travaille aussi ailleurs que dans les entreprises, et il n'y a pas que des travailleurs dans l'entreprise *(in)*, il y a aussi des clients, des concurrents, des fournisseurs autour de l'entreprise *(around)*.

☐ Cela étant précisé, les analyses internes sont nombreuses et riches.

– R. Sainsaulieu étudie les « effets culturels » de l'entreprise. On ne travaille pas pendant des années dans une organisation sans y développer des identités issues de ce qui y est vécu.

– D. Segrestin s'interroge sur les rivalités qui subsistent entre les deux formes d'exercice d'une profession que sont l'entreprise et la corporation. Un salarié se sent-il plus membre du personnel de sa compagnie aérienne ou plus pilote de ligne ?

L'importance de l'externe

Il y a tout lieu d'étudier l'entreprise avec ses acteurs extérieurs, en particulier les clients.

– Loin d'opposer seulement capitalistes et travailleurs, Marx connaissait l'importance des « crises de réalisation » auprès des clients.

– Loin d'opposer seulement concepteurs et exécutants, Ford insistait sur l'amélioration permanente des méthodes pour mieux satisfaire les clients.

CRÉATION ET PARTAGE DE LA RICHESSE

Un exemple numérique simplifié

À la période (t_0) comme à la période (t_1), pour l'entreprise :

– les seules recettes viennent de la production, vendue aux clients ;

– les seules dépenses sont les salaires, versés aux travailleurs ;

– le résultat net, différence entre ventes et salaires, revient aux propriétaires.

	t_0					t_1				
	Valeur	=	Quantité	x	Prix	Valeur	=	Quantité	x	Prix
Production vendue	10 000 €	=	200 unités	x	50 €	11 000 €	=	220 unités	x	50 €
Salaires versés	8 000 €	=	100 heures	x	80 €	8 820 €	=	105 heures	x	84 €
Résultat net	2 000 €					2 180 €				

Le surplus et sa répartition

La lutte contre la nature

Avec 5 heures supplémentaires, on a vendu 20 unités de plus.

Au prix de t_0, on évalue la variation des quantités pour calculer le *surplus* global de productivité. D'où :

Surplus : 50 € (220 unités – 200 unités) – 80 € (105 heures – 100 heures)
= 50 € x 20 unités – 80 € x 5 heures
= 1 000 € – 400 € = 600 €

Le jeu entre les hommes

Avec le surplus de productivité de 600 €, les client n'ont pas eu de baisse de prix ; les travailleurs ont leurs heures payées 4 € de plus ; les propriétaires ont 180 € de plus.

Avec les quantités de t_1, on calcule comment s'est effectuée la *répartition* du surplus entre : variation de prix (pour les clients), variation de salaires (pour les travailleurs), variation de résultat net (pour les propriétaires). D'où :

Répartition :

– 220 unités (50 € – 50 €) + 105 heures (84 € – 80 €) + (2 180 € – 2 000 €)
=
– 220 unités x 0 € + 105 heures x 4 € + 180 €
= – 0 € + 420 € + 180 € = 600 €

Acteurs et processus

Acteurs

Les propriétaires pouvaient avoir les 600 €, en laissant en t_1 non seulement les prix, mais les salaires de t_0. Ils pouvaient même capter plus que le surplus de productivité, en montant les prix ou en baissant les salaires.

Les clients pouvaient avoir les 600 € sous forme de baisse de prix. Ils pouvaient eux aussi capter plus que le surplus, par réduction des bénéfices ou des salaires.

Les travailleurs pouvaient avoir les 600 € sous forme d'augmentation accrue des salaires. Ils pouvaient aussi capter plus que le surplus, par hausse des prix ou baisse des bénéfices.

Processus

Dans la réalité, ce n'est pas : 1. création, 2. partage. Chacune anticipe sa part finale possible, dose son effort en conséquence.

– Le salaire est coût pour l'employeur, revenu pour le travailleur.

– Le prix résulte de l'offre des producteurs, de la demande des clients.

– Le résultat net est certes le résidu du partage, mais surtout le but de l'investissement pour les propriétaires.

École

L'école peut aussi bien servir à transmettre des savoirs qu'à cultiver l'intégration sociale ou à préparer l'insertion professionnelle. Il s'agit alors de savoir si l'organisation est plus contrôlée par les employeurs, par les familles ou par les enseignants. Finalement, on constate une « massification » et une « démocratisation ».

Les enjeux de l'école

☐ Plusieurs finalités peuvent être assignées à l'école :
– rendre chaque individu le plus compétent possible, en fonction de ses capacités ;
– assurer la socialisation, afin d'obtenir une cohésion d'ensemble ;
– préparer l'insertion professionnelle, quand il est possible de prévoir les débouchés ;
– transmettre à une nouvelle génération les savoirs accumulés par les précédentes.
☐ Plusieurs acteurs cherchent à faire valoir leurs enjeux face à cette organisation : élèves, enseignants, syndicats, parents, employeurs, politiques.
☐ Dans deux pays voisins, la France et l'Allemagne, on trouve des contrastes : organisation centralisée à visée socialisatrice dans le premier cas ; décentralisation et part plus grande faite à l'insertion professionnelle dans le deuxième cas.

Le fonctionnement scolaire

☐ Instrument aux mains des employeurs ? Baudelot et Establet appliquent le schéma marxiste dans *L'École capitaliste en France* (1971) et dans *L'École primaire divise* (1975). Pour eux, le système productif imprime sa marque au système éducatif – simple superstructure sans logique propre. Si les employeurs ont besoin de 20 % de cadres et de 80 % d'exécutants, l'école sera divisée en deux réseaux : le secondaire-supérieur pour 20 % des élèves et le primaire-professionnel pour les 80 % restants. Depuis vingt ans, le poids du réseau secondaire-supérieur a largement dépassé le poids des cadres. Cela fragilise la théorie et indique une logique propre au système scolaire.
☐ Système impuissant face aux déterminations sociales ? Bourdieu et Passeron proposent un renversement culturaliste qui préserve le schéma marxiste dans *Les Héritiers* (1964) et dans *La Reproduction* (1970). Pour eux, les familles transmettent aux enfants un capital culturel tellement prégnant que l'école ne peut ensuite que renforcer les inégalités dues à l'origine sociale. L'école n'est pas un lieu où l'on « mérite » par son effort, mais un lieu où l'on « hérite » grâce au capital culturel légué. Pour forte qu'elle soit, la théorie néglige les cas d'ascension sociale par le diplôme.
☐ Organisation spécifique ? Durkheim pensait que l'école avait une telle autonomie et une telle force qu'elle constituait le seul système capable de redonner sa cohésion à une société en voie d'anomie. Sans partager tout cet idéalisme du professeur de la IIIe République, beaucoup de travaux récents montrent l'impact des effets d'établissement ou de pédagogie sur les résultats scolaires.

Les performances du système

Augmentation des effectifs (massification), réduction du poids de l'origine sociale (démocratisation), proportion accrue de détenteurs de diplômes (montée du niveau ?), importance du diplôme pour trouver un emploi (méritocratie), etc. sont autant de résultats complexes que des modèles parviennent à expliquer. Le plus fameux reste celui de Boudon dans *L'Inégalité des chances* (1973).

EFFETS DE L'ORGANISATION DE L'ÉCOLE

Effet de pédagogie

On cherche l'impact de la pédagogie des enseignants de classe de première en français sur les résultats de leurs élèves au Bac de français.
Les pédagogies sont repérées suivant quatre types.

Caractères / Pédagogies	L'enseignement porte en priorité sur	L'enseignant est	L'élève sera
Moderniste	manipulations formelles de la langue	expert en méthode	technicien
Libertaire	expression spontanée de soi	animateur de groupe	personnalité forte
Classique	exercices littéraires	initiateur	élite
Critique	langage propre à la conquête des savoirs	chaînon dans la conquête des savoirs	citoyen actif

Les notes au bac sont repérées suivant cinq niveaux.

A	B	C	D	E
Très bien (15)	Bien (13)	Passable (10)	Médiocre (9)	Insuffisant (7)

Pour les enfants d'ouvriers, les pédagogies formelles (moderniste, libertaire) réussissent moins que les pédagogies à contenus (classique, critique).

Notes / Pédagogies	A	B	C	D	E	Total
Moderniste	0 %	25 %	44 %	19 %	12 %	100 %
Libertaire	6 %	29 %	34 %	23 %	8 %	100 %
Classique	4 %	22 %	52 %	13 %	9 %	100 %
Critique	6 %	19 %	64 %	11 %	0 %	100 %

Pour les enfants de cadres, la pédagogie libertaire améliore les performances scolaires ; la pédagogie critique les fait chuter.
Globalement : c'est la pédagogie classique qui assure le mieux de bons scores pour tous.

Notes / Pédagogies	A	B	C	D	E	Total
Moderniste	12 %	32 %	39 %	15 %	2 %	100 %
Libertaire	31 %	32 %	14 %	20 %	3 %	100 %
Classique	29 %	18 %	39 %	11 %	3 %	100 %
Critique	0 %	7 %	66 %	27 %	0 %	100 %

D'après : V. Isambert-Jamati, *Les savoirs scolaires*, Ed. Universitaires, 1990.

L'Éducation nationale

On disait naguère que les trois plus grandes organisations mondiales étaient General Motors, l'Armée rouge, l'Éducation nationale. General Motors est descendu en dessous de 700 000 salariés. On sait mal où en est l'Armée rouge. L'Éducation nationale compte :
– 1,2 million de fonctionnaires qui encadrent 13 millions de jeunes,
– avec une dépense qui représente le quart du budget de l'État.

État

L'État est tour à tour présenté comme le garant de l'intérêt général ou comme un instrument possible de domination. Loin d'être un bloc monolithique, l'État apparaît comme un lieu de pouvoirs séparés : entre législatif, exécutif et judiciaire ; entre les politiques et les fonctionnaires ; entre de multiples administrations.

L'État-Léviathan

☐ Le contrat : pour Aristote, l'homme est un « animal politique » naturellement sociable et citoyen. Pour Hobbes (XVIIe) au contraire, « l'homme est un loup pour l'homme » et l'état de nature débouche sur une guerre de tous contre tous. Afin d'échapper à cette situation néfaste, il faut constituer un pacte politique « entre tous et chacun » et transférer à un tiers le pouvoir de maintenir la paix civile. L'État-Léviathan est ce tiers, étranger au contrat, au profit duquel chacun cède de sa liberté pour obtenir une sécurité collective. Rousseau précise que le peuple reste souverain puisque le contrat exprime sa volonté générale.

☐ La dénonciation : Marx dénonce l'État, qui est pour lui un instrument entre les mains de la classe dominante pour mieux exploiter la classe dominée. Le politique fait le jeu de l'économique. Après la dictature du prolétariat, il n'y a plus besoin d'État.

☐ L'inquiétude : Tocqueville ne prévoit pas la disparition de l'État mais son enflure. S'il dénonce les despotismes, monarchiques ou révolutionnaires, il craint encore plus le despotisme démocratique « doux et tutélaire », où chacun met sa liberté en sommeil pour se laisser envahir par les bienfaits d'un État providence.

Les choix publics

☐ Séparation des pouvoirs. En théorie, Montesquieu distingue trois pouvoirs : le législatif, l'exécutif et le judiciaire (le premier prescrit les lois ; le deuxième les met en vigueur ; le troisième les fait respecter). En pratique, l'initiative peut venir du deuxième pouvoir (régimes plus « présidentiels » que « parlementaires ») ; du troisième (« gouvernement des juges ») ; ou d'un quatrième (la presse).

☐ Relations externes. Pour prendre l'exemple des liens avec les entreprises, il y a l'État arbitre (qui garantit justice, sécurité, infrastructures et se finance par l'impôt) ; l'État entraîneur (qui vise des objectifs de croissance, d'emploi avec des instruments monétaires, budgétaires) ; l'État joueur (qui nationalise ou privatise).

L'Administration

☐ Le fonctionnaire et le politique. Le politique est l'élu, représentant du peuple (dans une démocratie). Le fonctionnaire est le technicien professionnel chargé d'exécuter les choix politiques. En fait, l'exécutant, qui connaît les dossiers dans la durée, risque d'avoir plus de pouvoir que le décideur) qui a, lui, une carrière aléatoire. À moins que le politique ne devienne un véritable professionnel, comme l'entrevoyait Weber (*Politik als Beruf*) ou comme le confirment les nombreuses études sur la « noblesse d'État » et le pouvoir des énarques en France.

☐ *L'Administration en miettes* (Dupuy et Thœnig) : derrière l'apparent monolithe de l'État se trouvent différentes organisations (ministères, services publics) auxquelles s'ajoutent collectivités locales et Sécurité sociale.

LES RELATIONS ÉTAT-INDUSTRIE

L'État interventionniste, paralysé

M. Bauer et E. Cohen étudient *Les Grandes Manœuvres industrielles* de l'État, de 1960 à 1985 (Belfond, 1985).

Exemple : Thomson veut faire alliance avec les Japonais pour le magnétoscope à la fin des années 70. Les pouvoirs publics veulent une solution exclusivement européenne. Les majorités politiques alternent (victoire de l'Union de la gauche en 1981), les ministres de l'Industrie se succèdent (cinq de 1980 à 1984 : Giraud, Joxe, Dreyfus, Chevènement, Fabius), les statuts du groupe changent (nationalisation en 1982), mais le projet industriel du groupe demeure. L'accord avec les Japonais est signé en 1984.

En multipliant les exemples, les auteurs proposent une typologie (résumée dans le tableau).

D'autres exemples peuvent être placés dans le tableau ci-dessus :

— l'espace, le nucléaire, l'aéronautique, l'armement, en type 1 ;

— l'automobile, le papier, le textile, en type 2 ;

— la mécanique (Creusot-Loire), les constructions navales, la sidérurgie, en type 3.

Situation → Stratégie	Industrie		État	
	Secteur	Entreprise	Intervention	Paralysie
1. Démarrage : → susciter la naissance de projets industriels	– pétrole – téléphone	– Elf – DGT/France Telecom	Favorise la « naissance » de l'entreprise.	Perd le contrôle stratégique, dès que « l'enfant » grandit.
2. Maturité : → confier un projet industriel à un groupe performant	– magnétoscope – informatique	– Thomson – Bull	Consolide des options déjà prises.	Ne contrecarre jamais les choix de l'entreprise.
3. Déclin : → revivifier un secteur menacé ou sinistré	– chimie – machine-outil	– Pechiney, Rhône-Poulenc, Saint-Gobain	Retarde le déclin et l'aménage socialement.	Ne peut aller à l'encontre de redéploiements.

L'État libéral, corporatiste

J. Padioleau étudie la politique sidérurgique de 1945 à 1979 dans *Quand la France s'enferre* (PUF, 1981). Sur la période, chacun est persuadé que ce qui est bon pour la sidérurgie est bon pour une économie moderne et donc pour l'intérêt général. Cette croyance consensuelle est partagée par tous les partis politiques, les différents médias, les syndicats d'ouvriers comme de cadres, l'opinion publique.

En fait, cette opinion est forgée par les sidérurgistes, à travers leur puissante chambre syndicale. L'État est le premier à faire le jeu de ce corporatisme qui lui permet de belles gesticulations de volontarisme industriel.

Les acteurs de la sidérurgie constituent ce que les Américains appellent un *lobby*. Malgré leurs rivalités internes, c'est avec beaucoup d'habileté qu'ils parviennent à faire épouser à la nation tout entière la cause d'un secteur particulier, surtout lorsque celui-ci est en danger.

Armée

Dans une armée, on peut demander jusqu'à la vie des membres de l'organisation au nom d'un bien commun supérieur : la défense des intérêts vitaux d'une communauté. D'où un mode de fonctionnement dans lequel il faut pouvoir passer de la routine à la crise tout en maintenant une forte cohésion au sein des cellules de base.

Des enjeux extrêmes

☐ Paix et guerre : l'État a le « monopole de la violence légitime » (Weber) et l'armée est là pour assurer la sécurité extérieure d'un pays. Le but qui lui est généralement assigné est la paix, par le moyen de la défense des « intérêts vitaux » d'une nation. La notion d'intérêts vitaux laisse certes une large marge d'appréciation (le Koweit, Sarajevo, etc.). La notion de crise marque, elle, la frontière floue existant entre paix et guerre. Dans ce contexte, l'armée est une organisation qui prouve son efficacité quand elle n'accomplit pas ce qu'elle prépare (la guerre) et qui semble inutile quand elle est efficace (en temps de paix).

☐ Vie et mort : l'armée est la seule organisation où l'on envisage explicitement à l'avance de pouvoir exiger le sacrifice de la vie de ses membres. L'objectif est certes de faire peur à l'agresseur potentiel au point de le décourager et, s'il agresse, de le neutraliser sans se faire tuer. Il reste que cette dernière éventualité n'est pas exclue : une mission s'arrête quand le but est atteint, quand le chef dit d'arrêter, ou quand sont épuisés tous les moyens, y compris humains.

Le fonctionnement militaire

☐ L'armée évoque immédiatement une structure pyramidale avec hiérarchie des grades et des unités de commandement. Rien n'est plus réducteur. Depuis toujours, les armées sont divisées en spécialités – les armes : fantassins qui vont à pied, cavaliers qui sont à cheval (ou en char), artilleurs qui lancent des projectiles, etc. En outre, on observe souvent des subordinations multiples : un régiment dépend, d'une part, du général commandant la grande unité où il est « engerbé » et, d'autre part, de l'inspecteur de son arme (il peut aussi dépendre des écoles s'il leur sert de soutien, voire d'une force internationale s'il envoie un détachement en opération extérieure).

☐ Les activités sont multiples : combat, entraînement, instruction, vie courante, service courant, relations publiques, etc. En temps de paix, une armée peut être comparée à une école puisqu'on y apprend des choses dont on ne se sert pas encore.

☐ La cellule de base (groupe, section, peloton) revêt une importance décisive. Toute la sociologie militaire confirme qu'en cas de guerre la capacité opérationnelle repose sur ces niveaux élémentaires. On se bat alors moins pour des idéaux ou pour ses chefs que pour survivre et par cohésion avec les membres de sa cellule de base.

☐ Chaque membre de l'organisation est porteur de plusieurs rôles : militaire dans une armée, soldat s'entraînant au combat, citoyen impliqué dans la défense du pays, parfois observateur dans le cadre d'une force d'interposition ou logisticien au profit d'actions humanitaires.

☐ En comparaison avec l'entreprise, l'armée a une moyenne d'âge jeune, des carrières courtes, un fort *turn-over*, des problèmes de reconversion, pas de droit de grève, pas de syndicat. Certains militaires qualifient la mort au combat d'accident du travail.

L'ARMÉE DE TERRE EN FRANCE

L'armée de terre et les armées

Les armées sont au nombre de quatre : l'armée de terre, la marine, l'armée de l'air, la gendarmerie.

Au total, les effectifs sont, en 1993, de :

	297 964	militaires d'active
+	207 582	militaires appelés
=	505 546	
+	104 356	personnels civils
=	609 902	

L'armée de terre représente à elle seule la moitié de ces effectifs totaux : plus de 300 000 personnes (dont 37 000 civils).

L'aspect connu : les grades

Le tableau donne des équivalences possibles en corps de troupe (il y a d'autres positions, en état-major ou en école).

Grade	Fonction	Unité
2e classe	militaire du rang	troupe
Sergent	chef de groupe	(5 à 10 personnes)
Adjudant à lieutenant	chef de section, de peloton	cellules de base (≈ 30 personnes)
Capitaine	commandant de compagnie, d'escadron	unité élémentaire (≈ 100 personnes)
Colonel	chef de corps	régiment (≈ 1 000 personnes)
Général	commandant une division, un corps d'armée	grande unité (de 10 000 à 100 000 personnes)

L'aspect moins connu : les armes

Dans l'ordre de bataille, les armes de mêlée viennent avant les armes d'appui et les services. Chaque arme a ses implantations, ses missions, son langage, sa réputation, et entretient soigneusement « la guerre des boutons » (avec les autres armes qui ont des boutons différents sur les gilets d'arme).

– *Infanterie* : les fantassins sont formés à Montpellier. Leur arme est la « reine des batailles » ; leur horizon : le bosquet, le trou ; leur réputation : pousse-cailloux méticuleux et persévérant.

– *Arme blindée cavalerie* : les cavaliers sont formés à Saumur. Leur arme est celle de la manœuvre décisive ; leur horizon : la crête, la vallée derrière ; leur réputation : brillants et superficiels.

– *Artillerie* : les artilleurs sont formés à Draguignan. Leur arme est celle du tir ; moins au contact de l'ennemi, c'était l'arme des savants... avant que l'ordinateur n'effectue les calculs balistiques. Ils peuvent toucher au nucléaire.

– *Train* : les tringlots sont formés à Tours. Ils ravitaillent en munitions, vivres, médicaments. Leurs missions de transport et de circulation ressemblent aux missions – guerre dès le temps de paix, en moins dangereux.

– *Génie* : les sapeurs sont formés à Angers. Ils favorisent l'avance amie et retardent celle des ennemis par des barrages, mines, etc. Très exposés en première ligne ; la réputation est celle du crasseux, dans le cambouis et la boue, fier de ses bulldozers et de ses ponts.

– *Transmissions* : les transmetteurs sont formés à Montargis. Ce sont les techniciens de pointe de la 3e dimension. La station de radio étant à côté des chefs, le transmetteur est proche de la décision.

– *Matériel* : les spécialistes du matériel sont formés à Bourges. Responsables des infrastructures et des équipements, ils sont regardés de haut mais sollicités.

– *Alat* : c'est l'arme des hélicoptères. L'école est au Luc. L'action est rapide, souple... il y a peu de subordonnés.

– *Sans oublier :* les troupes de marine (ex-coloniale) et le commissariat (ex-intendance).

D'après *Enquête* CEAT, 1985.

Église

L'Église est une organisation doublement délicate à appréhender pour le sociologue. D'abord, il s'agit d'une institution avec des structures certes simples, mais anciennes et mondiales. Ensuite et surtout, les sciences humaines doivent ici comprendre une communauté à vocation universelle qui se réclame de Dieu.

Église(s), réseaux mystiques, sectes

☐ Le mot Église signifie « rassemblement de ceux qui ont été convoqués, assemblée ». Écrit avec un *É* majuscule, le mot désigne soit l'ensemble des chrétiens soit un groupe de chrétiens (l'Église catholique, l'Église orthodoxe, l'Église protestante). Écrit avec un *é* minuscule, il s'agit des bâtiments où se retrouvent les catholiques ; les protestants, par exemple, ont des temples.

☐ Le mot secte vient soit de suivre *(sequor)*, soit de couper, faire sécession *(secare)*. Les deux aspects coexistent. Les sectes sont des groupes religieux constitués en marge ou en dehors des Églises. Il y en aurait plus de 200 en France et plus de 20 000 dans le monde. Leur prolifération inquiète autant les non-religieux que les Églises. Leurs méthodes peuvent être dangereuses. En même temps, leur succès indique une soif de spirituel qui n'a pas été étanchée.

☐ Entre l'Église qui accueille et la secte qui enrôle, le sociologue des religions E. Trœltsch distingue – dans une typologie réutilisée par Weber – une troisième forme, moins organisée : le réseau mystique.

Organisation d'Église

☐ Par rapport aux autres Églises, l'Église catholique est celle qui a à sa tête le pape, considéré comme le « successeur de l'apôtre Pierre », et les évêques en communion avec lui. Cette Église catholique est parfois qualifiée de « romaine », pour la distinguer des Églises non unies à Rome.

☐ L'Église catholique a, depuis bientôt 2 000 ans, une structure simple. C'est l'assemblée des baptisés. Parmi les baptisés, on distingue les clercs, qui sont au service de l'ensemble : pape, évêques, prêtres (24 500 en France en 1995) et diacres. Les autres baptisés sont appelés laïcs. Parmi les laïcs, on trouve en particulier les religieux et les religieuses (76 000 en France). Tous les baptisés sont égaux et libres. Leur mission est de vivre et d'annoncer l'Évangile.

☐ Cet organigramme montre l'intérêt et les limites d'une étude purement sociologique. Les intéressés redoutent l'arrêt à des analyses exclusivement horizontales (humaines) qui négligent alors la dimension verticale fondatrice. Ainsi, les évêques de France précisent qu'un tel fonctionnement ne s'applique pas à des hommes qui, depuis 2 000 ans, « auraient décidé de fonder une amicale pour garder le souvenir du maître qu'ils ont suivi pendant trois ans » (*L'Église en débat*, 1995). Les ministres ordonnés ne se considèrent pas comme « les ouvriers d'une entreprise mais des hommes appelés par Dieu pour agir en son nom » *(id.)*.

En comparant les organisations : l'armée peut exposer à la mort, l'entreprise est l'organisation d'une forme de vie économique, l'Église propose en particulier de préparer à la vie après la mort. Les analyses utilitaristes (le saint fait un bon calcul, vu sa foi, puisque son retour sur investissement est le paradis) s'avèrent vite très limitées.

L'ÉGLISE CATHOLIQUE DANS LE MONDE

Les croyants dans le monde

Les chrétiens et les autres croyants :
- chrétiens : 1 800 millions
- musulmans : de 700 à 900 millions
- juifs : de 14 à 17 millions
- autres : environ 1 600 millions (hindouistes, bouddhistes, confucianistes, shintoïstes, taoïstes, animistes).

Les catholiques et les autres chrétiens :
- catholiques : de 700 à 950 millions
- protestants : de 300 à 400 millions
- orthodoxes : de 100 à 200 millions
- anglicans : de 50 à 70 millions
- autres : 180 millions

Sur 100 catholiques dans le monde :
- 40 sont en Amérique latine
- 30 sont en Europe

Dans ces deux parties du monde, les catholiques sont majoritaires.

L'évolution des croyances et des pratiques en Europe

En 1981, puis en 1990, deux grandes enquêtes européennes portent en particulier sur la religion (synthèse J. Stœtzel en 1983 ; H. Riffault en 1994).

En 10 ans, si l'athéisme est stable, le « possibilisme » gagne du terrain.

En Europe, les pays sont :
- très catholiques : Italie, Espagne, Portugal, Pologne ;
- peu catholiques : Grande-Bretagne, Lettonie, Roumanie, Grèce, pays scandinaves ;
- intermédiaires : France, Benelux, Suisse, Allemagne de l'Ouest.

Le pape et la quantification de la foi

« En l'occurrence, les statistiques ne servent à rien : les chiffres n'ont ici aucun sens. La sociologie des religions, bien qu'elle soit par ailleurs fort utile, n'a pas non plus grand-chose de décisif à dire à cet égard. Ses critères de mesure n'ont guère de pertinence pour rendre compte de l'intime conviction des êtres. Les statistiques qui présentent la foi sous un angle quantitatif, par exemple en établissant par projection ou sondage le nombre de ceux qui participent aux rites religieux ne touchent pas le cœur de la question. »

Jean-Paul II, *Entrez dans l'espérance*, Plon-Mame, 1994.

L'Église définit son organisation

L'Église catholique est présente dans le monde entier. Dans un pays, ce n'est pas l'Église du pays, mais l'Église universelle (c'est le sens du mot catholique) présente dans ce pays.

Elle est composée de l'ensemble des baptisés. Personne n'est catholique par le droit du sang ou par celui du sol ; chacun est invité à le devenir. Les baptisés sont réunis autour de leurs évêques, eux-mêmes unis autour du pape. « Peuple de Dieu », l'Église a pour mission de vivre et d'annoncer l'Évangile. Elle est organisée en diocèses puis en paroisses.

Le pape est considéré comme le successeur de Pierre, apôtre auquel Jésus a confié son Église. Le pape nomme ses conseillers – les cardinaux – qui élisent son successeur parmi eux (143 dont 7 Français, en 1994).

Les évêques sont considérés comme les successeurs des apôtres. Ils sont répartis sur les cinq continents. Nommés par le pape, ils sont responsables de l'Église sous son autorité et en collégialité.

Le diocèse est « la portion du peuple de Dieu confiée à un évêque ». Chaque évêché a son siège dans la ville où se trouve la cathédrale de l'évêque.

La paroisse est une « communauté de fidèles » confiée à un prêtre du diocèse qui est nommé par son évêque et que l'on appelle curé.

D'après *Fêtes et Saisons*, Les carnets, n° 11.

Les âges de la vie

Une stratification est un principe de découpage utilisé pour analyser les composantes d'une société afin de rendre compte des différences de condition et de comportement entre les individus. Les variables les plus utilisées sont : âge, sexe, origine sociale, diplôme, profession, revenu, propriété, groupes d'appartenance.

Les « jeunes » et les « vieux »

☐ Il est classique de décomposer une population en tranches d'âges : moins de 18 ans, plus de 60 ans, etc. presque de manière biologique.
☐ Ce découpage recouvre des caractéristiques socio-économiques. Souvent, à moins de 18 ans, on a du temps mais on ne gagne pas encore d'argent ; à 40 ans on gagne de l'argent mais on n'a pas de temps ; à plus de 65 ans, on a à nouveau du temps et de l'argent accumulé. À 24 ans, un actif marié ne se comporte pas comme un étudiant célibataire.

Le cycle de vie

☐ En fait, chaque individu peut espérer passer par tous les âges de la vie (quadrupède, bipède puis tripède pour reprendre les étapes de la question du Sphinx). En suivant les étapes du cycle de vie (enfance, jeunesse, maturité, vieillesse), une personne consommera : des jeux vidéo, une moto, des meubles, des médicaments.
☐ L'enfant est dans sa famille, le jeune à l'école, l'adulte au travail, la personne plus âgée à la retraite. Ces distinctions résultent alors des évolutions de l'école, du travail, de la protection sociale. Dans ce contexte, les « seuils d'accès » sont mouvants : les « jeunes » votent plus tôt mais travaillent plus tard, les « vieux » quittent l'activité plus tôt et vivent plus longtemps (4e âge).

Les générations

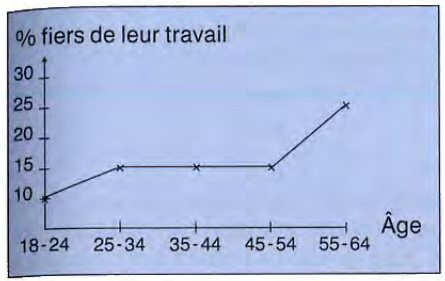
☐ Il y a une chose qui demeure pour l'individu qui vieillit : sa date de naissance. La sociologie des générations explore ainsi ce qu'ont en commun les gens nés la même année (cohorte) et qui traversent ensuite les mêmes événements.
☐ Il y a alors un enchevêtrement :
les « jeunes » méprisent habituellement l'argent ; les « vieux » le valorisent ;
la génération 68 méprise l'argent ; celle de la crise ne peut se le permettre ;
– en croisant âges et générations, en 1995, on valorise l'argent de 25 à 55 ans, car les jeunes de la crise en veulent… et les gens de la génération 68 en ont !

Trois effets possibles

☐ Pour expliquer un comportement par l'âge, il faut envisager trois effets :
– âge : avoir 40 ans (né en 1960 ou en 1980, maintenant ou en l'an 2000) ;
– génération : être né en 1980 (à 10 ans ou à 60 ans, maintenant ou en l'an 2000) ;
– période : aborder le 3e millénaire (à 40 ans ou à 80 ans, né en 1960 ou en 1980).
☐ Exemple 1 : être marqué par la guerre du Golfe (période), se demander si un fils va participer à l'opération (âge), connaître les bombardements (génération).
Exemple 2 : chanter « J'ai du bon tabac… » (âge), avoir la nostalgie d'Elvis Presley (génération), découvrir un style musical lors de la sortie d'un film (période).

ÂGE, GÉNÉRATION, PÉRIODE

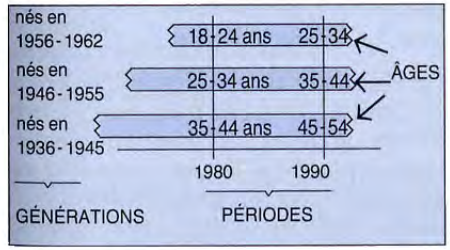
Une première enquête (1981) les Français et leur travail



Avec une seule enquête, on ne peut trancher entre trois interprétations possibles car les réponses peuvent être dues à l'âge, à la génération ou à la période de l'enquête.

Trois effets combinés

Comme le montre le schéma l'âge, la génération, la période interfèrent. On ne peut les dissocier qu'en effectuant des mesures à deux dates différentes.



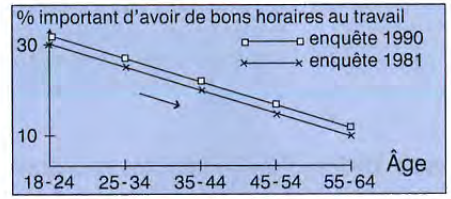
Une deuxième enquête (1990) : pour dissocier les trois effets

Seule une deuxième enquête, effectuée en 1990, permet de trancher entre les trois effets (qui peuvent d'ailleurs se combiner) :
- d'âge (ex. : avoir 35 ans) ;
- de génération (ex. : être né en 1955) ;
- de période (ex. : être en 1990).

Prenons successivement trois effets à l'état pur, grâce aux deux enquêtes.

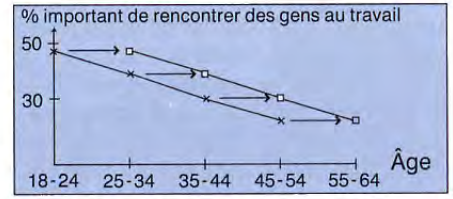
Trois effets à l'état pur

– Effet d'âge



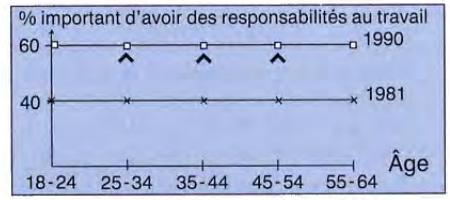
Sur le problème des horaires, on peut voir un effet d'âge : plus on est jeune, plus on trouve qu'il est important d'avoir de bons horaires de travail.

– Effet de génération



Sur le problème des rencontres, on retrouve un effet d'âge (comme au-dessus), mais combiné avec un effet de génération (les 25 ans de 1981 sont les 35 ans de 1990) : les rencontres ont moins d'importance avec l'âge… mais la nouvelle génération les apprécie plus que l'ancienne.

– Effet de période



Sur le problème des responsabilités, on peut voir un effet de période : le pourcentage de personnes qui estiment qu'il est important d'avoir des responsabilités dans son travail a augmenté entre 1981 et 1990 (+ 20 % en dix ans).

D'après O. Galland, *in* Riffault, *Les Valeurs des Français*, PUF, 1994.

Hommes et femmes

Les femmes peuvent enfanter. De plus, elles jouent souvent à la poupée dès leur plus jeune âge. Des caractéristiques naturelles et culturelles différencient ainsi femmes et hommes. On retrouve alors des contrastes dans les activités (en famille, au travail) et même dans les opinions (politiques, religieuses).

Différences naturelles et culturelles

☐ Les différences entre personnes de sexe masculin et personnes de sexe féminin sont des données irréductibles. Même l'âge, présenté comme une variable biologique, varie pour l'individu au long de sa vie. Il en va ainsi a fortiori des revenus, du pouvoir, du statut. Hommes et femmes sont définitivement différents. Les proportions d'hommes et de femmes sont à peu près égales dans la population. Les spécialistes de l'échange peuvent se livrer alors à un exercice de combinatoire élémentaire : 50 % d'hommes et 50 % de femmes, cela fait – en moyenne – un homme pour une femme (constat trivial rappelé par C. Lévi-Strauss). En France, au recensement de 1990, il y a 48 % d'hommes et 52 % de femmes parce que l'espérance de vie des hommes est moins longue (73 ans) que celle des femmes (81 ans).

☐ La part de l'inné a des conséquences sociales évidentes : c'est la femme qui envisagera de concilier gestion de carrière et congé de maternité plus directement à certains âges… et c'est son employeur qui peut anticiper ce « risque » en termes de recrutement ou de rémunération. En outre, la part de l'acquis se superpose très vite à l'inné. Dans *Du côté des petites filles,* Elena Belotti montrait que les filles jouent à la poupée dans une chambre rose avant d'aller à leur cours de danse et que les garçons jouent au ballon dans une chambre bleue avant d'aller au judo.

Des activités contrastées

☐ Dans la famille : on représente souvent la division des tâches suivant un schéma triangulaire (ce que fait la femme, ce que fait l'homme, ce qu'ils partagent). L'organisation domestique est répartie en six domaines : grandes décisions, équipement, approvisionnement, administration, ménager, entretien. Depuis le milieu des années 70, les grandes décisions sont prises à deux (enfants, logement, amis, vacances). Pour le reste, la femme fait tout (sauf réparer la voiture). Pour reprendre F. de Singly, dans les années 50-70, c'est : « à l'homme la tête, à la femme le cœur ». En 1980-90, c'est : « Au couple la tête, à la femme les bras et le cœur ».

☐ Au travail : sur 100 actifs occupés, il y avait 36 femmes en 1975 en France. Il y en a 42 en 1990. Dans le tertiaire, secteur où il y a le plus d'emplois (14,3 millions) et qui progresse, les femmes sont désormais plus nombreuses que les hommes.

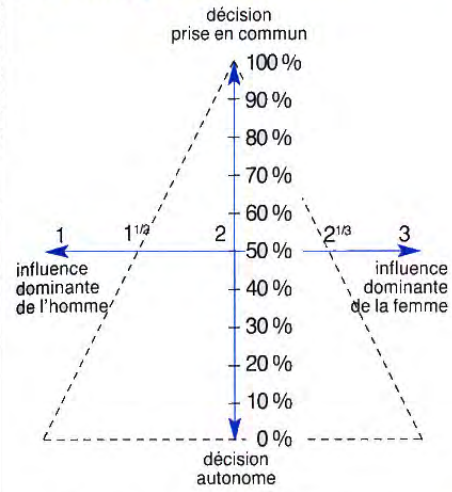
Des opinions distinctes

☐ Politisation des hommes : depuis plus longtemps installés en politique (avec le droit de vote par exemple), les hommes se déclarent plus systématiquement intéressés par la politique. Les femmes oseront plus facilement avouer une indifférence. Elles représentent la moitié des électeurs mais une minorité des élus.

☐ Religiosité des femmes : les femmes sont nettement plus préoccupées par les questions métaphysiques, plus assidues aux offices religieux, plus enclines à prier. Les hommes semblent se détourner plus souvent des questions religieuses.

TÂCHES FÉMININES OU MASCULINES

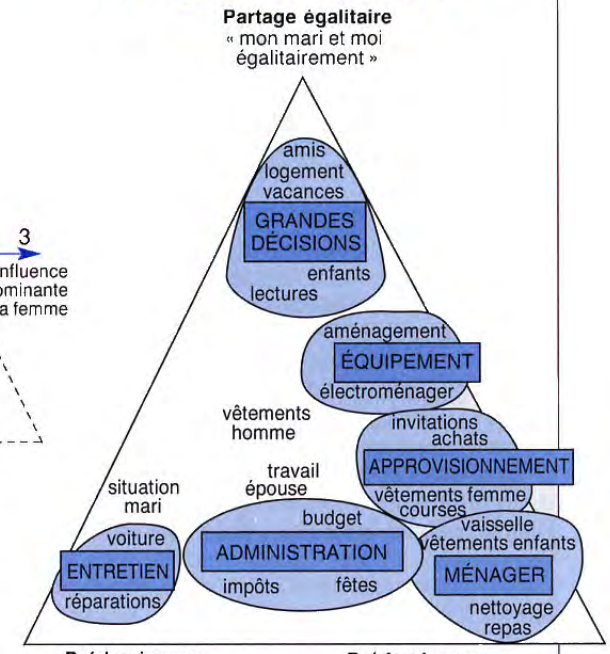
Le triangle des décisions



En 1974, Davis et Rigaux repèrent les décisions d'achat des époux suivant :
- l'influence dominante de l'homme ou de la femme,
- l'aspect autonome ou pris en commun de la décision.

Les achats se retrouvent tous dans un triangle.
Depuis, ce schéma sert à positionner les grands domaines de l'organisation domestique.

L'organisation domestique



D'après Insee, Enquête Budget de famille, 1979.

« Laver son linge sale »… en couple

Le partage égalitaire des tâches dans le couple avance lentement. Et le bastion le plus irréductiblement laissé aux femmes est le nettoyage du linge. Même l'homme le plus doué est d'ailleurs incapable d'apprendre le fonctionnement du lave-linge ! En fait, le linge est un véritable « analyseur social ».

– C'est lui que l'adolescent très émancipé continue à rapporter chez ses parents pour le lavage.

– Avec moins de mariages durables et des cohabitations à l'essai, avoir son linge sale dans le même panier reste l'indice le plus fiable de « conjugalité ».

– C'est un reflet d'engagement plus sûr que toutes les déclarations officielles. Habiter ensemble est un signe, mais passer du « pressing » au premier lave-linge marque la consolidation véritable.

– Ensuite, par des interactions subtiles, c'est petit à petit la femme qui va prendre en charge l'intégralité du linge des deux.

– Et si l'homme continue à s'occuper de quelques chemises à lui, c'est le signe que le couple est très égalitariste.

D'après J.C. Kaufmann, *La Trame conjugale,* Nathan, 1992.

Famille

La famille, c'est la continuité entre conjoints, enfants, parenté. C'est aussi parfois la rupture (divorce, par exemple). Le mariage « d'amour » et l'enfant « roi » restent des modèles prégnants mais complexes. Cellule de base de la société (A. Comte), le fonctionnement de la famille est étroitement régulé par l'État.

Continuité ou rupture ?

☐ La famille désigne soit le noyau dur du couple et des enfants, soit une communauté avec, à l'origine, l'alliance, le mariage, la volonté de se retrouver (elle s'élargit alors à la parenté : oncles, tantes, cousins, cousines, etc.).

☐ Continuité : les liens du sang, du nom, de l'éducation, de l'habitation, etc. sont des éléments de continuité. Dans une perspective plus historique, Durkheim entrevoit, dans son cours sur *La Famille conjugale* (1892), deux mouvements qui se retrouvent cent ans après : 1. une privatisation de la famille où les individus s'autonomisent ; 2. une « socialisation » de la famille qui devient « organe secondaire de l'État ».

☐ Rupture : reprenant ces tendances lourdes, F. de Singly caractérise la *Sociologie de la famille contemporaine* (1993) par six traits qui marquent une rupture (en France, depuis la fin des années 60) : 1. diminution des mariages ; 2. augmentation des divorces ; 3. augmentation des familles monoparentales ou recomposées ; 4. diminution globale des naissances ; 5. augmentation des naissances hors mariage ; 6. augmentation des couples où les deux conjoints travaillent.

La cellule de base

☐ Les conjoints : le mariage d'amour l'a emporté sur le mariage d'intérêt dans les mentalités en Occident. L'approbation de la fidélité est stable et ne varie pas entre l'enquête Simon de 1970 et l'enquête sur *Les comportements sexuels en France* de 1992. Le fondement amoureux donne une vulnérabilité au couple… qui se sépare si l'amour tiédit. Cela est renforcé par l'indépendance de la femme qui travaille. Le choix du conjoint est marqué par des conditionnements : « Qui se ressemble s'assemble ».

☐ Parents-enfants : contraception, avortement, diagnostic prénatal, fécondation assistée, peut-être un jour manipulation de l'embryon humain, ont des conséquences considérables. T. Schelling simule ainsi les conséquences démographiques et sociales qu'aurait « le choix des gènes de nos enfants » (*La Tyrannie des petites décisions*, chap. 6). La solidarité entre générations s'exerce : du choix des prénoms à la transmission d'un capital culturel et économique au sein de la famille.

L'ouverture sociale

☐ État : le divorce est légalisé en 1792. Aboli sous la Restauration, il est rétabli en 1884. Le divorce par consentement mutuel est reconnu en 1975. C'est en 1969 que la « puissance paternelle » est remplacée par l'« autorité parentale ». Scolarisation, allocations, fiscalité sont autant d'instruments de politique familiale.

☐ Société : la société conditionne la famille mais elle en résulte. T. Parsons montre que la mobilité accrue des sociétés industrielles recentre la famille sur son « noyau » couple-enfants. A. Comte rappelle avec force, dans *Système de politique positive* (1851-1854), que la famille constitue la véritable « cellule de base de la société ».

LES CADEAUX DE NOËL EN FAMILLE

Les cadeaux de Noël

Le cadeau de Noël est un rite familial. À ce titre, il dévoile les normes auxquelles les familles se réfèrent. Cette mise en scène de la famille révèle, pour T. Caplow (1986, États-Unis)(1), une hiérarchie officielle des valeurs affectives.

Du plus important au moins important, on trouve à travers les cadeaux de Noël que :

1. La relation conjugale prime.
2. La relation parent-enfant vient juste après.
3. Chaque enfant a la même valeur pour les parents.
4. Chaque parent marié a la même valeur pour les enfants.
5. Un enfant confère la même valeur à tous ses frères et sœurs.
6. Le conjoint d'un parent proche a autant de valeur que ce parent lui-même.
7. Les amis peuvent avoir autant de valeur que des frères et sœurs.
8. Même chose pour des parents plus éloignés.

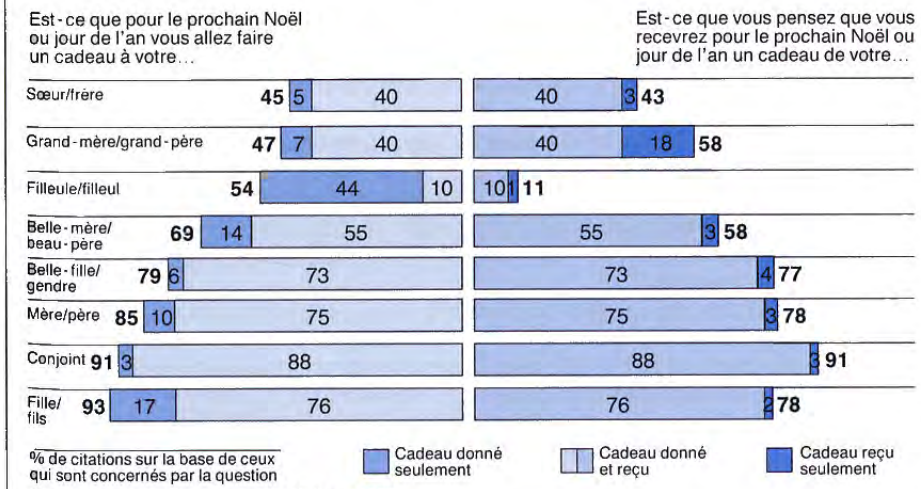
Le sondage TMO en 1995 analyse la réciprocité des dons (schéma ci-dessous)(2).

Les familles recomposées

Le cycle de vie familiale était :
- jeunes célibataires,
- jeunes couples sans enfant,
- jeunes parents,
- familles d'âge mûr,
- foyers âgés, parfois un seul survivant.

Le nouveau cycle familial est souvent :
- cohabitation juvénile avant mariage (éventuel),
- divorce ou séparation entraînant une situation de famille monoparentale,
- remariage aboutissant à la constitution de familles recomposées : l'enfant peut alors connaître ses parents d'origine (séparés), les nouveaux conjoints éventuels de ses parents, les anciens conjoints éventuels de son ou de ses beaux-parents.

En 1990, le recensement donne les chiffres suivants :
280 000 mariages ; 1 couple sur 8 non marié ; 1 couple de « jeunes célibataires » sur 3 a 1 enfant, ce qui représente 30 % des naissances ; 103 000 divorces (1 mariage sur 3). Les dissolutions d'unions libres échappent aux statistiques.



(1) D'après F. de Singly, *op. cit.*, Nathan, 1993.
(2) D'après « Je te donne, tu me donnes », *Grandes lignes*, déc. 1995.

Professions

Les professions stratifient la société. Elles doivent être complétées, par le statut, la qualification, les responsabilités d'encadrement, le secteur d'activité, pour bâtir des classifications réalistes. « Professionnel » évoque aussi un modèle d'expertise et de sens du service proposé au monde du travail.

Une nomenclature des emplois

☐ Les emplois fournissent une base privilégiée de classification pour rendre compte de la stratification sociale. Ils constituent des repères d'entrée pour identifier ces différences sociales – dues aux inégalités de position, de pouvoir, de revenu, de réputation – qui forment la stratification.

☐ Dans la perspective d'une nomenclature administrative, un recensement par profession ne fournit pas un classement unidimensionnel (comme les échelles de revenus, de niveaux d'instruction, d'âges). Avec des agriculteurs, des ouvriers, des employés, on obtient un classement partiellement hiérarchisé, fondé sur des critères évolutifs.

Les PCS en France

☐ En France, la nomenclature actuellement en vigueur est celle des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS). Elle a succédé en 1982 à celle des catégories socioprofessionnelles (CSP).

☐ Les critères utilisés sont : profession, statut (salarié ou indépendant), niveau d'instruction, position hiérarchique, taille de l'entreprise, secteur d'activité, fonction publique. Il importe d'appréhender ces multiples dimensions. En effet, un ingénieur en informatique peut être à son compte ou salarié, titulaire d'un diplôme ou pas ; un exploitant agricole peut être propriétaire de ses terres ou pas ; un cadre supérieur peut être dans une entreprise ou une administration, etc.

Un modèle des professions

☐ « Professionnel » se réfère à l'idéal du métier appris et exercé avec excellence sur le modèle de la profession libérale ou de l'artisanat (maquettiste, traiteur, etc.). Dans les années 60, H. Wilensky donne une liste complète des traits constitutifs de la profession : spécialisation des activités, formation poussée, organisation d'un travail proche d'un art, service rendu à la communauté, sens des responsabilités vis-à-vis des pairs, contrôle mutuel des compétences, code de valeurs partagées et déontologie. S'ajoutent souvent : indépendance, rémunération à l'acte ou à la tâche, risque économique assumé.

☐ La question récurrente est alors : chacun peut-il être un professionnel, c'est-à-dire avoir cette expertise reconnue et cet idéal de service qui donnent une autonomie contrôlée par des pairs ? Ce modèle ancien qui évoque les métiers d'autrefois a pu paraître menacé par la production de masse. Il n'a pourtant jamais cessé de rester une référence (des équipes semi-autonomes de H. Dubreuil aux tâches enrichies de F. Herzberg). Il a continué à se développer, des barbiers qui deviennent chirurgiens au milieu du XIXe siècle aux spécialistes en génie logiciel ou en psychologie du recrutement du XXe. Les méthodes de qualité et de flexibilité ne peuvent que renforcer l'actualité du modèle « professionnel ».

PROFESSIONS ET CATÉGORIES SOCIOPROFESSIONNELLES (PCS)

Nomenclature des PCS : les actifs

1. Agriculteurs exploitants	42. Instituteurs et assimilés
2. Artisans, commerçants, chefs d'entr.	43. Santé et travail social
3. Cadres et professions intellectuelles supérieures	44. Clergé, religieux
4. Professions intermédiaires →	45. Administratifs de la fonction publique
5. Employés	46. Administratifs et commerciaux des entreprises
6. Ouvriers	47. Techniciens
8. Chômeurs n'ayant jamais travaillé	48. Contremaîtres, agents de maîtrise

Exemple d'utilisation : pratiques culturelles des cadres et des ouvriers en 1987

Loisirs	Cadres Sup.	Ouvriers	Coefficient de « distinction »
Théâtre (2/an)	31 %	3 %	1 à 10
Concert classique (1/an)	38 %	4 %	1 à 9
Musée (2/an)	45 %	6 %	1 à 7
Livres (2/mois)	28 %	7 %	1 à 4
Cinéma (1/mois)	30 %	12 %	1 à 2 1/2
Concert rock (1/an)	21 %	9 %	1 à 2 1/2
Association	43 %	20 %	1 à 2
Sport	72 %	36 %	1 à 2
Journal (1/jour)	53 %	43 %	1 à 1 1/4
Café (2/sem.)	23 %	24 %	1 à 1
Télévision (1/jour)	75 %	87 %	1 à 0,8
Spectacle sport (2/an)	19 %	23 %	1 à 0,8
Loto	29 %	44 %	1 à 2/3
Bricolage (1/sem.)	28 %	46 %	1 à 0,6
Tiercé	7 %	22 %	1 à 1/3

Lecture : les cadres sont 31 % à aller au théâtre, les ouvriers 3 %, le rapport est de 1 à 10.

Source : *Insee*, Enquête loisirs.

Transformations de la structure sociale

PCS (7 postes pour les actifs)	NOMBRE (milliers)		ÉVOLUTION	STRUCTURE (%)	
	1962	1990	1962-1990	1962	1990
1. Agriculteurs exploitants	3 045	999	– 2 046	15,8	4,0
2. Artisans, commerçants, chefs d'entr.	2 084	1 825	– 259	10,8	7,3
3. Cadres et professions intell. supérieures	892	2 694	+ 1 802	4,6	10,8
4. Professions intermédiaires	2 114	4 707	+ 2 593	11,0	18,8
5. Employés	3 535	6 911	+ 3 376	18,4	27,6
6. Ouvriers	7 488	7 614	+ 126	39,0	30,4
8. Chômeurs n'ayant jamais travaillé*	76	284	+ 208	0,4	1,1
TOTAL POPULATION ACTIVE	19 234	25 034	+ 5 800	100,0	100,0

* Les chômeurs ayant travaillé sont classés dans la catégorie du dernier emploi occupé.

Source : *Insee*, Recensements 1962, 1990. D'après S. Bosc, *Stratification...*, Nathan, 1993.

Corporations

Le corporatisme constitue une réalité ancienne qui reste très prégnante face à l'État, aux entreprises, aux syndicats. L'histoire des corporations est cependant marquée par deux ruptures violentes : leur abolition en 1791 par les révolutionnaires ; leur récupération dans les années 30 et 40 par les régimes fascistes.

Le modèle de la communauté de métier

☐ Le corporatisme évoque la tendance de groupes privilégiés à se crisper sur leurs avantages acquis. Mais la corporation mérite une définition plus neutre et plus large. La corporation fait d'abord référence à un métier et au système professionnel qui se forme autour de lui. Ensuite, la corporation permet de positionner l'État.

☐ Dans cette direction, A. Cotta indique qu'une société qui reste fondée sur la propriété individuelle mais qui restreint la liberté des contrats par un contrôle public passe du capitalisme « libéral » au corporatisme. La communauté de métier y devient un lieu de coordination et de solidarité, utilisé comme tel par l'appareil d'État.

Les dangers de la récupération politique

« Le corporatisme d'Ancien Régime meurt de l'éloignement croissant des maîtres et des compagnons. Il renaît du fossé que la révolution industrielle creuse entre les ouvriers et le reste de la société » (A. Cotta, *Le Corporatisme*). Cette histoire des corporations est marquée par deux ruptures profondes : 1791 et les années 30 et 40.

– Les corporations marquent le contrôle des maîtres sur la mobilité des compagnons au Moyen Âge, puis l'emprise de l'État colbertiste sur les communautés de métier de l'Ancien Régime.

– En 1791, la loi Le Chapelier supprime les corporations et interdit toute coalition du travail. C'est une façon révolutionnaire de vouloir faire disparaître les groupes et privilèges de l'Ancien Régime, et surtout de laisser l'individu seul face à l'État.

– La pensée corporatiste est un moyen de contester l'ordre « libéral » issu de la Révolution de 1789 : entre l'individu et l'État, il faut reconstituer des associations, des corporations, des solidarités professionnelles affirment, en France, des sociologues aussi différents que Tocqueville, Le Play, Durkheim.

– Après un XIXe siècle tourmenté par ces questions, le retour de balancier se fait violent : les corporations deviennent l'instrument d'organisation économique des États fascistes, national-socialistes et autoritaires des années 30 et 40.

Le triomphe discret des professions à statut

☐ Le corporatisme est entaché d'une double faute : résidu d'un ordre ancien dont les privilèges ont été abolis en 1789 ; instrument d'emprise d'États autoritaires sur le travail et la production dans les années 30. Le phénomène fait preuve, malgré cela, d'une solide continuité, du Moyen Âge au triomphe actuel.

☐ Les corporations sont partout, des « gros bras » (dockers) aux « grands corps » (Ponts et Chaussées) en passant par les marins, mineurs, pilotes de ligne, routiers, verriers, instituteurs, métallurgistes, ouvriers du livre, cheminots, etc. Quelques corporations se superposent à une entreprise (SNCF, par exemple) ou à un syndicat (CGT-Livre, par exemple). Toutes affichent surtout une identité professionnelle forte.

LE PHÉNOMÈNE CORPORATISTE

Corporations et monopoles

Certaines entreprises en situation de monopole constituent des systèmes professionnels fermés : SNCF, RATP, EDF-GDF...

G. Ribeil, en 1984, prend l'exemple de la SNCF et des cheminots :
– De 1938 à 1983, les effectifs de la SNCF sont réduits de moitié ; le trafic est multiplié par 2,4 ; on passe de la vapeur à l'électricité ; il y a plus de pensionnés que d'actifs dans le régime spécial de retraite.
– Cependant, l'esprit cheminot, les billets de transport gratuits pour le personnel et leurs familles, la lecture de La Vie du rail sont préservés.

Corporations et syndicats

Les historiens se demandent souvent si le mouvement ouvrier ne s'est pas développé sur le lit des anciennes corporations.
Des monographies montrent en tout cas que syndicalisme et corporatisme peuvent coexister et se renforcer :

C. Paradeise, en 1982, montre que dans la marine marchande, la CGT doit créer quatre fédérations : officiers de pont, officiers mécaniciens, officiers radio, marins d'exécution, pour s'implanter complètement.
La Cgt trouve plus un groupe central chez les ouvriers du livre. Cela lui permet de s'implanter directement de manière homogène.

Corporatismes et « grands corps »

L'administration est corporatiste : inspection des finances, Conseil d'État, Cours des comptes, diplomatie préfectorale, Mines, Télécom, statisticiens, magistrats, enseignants, police, eaux et forêts, armée, impôts, douanes...

J.C. Thœnig, en 1973, étudie comment le corps de Ponts et Chaussées, ne pouvant éviter la décentralisation en directions départementales de l'Équipement (DDE) se met à porter la réforme pour mieux continuer à exercer son contrôle.

Corporatismes et « gros bras »

Les mineurs, les routiers, les métallurgistes, les taxis ont aussi des identités professionnelles fortes.

Y. Delamotte, en 1973, montre comment les dockers échappent à la « privatisation des quais » mais acceptent pour cela des normes de productivité plus élevées (palanquées plus lourdes, pas de doublage des équipes).

Corporations et changement

Le personnel navigant de l'aviation civile a varié au cours du siècle. Du pilote seul des années 20, on était passé à quatre personnes (commandant de bord, radio, navigateur et mécanicien) avant de revenir à trois dans les années 70 (pilote, copilote, mécanicien).
En 1980, le personnel navigant refuse, pour des questions de sécurité, de se passer du « troisième homme » dans les cabines de pilotage.

D. Segrestin analyse les accords de 1982 : avec l'arrivée du Boeing 737, la corporation accepte deux personnes (pilote, copilote), mais à la condition que les mécaniciens puissent devenir copilotes.

Avenir du corporatisme

« Il n'y a, a priori, dans le monde du travail, ni bonne ni mauvaise communauté en soi. La communauté pertinente est celle qui parvient à être simultanément communauté de production, de culture et d'action. »

D. Segrestin, *Le Phénomène corporatiste*, Fayard, 1985.

Classes

Ceux qui trouvent que la notion de classe sociale suffit à établir une stratification de la société hésitent entre éléments objectifs et subjectifs pour définir une classe. Ceux qui utilisent la notion en complément à des considérations de statut et de pouvoir évoluent vers l'utilisation des catégories socioprofessionnelles.

Les caractéristiques d'une classe sociale

☐ Les définitions de la classe sociale sont multiples. Après bien d'autres, G. Gurvitch en propose une dans son livre *Études sur les classes sociales* (1966). Il relève plusieurs traits. Dans une classe, il y a : une ampleur (plus vaste que pour des réseaux de rencontres) ; une hiérarchie (qu'on ne retrouve pas en classant par âges ou par sexes) ; une homogénéité interne (avec « résistance à la pénétration par la société globale », « incompatibilité radicale » avec les autres classes, « conscience collective prédominante ») ; une évolution (contrairement aux castes, figées) ; une identité (un instituteur et un ouvrier aisé ne partagent pas la même condition).

☐ Deux questions principales se posent à propos des classes sociales : la classe a-t-elle un fondement subjectif (conscience d'unité) ou un fondement objectif (partage d'une même situation) ? La classe est-elle la notion centrale pour stratifier une société ou simplement un élément parmi d'autres ?

Le fondement objectif ou subjectif

☐ Le fondement objectif : la théorie marxiste est centrée sur les classes et leur antagonisme. Son originalité est de proposer un critère objectif de répartition en classes : la place occupée dans les rapports de production. En schématisant, il y a d'un côté ceux qui travaillent, de l'autre ceux qui possèdent les moyens de production (ou « capital »). Dans une lettre de 1852, Marx écrit : « Ce que j'ai fait de nouveau, c'est d'avoir démontré que l'existence des classes n'est liée qu'à des phases de développement historique déterminé de la production » (cité par P. Béneton, *Les Classes sociales*).

☐ Le fondement subjectif : beaucoup de théories centrées sur les classes insistent sur l'existence d'une « conscience de classe ». Cet aspect subjectif se trouve par exemple chez Halbwacks lorsqu'il compare les modes de vie des « bourgeois » et des « ouvriers ».

Une notion relative

☐ La difficulté de faire rentrer de nombreuses catégories dans un schéma de classes (artisans, agriculteurs, commerçants, petits entrepreneurs, politiciens, professions libérales, intellectuels, etc.) conduit à relativiser la notion de classe. Weber propose de compléter la notion de classe par deux autres dimensions : le statut et le pouvoir.

☐ Warner intègre cela dans les années 40. Lorsqu'il découpe *Yankee City* en trois strates (supérieure, moyenne, inférieure) chacune divisée en deux niveaux, il part de données subjectives (réputation, auto-assignation) et objectives (profession, revenu, logement, quartier) en reprenant l'idée wéberienne de statut social.

☐ On se rapproche alors des classifications en catégories sociales des années 50. Dans *Les Classes sociales* (1980), Briand et Chapoulie constatent que ces classifications sont différentes d'un découpage en classes.

CLASSER LES CLASSES SOCIALES

Les hésitations marxiennes

2 classes dans le *Manifeste du parti communiste*, en 1848 : « L'histoire de toute la société jusqu'à nos jours est l'histoire de la lutte des classes. Homme libre et esclave... baron et serf. »

7 classes dans *Les Luttes des classes en France*, en 1850 :

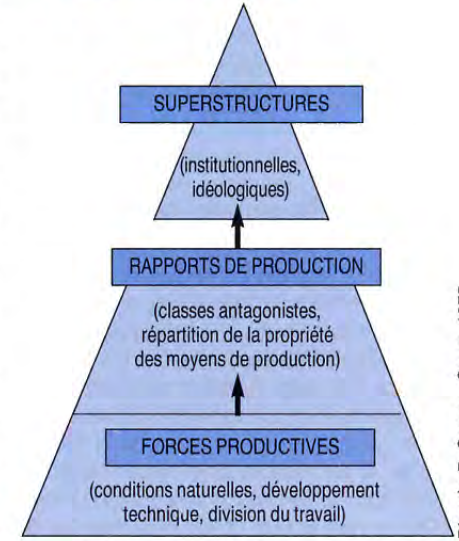
1. bourgeoisie financière – 2. bourgeoisie industrielle – 3. classe bourgeoise commerçante – 4. petite bourgeoisie – 5. classe paysanne – 6. classe prolétaire – 7. « lumpenprolétariat ».

4 classes dans *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte*, en 1852 :

« Les paysans parcellaires constituent une masse énorme dont les membres vivent tous dans la même situation mais sans être unis. » (Marx ne sait donc plus s'il s'agit d'une classe.)

3 classes dans le dernier chapitre du dernier livre (III) du *Capital*, interrompu par sa mort en 1883 : « [...] les sources [...] de revenu sont le salaire, le profit et la rente foncière ; par conséquent les salariés, les capitalistes et les propriétaires fonciers constituent les trois grandes classes de la société moderne fondée sur le système [...] capitaliste. »

Le schéma marxiste



D'après P. Groven, *Cours*, 1975.

Le schéma se lit de bas en haut : c'est l'infrastructure économique qui détermine les superstructures (politiques, juridiques, morales, religieuses), même s'il existe des interactions dialectiques.

Le schéma s'applique à chaque époque de l'histoire :

- Antiquité : esclavage ;
- féodalité : servage ;
- capitalisme : salariat.

Trois dimensions de la stratification chez Weber

Marx analysait la stratification sur une seule dimension, celle des classes (fondée sur un ordre économique).

Weber complète l'analyse en introduisant deux autres dimensions : celle du statut (social) et celle du pouvoir (politique).

Cette approche multidimensionnelle de la stratification est désormais reprise et affinée (jusqu'à nos PCS actuelles).

3 dimensions / Caractéristiques	Classe	Statut	Pouvoir
Ordre	Économique	Social	Politique
Individu	– accès aux biens, situation de marché	– origine – instruction – prestige	compétition pour contrôler l'État
Groupes	– propriété – qualité de service	monopoles de droit ou de fait	partis politiques
Fonctionnement	oppositions et luttes	inclusion exclusion	intérêts et principes

D'après S. Bosc, *Stratification...*, Nathan, 1993.

Distinctions

Des différences subtiles font qu'à revenu, âge, situation familiale, région identiques, un employé, un ouvrier, un commerçant, un enseignant n'ont pas le même mode de vie (consommation, loisirs, politique, etc.). Ces distinctions peuvent être dues à des habitudes fortement ancrées ou à une volonté délibérée de se distinguer.

Se distinguer ou être distinct

☐ Dans le domaine de la consommation, T. Veblen, dans sa *Théorie de la classe de loisir* (1899), identifie des pratiques « ostentatoires » qui expriment une volonté de se distinguer des autres. Cette pratique est plus manifeste dans les « classes » aisées. Dans *Le Processus de la civilisation* (1939), N. Elias indique un mécanisme beaucoup plus général. Par une course au prestige, les catégories sociales s'efforcent de rejoindre celles qui sont considérées comme supérieures. Les attributs des strates supérieures sont alors repris et se banalisent. Il ne reste plus aux catégories supérieures qu'à trouver de nouveaux éléments de distinction pour maintenir écart et prestige. Il en résulte une dynamique de civilisation.

☐ Toujours au début du siècle et en partant à nouveau de la consommation, M. Halbwacks corrige le lien étroit que font les économistes entre consommation et revenu. À revenu égal, un ouvrier et un employé ont des modes de vie distincts. Ces « représentations sociales » fortement ancrées correspondent à « l'opinion que chacun de ces groupes a de lui-même ».

Une version « savante »

☐ P. Bourdieu donne une version sophistiquée des liens entre styles de vie et positions sociales. Il constate que la distinction est partout. En musique : les cadres préfèrent *Le Clavecin bien tempéré,* les employés *Rhapsody in blue* et les ouvriers *Le Beau Danube bleu.*

☐ Il superpose alors la carte des styles de vie et la carte des positions sociales dans *La Distinction* (1979). Chaque catégorie sociale a un capital économique et un capital culturel plus ou moins élevés dans le champ des positions sociales : le cadre est plus riche que l'ouvrier ; l'enseignant est plus diplômé que le commerçant. C'est à partir de là que s'expriment les « habitus », sortes de dispositions qui nous font préférer ce que nous sommes socialement. Pour l'auteur, les goûts se discutent ; ils ne sont pas universels (contrairement au Beau, au Bien, au Bon de Kant), ils sont sociaux.

Une version « populaire »

☐ À la même époque, B. Cathelat présente d'autres cartes sur *Les Styles de vie des Français* (1977). En distinguant des courants socioculturels (sensualisme ou positivisme, ordre ou mouvement), il explique les différences de style entre individus : les entreprenants, les moralisateurs, les frimeurs, etc.

☐ En pratique, il est plus facile de trouver des médecins d'Île-de-France ou des femmes de 40 ans que des « frimeurs » ou des « décalés ». En théorie, le sociologue N. Herpin émet un jugement sévère : « Cathelat [...] propose une sorte de carte du Tendre » (*Revue française de sociologie,* 1986).

POSITIONS SOCIALES ET STYLES DE VIE

L'espace des positions sociales

Pour Bourdieu, l'espace des positions sociales est polarisé selon deux axes :
- verticalement, le « volume de capital » désigne la somme du capital économique (revenu et patrimoine), du capital social (pouvoir et prestige) et du capital culturel (diplômes) ;
- horizontalement, on trouve une tension entre un capital plus économique (à droite) et plus culturel (à gauche).

Les positions sociales sont alors repérées suivant ces deux axes.

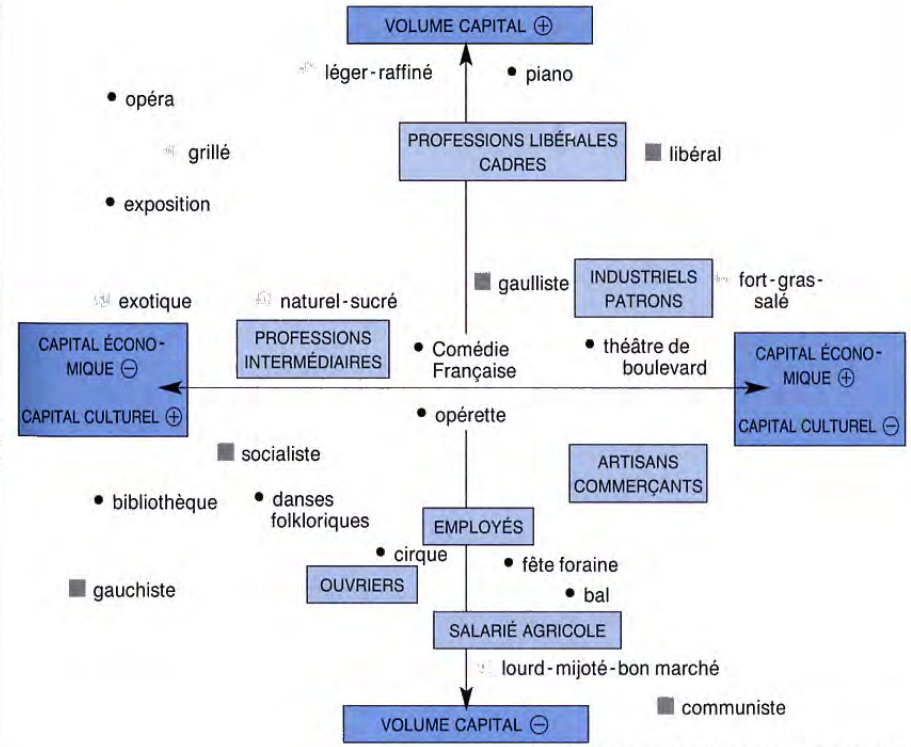
L'espace des styles de vie

L'espace des styles de vie est polarisé de la même façon, afin de pouvoir être superposé avec l'espace des positions sociales. Les positions sociales sont regroupées en sept catégories.

Les styles de vie sont alors mis en coïncidence avec les positions. Sur le schéma ci-dessous, trois composantes des styles de vie sont distinguées.

- = éléments alimentaires
- = éléments politiques
- • = éléments culturels

La superposition des deux espaces



D'après P. Bourdieu, *La Distinction,* Minuit, 1979.

Pauvreté et exclusion

Les personnes peuvent être classées suivant leurs revenus. Le revenu n'est pas toute la richesse ; il se compose en plusieurs étapes et la mesure des inégalités de sa distribution est délicate. Le problème fondamental de la pauvreté se pose, même dans les pays riches. L'exclusion est un défaut d'intégration, même sans pauvreté absolue.

Les inégalités de revenus

☐ La distribution des richesses dans une population permet d'établir une stratification fondamentale entre riches et pauvres. Le classement des pays selon le PNB par habitant fait ressortir des pays riches et des pays pauvres. Le classement des personnes le long d'une échelle de revenus dans un pays pose des problèmes de mesure fondamentaux.

☐ D'abord, le revenu n'est pas la richesse. Ne mesurer que le revenu (flux d'enrichissement), c'est négliger le patrimoine (stock de richesses). Un cadre locataire de son appartement a des revenus mais peu de patrimoine ; un agriculteur propriétaire de sa ferme a un patrimoine mais souvent un faible revenu.

☐ Ensuite, le revenu se compose en plusieurs étapes : primaire (salaires, bénéfices, intérêts, loyers, etc.), disponible (après prestations sociales, cotisations et impôts), élargi (si on réincorpore l'accès gratuit à des biens collectifs).

☐ Enfin, il existe de multiples outils de mesure des inégalités de revenus. Si les 10 % plus riches passent de 30 490 à 31 252 euros et 10 % plus pauvres passent de 4 573 à 5 336 euros, on peut aussi bien dire : les deux tranches augmentent de 762 euros, les riches augmentent de 2,5 % et les pauvres de 16,6 %, l'écart s'est réduit passant de 6,6 à 5,8. Pareto a utilisé des échelles logarithmiques pour établir des lois stables de distribution des revenus.

Pauvreté et exclusion dans les pays riches

☐ Les échelles de revenus permettent de nombreuses études : comportement des plus fortunés, position des classes moyennes, impact des prestations sous condition de ressources. Le problème le plus fondamental reste celui de la pauvreté et de ses « nouvelles formes » dans les pays riches.

☐ La pauvreté absolue, c'est de ne pas pouvoir accéder au minimum de subsistance. La pauvreté relative, c'est de ne pas pouvoir accéder aux modes de vie minimaux considérés comme décents dans une société. Pour vaincre la pauvreté absolue, les pays riches s'orientent vers le revenu minimum garanti pour tous. Lutter contre la pauvreté relative est plus complexe. La perte d'emploi constitue une chute non seulement de revenus mais aussi de prestige et de pouvoir, souvent inacceptable socialement. Peut-on alors garantir une activité d'insertion ?

☐ L'exclusion marque un défaut d'intégration sociale. De ce point de vue, si la pauvreté absolue recule, l'exclusion augmente : plus de 5 millions de personnes en France sont en chômage longue durée, en stages précaires, RMIstes, jeunes hors dispositifs, SDF, etc. Les risques d'exclusion augmentent aussi. S. Paugam considère en 1994 que : parmi les gens « stables » (80 % des actifs), un tiers peut un jour être fragilisé (travail intermittent et faible réseau de relations) ; parmi les gens déjà « fragilisés » (15 % des actifs), la moitié risque un retrait du marché du travail ; deux tiers des gens déjà « en retrait » sont menacés d'exclusion.

LA DISQUALIFICATION SOCIALE

Trois types de bénéficiaires de l'action sociale

Sur 670 ménages aidés par les services d'action sociale de Saint-Brieuc en 1986, S. Paugam distingue trois situations :
- *Fragilité* : participation précaire à la vie économique, recours ponctuel aux aides.
- *Assistance* : fort recours aux services sociaux, exclusion du marché du travail.
- *Marginalité* : cumul des handicaps sociaux (travail, santé, logement) ; pas aidé.

Le tableau suivant regroupe la manière dont sont vécues ces trois situations et le degré des interventions sociales.

Bénéficiaires	« Fragiles »	« Assistés »	« Marginaux »
Expérience vécue	fragilité → intériorisée / négociée	assistance → différée / installée / revendiquée	marginalité → conjurée / organisée
Action sociale	intervention ponctuelle	intervention régulière	infra-intervention

D'après S. Paugam, *La Disqualification sociale*, PUF, 1991.

Application aux RMIstes

Le (Cerc) applique la typologie de S. Paugam aux allocataires du RMI.

	« Fragiles »	« Assistés »	« Marginaux »
Lien social	souvent fragile	souvent développé (liens familiaux)	très fragile
Lien professionnel	quelques atouts	peu ou pas d'atouts	cumul des handicaps sociaux et professionnels
Logement	souvent hébergés chez des amis	forte utilisation des services sociaux	habitat très précaire
Activité	37 % ont un emploi ou sont en stage 57 % au chômage	23 % emploi ou stage 34 % inactifs	23 % en stage 54 % chômage 16 % inactifs
« Carrière »	alternance : stages/ emplois précaires/ chômage	souvent sans emploi depuis longtemps ou jamais travaillé	pauvreté « héritée »
Éléments socio-démographiques	– jeunes – anciens ouvriers plus âgés	– chargés de famille – attente retraite – handicaps	– désocialisation accentuée
Impact du RMI	peu d'impact dépannage provisoire	– amélioration de l'équipement du foyer – liens sociaux	renoue quelques liens familiaux, professionnels (stages)

D'après *Cerc*, n° 98, 1990.

Sur 100 % d'allocataires du RMI en 1990 : 40 % sont « fragiles », 45 % sont « assistés », 15 % sont des « marginaux ».

Réseaux sociaux

La configuration des liens tissés entre individus constitue un réseau. Identifier une personne dans un réseau, ce n'est plus s'attacher à une qualité individuelle (âge, richesse, etc.), c'est l'appréhender dans ses relations (avec ses voisins, dans un groupe, etc.). De nombreux outils permettent d'analyser les caractéristiques d'un réseau.

Les réseaux sont partout

☐ Le terme de réseau est de plus en plus utilisé. Il faut dire que les réseaux sont partout et sont même enchevêtrés : anciens élèves d'une école, amis rencontrés, voisins, relations professionnelles, membres d'associations, districts industriels, etc.

☐ On appelle *réseau social* la configuration des liens unissant des individus. Certains individus ont en effet beaucoup de relations, d'autres sont en revanche plus isolés. Dans *Qu'est-ce que la sociologie ?*, N. Elias montre l'intérêt qu'il y a à passer d'une vision égocentrique de la société (*ego*, « moi », avec des cercles de plus en plus lointains autour) à une vision relationnelle d'individus multiples où chacun peut entrer en contact avec les autres et déployer ses informations, ses ressources au sein de réseaux. Il rappelle en même temps l'augmentation exponentielle des possibilités d'interrelations dès que le nombre d'individus s'accroît dans un réseau. Pour 4 personnes (réseau constitué au sein d'une famille par exemple), il y a déjà 6 relations à deux : AB, AC, AD, BC, BD, CD. Chaque personne est en relation avec les $n-1$ autres et cela est vrai pour les n, à condition de ne pas compter deux fois la même relation ; d'où la formule $n \times (n-1)/2$. Pour $n = 4$, on retrouve 6. Mais il y a 11 relations simples : les 6 relations à deux, 4 relations à trois (ABC, ABD, ACD, BCD) et 1 relation à quatre (ABCD).

L'analyse des liens sociaux

☐ Le principe de stratification devient complexe. L'individu n'est plus repéré de manière isolée par des caractéristiques comme l'âge, le sexe, le revenu, le diplôme. Il est identifié par les liens qu'il a noués avec les autres : combien de personnes connaît-il ? Dira-t-il souvent : « Comme le monde est petit ! » Les amis de ses amis sont-ils ses amis ? Granovetter analyse ainsi les démarches de recherche d'emploi. Au-delà des variables sociodémographiques (âge, etc.), il fait apparaître l'importance de la force ou de la faiblesse des liens sociaux dans les chances de recrutement.

☐ L'intensité du lien social est variable. Dans les enquêtes sur les relations de voisinage, ce n'est pas la même chose d'engager la conversation sur le palier, de rendre un menu service, de recevoir chez soi. Dans les enquêtes sociométriques sur les groupes restreints, ce n'est pas la même chose d'être prêt à partager des loisirs, de travailler ensemble, d'envisager une alliance familiale avec quelqu'un. Dans ce domaine, les outils mesurent non seulement les choix et les rejets de chaque individu, mais ses attentes sur les choix et les rejets émis par les autres à son égard.

☐ Les propriétés des réseaux sont approchées par la théorie des graphes, qui permet de mesurer la quantité des liaisons (densité), les points de passage obligé (centralité), le chemin le plus court (proximité), le maillon le plus faible (connexité et vulnérabilité), les liaisons en « chaînes » ou en « étoiles » (compacité), l'entente générale ou au sein de sous-groupes (équilibre).

CONTACTS ENTRE LES PERSONNES

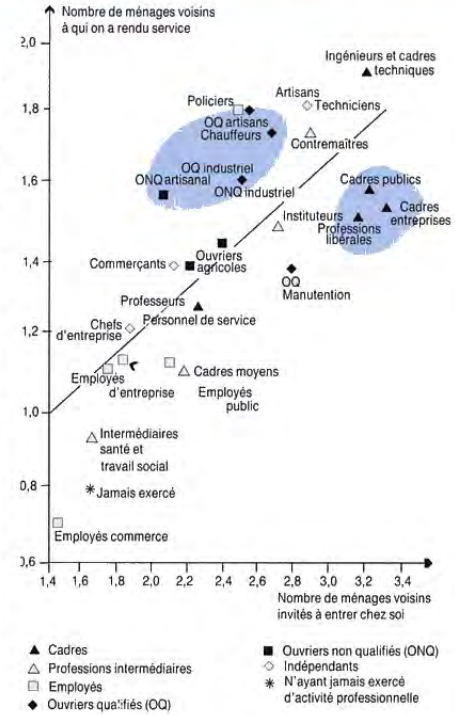
Entre voisins

L'enquête *Contacts entre les personnes* est réalisée par l'Insee et l'Ined entre mai 1982 et mai 1983. Environ 6 000 ménages sont interrogés (avec un étalement sur un an pour éviter le biais lié à un mois ou une semaine). Un questionnaire porte sur : les voisins, la vie associative, les sorties. Ensuite, le ménage note sur un carnet ses rencontres (autres que professionnelles et marchandes) pendant une semaine. Enfin, un entretien complémentaire porte sur les relations de travail, les parents et les amis.

Pour les relations de voisinage (résidents d'un immeuble, d'une rue, d'un quartier, d'un village) : les jeunes, les femmes, les ménages avec enfants entrent plus facilement en contact. Le graphique indique qu'il y a plusieurs pratiques de bon voisinage, se rendre visite ou se rendre un service, où certains milieux socioprofessionnels se distinguent.

Les cadres invitent plus souvent leurs voisins à entrer chez eux.

Les ouvriers qualifiés rendent plus souvent service à leurs voisins.



Source : Insee-Ined, enquête « Contacts entre les personnes », 1982-1983.
In : Économique et statistique, n° 195, janvier 1987.

Au sein de groupes restreints

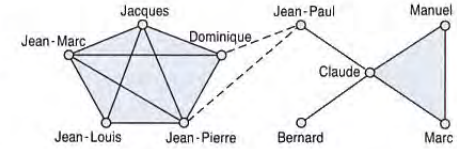
Une enquête sociométrique permet de demander à chaque individu d'un groupe de n personnes ce qu'il pense des $n-1$ autres en termes de choix, de rejet ou d'indifférence.

Il est possible de voir, pour chaque individu, la réciproque qui lui est rendue : c'est l'« atome social ».

Le plus intéressant est d'en tirer une configuration à l'échelle du groupe, visualisée par un « sociogramme ».

Le schéma suivant représente le sociogramme simplifié d'un groupe, de 10 adolescents.

On ne garde que les choix réciproques et les rejets réciproques.



On constate une bipolarisation entre deux sous-groupes informels.

L'un est une « clique ».

L'autre a une cohésion qui passe par une personne centrale.

D'après P. Parlebas, *Sociométrie, réseaux et communication*, PUF, 1992.

Groupes sociaux

Les groupes sont des unités d'activités : équipes de travail, bandes d'adolescents, assemblées, foules. On peut élargir l'analyse à des formes plus ouvertes d'association : cercles, clubs, marchés, tribus, cités, nations. Dans les groupes restreints, une dynamique bien répertoriée s'instaure qui ne se retrouve pas à des échelles plus vastes.

Une classification des groupes

☐ L'analyse des groupes se situe à la frontière entre sociologie et psychologie. Une spécialité transversale s'est constituée (psychosociologie ou psychologie sociale), avec un tel essor dans les années 30 à 50 que les deux disciplines de départ ont failli s'en trouver absorbées. Il en résulte de multiples travaux sur les groupes.

☐ Une classification simple consiste à ranger les groupes suivant leur taille. Les groupes sont : petits (3 à 5), restreints (6 à 13), étendus (14 à 24), larges (25 à 50). L'assemblée dépasse les 50 personnes. Les psychologues Anzieu et Martin ajoutent six autres critères : structuration, durée, relations entre individus, effet sur les croyances, conscience des buts, actions communes. Ils distinguent cinq cas (de plus en plus « structurés ») : foule, bande, groupement, groupe restreint, organisation.

☐ En étudiant la sociabilité, J. Baechler élargit la classification (dans le *Traité de sociologie,* 1992). Il reprend les groupes au sens strict : équipes, organisations, groupes de pression, etc. Il ajoute des modes d'association plus ouverts : cercles, clubs, cafés, lieux publics, salons, cours royales, marchés, classes, castes, ethnies, civilisations, etc. qui constituent pour lui des réseaux. Il complète encore le classement pour incorporer des formes de solidarité qui font coexister groupes et réseaux : tribus, cités, féodalités, nations, empires... Ajoutons alors : humanité.

Une dynamique des groupes restreints

☐ Le groupe restreint ou primaire, c'est : l'équipe de travail ou de sport, la session de formation, le groupe en réunion-discussion, voire le groupe de diagnostic à visée thérapeutique (l'effet du groupe étant censé faire évoluer les personnes). En définitive, le groupe primaire « apporte à l'individu son expérience la plus primitive et la plus complète de l'unité sociale » (Cooley).

☐ La constitution d'un groupe restreint suscite une dynamique d'affinités, de pouvoir, de communication. Dans ce partage de l'interdépendance, il y a un équilibre à trouver. Cela passe par des stades : incertitude initiale, révélation d'une dépendance aux autres, confirmation des leaders, autorégulation (partage du pouvoir et charge affective succèdent à l'anxiété), dislocation finale (avec stabilisation des acquis et maturation personnelle).

☐ Une attention toute particulière est portée aux chefs et meneurs (leaders) de ces groupes. Doivent-ils être à la fois compétents, populaires et habiles (Bales) ? Doivent-ils être participatifs ou directifs dans la conduite des changements (Lewin) ? Sont-ils au cœur des réseaux d'affinité et de communication (Moreno) ? Les réponses précises apportées à ces questions ont souvent été transposées hâtivement et sans précaution à des échelles plus vastes : la démocratie, le gouvernement politique. La société n'a pourtant pas la même dynamique que le groupe restreint.

COMMUNAUTÉS, FOULES, BANDES

Communautés

Dans *Communauté et Société* (1887), Tönnies établit un contraste entre :
– la communauté, animée par une volonté organique, régie par des statuts et le droit naturel, qui repose sur le lien du sang ou de la localité, qui transmet des habitudes, une mémoire (coutume, mœurs, rites) ;
– la société, émergeant d'une volonté réfléchie, régie par des contrats et un droit rationnel, qui repose sur l'échange et le calcul, qui se manifeste par l'égoïsme, la domination (appât du gain).
Cette distinction reste l'une des plus utilisées en sociologie.

Foules

Dans *La Psychologie des foules* (1895), G. Le Bon annonce que le XXe siècle sera « l'ère des foules ».
Pour lui, la foule gomme les personnalités et forme un agglomérat impulsif, irritable, crédule, simpliste, intolérant qui ne demande qu'à être manipulé par des slogans, des images, etc.
Les meneurs de foules « se recrutent surtout parmi ces névrosés, ces excités, ces demi-aliénés qui côtoient les bords de la folie ». Ils procèdent par affirmation, répétition, contagion.

« Gangs » : bandes déviantes

Dans les années 20, Thrasher étudie 1 100 bandes de jeunes à Chicago. Des rôles se retrouvent : bouffon, m'as-tu vu, imbécile, penseur, poule mouillée, etc. Le chef se signale par la crânerie, la rapidité de décision, l'expérience. Il est parfois contesté par ses lieutenants.
Dans les années 30, son disciple W.-F. Whyte étudie la communauté italienne de la banlieue nord de Boston (*Street Corner Society*, 1943 : la « société du coin de la rue »). Il se mêle à deux bandes et observe tout un fonctionnement avec son langage, ses symboles, son code de conduite : on ne doit pas battre le *doc* (chef) au bowling, mais lui dépense plus d'argent pour ses disciples que pour lui... tout en tenant compte du statut de chacun.
On connaît l'opposition des bandes à l'extérieur ; on observe ici une forte régulation interne (qui se retrouve aujourd'hui chez les tagueurs, les hooligans).

Typologie des cercles sociaux (Kadushin, 1966)

Interaction / Institutionnalisation		Élevée				Modérée
		Indirecte		Directe		
		de proximité	d'intérêt	de proximité	d'intérêt	
Modérée	leadership informel		ensemble social, cercle	foule	salon	société de masse
	leadership formel		association volontaire	« gang », clique	manifestation	audience des *mass media*
Élevée	leadership informel	communauté	marché global	voisinage	marché local	société de masse
	leadership formel	tribu	organisation	famille	groupe de loisirs	État-nation

D'après A. Degenne et M. Forsé, *Les Réseaux sociaux*, Colin, 1994.

Élites

Le découpage entre masse et élite a des variantes (base et sommet, peuple et aristocratie, etc.). Cela semble être le plus simple de tous les principes de stratification. Il est pourtant complexe de savoir : qui fait partie de l'élite ? Sur quoi repose le pouvoir des élites ? Comment les élites se renouvellent ou se reproduisent-elles ?

Une élite ou des élites ?

☐ Même le plus grand docteur de l'élitisme, Pareto, reste très ambigu. D'un côté, il définit l'élite de façon neutre et diversifiée. Elle se compose des meilleurs dans chaque domaine. Il y a alors plusieurs élites. D'un autre côté, il réunit vite en une seule élite « cet ensemble de qualités qui favorisent la prospérité et la domination d'une classe dans la société ». Mosca de son côté décrit une concurrence entre plusieurs élites rivales. En même temps, il considère qu'il y a une minorité organisée qui domine le reste de la société.
☐ Après un siècle, on retrouve ce débat entre théories polyarchiques (plusieurs élites souvent rivales) et théories oligarchiques (une seule élite souvent composée de peu de personnes). Les sociologues libéraux (Dahl, Aron) privilégient l'analyse polyarchique. Les sociologues radicaux ou marxistes (Wright Mills, Bauer) préfèrent retrouver une oligarchie pour mieux la dénoncer. Chaque courant observe souvent une réalité différente, collectivités locales, organisations, pour faire apparaître les multiples notables d'une ville, les multiples cadres et technocrates d'une entreprise (polyarchie) ; les « 200 familles » du triangle politico-militaro-industriel, répertoriées dans le *Who's who* et qui dirigeraient la société au sommet (oligarchie).

Un pouvoir idéologique ou économique ?

☐ Les premiers théoriciens de l'élitisme insistent beaucoup sur l'autonomie du politique et sur le fondement idéologique du pouvoir des élites. Pour Mosca, la « formule politique » permet à la minorité organisée de justifier sa prééminence. Pour Sorel, des « mythes » mobilisent les masses dans la conquête du pouvoir par une élite. Pour Pareto, les « actions non logiques » l'emportent ici sur le rationnel. Ces analyses s'opposent au schéma de Marx, où toute domination est économique.
☐ Michels, un des premiers, tente de concilier théorie élitiste et schéma marxiste (élite = classe dominante ; masse = classe dominée). Il renonce cependant à l'idée que nous allons vers une société sans élite, avec sa « loi d'airain de l'oligarchie ».

Renouvellement ou reproduction des élites ?

☐ Mosca indique que chaque société forme son élite, issue, suivant les époques, de l'armée, de l'Église ou de l'industrie. Cette observation, reprise de Comte et de Saint-Simon, indique un renouvellement. Pareto va plus loin avec sa loi de la « circulation des élites ». Pour lui, il y a remplacement incessant et souvent violent.
☐ Michels décrit plutôt une fusion, en observant les partis socialistes ou les syndicats. Les vieux chefs ne sont pas chassés. Ils finissent par coopter (souvent à contre-cœur) un ou (de préférence) plusieurs jeunes chefs qui prendront la succession sans rupture apparente. En France, les théoriciens de la reproduction vont plus loin. Pour eux, les bonnes places se transmettent encore de parents à enfants.
☐ Tous s'accordent sur un point : aucune élite ne cède sa place volontairement.

CIRCULATION DES THÉORIES SUR LES ÉLITES

Italiens et assimilés : 1890-1910

- Mosca, *Elementi di scienza politica*, 1896, tr. en anglais : *The Ruling Class*, 1939.

L'auteur, libéral, est impressionné par la Révolution française. Sa théorie est qu'une « minorité organisée » domine toujours une majorité désorganisée. Il suffit d'une douzaine de meneurs déterminés et de quelques milliers de militants pour cela. Chaque type de société a une formation qui prépare mieux au pouvoir (armée, Église, industrie). On se maintient au sommet en se justifiant de manière idéologique par des « formules politiques » (droit divin, volonté générale, dictature du prolétariat).

- Pareto, *Manuel d'économie politique*, 1906, et *Traité de sociologie générale*, 1916. L'élite, c'est « la partie aristocratique au sens étymologique (= meilleur) ». « Il peut y avoir une aristocratie de saints comme une aristocratie de brigands, une aristocratie de savants, une aristocratie de voleurs, etc. » L'élite se retrouve dans toutes les sociétés, « même quand le régime est en apparence celui de la plus large démocratie ». Cependant, ces aristocraties se renouvellent continuellement : c'est la loi de la « circulation des élites ». L'élite en place cultive trop la ruse du renard et plus assez la force du lion. Elle se fait alors remplacer. « L'histoire est un cimetière d'aristocraties ».

- Michels, *Les Partis politiques*, 1911. L'auteur, social-démocrate, allemand de mère italienne, applique les théories de Mosca et Pareto aux partis socialistes et aux syndicats ouvriers d'Europe. Son raisonnement : s'il y a un endroit où il n'y a pas d'élitisme, c'est dans les organisations qui prônent le partage égalitaire du pouvoir. Sa conclusion : même là, il y a élitisme. D'où sa « loi d'airain de l'oligarchie ». Il y a toujours des tendances oligarchiques, même dans les groupes démocratiques. Originalité : il n'y a pas circulation mais fusion des élites (les vieux chefs sont obligés de coopter des jeunes chefs). Tout cela ne réfute pas le diagnostic de Marx mais seulement ses prophéties. Une amertume : « La victoire des socialistes ne sera pas celle du socialisme, lequel périra au moment même où triompheront ses sectateurs. »

Américains : 1940-1960

- Burnham, *The Managerial Revolution*, 1941 ; *L'Ère des organisateurs*, 1947. L'auteur est un ancien trotskyste fasciné par les théories italiennes. Pour lui, en Urss comme aux États-Unis, l'élite est désormais celle des *managers*.

- Wright Mills, *L'Élite du pouvoir*, 1956. L'auteur, radical, dénonce la concentration du pouvoir industriel-militaire-politique aux États-Unis.

- Galbraith, *Le Nouvel État industriel*, 1967. Radical également, l'auteur étudie les organisations (entreprises, État) et voit plutôt une élite élargie : la « technostructure » (finance, marketing, etc.).

- Dahl, *Qui gouverne ?*, 1961. L'auteur est libéral. En étudiant les collectivités locales (la ville de New Haven, près de son université, Yale), il est plutôt frappé par la « dispersion des ressources politiques ». Sa théorie est alors celle de la « polyarchie » (plusieurs élites).

Français : 1970-1980

- Aron rejoint les conclusions de Dahl.

- Birnbaum, Bourdieu, Bauer se rapprochent plutôt des conclusions radicales voire marxistes ; avec une insistance sur la reproduction des élites et le rôle de la haute fonction publique en France.

Mobilité sociale

La mobilité intergénérationnelle relie la position sociale occupée par un individu (à un âge où elle est stabilisée : 40-59 ans) et son origine sociale (ce que faisaient ses parents). Une table de mobilité indique alors si des enfants d'ouvriers sont devenus cadres, si les fonctionnaires ont des parents déjà fonctionnaires, etc.

Lire une table de mobilité

Une table de mobilité est un tableau à double entrée où sont croisées origines sociales (en lignes) et positions sociales (en colonnes). On lit ainsi une « circulation » dans les cases : mouvements ascendants, descendants ou immobilité. On lit aussi les « structures » de la société dans les marges du tableau.

Interpréter une table de mobilité

☐ L'interprétation des tables de mobilité suscite des débats passionnés puisque ces tables permettent de se prononcer sur l'inégalité des chances sociales. Pour montrer l'aspect délicat de l'opération, prenons une comparaison (inspirée de R. Boudon) entre deux sociétés A et B, chacune découpée en deux catégories sociales.

Position / Origine	Haute	Basse	Total
Haute	60	40	100
Basse	20	280	300
Total	80	320	400

Société A : 60 restent en haut, 40 descendent, 20 montent, 280 restent en bas.

Position / Origine	Haute	Basse	Total
Haute	70	30	100
Basse	30	270	300
Total	100	300	400

Société B

☐ Suivant les regards portés, on peut prétendre des sociétés : 1. qu'elles sont également mobiles ; 2. que A est plus mobile ; 3. que B est plus mobile.

1. A et B sont également mobiles : en regardant les diagonales.
– En A, sur 400 personnes, 60 bougent (20 + 40).
– En B, sur 400 personnes, 60 bougent (30 + 30).

2. A est plus mobile : en regardant les colonnes.
– En A (1re colonne), l'écart entre la proportion de ceux qui restent en haut (60/100) et celle de ceux qui montent (20/300) est « seulement » de 60 % – 6,7 % = 53,3 %.
– En B, il est de (70/100) – (30/300) = 70 % – 10 % = 60 %. Cet écart entre ceux qui sont accrochés au sommet et ceux qui les y rejoignent traduit une immobilité.

3. B est plus mobile : en regardant les marges.
– En A, il y a 100 places hautes à l'origine mais seulement 80 positions hautes à l'arrivée. Ainsi, 20 personnes bougent « structurellement » sur les 60 qui bougent réellement ou sur les 180 qui pourraient bouger au maximum. D'où l'indice (60 – 20)/(180 – 20) = 40/160 = 25 %.
– En B, il y a 100 places hautes à l'origine comme à l'arrivée. Il n'y a donc aucune mobilité « structurelle ». Il y a circulation de 60 personnes sur les 200 qui pourraient bouger au maximum. L'indice (60 – 0)/(200 – 0) = 30 % montre que la mobilité constatée en B par rapport à la mobilité maximum possible est plus forte qu'en A.

TEL PÈRE, TEL FILS ?

La table de mobilité et ses deux lectures

Une table de mobilité se lit en lignes ou en colonnes.
– En lignes, on lit la destinée : les origines sociales débouchent sur les positions sociales. On regarde l'arrivée.
– En colonnes, on lit le recrutement : les positions sociales proviennent d'origines sociales. On regarde le départ.
Sauf stabilité absolue de la société, ces deux regards sont différents.

Lecture de la destinée (en %) (1)

Origines père / Positions fils	Agriculteurs	Indépendants	Cadres	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers	Total
Agriculteurs	24,6	7,7	10,3	14,6	8	34,8	100
Indépendants	1,7	29,6	21,6	20,2	6,7	20,1	100
Cadres	0,6	10,7	52,9	20,7	8,3	6,7	100
P. intermédiaires	0,8	8,8	35,5	30	9,6	15,3	100
Employés	0,1	7,3	22,2	32,2	11,1	27	100
Ouvriers	0,8	8,7	9,7	24,3	10,7	45,7	100
Total	5	11,5	19,1	23,2	9,4	31,7	100

La lecture se fait en lignes. Les pourcentages se rapportent au total de chaque ligne. Les fils (de 40 à 59 ans) sont identifiés par leur PCS (position) et celle de leur père (origine).
Exemple des cadres :
– 19,1 % des fils, toutes origines sociales confondues, deviennent cadres.
– 52,9 % des fils qui ont un père cadre deviennent cadres.

Lecture du recrutement (en %) (1)

Origines père / Positions fils	Agriculteurs	Indépendants	Cadres	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers	Total
Agriculteurs	86	11,8	9,3	10,9	14,8	19,1	17,4
Indépendants	4,7	35,7	15,6	12	9,8	8,7	13,8
Cadres	1	7,8	23	7,4	7,4	1,8	8,3
P. intermédiaires	1,7	8,1	19,4	13,6	10,7	5,1	10,5
Employés	0,3	7,1	13	15,5	13	9,4	11,1
Ouvriers	6,3	29,5	19,7	40,6	44,3	55,9	38,9
Total	100	100	100	100	100	100	100

La lecture se fait en colonnes. Les pourcentages se rapportent au total de chaque colonne. Cette table est issue de la même table de mobilité que la précédente.
Exemple des cadres :
– 8,3 % des fils, toutes positions sociales confondues, ont un père cadre ;
– 23 % des cadres sont fils d'un père cadre.

(1) Source : Insee, *Enquête formation-qualification professionnelle* (FQP), 1993.

Des cadres de père en fils ?

La destinée des enfants de cadre est souvent de devenir cadres (52,9 %). Le recrutement des cadres est ouvert aux enfants de cadres (23 %), mais aussi aux enfants d'ouvriers (19,7 %), de professions intermédiaires (19,4 %).
Cela est largement dû au fait qu'il y a plus de positions de cadres offertes à cette génération (19,1 %) qu'il n'y avait de places de cadres à la génération des pères (8,3 %). La proportion des cadres a plus que doublé.
Il reste que un cadre fils de cadre et un cadre fils d'employé sont certes dans la même PCS d'appartenance (celles des cadres) mais ils n'ont pas pour autant la même « généalogie » de référence.

Niveaux scolaires

Le niveau scolaire permet de classer les gens sur une échelle strictement graduée. Le diplôme revêt une grande importance dans la vie sociale d'un individu. Il est validation de connaissances, condition d'accès sur le marché du travail, marque sociale durable. La course aux diplômes engendre cependant des effets inattendus.

Le diplôme : élément clé de stratification

☐ Le diplôme constitue un moyen clair, objectif, hiérarchisé de classer les individus (BEP, bac, bac+4, etc.). Il s'agit d'un élément important de la trajectoire de chacun dans la vie sociale. Il résume beaucoup d'éléments : non seulement efforts, intelligence, connaissances mais aussi, souvent, milieu social, perspectives de carrière.
☐ L'étiquetage par le diplôme est particulièrement prégnant en France, pays où chacun est marqué à vie par le parchemin qu'il a pu obtenir ou pas entre 18 et 25 ans. Peut-être faut-il y voir le symptôme d'une société bureaucratique et élitiste ? Ce n'est plus l'âge ou le revenu mais le diplôme qui marque.

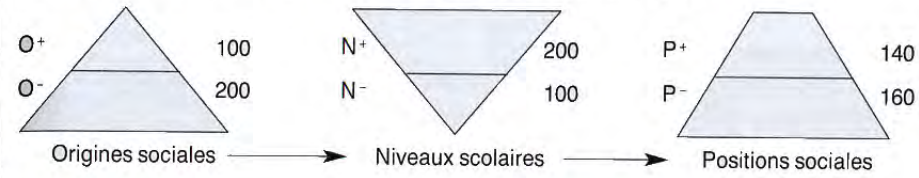
Les paradoxes de la scolarisation

La course aux diplômes engendre de multiples effets, souvent paradoxaux.
– Plus les gens ont des diplômes élevés, plus il y aura embouteillage pour l'accès aux positions élevées (effet de « neutralisation » de Boudon).
– Plus on distribue de diplômes, plus il faut en avoir et moins ils ont de valeur sur le marché du travail. C'est comme l'inflation : si la planche à billets fonctionne trop, les prix montent et la monnaie se dévalue (effet de « divergence » de Boudon).
– Dans un contexte de scolarisation accrue, un enfant qui a un niveau scolaire plus élevé que son père risque de ne pas avoir une position sociale meilleure que lui (paradoxe d'Anderson).
– Dans les filières courtes, on trouvera l'élite des milieux défavorisés et les « cancres » des milieux favorisés (étude Cibois).
– Aux stades avancés des filières longues, les gens de milieux modestes ont des performances exceptionnelles, mais il s'agit de « génies » peu nombreux qui ont survécu aux étapes antérieures de la sélection (raisonnement de Passeron).
– Dans une société où peu d'enfants font des études longues, la gratuité de l'école revient, à un stade avancé, à faire financer les études des riches par les pauvres.
– Quand tout le monde a des diplômes élevés, les effets de « piston », de « réseau », de « dominance » reprennent vigueur.
– Dans la recherche d'un emploi, ce ne sont pas des candidats diplômés qui cherchent à occuper un poste, ce sont les postes (jobs de Thurow) qui cherchent à être pourvus par quelqu'un qui a le profil requis.
– Plus il y a de titulaires d'un diplôme, plus on se demande si le niveau de la population est monté ou si l'exigence du diplôme est descendue (Baudelot et Establet).
– Pour certains, un diplôme recouvre des connaissances utiles à l'employeur, véritable investissement qui aura sa rentabilité en termes de carrière et de revenu (« capital humain » de G. Becker). Pour d'autres, un diplôme ne recouvre pas une connaissance utile mais constitue un signal commode (grec hier, maths aujourd'hui... avec allemand première langue) pour filtrer des candidats nombreux (« filtre » d'Arrow).

LA COURSE AUX DIPLÔMES : (I) LE DÉPART

Un modèle simulé

Pour simuler la course aux diplômes, on construit un modèle simple. La société est découpée en deux classes sociales et deux niveaux scolaires. Chaque individu est repéré par : 1° son origine sociale (O : + ou –) ; 2° son niveau scolaire (N : + ou –) ; 3° sa position sociale (P : + ou –).
La société comporte 300 personnes et se présente comme suit :



Égalité des chances scolaires

L'origine sociale (O) pèse peu sur le niveau scolaire (N).
Cela se retrouve dans le tableau, ci-dessous :

	N+	N-	
O+	80	20	100
O-	120	80	200
	200	100	300

Il y a 66 % de hauts diplômés dans la population totale (200 N^+ sur 300 personnes).
Il y a 60 % de hauts diplômés chez les gens d'origine modeste (120 N^+ sur 200 O^-).
Il y a 80 % de hauts diplômés chez les gens d'origine aisée (80 N^+ sur 100 O^+).
Le coefficient de disparité est ainsi de $\frac{80\ \%}{60\ \%} = 1{,}33$ c'est-à-dire réduit.

On dira : un enfant de cadre a un tiers de chance de plus d'avoir un diplôme qu'un enfant d'ouvrier.

Les diplômes dépendent peu, ici, de l'origine sociale.

Méritocratie dans l'accès aux positions

Le niveau scolaire (N) pèse lourd sur l'obtention de la position sociale (P).
Cela se traduit dans tableau ci-dessous :

	P+	P-	
N+	140	60	200
N-	0	100	100
	140	160	300

On simule une priorité absolue d'accès aux positions élevées pour les hauts diplômés (le ticket méritocratique est de 100 % : aucun N^- ne peut doubler un N^+).
Le problème est qu'il y a 200 hauts diplômés pour 140 positions élevées... 60 N^+ vont donc en P^- et il ne reste aucun P^+ pour les N^-. En termes de provenance : 100 % des positions élevées viennent de hauts diplômes (les 140 P^+ ont tous N^+).
En termes de destination : 70 % des hauts diplômés obtiennent une position élevée (sur 200 N^+, 140 accèdent en P^+).
Les bas niveaux scolaires n'ont plus aucune chance d'arriver en position élevée (ils sont tous en P^-).

Les positions sociales dépendent, ici, du diplôme.

D'après R. Boudon, *L'Inégalité des chances*, Colin, 1973 et *La logique du social*, Hachette, 1979.

(Suite p. 107)

Inégalité des chances

Toute l'analyse statique de la stratification le confirme : la société est faite d'inégalités de positions. En passant à l'analyse dynamique, se pose le problème de l'inégalité des chances. Dans sa trajectoire : chacun a-t-il au départ une probabilité significative d'arriver en bonne position à l'arrivée ? ou les jeux sont-ils faits d'avance ?

Les chances scolaires

☐ Avant d'étudier les chances sociales (probabilité d'atteindre une position sociale), il est intéressant d'étudier les chances scolaires (probabilité d'obtenir un diplôme), d'autant qu'un bon diplôme semble annoncer une bonne position sociale.

☐ Avec la baisse des barrières à l'entrée du système scolaire et la montée d'un enseignement de masse, les chances scolaires augmentent. Chacun a une plus forte probabilité d'avoir un diplôme, souvent plus élevé que celui obtenu par ses parents. Lorsque 75 % d'une classe d'âge obtient le baccalauréat (1995), la disparité du niveau scolaire suivant les origines sociales s'en trouve réduite.

Les chances sociales

☐ Il est réaliste de relier chances scolaires et chances sociales. Toutes les études confirment l'importance du diplôme comme ticket d'entrée sur le marché du travail. Dans un pays où 25 % des jeunes tardent à trouver un emploi, ceux qui ont les diplômes les plus élevés passent globalement avant les autres et cherchent moins longtemps. Corollaire : l'échec scolaire devient un handicap social plus lourd.

☐ En résumé : chacun peut espérer avoir un bon niveau scolaire ; le bon niveau scolaire est la condition nécessaire pour accéder aux positions sociales enviées. Faut-il en déduire que chacun peut espérer accéder aux positions sociales enviées ? R. Boudon met en garde contre ce type de déduction. Dans *L'Inégalité des chances* (1973), il montre que, même munis d'un diplôme élevé, tous ne peuvent pas parvenir au sommet de la pyramide sociale, parce que le nombre de positions sociales enviées n'augmente pas autant que le nombre de diplômes élevés. Il y a alors embouteillage du côté des positions trop rares et inflation du côté d'une surenchère de diplômes. Au lieu de se renforcer, la scolarisation accrue et le recrutement méritocratique sur diplôme se neutralisent et divergent.

Libertés et contraintes

☐ Des contraintes structurelles, comme le nombre limité de « bonnes » positions sociales, contrarient ici les desseins de beaucoup d'individus, avec des conséquences bien prévisibles : frustration relative, comparaison envieuse, etc. Une société ne peut pourtant pas être composée uniquement de médecins et de vedettes de rock, même si ces deux positions réunissaient les aspirations de tous. Face aux contraintes structurelles, le jeu est cependant ouvert. En fait, la seule certitude sur une échelle où il y a un premier et un dernier, c'est que : le premier est le seul qui ne peut que rester ou descendre ; le dernier est le seul qui ne peut que rester ou monter.

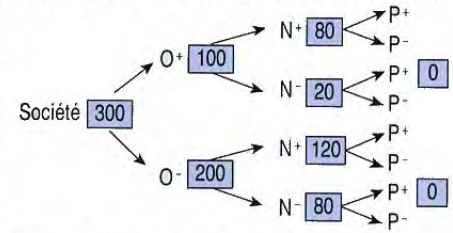
☐ Dans ce contexte ouvert et évolutif, on observe certes des processus de reproduction avec des destinations de type « tel père, tel fils » (C. Thélot). On observe aussi des processus de transformation où des dynasties s'effondrent, des élites circulent, de nouveaux mérites sont reconnus en une ou deux générations.

LA COURSE AUX DIPLÔMES : (II) L'ARRIVÉE

Trajets possibles

Dans les deux tableaux de la page 105, nous avons d'abord deux origines sociales qui débouchent chacune sur deux niveaux scolaires (tableau 1), puis les deux niveaux scolaires qui peuvent déboucher chacun sur deux positions sociales (tableau 2). Cela fait donc 2 x 2 x 2 = 8 trajets possibles, qui relient : origine – diplôme – position d'arrivée.

L'arborescence suivante indique ces trajets :



Les chiffres indiqués reprennent tout le tableau 1 et un élément du tableau 2 de la page 105.

Il reste à compléter la fin de chaque trajet pour bâtir la table de mobilité reliant origine et position sociale.

Mobilité et chances sociales

Malgré l'égalité des chances scolaires (O → N) et la méritocratie dans l'accès aux positions (N → P), l'origine sociale (O) semble continuer à peser sur la position sociale (P).

Le tableau suivant l'indique. C'est la table de mobilité reliant origine et position sociale :

	P+	P-	
O+	$N^+ : 80 \times \left(\frac{140}{200}\right) = 56$ $N^- : 20 \times \left(\frac{0}{100}\right) = \frac{0}{56}$	$N^+ : 80 \times \left(\frac{60}{200}\right) = 24$ $N^+ : 20 \times \left(\frac{100}{100}\right) = \frac{20}{44}$	100
O-	$N^+ : 120 \times \left(\frac{140}{200}\right) = 84$ $N^- : 80 \times \left(\frac{0}{100}\right) = \frac{0}{84}$	$N^+ : 120 \times \left(\frac{60}{200}\right) = 36$ $N^+ : 80 \times \left(\frac{100}{200}\right) = \frac{80}{116}$	200
	140	160	300

Prenons le trajet $O^+ N^+ P^+$.

Il y a 140 $N^+ P^+$ (tableau 2). Ils pourraient venir avant tout des gens d'origine sociale aisée : les 80 $O^+ N^+$ (tableau 1). Il y aurait alors « dominance » : à diplôme égal, on recrute dans l'origine la plus élevée. On aurait alors 80 $O^+ N^+ P^+$ (et 60 $O^- N^+ P^+$).

Pour renforcer encore la fluidité sociale, simulons qu'il n'y a pas « dominance ». À diplôme égal – 200 N^+ toutes origines sociales confondues – il y avait 140 P^+ à prendre. Appliquons cette proportion aux 80 personnes d'origine aisée concernées (les 80 $O^+ N^+$) :

$$80 \times \left(\frac{140}{200}\right) = 56\ O^+ N^+ P^+$$

Chaque trajet est calculé de la même façon.

Un théoricien de la « reproduction » dira que :

– 56 % des enfants haut placés avaient des parents haut placés (56 P^+ sur 100 O^+).

– 58 % des enfants placés en bas avaient des parents placés en bas (116 P^- sur 200 O^-).

Un théoricien de la « transformation » dira plutôt que :

– 44 % des enfants de parents haut placés sont descendus (44 P^- sur 100 O^+).

– 42 % des enfants de parents du bas de l'échelle l'ont montée (84 P^+ sur 200 O^-).

En simulant une forte fluidité, on obtient une relative immobilité.

Le plus important reste qu'il n'y a que 140 positions élevées (ce qui est déjà mieux qu'à la génération d'avant, où il y en avait 100) pour 200 hauts diplômés.

Il y a « neutralisation » (N^+ ne donne pas toujours P^+) et « divergence » (P^+ exige N^+).

Le lecteur peut reprendre le modèle et donner des hauts diplômes à tout le monde (300 N^+) pour accentuer le phénomène et calculer une nouvelle table de mobilité (réponse p. 160).

Source : Boudon, *op. cit.*

Innovation

L'analyse dynamique porte sur le changement social : le fait de bouger, de voir les structures se modifier, les relations évoluer, de ne pas rester dans la même situation. Pour commencer, quand le changement n'est pas spontané, on peut se demander d'où il vient et par qui il est provoqué. C'est le problème de l'innovation.

L'innovation : une « destruction créatrice »

☐ L'innovation est souvent confondue avec l'invention. On évoque l'inventeur qui change nos modes de vie par les nouveautés, souvent techniques, qu'il apporte. L'invention, en supposant qu'elle débouche sur des applications concrètes, n'est cependant qu'un cas particulier d'innovation. J. Schumpeter fait de l'innovation la cause de toute évolution, mais il en donne une acception très large. Pour lui, il y a cinq cas d'innovation. La nouveauté peut porter sur un produit (invention pure ou amélioration), une méthode de production, des débouchés en aval, des approvisionnements en amont, l'organisation. Dans cette optique, livrer des pizzas à domicile, proposer du mobilier urbain pour y mettre de la publicité ou instaurer le télétravail, c'est autant innover que mettre au point le premier magnétoscope.

☐ L'innovation revêt un double aspect de destruction et de création. Son arrivée détruit un ordre antérieur que Schumpeter assimile à un état d'équilibre. Il y aura alors des perturbations : obsolescences, remplacements, réallocations de ressources, nouveaux arbitrages, etc. En même temps, l'innovation apporte des avantages, des améliorations, qui devraient conduire à un nouvel état d'équilibre.

L'innovateur : un déviant

☐ L'entrepreneur qui apporte au monde économique une innovation est nettement, dans l'analyse schumpéterienne, un perturbateur qui sort des sentiers battus. De nombreuses monographies vont dans ce sens, en s'intéressant à des parcours d'entrepreneurs. Ces derniers ont souvent un trajet mouvementé, fait de passion, d'intuition, d'ambition, de compétences originales. On remarque aussi des ruptures sociales : conflit familial, émigration ou exil, revanche à prendre sur la société ; et bien sûr, toujours, prise de risques. C'est Bernard Palissy qui brûle ses propres meubles pour mettre au point son produit ; ce sont les deux illuminés qui veulent changer le monde en bricolant dans un garage californien ce qui doit devenir le micro-ordinateur personnel. Cette image se retrouve dans certaines analyses des révolutions scientifiques (Kuhn). L'innovateur est en rupture de ban avec les savants en place. Il propose une nouvelle vision en empruntant des voies originales, jusqu'à ce que sa vision soit enfin partagée.

☐ Dans son approche fonctionnaliste de la déviance, Merton classe l'innovateur dans une catégorie prépondérante de déviants. Pour lui, la société est faite de buts proposés et de moyens prescrits pour les atteindre (par exemple, s'enrichir, avec, pour moyen autorisé, le travail). Les conformistes s'adaptent aux buts et aux moyens. Les déviants s'adaptent aussi, mais en renonçant soit aux moyens (voilà l'innovateur), soit aux buts (c'est le ritualiste), soit aux deux. L'innovateur visera donc toujours les buts proposés, mais il empruntera pour cela des voies non prescrites, voire proscrites socialement.

L'INVENTION : CAS PARTICULIER D'INNOVATION

Les 40 inventions qui ont changé le monde contemporain

Invention	Inventeur	Date	Pays
Machine à vapeur	Watt	1782	Angl.
Métier à tisser	Cartwright	1785	Angl.
	Jacquard	1805	Fr.
Bateau à vapeur	Fulton	1806	E.U.
Fonte au coke	Krupp	1811	All.
Locomotive	Stephenson	1814	Angl.
	Seguin	1829	Fr.
Ciment	Portland	1824	Angl.
Moteur électrique	Faraday	1828	Angl.
	Davenport	1837	E.U.
Moissonneuse	McCormick	1834	E.U.
Télégraphe	Morse	1837	E.U.
Convertisseur fonte/acier	Bessemer	1855	E.U.
Derrick de forage	Drake	1859	E.U.
Moteur à combustion	Lenoir	1860	Fr.
	Otto	1876	All.
Colorants d'aniline	Basf	1865	All.
Téléphone	Bell	1876	E.U.
Convertisseur fonte/acier	Thomas	1877	Fr.
Lampe à incandescence	Edison	1879	E.U.
Turbine électrique	Pelton	1880	Angl.
Aluminium	St Claire Deville	1887	Fr.
Appareil photo	Eastman	1888	E.U.
Générateur de courant alt.	Tesla	1888	E.U.
	Hertz	1888	All.
Télégraphie sans fil	Marconi	1889	Angl.
Pneumatique	Dunlop	1889	Angl.
Aéroplane	Adler	1890	Fr.
Cinéma	Lumière	1895	Fr.
Automobile	Bollée	1872	Fr.
	Ford	1908	E.U.
Polystyrène	IG Farben	1930	All.
Avion de transport	Douglas	1935	E.U.
Nylon	Carothers	1936	E.U.
Télévision	Elec. & Mustic. Ind.	1936	Angl.
Avion à réaction	Messerschmitt	1942	All.
Missile à réaction	V[e]	1942	All.
Pile atomique	Fermi	1942	E.U.
Calculateur électronique	Aiken	1944	E.U.
Transistor	Schockley (Bell)	1947	E.U.
Satellite	Spoutnik	1957	URSS
Ordinateur	IBM	1964	E.U.
Magnétoscope	Philips	1970	Pays-Bas
Microprocesseur	Intel	1971	E.U.
Navette spatiale	Nasa	1981	E.U.
Systèmes experts	Nasa	1982	E.U.

D'après C. Stoffaës, *Fins de mondes*, O. Jacob, 1987.

Les cinq formes d'innovation chez Schumpeter

« 1. *Fabrication d'un bien nouveau,* c'est-à-dire non familier au cercle des consommateurs, ou d'une qualité nouvelle d'un bien.

2. *Introduction d'une méthode de production nouvelle*, c'est-à-dire pratiquement inconnue de la branche intéressée de l'industrie ; il n'est nullement nécessaire qu'elle repose sur une découverte scientifique nouvelle ; elle peut résider dans de nouveaux procédés commerciaux pour une marchandise.

3. *Ouverture d'un débouché nouveau*, c'est-à-dire d'un marché où jusqu'à présent la branche intéressée du pays intéressé n'a pas encore été introduite, que ce marché ait existé avant ou non.

4. *Conquête d'une source nouvelle de matières premières* ou de produits semi-ouvrés ; à nouveau, peu importe qu'il faille créer cette source ou qu'elle ait existé antérieurement, qu'on ne l'ait pas prise en considération ou qu'elle ait été tenue pour inaccessible.

5. *Réalisation d'une nouvelle organisation*, comme la création d'une situation de monopole (par exemple la trustification) ou l'apparition brusque d'un monopole. »

Source : J. Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*, 1911, tr. fr. 1935, Dalloz.

Diffusion

Les phénomènes de diffusion font penser à la propagation d'une épidémie : les premiers touchés contaminent les suivants. La diffusion sociale repose en fait sur des processus de décision, d'influence, de mobilité, etc. qui dépassent même les simples mécanismes de l'imitation souvent mis en avant.

L'analogie avec les épidémies

Lorsqu'une innovation arrive, sa diffusion fait souvent penser à la propagation d'une épidémie : au départ, peu de personnes sont touchées ; progressivement, le phénomène s'étend jusqu'à atteindre une masse de personnes (« courbe en S »). Cette analogie biologique a sa limite. Une nouveauté sociale n'est pas un virus. Sa diffusion ne se fait pas par contamination ou osmose. Elle passe par des décisions individuelles, des échanges d'informations, des jeux d'influence, etc.

Un cas de diffusion : l'imitation

☐ Beaucoup d'analyses insistent alors sur l'importance de l'imitation, du mimétisme. Ainsi, pour Schumpeter, si l'innovation de l'entrepreneur se diffuse jusqu'à créer un nouvel équilibre, c'est qu'elle est reprise et copiée par des imitateurs. Voyant le succès naissant de l'innovateur, les imitateurs le suivent.

☐ Sur ce point, Schumpeter imite lui-même Tarde. Cet auteur propose en effet toute une théorie de la diffusion dans *Les Lois de l'imitation* (1890). Toute diffusion sociale est le fait d'individus qui adoptent des « inventions ». Cette diffusion repose sur la capacité de chacun à imiter ce qui l'entoure et qui retient son attention. Tarde en fait l'unique mode de diffusion. Si le cas est important, sa généralisation est excessive. Par exemple : l'imitation a sa place dans la diffusion des connaissances (on apprend à nouer ses lacets ou à nager la brasse en reproduisant les gestes de ceux qui savent et qui montrent) ; des méthodes pédagogiques efficaces comme « l'instruction rationnelle » et le *training within industry* (TWI) reposent sur ce constat pour des apprentissages manuels ; en même temps, d'autres processus interviennent dans la transmission des savoirs : écoute, questions, recombinaisons, etc. Ainsi, nous dépassons la pure imitation du perroquet dans l'acquisition du langage.

Les autres processus de diffusion

☐ En étudiant la communication et l'influence, Lazarsfeld (1955) montre que les nouvelles se diffusent de manière crédible jusqu'à susciter le passage à l'acte (achat après une publicité, vote après une propagande, etc.) quand : 1. une information générale est donnée (presse, télévision, radio, etc.) ; 2. un proche (parent, voisin, etc.) donne un témoignage direct de confirmation.

☐ Les courbes de taux d'équipement des ménages en automobile, réfrigérateur, télévision (années 60), téléphone, télévision couleur, lave-vaisselle (années 70), magnétoscope, four à micro-ondes (années 80), micro-ordinateur, téléphone sans fil (années 90), etc. ont toujours cette forme en S. Cette diffusion des biens durables ne repose pas sur la seule imitation. Élévation du niveau de vie, inégalités de revenus, baisse des coûts de fabrication, masse critique qui permet de baisser les prix si les acheteurs deviennent nombreux expliquent autant ces courbes que l'envie de copier le voisin.

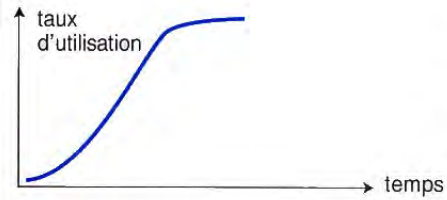
LA DIFFUSION DE NOUVEAUX MÉDICAMENTS

Le cas

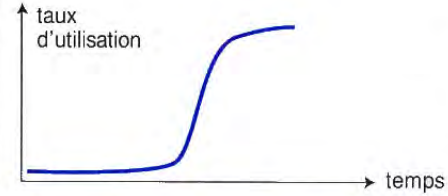
Inspirés par les travaux de Lazarsfeld sur le rôle des relais d'opinion dans la communication de masse, J. Coleman, E. Katz et H. Mendel étudient en 1957 la diffusion des nouveaux médicaments auprès des médecins lors du lancement d'innovations pharmaceutiques. Le malade n'intervient pas ici : il sera certes utilisateur final, mais ce n'est pas lui le prescripteur.

Les observations

Chez les médecins installés en cabinet :
- l'adoption est rapide au départ ;
- elle se ralentit pour arriver à saturation.



Chez les médecins exerçant en hôpital :
- le démarrage est très lent ;
- il y a ensuite forte accélération pour arriver à maturité rapidement.



L'interprétation des sociologues

Le médecin en cabinet est isolé. Ses relations professionnelles sont plutôt de concurrence. La seule façon de se faire une idée sur un médicament, c'est de l'essayer. Paradoxalement, moins le médicament est connu, plus il doit se rendre compte par lui-même. Plus tard, la rumeur circule un peu.

Le médecin en hôpital est dans une organisation très spécialisée et hiérarchisée. Tant que les experts et les chefs de service n'ont pas pris une décision, personne ne bouge. Dès que la décision, mûrement validée est prise, tout le monde s'y met.

Les conséquences pour l'entreprise

En cabinet : mener une campagne massive d'information : quadriller le terrain avec des visiteurs médicaux qui distribuent à chacun échantillons et arguments.

En hôpital : identifier très soigneusement les leaders d'opinion (experts) et les décideurs (chefs) ; les approcher progressivement pour les convaincre des qualités thérapeutiques du produit.

L'application

En s'inspirant de ces résultats, la société Dausse du groupe Synthélabo, filiale de L'Oréal, opte pour un lancement séquentiel (et non plus simultané) lors de la sortie d'un produit pharmaceutique pour cardiaques en 1980. Des vagues successives d'actions touchent d'abord les chefs de service de cardiologie, peu de temps après les experts et spécialistes et enfin, un an après, les médecins en cabinet (vite rassurés par l'adoption du médicament en hôpital). Le succès de la diffusion est complet. (B. Pras, *Revue française de gestion*, sept.-déc. 1985).

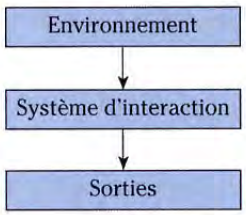
On remarquera qu'il a fallu :
- un an pour lancer le médicament avec ce processus de diffusion ;
- 23 ans pour que le travail des sociologues Coleman, Katz et Mendel soit utilisé.

Reproduction

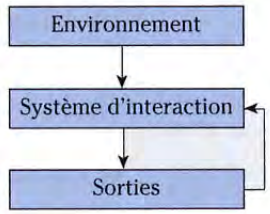
Il y a plusieurs types de processus de changement. La reproduction a ceci de particulier que les actions n'entraînent aucune modification des relations entre acteurs ni aucune transformation de leur environnement. Bref, « plus ça change, plus c'est la même chose ». Le marxisme insiste sur la reproduction pour inviter à la révolution.

La reproduction : un processus sans rétroaction

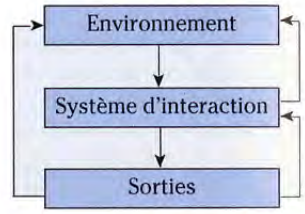
☐ Pour classer les processus de changement, R. Boudon s'inspire de l'analyse systémique dans *La Logique du social* (1979). Il considère trois entités fondamentales : le système d'interaction, son environnement, ses sorties.
Par exemple : il y a interaction entre les dactylos et ceux qui font taper leurs documents ; l'environnement peut se caractériser par l'arrivée de micro-ordinateurs sur tous les bureaux ; à la sortie, chacun tape ses documents, les dactylos les plus qualifiées évoluent, les autres sont menacées par le chômage.
☐ Ces trois entités permettent de distinguer trois grands types de processus, suivant les rétroactions qui interviennent entre les éléments.



Processus reproductif



Processus cumulatif



Processus de transformation

Dans l'exemple précédent, les requalifications/déqualifications entraînées par l'introduction de la bureautique affectent non seulement le système d'interaction (répartition des rôles entre acteurs), mais l'environnement (marché du travail, marché de la micro-informatique, etc.). Le processus est donc de transformation.
☐ Le processus reproductif est celui où les sorties (*outputs*) n'entraînent aucune rétroaction (*feedback*) ; en bref, « plus ça change, plus c'est la même chose ».

Production et reproduction chez les marxistes

☐ L'analyse marxiste propose à la fois un diagnostic qui dénonce la reproduction sociale et une issue révolutionnaire qui annonce la transformation de la société.
☐ La reproduction actuelle de la société part de l'environnement matériel et historique (moyens de production possédés par le capital et non par le travail) ; le système d'interaction se caractérise par la lutte des classes ; la sortie est une domination d'une classe sur l'autre qui se reproduit à tous les stades de l'Histoire.
☐ La transformation future de la société part du système d'interaction (dictature du prolétariat) pour instaurer des sorties qui rétroagissent sur ce système d'interaction (fin de la lutte des classes, de l'État, etc.) et sur l'environnement (appropriation collective des moyens de production).

SORTIR D'UN PROCESSUS REPRODUCTIF

L'enfermement dans un processus reproductif

Une étude, menée par A. Bhaduri en 1970 dans les villages du Bengale occidental, semble confirmer les analyses de Marx sur les rapports de production et la reproduction sociale mais dans un contexte quasi « féodal ».
Un modèle résume les relations qui s'instaurent dans une exploitation agricole entre le locataire (*kishan*) et son propriétaire (*jotedar*).
La récolte de riz est de 100 unités monétaires chaque année ; le minimum vital est de 28 pour un an.

1. *En début de période (semences) :*
– Le *kishan* a 16 de revenu disponible. Il doit emprunter 28 – 16 = 12, pour vivre un an.
Il devra rendre : la somme de 12, et 12 d'intérêt (100 %), soit 24.
Il pourra le faire car il a droit à 40 % de la récolte (par contrat de métayage).
– Le *jotedar* a droit à 60 % de la récolte. C'est lui qui prête au départ les 12 qui manquent au *kishan*.

2. *En fin de période (récolte) :*
– Le revenu du *kishan* est de :
40 – 24 = 16
– Le revenu du *jotedar* est de :
60 + 12 = 72
(Le *jotedar* récupère en outre la somme de 12 qui n'a jamais cessé de lui appartenir ; la somme des deux revenus : 16 + 72 = 88 représente d'ailleurs la récolte moins cette avance initiale : 100 – 12 = 88.)

3. *Pour recommencer une période :*
– Le *kishan* repart d'un revenu disponible de 16... et tout recommence ! Il réemprunte 12, reçoit à nouveau 40 de récolte et doit rendre 24, etc.
– Le *jotedar* accumule des richesses, mais il les oriente vers des dépenses somptuaires et non vers l'investissement. S'il investit, la récolte augmente. C'est bon pour lui (60 %) mais c'est aussi bon pour le *kishan* (40 %) qui, de ce fait, aurait de moins en moins besoin de s'endetter. Cela risque de tarir la deuxième source de revenu du *jotedar* : le prêt à intérêt.
Le modèle de reproduction explique alors le cercle vicieux observé dans cette société bloquée.

Peut-on sortir du processus reproductif ?

R. Boudon, qui discute à plusieurs reprises ce modèle (1979, 1984, etc.), montre qu'il y a de multiples façons de sortir de cet enfermement dans un processus reproductif.
1. Le propriétaire peut innover si 60 % d'une récolte plus élevée lui rapportent plus que les 100 % d'intérêt qu'il perçoit sur une somme qui va diminuer.
2. Le propriétaire peut aussi être obligé d'innover à cause de concurrents qui le font ou qui baissent le prix du riz pour s'attirer des clients.
3. Le locataire peut de son côté être source d'innovations qui augmentent la récolte, dès lors qu'elles ne nécessitent pas de moyens financiers (organisation des équipes, etc.).
4. Le locataire peut avoir accès à d'autres sources de financement que son propriétaire. Ce dernier, n'étant plus prêteur, n'a plus intérêt à l'empêcher d'atteindre le seuil de subsistance. Leur seul but, commun, est une récolte maximum (en vue du partage 40/60).
5. L'État peut intervenir en faveur de l'investissement en le subventionnant.
Il peut aussi réglementer les contrats de métayage (40/60) ou les taux d'intérêt (ici 100 %, car le *kishan* emprunte au début, quand le riz est cher, et il rembourse aux récoltes quand le riz n'est pas cher).

Transformation

Les processus reproductifs où rien ne peut changer sont rares. Il y a beaucoup de transformations possibles. Elles sont cependant rarement totales. Cumuls, oscillations, transitions, nouveautés techniques ou conceptuelles, effets « boule de neige », ruptures brutales, etc. sont autant de formes prises par le changement.

Sortir de la reproduction

☐ Beaucoup de processus sont présentés comme totalement reproductifs. C'est le cas chez les marxistes : les relations entre *kishan* et *jotedar* (*cf.* p. 113) illustrent le cercle vicieux de la pauvreté. Cela se retrouve dans d'autres courants de pensée : les relations dans les ateliers du « monopole industriel » (*cf.* p. 59) l'illustrent pour expliquer le cercle vicieux de la bureaucratie.

☐ Pourtant, rares sont les processus fermés au point d'être totalement reproductifs. Le *kishan* a plusieurs issues pour échapper à l'emprise du *jotedar*, au Bengale. Il y a moyen d'introduire des changements dans une bureaucratie, même en France.

☐ Beaucoup de processus sont ainsi ouverts. Simplement, il ne faut pas s'attendre à trouver des transformations totales partout. Ainsi, le programme indien d'irrigation (*cf.* p. 115) entraîne des transformations importantes, mais elles ne sont ni complètes ni à l'endroit où on les attendait le plus.

Cumuls, transitions, transformations

☐ Dans les processus cumulatifs, le système d'interaction est modifié mais pas l'environnement.

Les lois de l'imitation de Tarde illustrent ce type de processus : chacun se met à copier les autres, ce qui contribue à diffuser et à homogénéiser les comportements.

Le cumul peut prendre la forme d'oscillations, comme dans les modèles prédateurs/proies : s'il y a trop de renards, ils mangent toutes les poules et meurent de faim ; s'il n'y a plus beaucoup de renards, les poules prolifèrent et les renards vont à nouveau prospérer jusqu'à être trop nombreux, et ainsi de suite.

☐ Dans les processus de transformation, l'environnement des acteurs est touché.

Dans une transition, seule la valeur des paramètres qui caractérisent l'ensemble change. Dans la « transition démographique » : d'abord, la fécondité et la mortalité sont fortes toutes les deux, d'où une stabilité ; ensuite, la mortalité baisse seule, ce qui augmente la population ; enfin, la fécondité baisse à son tour, ce qui restabilise.

L'arrivée de nouveautés techniques occasionne souvent de vastes transformations : de l'invention du soc de charrue ou de la roue à la diffusion de l'ordinateur.

Les nouveautés peuvent aussi être conceptuelles : passage des nombres entiers aux nombres négatifs, aux fractions, aux nombres réels et imaginaires pour appréhender toujours plus finement la complexité.

Les transformations peuvent prendre des allures d'effets « boule de neige » : si quelques membres d'une catégorie quittent un quartier, cela peut faire fuir cette catégorie jusqu'à créer un ghetto (*cf.* p. 135).

Les ruptures brutales provoquent des transformations. Mais, même après des ruptures fortes, on retrouve des éléments de continuité. D'après Tocqueville, les jacobins ou Napoléon restent aussi centralisateurs que Louis XIV (*cf.* p. 127).

DEUX VILLAGES POUR UNE TRANSFORMATION

Le changement attendu

Le gouvernement indien lance un programme d'irrigation. Deux villages voisins ont jusqu'ici une économie agricole traditionnelle. Le premier, Wangala, est dans la plaine et pourra être irrigué. Le deuxième, Dalena, est sur le plateau et ne pourra pas être irrigué.

R. Boudon, qui réutilise cette monographie dans *La Place du désordre*, montre que beaucoup de théories du changement laissent attendre une transformation générale dans le village irrigué et une reproduction immuable dans le village non irrigué.

En fait, voilà ce que l'observation de S. Epstein, menée en Inde du Sud et publiée en 1962, indique.

Dans le village irrigué

– *Développement économique* : l'irrigation incite à opter pour l'agriculture intensive (canne à sucre, riz, etc.). Il faut alors travailler toute l'année et investir en outils, animaux de trait, engrais. Les paysans s'endettent auprès des plus riches et auprès de l'usine de traitement du sucre. Il y a hausse du niveau de vie mais peu de liens avec l'extérieur.

– *Changement social* : l'administration achète les productions avec des quotas par famille sur une parcelle. Cela pousse les parents à installer leurs enfants comme indépendants pour multiplier les débouchés. Les hommes sont aux champs et les femmes sortent faire les courses. La hiérarchie interne aux castes se renforce (chez les paysans : les riches investissent et prêtent, les moins riches s'endettent). Le rôle des intouchables reste identique : chargés des tâches ingrates en agriculture, ils ont en revanche une fonction religieuse. Or, le culte des divinités locales garde sa force.

Dans le village non irrigué

– *Développement économique* : la non-irrigation et une agriculture peu rentable qui laisse beaucoup de temps libre incitent à se spécialiser dans des activités secondaires ou tertiaires. D'autant qu'avec le village voisin irrigué, il faut communiquer et échanger. Le niveau de vie monte et le village s'ouvre sur l'extérieur.

– *Changement social* : les enfants prennent des emplois salariés ou indépendants. En revanche, les femmes restent à la maison (et cultivent le lopin improductif). Il y a dislocation des relations internes aux castes. Les intouchables sont embauchés comme les autres et délaissent leur rôle rituel. Le culte local se trouve concurrencé par la religion nationale (panindienne).

Comparaison

Situation initiale \ Transformations	Village irrigué	Village non irrigué
Développement économique		
– Activités agricoles	Ø	T
– Économie de subsistance	T	T
– Peu de liens extérieurs	Ø	T
– Niveau de vie bas	T	T
Changement social		
– Enfants dépendants	T	T
– Femmes dépendantes	T	Ø
– Hiérarchie dans les castes	Ø	T
– Relations paysans - intouchables	Ø	T
– Rôle des intouchables	Ø	T
– Culte des divinités locales	Ø	T

T = Transformation Ø = Reproduction

– L'impact de l'irrigation est plus fort dans le village non irrigué : il s'ouvre et se transforme dans neuf domaines.

L'impact de l'irrigation est moins fort dans le village irrigué : il se replie sur l'agriculture et renforce ses hiérarchies (sauf dans les familles).

Développement

Il existe des théories si générales (cercle vicieux du sous-développement, étapes du développement) qu'elles finissent par être réfutées par des contre-exemples. Ce qui est vrai partout, c'est que liberté et prospérité valent mieux que leurs contraires. Mais les voies du développement sont variées.

Croissance et développement

☐ La croissance économique se définit comme l'augmentation de la richesse réelle créée par un pays. Le développement social recouvre de multiples dimensions : alphabétisation, industrialisation, urbanisation, mobilité sociale, intégration des jeunes, autonomie des femmes, essor des services, circulation des élites, fluidité des communications, qualité des soins, sans oublier : sort réservé aux faibles (enfants, personnes âgées), équité des sanctions, intégrité des fonctionnaires, mansuétude envers les ennemis, expression fiable de la volonté collective, etc.
☐ Pour expliquer le phénomène, on passera de théories trop générales (années 60 et 70) à des approches de terrain (années 80 et 90).

Le cercle vicieux du sous-développement ?

☐ Le « tiers-monde » (expression d'A. Sauvy en 1952, par comparaison avec le « tiers état ») semble « dans l'impasse » (Bairoch, 1971). Pour beaucoup d'auteurs des années 60 et 70, les pays sont présentés comme enfermés dans un processus reproductif qui prend l'allure d'un cercle vicieux à quatre temps : pas de revenu, donc pas d'épargne, donc pas d'investissement, donc pas de productivité... et on recommence une itération. (Contre-exemple : l'épargne existe dans ces pays, où les inégalités de revenus sont souvent fortes).
☐ À partir de là, les solutions s'affrontent : rattraper le retard accumulé par ouverture extérieure (Rostow, 1960) ; réformer progressivement en interne, en conciliant « activités directement productives » et « infrastructures économiques et sociales » (Hirschman, 1964) ; rompre avec l'impérialisme de l'échange inégal et de la dépendance (marxistes).
☐ Dans les années 80 et 90, c'est au cas par cas que s'analysent les voies du développement.

Les étapes du développement ?

☐ Les théories généralisantes présentent souvent le développement comme suivant un processus linéaire. Il y a alors des « étapes » qui sont comme autant de points de passage obligé. Le modèle le plus classique reste celui de Rostow, en six étapes : 1. société traditionnelle ; 2. conditions préalables au démarrage (transition) ; 3. démarrage (c'est l'étape clé : XVIIIe siècle en Angleterre, XIXe en France, aux États-Unis, en Allemagne, au Japon ; fin du XXe en Chine et en Inde ?) ; 4. maturité ; 5. consommation de masse ; 6. non caractérisée (peut-être adaptation flexible à des besoins segmentés : du fordisme au toyotisme ?).
☐ À nouveau, le développement n'est pas plus linéaire que le sous-développement n'était circulaire. Vouloir désigner les retardaires en proposant à tous une voie unique, c'est négliger la variété des conditions locales : climatiques, culturelles, politiques, sociales.

SOCIÉTÉS TRADITIONNELLES, SOCIÉTÉS DÉVELOPPÉES

La détermination de la volonté collective

Société « traditionnelle »
Règle de l'unanimité (100 %)
→ Chacun a un droit de veto.
→ La décision est longue à prendre mais facile à appliquer.

Autarcie et faible productivité supposent que le droit de veto est accordé au plus faible. La conception du temps permet de palabrer longtemps.

Société « développée »
Règle de la majorité (50 % + 1)
→ La minorité doit se soumettre.
→ La décision est rapide à prendre mais elle fait des exclus (jusqu'à 50 % − 1).

Ouverture et compétition extérieure poussent à une forte productivité (les plus faibles sont exclus ou assistés). Le temps, c'est de l'argent (il faut décider vite).

La pratique du prêt

Société « traditionnelle »
Prêt sans intérêt
→ L'emprunteur rembourse la somme au rythme où il en est capable.
→ Il ne doit rien de plus au prêteur.

Les gens se connaissent. Le contrôle est facile. Il y a réciprocité du prêt gratuit.

Société « développée »
Prêt avec intérêt :
→ L'emprunteur respecte un calendrier de remboursement fixé d'avance.
→ Il doit rendre la somme, plus verser des intérêts (loyer de l'argent qui compense le sacrifice du prêteur).

La société est mobile et anonyme. Les règles sont impersonnelles.

Le taux d'intérêt résulte de la demande et de l'offre de fonds prêtables.

L'acceptation de l'assurance vie

Société « traditionnelle »
Pas d'assurance vie
→ Chaque individu auto-assure les siens en constituant un patrimoine.
→ Il le transmet, à sa mort, aux membres de sa famille qui lui succèdent.

On transmet de la terre (paysans). Il n'y a pas de droits de succession. Il serait choquant d'envisager de fixer une somme pour compenser la perte d'un mort.

Société « développée »
Assurance vie
→ Ceux qui le souhaitent versent des primes qui constituent des fonds collectifs.
→ Ces fonds servent à doter conjoint ou descendant d'un capital, au moment du décès de celui qui avait souscrit.

Mutations économiques, inflation, etc. rendent la transmission des patrimoines plus aléatoire. Il y a ponctions fiscales de l'État. Trouver un moyen d'assurer l'avenir des survivants ne signifie rien sur la valeur du disparu.

Commentaires des exemples

Il n'est pas sûr que le « développé » soit supérieur au « traditionnel ». (unanimité, gratuité, risque auto-assuré).
Chaque formule est adaptée à son contexte, mais les préoccupations sont universelles (durer, ensemble, en sécurité).
Les « primitifs » sont aussi rationnels que nous (dans leur contexte, nous aurions intérêt à faire comme eux).

D'après R. Boudon, *Le Juste et le Vrai*, Fayard, 1995.

Évolution et progrès

La combinaison des idées de progrès et d'évolution est une tendance qui traverse la sociologie. De même que les organismes s'adaptent, la société ou les groupes lutteraient pour l'existence tout en se densifiant et en se différenciant. Munis de lois biologiques, les darwinistes du social veulent aider à « accoucher » du changement.

Une idée des philosophes

☐ Une évolution n'est pas systématiquement attachée à un progrès : une pomme verte qui évolue mûrit, mais une pomme mûre qui évolue pourrit. Pourtant, l'idée d'évolution est souvent liée à l'idée de progrès. Weber a une explication de cet engouement pour les visions orientées vers le progrès : « Le concept de progrès est nécessaire quand la signification religieuse de la condition humaine est anéantie et que le besoin se fait sentir de lui attribuer un sens. »

☐ La combinaison des idées de progrès et d'évolution donne l'évolutionnisme, tendance qui traverse la sociologie du changement. « Fondé sur la croyance des XVIIe et XVIIIe siècles dans [...] le progrès des civilisations exprimé par Condorcet (1795), le courant évolutionniste s'appuie sur le transformisme de Lamarck et sur les recherches de Darwin (1859) concernant l'origine des espèces par voie de sélection naturelle » (C. Rivière, *Dictionnaire de la sociologie*, Larousse, p. 85).

Biologie et sociologie

☐ L'analogie entre biologie et sociologie donne son fondement à l'évolutionnisme social. Dans cette métaphore organiciste, il y a l'idée que la société est un organisme, que les groupes s'adaptent aux modifications de leur environnement comme une cellule dans son milieu, que la vie sociale – comme la vie biologique – repose sur une lutte pour l'existence, que les formes d'organisation – comme les espèces – connaissent un certain perfectionnement.

☐ Spencer est le pionnier de ce type d'analyse du changement. Il part de la théorie biologique de Lamarck pour montrer que les sociétés évoluent du simple au complexe. Les deux mouvements de base sont l'agrégation et la différenciation : lorsque la densité sociale augmente, les fonctions sociales se différencient (la division du travail s'accentue). Avant le biologiste Darwin, le sociologue Spencer énonce l'hypothèse d'une sélection des plus aptes lorsque la densité sociale rend la concurrence plus vive. Le darwinisme social radicalise les conclusions de Spencer et de Darwin.

L'évolutionnisme des grands sociologues

☐ Marx : à la même époque que Darwin et Spencer, il met lui aussi en avant l'idée de lutte matérielle qui se fait au détriment des plus faibles. La véritable société doit renouer avec la nature humaine et la satisfaction de ses besoins. Elle n'a pas besoin d'un État (contraire à la nature).

☐ Durkheim : après Spencer, il reprend l'idée de différenciation, qui fait passer la société d'une solidarité mécanique à une solidarité organique.

☐ Weber : même lui transpose cette fois le schéma naturaliste aux dynamiques culturelles. Il étudie comment les valeurs survivent dans nos systèmes de pensée, où elles sont en concurrence pour donner du sens à un monde désenchanté.

DARWINISME SOCIAL

Les maîtres

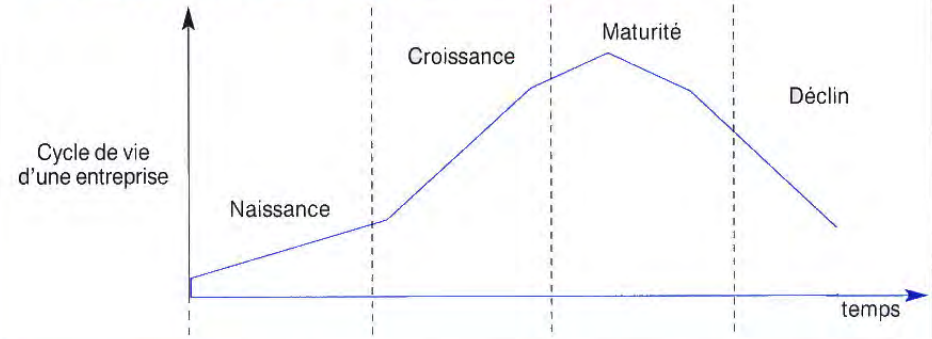
Lamarck (1744-1829) : si la girafe veut atteindre des branches élevées pour manger les feuilles, elle va tendre le cou. Le cou de la girafe et de ses descendants va alors s'allonger pour s'adapter. La fonction crée l'organe. Il y a transmission des caractères acquis dans l'évolution.

Darwin (1809-1882) : si des girafes veulent manger des feuilles élevées, seules celles qui ont un long cou vont y arriver. Les autres vont mourir faute de pouvoir s'adapter. Il y a survie des meilleurs et sélection naturelle des espèces. L'organe crée la fonction. Dans *De l'origine des espèces* (1859), Darwin insiste sur la différence entre évolutions biologique et sociale.

→ Les hésitations ont été tranchées au détriment de Lamarck : si toutes les girafes ont faim, on ne voit pas pourquoi elles n'allongent pas toutes leur cou ; or certaines n'y parviennent pas.

Spencer (1820-1903) : transpose la théorie de l'évolution dans le domaine de la sociologie. La société est un organisme. Son développement repose sur une lutte pour l'existence. Les efforts pour survivre permettent à l'organisme social de trouver adaptation, équilibre, progrès. Le schéma d'évolution est repris de Lamarck. En même temps, sept ans avant Darwin, Spencer montre que si la population augmente, les individus non seulement s'adaptent mais aussi se différencient : les individus les moins aptes disparaissent en cas de concurrence vive. Dès 1852, l'idée de sélection est ainsi appliquée à un phénomène social.

La métaphore biologique appliquée aux organisations



Clients	curieux	exigeants	masse	segmentés
Fabrication	petites séries	sous-capacité	surcapacité	stocks
Distribution	spécialisée	concentrée	élargie	éclatée
Concurrence	monopole	imitateurs	stabilisation	niches
Fonctions	production	vente	administration	juridique
Structure	simple	méritocratique	bureaucratique	politique
Climat	créativité	initiative	routine	découragement
Trésorerie	besoin	équilibre	surplus	équilibre
Résultats	négatifs	moyens	forts	faibles

Cycles

Un cycle est composé de phases (expansion et récession, etc.). Une série de cycles donne des oscillations, des fluctuations. Les cycles ont de nombreuses sources ; en physique : un mouvement pendulaire (le « retour de balancier ») ; dans le monde social : actions correctrices, délais d'ajustement, déceptions, préventions, oublis, etc.

Les cycles et la conjoncture sociale

On peut trouver des cycles dans tous les domaines.

☐ Physique : celui qui règle sa douche en actionnant les robinets d'eau chaude et d'eau froide engendre des cycles où il risque alternativement de se brûler et de se geler. Certains régulateurs traitent ces phénomènes oscillatoires : thermostat pour la température, soupape pour la pression.

☐ Écologie : si le brochet mange tous les poissons, il meurt de faim. S'il n'y a plus de brochet, la rivière se repeuple. Le cycle peut alors recommencer.

☐ Prévention : si les gens se font vacciner, l'épidémie se résorbe. Si la maladie paraît moins menaçante, les gens cessent de se faire vacciner et l'épidémie redémarre. Si un accident du travail survient, les autres salariés font attention. Si le dispositif de sécurité semble très protecteur, la vigilance s'estompe. Ici, « l'illusion de la tranquillité » expose aux catastrophes, la crainte d'un événement peut le prévenir.

☐ Technique : les infrastructures de transport cèdent des parts de marché aux suivantes (canaux, chemins de fer, autoroutes, lignes aériennes), les sources d'énergie (bois, charbon, pétrole, gaz, électricité nucléaire) et les révolutions industrielles se succèdent (vapo-textile 1785-1847, carbo-ferroviaire 1848-1895, sidéro-mécanique 1896-1939, pétro-électrique depuis 1940, nucléo-informatique, bio-spatial à venir).

☐ Politique : il semble y avoir alternance entre repli passif sur le « bonheur privé » (années 50 ou 70) et engagement mouvementé dans l'« action publique » (années 60). Pour Hirschman, le retournement se ferait à cause de la déception spécifique entraînée par chaque sphère et qui pousse alors vers l'autre.

☐ Idées : les doctrines du « trop » et du « pas assez » d'État se succèdent. Les défenses des libertés individuelles et des solidarités collectives se remplacent. Les excès d'un point de vue, la saturation des arguments, la simplification des critiques donnent un regain d'intérêt à l'alternative délaissée.

☐ Économie : expansions et récessions alternent suivant plusieurs rythmes (50 ans : Kondratieff ; 10 ans : Juglar ; 3-4 ans : Kitchin).

☐ Mode : vêtements courts et longs se succèdent suivant des lois mystérieuses.

Une conjecture circulaire

L'analyse en termes de cycles est peut-être due à l'observateur plus qu'au phénomène. Elle renvoie à une vision circulaire de l'histoire : événements qui reviennent, roue qui tourne, éternel retour. Certaines analyses sont plus complexes, comme chez Pareto qui donne beaucoup de formes oscillatoires aux phénomènes sociaux (circulation des élites). Enfin, la construction de certains cycles semble douteuse : décréter obscure une période de plus de dix siècles et la nommer « Moyen Âge » pour mieux célébrer une « Renaissance » (la « naissance » étant l'Antiquité) et l'avènement des « Lumières ».

LA COTE DES PRÉNOMS

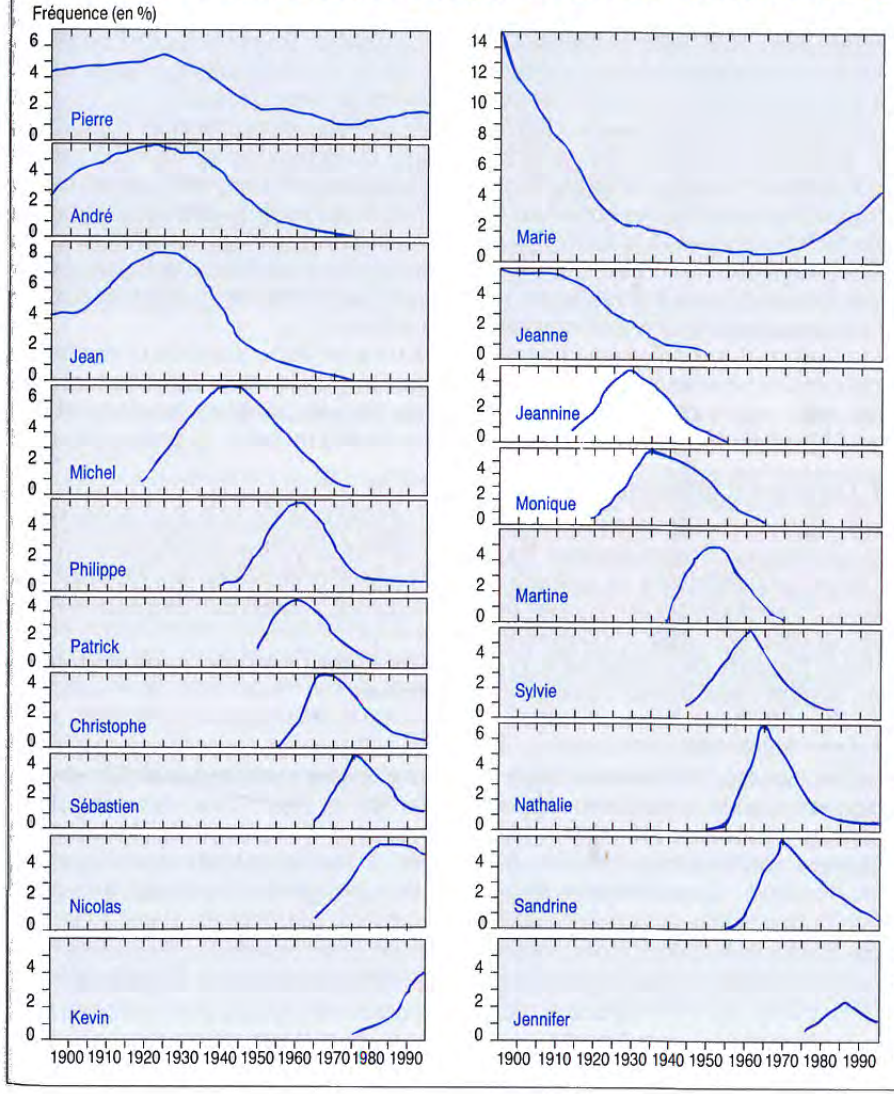
Une grande section de maternelle (5 ans) en 1994

Cette section a toutes les chances d'être composée de : Alexandre, Alison, Anthony, Antoine, Camille, Cindy, Élodie, Florian, Jérémy, Justine, Julien, Julie, Kevin, Marie, Marine, Marion, Maxime, Pauline, Romain, Sarah, etc.

Antoine est fils de cadre, Anthony est fils d'ouvrier.

Ils sont les enfants des Catherine, Sylvie, Brigitte, Martine, Isabelle, etc. et des Michel, Philippe, Éric, Patrick, Pascal, Thierry, etc. (qui ont de 30 à 40 ans).

Montée et déclin de quelques prénoms depuis un siècle (1895-1995)



D'après G. Desplanques, « Les enfants de Michel et Martine Dupont s'appellent Nicolas et Céline », *Économie et Statistique*, n° 184, 1986. ; P. Besnard et G. Desplanques, *La Cote des prénoms en 1994*, Balland.

Intervention psychosociologique

Dans l'intervention psychosociologique, le clivage entre recherche et action disparaît. Le sociologue intervient dans un changement. Il agit avec les acteurs tout en cherchant à les comprendre.

Concilier recherche et action

☐ Une observation modifie toujours les comportements de ceux qui sont observés, particulièrement dans le domaine des sciences sociales. Dans le cas de l'intervention psychosociologique, un pas de plus est franchi. Le sociologue se mêle directement aux acteurs afin de participer explicitement au changement.

☐ Cette situation très riche amène le sociologue à devoir se positionner. Va-t-il privilégier la recherche en étant le « spectateur » qui cherche à comprendre, à proposer des théories ? Va-t-il privilégier l'action en se montrant « engagé », en transformant le système avec les acteurs et en instaurant de nouvelles relations ? Lui est-il possible de faire les deux à la fois ? Les détracteurs diront qu'il va faire mal les deux (il perd sa neutralité de chercheur ; il n'est pas pleinement dans l'action s'il veut en faire la théorie). Les adeptes diront que les deux se renforcent (participer permet de mieux comprendre ; être critique rend plus efficace).

☐ Une telle situation confronte l'intervenant à un problème immédiat : comment va-t-il opérer dans ces luttes pour le pouvoir (décrites par les théories élitistes, stratégiques, etc.), voire dans ces luttes pour la survie (décrites par les darwinistes sociaux) ? Va-t-il plutôt faire le jeu du prince (Machiavel) ou celui du peuple (Marx) ?

Les types d'intervention

☐ Bennis, disciple de Lewin, propose en 1961 une typologie des processus de changement permettant de positionner les interventions psychosociologiques. Il distingue deux configurations de pouvoir : initiative des dominants ou équilibre des initiatives. Suivent quatre approches possibles du but : commun – négocié ou non négocié ; unilatéral – négocié ou non négocié.

☐ J. Dubost propose de compléter la typologie avec une troisième configuration de pouvoir, négligée par Bennis : initiative des dominés.

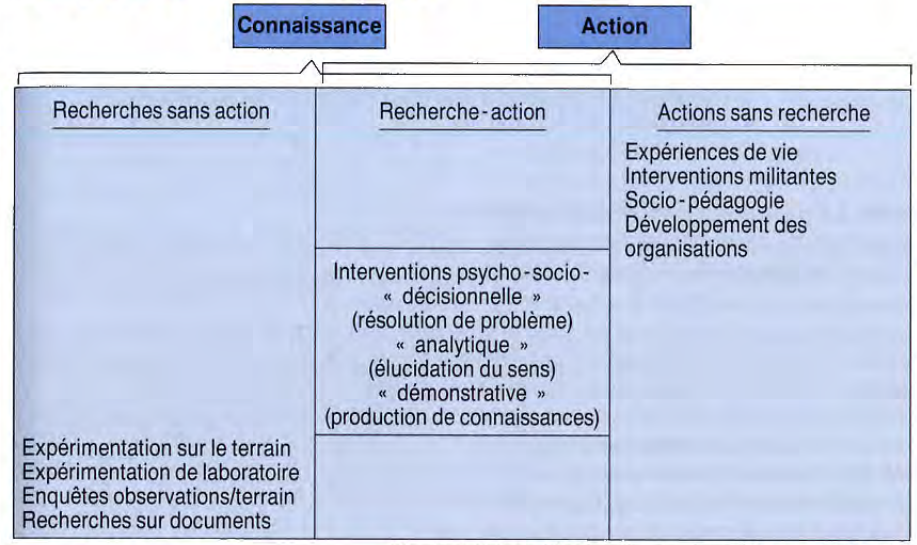
Les étapes clés

☐ Dans tous les cas, l'intervenant doit pouvoir élucider son propre répertoire de rôles : expert, miroir, catalyseur, rapporteur, faciliteur, régulateur, agitateur.

☐ Lipitt, autre lewinien, rappelle, en 1957, les sept questions que doit se poser tout consultant : 1. problème et difficultés à affronter ; 2. motifs en tant que consultant ; 3. motifs du client ; 4. ressources à disposition du consultant ; 5. préliminaires pour explorer ; 6. processus de conduite du changement ; 7. aptitude du client à évoluer vers une autonomie créative. L'action de changement resituée dans son contexte est menée suivant un principe de base de Lewin : *unfreezing, moving, freezing* (décristallisation, action, stabilisation).

RECHERCHE-ACTION ET CHANGEMENT

La place de la recherche-action



D'après J. Dubost, *L'Intervention psychosociologique*, PUF, 1987.

Les conduites de changements : le courant de la socio-analyse

Un Anglo-Saxon :

E. Jaques intervient à la Glacier Metal Company (fabrication de roulements ; plus de 1 000 personnes ; près de Londres). Le changement commence en 1948, est intégré en 1953, dure encore en 1972.

Son approche est « collaborative », c'est-à-dire semi-directive et responsabilisante : reconnaissance de problème avec les personnes concernées, réunion de petits groupes pour appliquer des solutions, diffusion des réformes par l'entreprise elle-même.

Médecin, il pense que le changement vient d'une volonté de réduire des anxiétés, souvent dues à des contradictions entre personnalité et rôles à tenir. Il clarifie le système de rémunération des ouvriers d'entretien ou le fonctionnement du comité de direction, ce qui apaise les tensions.

D'après E. Jaques, *Intervention et Changement dans l'entreprise*, 1951, Dunod, 1972.

Deux Français :

J. Dubost applique les méthodes de E. Jaques en 1957 à une unité de 1 800 personnes (d'un groupe nationalisé de plus de 100 000 personnes) sur un problème de réduction des accidents du travail. Après enquête, groupes de diagnostic, formations, le nombre des accidents augmente ! Il s'agit d'un effet statistique (on ose les déclarer tous). Ils diminuent ensuite réellement et durablement.

D'après J. Dubost, *op. cit.*

E. Enriquez intervient :

- dans une communauté cistercienne ;
- dans la filiale française d'un groupe qui contrôle des succursales en Afrique ;
- dans un centre d'hébergement de femmes en difficulté.

Résultats : le supérieur de la communauté quitte l'Église ; le groupe se désengage d'Afrique ; la directrice du centre démissionne.

D'après E. Enriquez, *L'Organisation en analyse*, PUF, 1992.

Mobilisation

Beaucoup pensent qu'il suffit d'avoir un intérêt partagé pour se mobiliser. En fait, la mobilisation suppose des conditions de contexte, de ressources, d'organisation. L'émergence de mouvements sociaux se présente ainsi comme la continuation d'activités sociopolitiques par des moyens non institutionnels.

Le paradoxe de l'action collective

☐ Dans une armée, mobiliser c'est faire appel aux troupes restées en réserve. Ici, l'étude porte plutôt sur la manière de se mobiliser. Dans les années 60, les théories insistent sur le caractère spontané et quasi automatique de la mobilisation : décolonisation lorsque l'économie se modernise et qu'un peuple prend confiance en lui (Deutsch, Germani) ; protestation ou rébellion lorsque le décalage entre les aspirations d'un groupe et sa perception de sa situation devient trop frustrant (Davies, Gurr).

☐ Toutes ces explications sont remises en cause, par la mise en évidence d'un paradoxe de l'action collective, par Olson dans *La Logique de l'action collective* (1965, tr. fr. 1978). L'auteur démontre que la mobilisation n'est ni automatique ni spontanée. Si des individus rationnels partagent un intérêt, cela ne suffit pas à les mobiliser. C'est même souvent le contraire : chacun perçoit cet intérêt partagé et compte sur les autres pour subir le coût d'une action qui bénéficiera ensuite à tous. Par exemple : une grève fait perdre des jours de salaire aux grévistes ; s'il y a des avantages obtenus à l'issue, ils s'appliquent à tous les salariés, y compris aux non-grévistes. En fait, il faut des conditions particulières pour que la mobilisation se fasse. Ainsi, un blessé a plus de chances de recevoir de l'aide sur le bord d'un chemin peu fréquenté (le premier passant s'arrête) que sur le bord d'une autoroute très passante (chacun espère qu'un autre s'arrêtera).

La mobilisation des ressources

☐ L'étude des conditions à réunir pour que la mobilisation se fasse est un courant de recherche qui s'est lui-même mobilisé depuis les années 70. Les analyses insistent sur les ressources à rassembler (de l'argent mais aussi du dévouement) et sur l'organisation à mettre en place.

☐ Oberschall (1973) montre que la mobilisation suppose deux conditions favorables : 1. horizontalement, le soutien d'organisations locales préexistantes (communautés, associations, partis, etc.) ; 2. verticalement, l'incapacité du système politique central à intégrer les nouvelles revendications par des moyens institutionnels. En croisant ces deux dimensions, on peut s'attendre à voir émerger des mouvements sociaux quand : 1. une société comporte des communautés et des associations de base dynamiques ; 2. elle est segmentée globalement. Il n'y a là rien de spontané ni d'automatique. L'auteur réinterprète ainsi le mouvement noir qui se développe aux États-Unis : plus organisé et relayé par les Églises dans le sud, plus violent avec volonté d'accéder à une couverture médiatique dans le nord.

☐ Étudiant l'émergence de la violence, le sociologue américain Tilly analyse minutieusement l'histoire de France. Il ne trouve pas de lien avec la dureté des conditions de vie. Il insiste sur les conflits entre mouvements sociaux d'intérêts opposés, dans le passage de la mobilisation à la révolution.

MOUVEMENTS SOCIAUX

■ Qu'est-ce qu'un mouvement social ?

Définition générale : « Entreprise collective de protestation et de contestation visant à imposer des changements – d'une importance variable – dans la structure sociale et/ou politique, par le recours fréquent – mais pas nécessairement exclusif – à des moyens nons institutionnalisés. »

F. Chazel, *Traité de sociologie*, PUF, 1992.

Définition maximaliste : « Action conflictuelle », portée par un « acteur de classe », s'opposant à la classe adverse pour : « le contrôle du système d'action historique » ; ou « la direction sociale de l'historicité » ; ou « mettre en cause la domination établie et viser le contrôle du développement ».

Cette conception d'A. Touraine et de ses disciples radicalise les enjeux, les acteurs et les actions qui constituent un mouvement social. Elle donne lieu à de nombreux travaux empiriques.

■ Applications

Pour l'école maximaliste d'A. Touraine, un mouvement social ne se contente pas de défendre ses propres intérêts, il vise à changer la société. L'exemple souverain est celui du mouvement ouvrier « défini par sa lutte contre le capitalisme pour le contrôle du développement industriel ». Vu le déclin de ce mouvement, Touraine et ses disciples cherchent d'autres candidats.

■ Touraine envisage :
- la lutte antinucléaire (prophétie plus que mouvement) ;
- les luttes occitanes ;
- la question nationale au Québec ;
- l'expérience de Solidarnosc en Pologne ;
- les mouvements d'opposition en Amérique latine (particulièrement au Chili) ;
- la contestation étudiante (plus velléité que réalité) ;
- les luttes urbaines ;
- la place des partis politiques ;
- le syndicalisme (qui renvoie au « mouvement ouvrier ») ;
- les revendications féministes (qui renvoient aux rapports hommes/femmes).

■ Wievorka se tourne vers les mouvements de lutte contre le racisme.

■ Dubet étudie deux cas :

1. La « galère » des jeunes, dans les années 80. La galère, c'est « l'incertitude, le flottement des projets, la formation de réseaux fragiles [...], les longues pé-riodes d'oisiveté entrecoupées de petits boulots, la délinquance présente et peu spectaculaire, le risque de destruction du sujet lui-même » (*La Galère*, Fayard, 1987).

Les conséquences de la galère sont : la rage individuelle, une violence sporadique [...] mais pas un mouvement social capable de canaliser les aspirations.

2. L'intégration des immigrés dans *Les quartiers d'exil* (avec Lapeyronnie, Seuil, 1992). Pour prendre l'exemple des jeunes Français d'origine maghrébine (les Beurs) : économiquement, leur ascension sociale est supérieure à celle des autres enfants d'immigrés (29 % contre 23 % en moyenne) ; culturellement, les attitudes « contre-acculturatrices » (intégrisme islamique) sont rares ; politiquement, la participation à la vie civile est faible, sans qu'il y ait mouvement social au sens maximaliste.

Révolution

Une révolution est une rupture brutale (politique, industrielle). Le terme évoque surtout un changement politique et social violent dont les paroxysmes restent 1789 en France, 1917 en Russie. Les conditions de déclenchement et les conséquences des révolutions sont étudiées, souvent en liaison avec l'avenir de la démocratie.

Qu'est-ce qu'une révolution ?

☐ La révolution évoque avant tout une rupture politique et sociale violente. Un parti révolutionnaire vise la conquête du pouvoir pour instaurer un ordre nouveau par des moyens rapides et violents. Cette méthode s'oppose au conservatisme (ne pas changer) et au réformisme (changer progressivement).

☐ Les révolutions politiques et sociales peuvent se classer suivant leur ampleur. Si les Anglais ont coupé la tête d'un de leurs rois avant les Français, Tocqueville considère néanmoins que la Révolution française atteint une ampleur jusque-là inégalée : politique mais aussi sociale et religieuse, elle mobilise toute la société sur le thème de l'égalité et s'étend à l'extérieur. H. Arendt partage ce diagnostic. Elle le prolonge en établissant une filiation entre les deux révolutions les plus paroxystiques : 1789 (et surtout 1793) en France et 1917 en Russie.

Les conditions de déclenchement

☐ L'intuition pousserait à penser qu'une révolution se déclenche quand les conditions de vie sont dures ou qu'elles se dégradent brutalement. On aurait alors une explosion de protestations due aux frustrations, aux envies, aux attentes déçues. Pourtant, les périodes dures semblent souvent être un frein à l'expression des revendications. Ces dernières sont soit réprimées (tyrannies) soit rentrées (crises économiques : un salarié ne proteste pas quand il y a un fort chômage).

☐ Aussi, de manière contre-intuitive, Tocqueville note : « Il arrive le plus souvent qu'un peuple, qui avait supporté sans se plaindre les lois les plus accablantes, les rejette violemment dès que le poids s'en allège » (*L'Ancien Régime et la Révolution*). Pour lui, la Révolution française se déclenche à un moment d'amélioration économique et de libération politique qui facilitent le déchaînement des mécontentements.

☐ En définitive, une vie dure peut provoquer mutineries ou apathie. Un relâchement des contraintes peut provoquer anomie ou rebellion.

Les conséquences des révolutions

☐ L'idée de rupture prévaut. C'est le discours des révolutionnaires. Cela conforte une vision linéaire de l'histoire : long fleuve qui voit soudain son cours modifié.

☐ L'idée de continuité se rencontre. D'abord, le passé ne s'efface pas (les Jacobins reprennent les traditions centralisatrices de l'Ancien Régime). Ensuite, l'ordre nouveau comporte rapidement ses élites et ses hiérarchies. Enfin, le mot *revolutio* (retourner) évoque une vision circulaire de l'histoire : comme le mouvement d'un corps céleste sur son orbite, qui le ramène au même endroit au bout d'un tour. H. Arendt fait alors des révolutionnaires des conservateurs accomplis : ils veulent fonder un ordre qui n'existe plus ou pas encore, en invoquant la pureté perdue ou les lendemains qui chantent.

RÉVOLUTION OU DÉMOCRATIE : LES RÉPONSES DE TOCQUEVILLE

Comparaison

Tocqueville compare deux pays (la France et les États-Unis) et étudie l'Angleterre.

Pays	Type de régime	Histoire révolutionnaire
France	D'aristocratique à démocratique : avec centralisation	Grande révolution (1789) : politique, sociale, religieuse – vise l'égalité – mobilise tout le monde – embrase l'Europe.
États-Unis	Démocratique : égalité – contrats – opinion	Pas de révolution : juste une guerre d'indépendance (1776).
Angleterre	Aristocratique : liberté – obligations – privilèges	Révolution limitée (1640) : politique mais pas sociale – vise la liberté – ne concerne pas tout le monde, ni l'extérieur.

Œuvre : deux livres majeurs

De la démocratie en Amérique
- 1835 : Les États-Unis, cas idéal de démocratie.
- 1840 : L'avenir ambivalent des démocraties.

L'Ancien Régime et la Révolution
- 1856 : Les origines de la Révolution française.
- 1859 : Les conséquences de la Révolution (inachevé / mort de Tocqueville).

1805 : naissance d'A. de Tocqueville.
1815-1830 : Restauration.
1831-1832 : neuf mois en Amérique.
1839 : élu député de Valognes (Cotentin).
1848 : Révolution et IIe République (participe à la rédaction de la Constitution).
1849 : ministre des Affaires étrangères.
1852 : opposé au coup d'État de Louis-Napoléon Bonaparte.

Question : démocratie ou révolution ?

Première réponse : *démocratie ou Révolution* ? Les deux s'opposent :
Les États-Unis constituent un modèle de démocratie sans révolution pour l'Europe. L'Europe doit sortir de la transition révolutionnaire pour atteindre la démocratie.

> « Le grand avantage des Américains est d'être arrivés à la démocratie sans avoir à souffrir de révolutions démocratiques et d'être nés égaux au lieu de le devenir. »
>
> *De la démocratie en Amérique*

Deuxième réponse : *démocratie et révolution* ? Les deux se combinent :
En France, la transition révolutionnaire s'éternise (1848 rappelle 1793 et débouche sur 1852).
Une situation mixte s'instaure qui combine traits révolutionnaires et traits démocratiques dans un contexte de centralisation hérité de l'Ancien Régime.

> « Il est toujours à craindre que les instincts révolutionnaires, s'adoucissant et se régularisant sans s'éteindre, ne se transforment graduellement en mœurs gouvernementales et en habitudes administratives. Je ne sache donc pas de pays où les révolutions soient plus dangereuses que les pays démocratiques, parce que, indépendamment des maux accidentels et passagers qu'elles ne sauraient jamais manquer de faire, elles risquent toujours d'en créer de permanents et pour ainsi dire d'éternels. »
>
> *De la démocratie en Amérique*

D'après J.C. Lamberti,
Tocqueville et les Deux Démocraties, PUF, 1983.

Modernité

Les trois ou quatre derniers siècles présentent des caractéristiques originales : laïcisation, industrialisation, démocratisation… qui font qualifier l'époque de « moderne ». Au cours de la modernité, l'homme se présente comme créateur de son environnement et constructeur des relations sociales. Mais cette prétention est-elle nouvelle ?

Une époque privilégiée ?

☐ Il y a de l'ethnocentrisme (tendance à tout ramener à soi au lieu de chercher à comprendre l'autre) à vouloir considérer son époque comme particulière. Cet ethnocentrisme n'est plus géographique (tout ramener à l'Occident par exemple) mais historique, quand il s'agit de repérer notre « modernité ». Un tel regard peut être soit positif (démocratie et droits de l'homme) soit négatif (totalitarisme, camps de concentration et Goulag).

☐ La modernité commence, suivant les auteurs, entre le XVIe et le XIXe siècle. Elle va jusqu'à nos jours où elle s'achève, puisqu'on parle déjà de « post-modernité ». On peut dater son départ de la découverte de l'Amérique par Christophe Colomb (1492) et Amerigo Vespucci (1502) ; ou de la parution du *De revolutionibus orbium cœlestium* de Copernic (1543) qui remplace la vision géocentrique du monde (la Terre, centre immobile de l'univers depuis Ptolémée, IIe siècle) par une image héliocentrique (univers centré sur le Soleil, autour duquel la Terre évolue tout en tournant). Peut-être est-on sorti de la modernité en 1957 avec le lancement des premiers satellites (Spoutnik 1 et 2), ce qui tendrait à signifier que l'humanité n'est plus rivée à la Terre (et dont H. Arendt fait un événement considérable dans le prologue de *Condition de l'homme moderne*, 1958), ou le 21 juillet 1969 avec le premier pas de l'homme sur la Lune (Apollo 11) ?

Des caractéristiques typiques

☐ Il faut reconnaître que les bouleversements sont nombreux :
– la Terre n'est plus le centre de l'univers (Copernic),
– l'Europe n'est plus le centre de la Terre (Colomb, Vespucci),
– l'homme n'est peut-être pas le centre de l'univers (Darwin),
– la conscience n'est peut-être pas au centre de l'homme (Freud).

☐ Les caractéristiques de la « modernité » sont alors : désenchantement, laïcisation, contractualisme, individualisme, industrialisation, démocratisation. Éléments si forts et nouveaux qu'ils constituent une époque historique d'un type original.

☐ Le trait le plus caractéristique de la modernité est que l'homme se considère – à tort ou à raison – de moins en moins comme créature ayant à découvrir une réalité qui semble désormais vaciller autour de lui, et de plus en plus comme créateur ayant à construire un monde technique et social sur la base de sa seule raison pure.

Les anciens et les modernes : une vieille querelle

L'impression de vivre à une époque exceptionnelle se retrouve à toutes les époques. Si le fait de nous proclamer « modernes » nous sert à disqualifier les « anciens », la querelle est ancienne et plutôt mauvaise.

AVONS-NOUS TOUJOURS ÉTÉ MODERNES ?

La période moderne serait celle de la rationalité alors que celle des anciens serait celle des croyances magiques. Y a-t-il en fait une si grande différence entre nos anciens (les primitifs) et nous ? Trois théories contemporaines de la magie éclairent cette question.

L'expression symbolique d'un désir

Le philosophe L. Wittgenstein (1975) prétend qu'une croyance magique n'est pas un énoncé sur la réalité mais l'expression symbolique d'un désir.
Le faiseur de pluie exprimerait le vœu de voir tomber la pluie mais il saurait qu'il n'y a pas de lien de cause à effet entre sa démarche et l'arrivée de la pluie.
Cette théorie est contredite par l'observation des faiseurs de pluie qui sont persuadés qu'ils vont provoquer la pluie.

La confusion de la « mentalité primitive »

Pour le sociologue Levy-Bruhl (1922), les croyances magiques se prononcent sur la réalité, mais elles sont irrationnelles parce que les primitifs ont une mentalité « prélogique », qui les conduit à confondre similitudes et causalité par exemple.
Si le faiseur de feu parvient à faire venir du feu, le faiseur de pluie doit parvenir à faire venir la pluie.
Il paraît douteux que les primitifs aient une mentalité différente de la nôtre (une mutation nous aurait fait passer à une mentalité « logique » qui ne dérape plus ?). Il y a plutôt le sentiment de supériorité de celui qui est informé (ici, sur la pluie) vis-à-vis de celui qui ne sait pas. Avec honnêteté intellectuelle, Levy-Bruhl abandonne sa théorie, à la fin de sa vie, après des années de recherche sur le sujet.

La rationalité d'un savant mal informé

Durkheim (1912) et Weber (1922) sont d'accord pour reconnaître que les croyances magiques portent sur la réalité et sont le fruit de mentalités qui ne sont ni primitives, ni modernes, mais tout simplement rationnelles.
Il est logique de s'attendre à obtenir de la pluie, en l'absence d'informations plus amples, dès lors qu'on s'appuie sur une comparaison avec l'obtention du feu. La pluie arrive parfois, d'autant qu'on la recherche au moment où les récoltes ont besoin d'eau, c'est-à-dire à la saison où les pluies tombent le plus souvent. Si la pluie ne vient pas assez vite, comme tous les savants du monde, le primitif préfère « bricoler » sa théorie avant d'y renoncer. Ce qui est en cause, c'est une connaissance insuffisante et non une « mentalité » qui fonctionnerait autrement que la nôtre.

Conséquences et applications

Les croyances magiques et les hypothèses scientifiques ont plus une différence de degré que de nature. Les modernes, comme les anciens, ont encore l'occasion d'avoir « de bonnes raisons de croire à des idées fausses ».
La rationalité est la même mais les contextes varient :
– La magie et la sorcellerie sont peu répandues dans l'Europe de la fin du Moyen Âge (XIIIe-XIVe) marquée par une pensée descriptive et rationnelle (celle d'Aristote réinterprétée par Saint-Thomas d'Aquin).
– La magie et la sorcellerie réapparaissent dans l'Europe la plus prospère, de la Renaissance aux Lumières (XVIe-XVIIIe), marquée par un septicisme ouvert aux idées contradictoires et aux explications par des forces occultes.

D'après R. Boudon, *Le Juste et le Vrai*, Fayard, 1995.

Déterminisme

Dans la vision déterministe, un observateur omniscient peut tout prévoir d'un univers réglé par la nécessité. Il ne reste qu'à formuler les lois qui rendent compte des régularités observées. Cependant, en sous-estimant le hasard, la liberté humaine, les interactions, etc. le déterminisme conduit à des échecs en sociologie.

Le paradigme de Laplace

☐ Pour Laplace, un observateur omniscient (disposant de toutes les informations et connaissant toutes les lois) qui se pencherait sur l'univers s'apercevrait que le monde est déterminé et qu'il peut prévoir l'état futur d'un phénomène.
☐ Cette vision laplacienne a longtemps servi de fondement à la physique. Le savant peut établir des lois parce que l'univers comporte des régularités que seule notre ignorance ne nous permet pas encore d'appréhender totalement. A contrario, un univers irrésolu où règne le hasard et non plus la nécessité semble faire obstacle à l'avancée de la science : comment rendre compte d'éléments singuliers, du chaos ?

La recherche de lois en sociologie

☐ En sociologie, force est de constater que, malgré la complexité des phénomènes et la part de liberté humaine qui s'y exprime, la vision laplacienne a souvent été adoptée. Les plus grands sociologues ont eu recours au départ à des postulats déterministes. Ils se sont lancés dans la recherche de lois, cherchant à mettre en évidence les régularités de la vie sociale afin d'essayer de prévoir la suite (et la fin) de l'histoire.
☐ Cette tendance à vouloir expliquer toute action humaine comme résultant d'une nécessité dont on identifierait les lois laisse pourtant un bilan mitigé. Avènement de l'égalité (Tocqueville), baisse du taux de profit (Marx), contradictions culturelles du capitalisme (Schumpeter) ont été annoncés, sans être constatés en définitive. On a présenté comme nécessaires des tendances qui ne sont que possibles. Bien plus, on a insisté sur des déterminations (culturelles, structurelles, fonctionnelles, etc.) en négligeant la « place du désordre » et les ressorts de la liberté individuelle.

Le recentrage sur les modèles

☐ L'échec de la recherche de grandes lois en sociologie conduit à tempérer la vision déterministe qui supportait un tel programme. La réorientation se fait alors vers des théories à portée certes plus limitée mais aux conditions de validité précisées.
☐ Il en résulte que la recherche de lois laisse la place à un recentrage sur les modèles, ces schémas simplifiés des phénomènes qui font ressortir quelques propriétés essentielles afin de reconstituer certains comportements observés. Il y a là comme un retour aux sources du XVIIIe siècle, où Condorcet montre ainsi, par exemple, que les choix collectifs sont incohérents. Pour cela, il bâtit déjà un modèle. Il simule les préférences de trois individus : pour le 1er, A > B > C (A est préféré à B qui est préféré à C) ; pour le 2e, B > C > A ; pour le 3e, C > A > B. À l'échelle collective, la majorité préfère A à B et B à C. Pourtant, la majorité ne préfère pas A à C… c'est même le contraire. Il y a incohérence ou intransitivité des choix collectifs. Un modèle aussi ramassé se révèle très puissant. Il indique les difficultés d'organiser, dans une démocratie, un scrutin qui exprimerait correctement les suffrages.

LES « LOIS » DE L'HISTOIRE

Des lois générales

Parmi les fondateurs, et quelques continuateurs, peu de sociologues résistent à la tentation d'énoncer une grande loi d'évolution historique. Cela traduit une vision assez déterministe du changement.

Auteur	Moteur de l'histoire	Loi d'évolution historique
Saint-Simon	Industrie	Du gouvernement des hommes à l'administration des choses.
Comte	Science	3 états : théocratique, métaphysique, positif.
Tocqueville	Égalité	L'égalité l'emporte sur la liberté (despotisme démocratique).
Le Play	Famille	3 types de familles : « patriarcale », « instable », « souche ».
Spencer	Évolution	De la société militaire à la société industrielle.
Marx	Économie (production)	Esclavagisme, féodalité, capitalisme, socialisme.
Tönnies	Communauté	De la « communauté » à la « société ».
Durkheim	Division du travail	Solidarité : de « mécanique » à « organique ».
Simmel	Interaction	Domination : de la « centralisation individuelle » à la « subordination à une pluralité » puis « à un principe ».
Troeltsch	Religion	Routinisation du charisme ; du mysticisme à la constitution d'une Église.
Weber	Rationalisation	De la tradition au rationnel-légal (avec bureaucratie).
Schumpeter	Culture	Le capitalisme, contesté par la culture démocratique, débouche sur le socialisme.
Elias	Civilisation	Course à la distinction : les élites, menacées de banalisation, creusent l'écart.
Parsons	Structure d'action	Une mobilité plus grande entraîne la « nucléarisation » de la famille.
Jouvenel	Politique	Croissance du pouvoir (augmentation de la pression fiscale et de la capacité de mobilisation militaire).
Arendt	Modernité	Crise de la culture : déclin du couple autorité-liberté.
Touraine	Technique	3 phases : A : outil, B : machine-outil, C : robot.
Bell	Tertiaire	Vers la « société du savoir » (post-industrielle) : avènement des techniciens, des enseignants, des professionnels de la santé, etc.

Des modèles ponctuels

Cette vision déterministe de l'histoire, qui considère souvent que nous allons de la barbarie vers la civilisation, a été sérieusement remise en cause depuis le milieu du XXe siècle, les événements historiques constituant une réfutation tragique à ce type de loi.
Le philosophe des sciences K. Popper, dans *Les Misères de l'historicisme* (1945, tr. fr. 1956), critique cette tendance à chercher les lois de l'histoire. Il montre qu'un tel programme scientifique est impossible à tenir.
La plupart des sociologues contemporains renoncent à cette vision déterministe du changement : Boudon, Crozier, Goffman, Becker, Olson, Schelling, Tilly, et avant eux, les élitistes (sauf Michels avec sa « loi d'airain »), Aron, etc. Plus que des lois plus ou moins conditionnelles, ils cherchent à proposer des modèles.

Liberté de l'individu

Si le monde social est indéterminé, c'est parce que les individus conservent toujours une part de liberté dans leurs actions. Il ne s'agit pas de nier les contraintes qui pèsent sur l'individu, mais de voir que ces contraintes lui laissent une marge de manœuvre. La sociologie permet alors de comprendre, mais pas de prévoir.

L'individu et sa liberté

☐ Si le monde social n'est pas déterminé, c'est parce que chaque individu y exerce sa liberté. Beaucoup d'approches sociologiques insistent sur ce point.
Les théories élitistes du pouvoir (Michels, Pareto) font ressortir la liberté particulièrement large des plus rusés ou des plus forts.
L'analyse stratégique (Crozier) montre que même l'acteur qui a une liberté de manœuvre réduite contrôle une zone d'incertitude minimale, source de pouvoir.
L'individualisme méthodologique (Boudon) part systématiquement de l'individu libre, en qui se trouve toute source d'action.
☐ On pourrait objecter que la liberté de celui qui n'a rien à manger ou qui est sans domicile fixe est bien mince. C'est vrai. Mais la liberté subsiste, fragile.
Même dans le travail le plus automatisé, l'opérateur se réapproprie l'espace industriel (Fischer) et exerce son autonomie (de Terssac), allant jusqu'à redéfinir certaines règles du jeu (J.-D. Reynaud).
Même dans l'univers concentrationnaire (Bettelheim, Soljenitsyne), préserver une lueur de liberté intérieure est le seul espoir pour survivre.

Liberté et contraintes

☐ Le refus du déterminisme et son corollaire, la reconnaissance de la liberté de tout individu, ne conduisent aucunement à nier des conditionnements multiples, économiques, politiques, sociaux, culturels, qui pèsent sur chaque individu. C'est peut-être justement la multiplicité de ces conditionnements qui permet à chacun de garder un peu de son quant-à-soi.
☐ Finalement, aucune liberté ne s'exerce en dehors d'une trame de contraintes. Durkheim, souvent plus impressionné par les contraintes sociales que par la liberté individuelle, montre que contraintes et liberté ne s'opposent pas toujours. Alors que son contemporain Freud pense que la contrainte est castratrice, Durkheim pense que la contrainte peut souvent au contraire stimuler la liberté : c'est le cas dans l'éducation.

Une conséquence : l'imprévisibilité en sociologie

☐ Dans toutes les situations, l'individu garde des possibilités de choix et d'interaction qui rendent son action difficile à prévoir. Le pauvre va-t-il chercher assistance ou se marginaliser ? Le puissant va-t-il viser la prospérité ou faire la guerre ?
☐ La sociologie permet de comprendre a posteriori, elle ne permet pas de prévoir. Lorsqu'ils étudient Middletown dans les années 20 et 30, R. et H. Lynd prévoient que cette ville ira vers une égalisation des conditions, une sécularisation, une bureaucratie, une mobilité accrue et un anonymat. Lorsque Caplow vient cinquante ans après, il constate qu'il s'est passé l'inverse de ce qui était prévu.

UNE PLACE POUR LE « DÉSORDRE »

Reconnaître la liberté de l'acteur

Beaucoup de théories sociologiques avancent que de grandes déterminations collectives pèsent sur l'individu : rapports de production, structures, fonctions, systèmes, etc. Cette vision de l'ordre social nie en définitive la liberté de l'acteur.
La liberté, même résiduelle, de l'acteur mérite pourtant d'être prise en compte (Soljenitsyne ne l'éprouve-t-il pas jusque dans le Goulag ?). L'univers le plus ordonné laisse ainsi toujours une place pour le « désordre ». C'est cette liberté de l'acteur que rappellent :
– l'« autogestion clandestine » résultant de l'autonomie dans le travail ;
– la critique de la notion très contestable de « résistance au changement ».

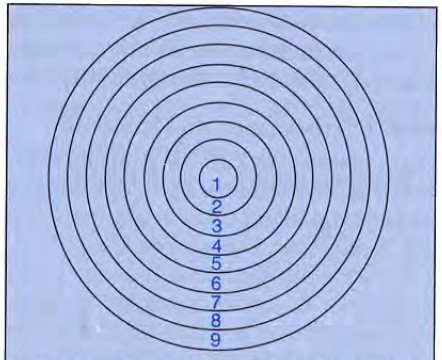
La résistance au changement

Cette loi de la « résistance au changement » est souvent invoquée, surtout par ceux qui conduisent un changement et qui se plaignent de l'inertie des autres.
En paraphrasant le principe d'Archimède, cette loi s'exprime ainsi : tout acteur plongé dans un changement éprouve une réaction développant en lui une force opposée.
Nous sommes en plein déterminisme et en pleine négation de la liberté des acteurs.
Prendre en compte cette liberté, c'est se demander pour quelles raisons certains acteurs adhèrent au changement alors que d'autres semblent indifférents ou hostiles (manque d'information ? coût à subir ? absence de gain à espérer ? etc.).
R. Boudon voit alors dans la notion de résistance au changement une expression « détestable » [...] par les préjugés qu'elle contient et l'autoritarisme qu'elle révèle. »

D'après R. Boudon, *La Place du désordre*, PUF, 1984.

L'autogestion clandestine

Même l'opérateur le plus contrôlé garde une part d'initiative dans le travail. Cela inquiète le planificateur ou le bureau des méthodes qui voulaient réduire les aléas. En fait, cette liberté sauve l'organisation : c'est elle qui permet de réagir à l'imprévisible.
Ces autogestions clandestines se retrouvent, pour chaque travailleur, à différents niveaux d'appropriation de son espace de travail :



1. Les limites de son corps (vêtements, gants, casques, etc.)
2. Ses gestes au travail
3. La zone assignée à la sphère personnelle (machine, voisins)
4. L'atelier (murs, espace du regard, etc.)
5. L'usine (porte, enceinte, gardien, etc.)
6. L'entreprise en général (abstrait, juridique, etc.)
7. Le quartier (paysage, conduites, etc.)
8. La ville (cadre, ouverture sur le hors-travail, etc.)
9. Le vaste monde des vacances (s'oppose à la vie ordinaire, etc.).

L'espace est ainsi privatisé en de multiples endroits (poste de travail, place du chef, bureaux, vestiaires, coins pauses, recoins et planques, etc.). Une liberté constructive se glisse dans tous ces « interstices ».

D'après G.-N. Fisher, *Espace industriel et liberté*, PUF, 1980.

Effets (in)attendus de l'action

Certains phénomènes sociaux sont recherchés et obtenus. Mais beaucoup de phénomènes sociaux sont les conséquences inattendues (et cependant obtenues) d'actions qui visaient autre chose.

Les attentes et les surprises

☐ Les schémas attentes-performance-satisfaction permettent de montrer que :
– lorsque les attentes sont fortes, il peut y avoir satisfaction élevée si la performance est forte, déception (ou mauvaise surprise) si la performance est faible ;
– lorsque les attentes sont faibles, il peut y avoir bonne surprise si la performance est forte, mais pas déception profonde si la performance est faible.
☐ Ainsi, l'acteur ne parvient pas toujours à des performances conformes à ses attentes. L'action réserve de multiples surprises.

L'importance de l'inattendu

☐ Deux visions de l'action sont illusoires. A priori, lorsqu'on imagine que l'intention de l'acteur atteindra son but comme une flèche atteint sa cible, sans rencontrer d'autre résistance que celle de l'air : c'est la « vision balistique de l'action » (Padioleau). A posteriori, lorsqu'on considère que tout résultat obtenu était intentionnel. Ces visions sous-estiment la place du hasard et la complexité des interactions.
☐ Beaucoup de sociologues insistent sur la complexité des interactions humaines pour montrer que nombre de phénomènes sociaux sont les conséquences inattendues, mais néanmoins obtenues, d'actions qui visaient autre chose.
– « Prophéties qui se réalisent ou se détruisent elles-mêmes » (Merton) : si je crains une hausse des prix, je me précipite pour acheter, ce qui favorise la hausse des prix (autoréalisation de la prophétie) ; si j'annonce une guerre et que cela crée une forte peur, elle sera peut-être évitée (autodestruction de la prophétie).
– « Tyrannie des petites décisions », avec effets en cascade (Schelling) : si chacun veut quelques voisins qui lui ressemblent, les déplacements qui s'opèrent engendrent des ghettos qui n'étaient pourtant pas voulus.
– « Effets émergents, d'agrégation ou de composition » qui résultent du passage de l'individuel au collectif (Boudon) : si chacun obtient un diplôme élevé, alors les diplômes élevés ne garantissent plus l'accès aux postes élevés dans la société.
– « Effets secondaires » que l'on n'atteint jamais si pleinement que quand on ne les recherche pas (Elster) : je peux décider de me coucher mais pas de dormir, de manger mais pas d'avoir faim, de me mettre en avant mais pas d'être courageux, de féliciter mais pas d'admirer, de lire mais pas de comprendre, etc.

La sociologie : une analyse des effets inattendus ?

☐ Hayek, en considérant les phénomènes sociaux comme « résultats d'actions humaines mais non de desseins humains », Popper, en montrant les « répercussions sociales non intentionnelles des actions humaines intentionnelles », voudraient que les sciences sociales se spécialisent dans l'analyse des effets inattendus.
☐ La proposition est trop restrictive. Le sociologue s'intéresse aussi à l'attendu.

PROVOQUER DES GHETTOS SANS LE VOULOIR

Le matériel nécessaire

Prendre un rouleau de pièces de 10 centimes # (une trentaine) et un rouleau de pièces de 50 centimes O (une trentaine). Disposer sur un dessus de table une feuille de papier divisée en carrés de 2 cm, avec 64 carrés répartis en 8 rangées sur 8 colonnes. Placée dans un carré, une pièce (sauf au bord) est entourée de 8 carrés occupés ou vides. Les pièces de 10 centimes (#) et celles de 50 centimes (O) représentent les membres de deux groupes : hommes et femmes, Blancs et Noirs, francophones et anglophones, amateurs de planche à voile et nageurs, etc.

La simulation d'un comportement modéré

On simule ici une exigence de voisinage modérée : chacun veut qu'au moins un tiers de ses voisins immédiats soit comme lui (et tolère donc qu'une majorité soit différente).
Si cette exigence de voisinage, à dessein modérée, n'est pas remplie, il y a alors mécontentement et déplacement.

Au lecteur d'effectuer les déplacements :

- si 1 ou 2 voisins → 1 pareil exigé
  si 3, 4 ou 5 voisins → 2 pareils exigé
  si 6, 7 ou 8 voisins → 3 pareils exigé
- Un mécontent laisse un carré vide qui peut alors être occupé.
- l'entourage quitté ou rejoint peut devenir… mécontent à son tour !

L'intégration maximum

Avec une répartition initiale du type intégration maximum :
– l'exigence de voisinage est satisfaite pour chacun ;
– personne ne se déplace.

Répartition initiale = intégration maximum

–	#	O	#	O	#	O	–
#	O	#	O	#	O	#	O
O	#	O	#	O	#	O	#
#	O	#	O	#	O	#	O
O	#	O	#	O	#	O	#
#	O	#	O	#	O	#	O
O	#	O	#	O	#	O	#
–	O	#	O	#	O	#	–

L'intégration forte avec peu de mécontents

Par rapport à la répartition initiale, on enlève 20 pièces et on remet 5 pièces au hasard. Il y a 45 carrés occupés.
– on dénombre 9 mécontents : 6 # , 3 O.
– les autres (45 – 9 = 36) sont satisfaits.

Répartition modifiée =

Intégration forte

–	#	–	#	O	#	–	O
#	#	#	O	–	O	#	O
–	#	O	–	–	#	O	#
–	O	#	O	#	O	#	O
O	O	O	#	O	O	O	–
#	–	#	#	#	–	–	O
–	#	O	#	O	#	O	–
–	O	–	O	–	–	#	–

Peu de mécontents

–	–	–	#	–	#	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–	–	–
–	–	#	–	#	–	#	–
–	–	–	–	–	–	–	–
#	–	–	–	–	–	–	–
–	–	O	–	O	–	O	–
–	–	–	–	–	–	–	–

La ségrégation involontaire

Au lecteur de déplacer les rares mécontents. Malgré la règle de tolérance et la situation d'intégration, il va provoquer des ghettos.

Exemple de résultat après déplacements = Ségrégation involontaire

–	#	#	#	O	–	–	O
#	#	#	O	–	O	–	O
#	#	O	–	–	–	O	–
–	O	–	O	–	O	–	O
O	O	O	#	O	O	O	–
–	–	#	#	#	O	O	O
O	#	#	#	#	#	#	#
O	O	–	–	–	#	#	#

D'après T. Schelling,
La Tyrannie des petites décisions, PUF, 1980.

Opinion publique

Connaître l'opinion collective qui s'exprimerait dans l'espace public sur des sujets d'intérêt général est important. Pourtant, l'idée d'« opinion publique », suivant laquelle tout le monde est également compétent et motivé sur tous les sujets, semble artificielle. Si les sondages mesurent de l'artificiel, leur impact est réel.

Les avis de tous sur tout

☐ Une opinion est un avis, un jugement porté qui traduit une manière de penser. Alors qu'un fait semble indiscutable (« il est 15 heures »), une opinion se prête au débat (« être pour ou contre le changement d'heure l'été »). L'opinion publique est une opinion collective ; qui s'exprime en public ; sur des sujets d'intérêt général.
☐ Si tout n'est qu'opinion, que chacun a son avis et ne partage… que le sien, le nihilisme n'est pas loin. Si « l'opinion » dirige tout, nous sommes proches de la tyrannie de l'opinion que craignait Tocqueville ou, avant lui, Rousseau : « La domination même est servile quand elle tient de l'opinion ; car tu dépends des préjugés de ceux que tu gouvernes par les préjugés » *(Émile ou De l'éducation)*.

L'opinion publique existe-t-elle ?

☐ P. Bourdieu exprime en 1973 une opinion critique : pour lui, l'opinion publique n'existe pas. Il explicite trois postulats qui servent de fondement à toute mesure de l'opinion publique : 1. tout le monde peut avoir une opinion ; 2. toutes les opinions se valent ; 3. il y a accord sur les questions qui méritent d'être posées. Puis il réfute ces postulats : tout le monde ne peut pas tout savoir et s'intéresser à tout. L'opinion publique n'existe donc pas. Mais les sondages d'opinion existent.
☐ La critique est forte. Elle ne porte pas sur le bon ou le mauvais usage des sondages : échantillon, manière de poser les questions, marges d'erreur, interprétation des réponses. Elle porte plus radicalement sur l'existence même de ce qui est mesuré. Cette démonstration de non-existence gêne les spécialistes de sciences politiques. Ils établissent une analogie entre sondage et élection pour accuser Bourdieu de remettre aussi en cause le suffrage universel où : 1. tout citoyen est consulté ; 2. un homme vaut une voix ; 3. la question est imposée. Pour troublant qu'il soit, cet amalgame de riposte confond décision du citoyen et opinion du public.

Faut-il brûler les sondages ?

☐ Outre qu'il mesure quelque chose d'artificiel, le sondage d'opinion est accusé de manipuler l'opinion. Pour rassurer, J. Stœtzel, sociologue et fondateur, en 1938, du premier institut de sondage en France, l'Ifop, évoque en 1973 la sagesse du public. Il reprend aussi les travaux de Lazarsfeld pour indiquer que seule une minorité s'intéresse aux sondages : un sondage confirme avant tout les opinions préexistantes ; « loin derrière », il active des indécis mais neutralise aussi des décidés ; enfin, il provoque des conversions mais en chassé-croisé (de 5 à 10 % du public changent d'avis… mais pour moitié dans chaque sens).
☐ Les fabricants d'opinion sont, eux, influencés par les sondages. P. Champagne indique que le journaliste acquiert le poids de porte-parole du public ; l'homme politique abandonne ses convictions au profit d'une logique de séduction.

SONDAGES ET MOUVEMENTS D'OPINION

Sondages en politique : les présidentielles de 1995, en France

É. Balladur est longtemps annoncé comme premier par les sondages.
J. Chirac semble pouvoir le doubler, peu avant l'élection.
L. Jospin arrive en fait le premier au premier tour de l'élection.

J. Chirac. Lorsqu'il se déclare candidat, le premier (4 novembre 1994), il est au plus bas dans les sondages, à 15 % ou moins (entre le potentiel de J. Delors et la popularité d'É. Balladur).
Sa « cote » dans les sondages ne remonte que vers mi-février (deux mois avant l'élection).
À l'élection, il obtient 20,84 % au premier tour… et 52,64 % au second tour, où il est élu président de la République.

Balladur. Les sondeurs lui promettent 35 % fin décembre (quatre mois avant l'élection)
Le 12 janvier 1995, dans *Le Monde*, J. Jaffré, directeur des études politiques de la Sofres, écrit un article intitulé : « Pour l'opinion, l'élection présidentielle est déjà jouée » (en faveur d'É. Balladur).
Mi-mars, le candidat n'est plus qu'à 17 %.
À l'élection, il obtient 18,58 %.

L. Jospin. On commence à parler de lui lorsque J. Delors renonce à être candidat (le 11 décembre 1994).
Lorsqu'il devient le candidat du PS, les sondeurs estiment qu'il a un « matelas » de 17 %.
Aucun sondage ne le donne en tête au premier tour, où il obtient 23,30 %.

En définitive :
Les sondeurs se sont trompés. Les sondages ont donné la fausse impression que tout était joué d'avance (surtout dans le cas d'É. Balladur, donné gagnant puis perdant, alors qu'il arrive à 600 000 voix, soit 2 à points du 2e, au premier tour).
Il est vrai que « l'opinion » se caractérisait par une grande indécision et que des événements entraînent des revirements : dénouement d'une prise d'otage (décembre 1994) ; mouvements étudiants lors d'un projet de réforme des IUT (février 1995).

Mouvements de l'opinion sur les marchés financiers

Pour Keynes, la technique du placement ne consiste pas à calculer le rendement d'un investissement. Il s'agit surtout d'anticiper les mouvements d'opinion des intervenants sur les marchés financiers : « la technique du placement peut être comparée à ces concours organisés par les journaux où les participants ont à choisir les six plus jolis visages parmi une centaine de photographies, le prix étant attribué à celui dont les préférences s'approchent le plus de la sélection moyenne opérée par l'ensemble des concurrents. Chaque concurrent doit donc choisir non les visages qu'il juge lui-même les plus jolis, mais ceux qu'il estime les plus propres à obtenir le suffrage des autres concurrents, lesquels examinent tous le problème sous le même angle. Il ne s'agit pas pour chacun de choisir les visages qui, autant qu'il en peut juger, sont réellement les plus jolis ni même ceux que l'opinion moyenne considérera réellement comme tels. Au troisième degré où nous sommes déjà rendus, on emploie ses facultés à découvrir l'idée que l'opinion moyenne se fera à l'avance de son propre jugement. Et il y a des personnes, croyons-nous, qui vont jusqu'au quatrième ou cinquième degré ou plus loin encore. »
NB : Keynes a fait fortune à la Bourse.
Source : J.-M. Keynes, *Théorie générale*, Payot, 1936,

Consensus

L'accord entre personnes revêt une importance telle qu'A. Comte fait du consensus le ciment de la cohésion sociale. Le jugement commun, la décision unanime tirent une force de l'unité. Deux dangers peuvent pourtant se présenter : la pensée conforme qui étouffe les différences, l'accord intersubjectif qui remplace le critère de vérité.

L'accord unanime

☐ Il y a consensus lorsque est réalisé l'accord des personnes, le consentement des parties. Ce jugement commun, cette décision unanime peuvent provenir : d'une même perception de la situation ; d'une même signification donnée à un problème ; d'une résolution à s'orienter dans la même direction.

☐ Pour les sociologues qui considèrent la société comme un tout dépassant les individus (« holisme » de Comte, Durkheim, etc.), cet accord généralisé du consensus est vital. Il préserve en effet la cohésion sociale et permet la prévalence de l'ensemble sur les parties. Aussi la notion est-elle centrale pour Comte, réputé être le fondateur de la sociologie. Le consensus repose sur des croyances communes. Il est entretenu par l'adhésion et par la contrainte. C'est par l'éducation morale que peut se forger un consensus et que la société parvient à intégrer ses éléments constitutifs.

Les enjeux du consensus

☐ Que l'on parte des individus ou de la société, il y a dans la recherche du consensus quelque chose à la fois d'important et d'inquiétant. Il faut pouvoir dire « nous » et « je » ; les individus ont des accords à trouver, mais les accords doivent préserver les individus. Pour résumer ce dilemme, Moscovici et Doise (*Dissensions et Consensus,* 1992) citent Pascal : « La multitude qui ne se réduit pas à l'unité est confusion ; l'unité qui ne dépend pas de la multitude est tyrannie ».

☐ Outre son rôle de ciment groupal ou social, le consensus a une autre fonction fondamentale. Dans les périodes de doute et de scepticisme où la notion de vérité semble ne correspondre à rien, la notion de consensus est proposée en remplacement. Cela devient le critère ultime de tout choix collectif : « On ne sait pas si c'est vrai ou faux [...] mais tout le monde s'est mis d'accord là-dessus ».

Consensus et dissensions

☐ Le consensus peut prendre plusieurs formes, du compromis où chacun fait des concessions (pour aboutir à un point moyen) à la polarisation dans une surenchère où tous se portent vers les solutions extrêmes (immobilisme complet ou changement radical). La pression qui en résulte vers une sorte de pensée conforme se retrouve dans de nombreux secteurs : politique, social, scientifique.

☐ Sans contester les bienfaits de l'unité dans la liberté, nombre d'analyses mettent en avant l'aspect positif des dissensions qui permettent d'arriver ultérieurement à un accord de plus grande qualité. Le rôle des dissidents, des originaux, des opinions minoritaires, et finalement celui de l'esprit critique, sont rappelés. Dans un sens négatif, Pareto indique qu'il ne peut y avoir consensus pour réprouver le vol de manière unanime, parce que les voleurs mettront toujours leur veto ! Dans un sens positif, Boudon se méfie des nombreux consensus qui se font sur des idées fausses.

CONSENSUS ET DISSENSIONS DANS LES GROUPES

Effets de groupe et consensus

Dans les cas favorables, le groupe améliore la qualité des décisions (« il y a plus de choses dans dix têtes que dans une »). Dans le test de la Nasa, où il faut emmener dix objets sur vingt sur la Lune, les groupes font souvent un choix plus judicieux que les individus... sauf si un bavard empêche un timide de dire qu'il n'y a pas de pôle magnétique sur la Lune et qu'une boussole ne sert à rien.

Dans les cas défavorables, le groupe nuit à la qualité des décisions (« un chameau, c'est un cheval dessiné par une commission », selon Churchill). Janis (1972) indique que l'on peut être « victime de la pensée de groupe », en montrant que l'esprit de corps d'experts gouvernementaux empêche l'esprit critique et fait prendre des décisions déplorables.

Dans tous les cas, le groupe favorise la recherche du consensus.

Le consensus de compromis

Souvent, un consensus de groupe prend la forme d'un compromis autour d'un point moyen (*averaging*). Si les uns disent 10 et les autres 30, le groupe s'accorde sur 20. Chacun y met du sien, ne veut pas paraître extrémiste, tous se retrouvent alors au centre.

L'expérience la plus célèbre sur ce phénomène est celle de Shérif (1936) sur l'illusion autocinétique : dans le noir, un petit point lumineux fixe paraît toujours bouger. Les individus consultés perçoivent ce mouvement (illusoire) et se mettent d'accord sur une amplitude moyenne.

Le consensus de polarisation

Il arrive aussi qu'un consensus de groupe prenne la forme d'une polarisation, c'est-à-dire d'un déplacement vers l'un des extrêmes. Si les uns disent 10 et les autres 30, le groupe se retrouve unanime à 30... ou à 10. Il peut être valorisant d'adopter une position tranchée, une opinion saillante peut rallier les suffrages.

Wallach et Kogan (1964) montrent, en laboratoire, qu'un individu conseillera la prudence à un créateur d'entreprise là où, en groupe, il sera encouragé à prendre des risques élevés (l'audace naît de l'anonymat). Dans l'autre sens, Latané et Darley (1968) montrent qu'un groupe ira moins facilement au secours d'une personne agressée qu'un individu seul (chacun compte sur les autres).

Les formes du consensus

Moscovici et Doise établissent deux filières pour le consensus :

– Dans un groupe « froid », où les procédures de discussion sont « normalisées », chaque individu préserve sa représentation fine du problème, mais accepte de faire des concessions, sans renoncer à certaines nuances. Le consensus sera de compromis.

– Dans un groupe « chaud », où la discussion est « libre », il y a sélection des représentations et réduction des catégories utilisées ; un élément « saillant » fait renoncer aux points de vue différents. Le consensus sera de polarisation.

Les auteurs préfèrent la seconde filière (*Dissensions et Consensus,* PUF, 1992).

Le contenu du consensus

Vinokur et Burnstein (1978) montrent que ce n'est pas la même chose de se mettre d'accord sur un problème social (« peine de mort »), une question de goût (« rouge ou bleu ? »), un fait obscur (« profondeur de Sodome sous la mer Morte »).

Dans un groupe tendu, le consensus se fera plus facilement sur les faits obscurs que sur les questions sociales.

Représentations

La sociologie étudie non seulement des faits, des pratiques mais aussi des opinions, des représentations. Il est délicat d'identifier les images de soi, des autres, du monde que chacun s'est forgées. En même temps, ces images constituent la « carte » que chacun se construit pour se repérer et agir sur le « territoire » social.

Se représenter la réalité

☐ Si la réalité se présente à notre perception, nous nous la représentons ensuite en nous forgeant des images du monde, des autres, de nous-même. Ces représentations – dues à l'imagination et à l'intelligence – permettent de se constituer des repères. De même qu'une carte représente un territoire, nos représentations nous figurent la réalité. C'est à partir d'elles que nous agissons.

☐ La vie sociale se connaît ainsi par des faits, des pratiques (professions exercées, sports pratiqués, etc.), mais aussi par les représentations que chacun s'en fait (qu'est-ce que la réussite ? qu'évoque le football ou la voile ?). Ne s'intéresser qu'à cette dimension, c'est privilégier la fonction symbolique, l'univers des signes qui représentent les choses (le drapeau pour l'idée de nation). Intégrer cette dimension, c'est étudier le plus souvent comment nos représentations influent sur nos comportements.

☐ Certaines représentations prégnantes et partagées deviennent collectives (l'idée de nation). D'autres revêtiront un caractère conventionnel (comptabilité).

Les représentations des acteurs

☐ Les enquêteurs par entretien ou questionnaire distinguent toujours soigneusement les questions de faits et les questions portant sur les représentations. Dans les premiers cas, la formulation de la question reste simple, le seul risque étant que la personne ne sache ou ne veuille pas répondre (« Combien de fois par an allez-vous au musée ? »). Dans le deuxième cas, l'approche indirecte, les associations d'idées, les techniques projectives sont souvent utiles (« Qu'est-ce que la réussite pour vous ? » est brutal ; « Quels conseils donneriez-vous à un jeune qui vient vous consulter sur son orientation ? » invitera mieux à révéler l'image que le répondant se fait d'une vie réussie).

☐ Comme les pratiques, les représentations sont conditionnées par la situation dans laquelle chacun se trouve. Dans un article intitulé « Classes sociales et système de valeurs », Hyman montre que l'image de la réussite varie d'une catégorie sociale à l'autre. Dans l'enquête européenne sur les valeurs, Stœtzel montre que les représentations de la famille, de la politique, de la morale varient d'un pays à l'autre.

Les représentations des sociologues

☐ L'activité du sociologue consiste à proposer à son tour des représentations de ce qu'il perçoit des relations sociales. Cela prend la forme de lois, de typologies, de théories, etc. La mise au point d'un modèle consiste à représenter un phénomène observé de manière stylisée, de telle sorte que les propriétés principales du problème à expliquer soient reconstituées.

☐ Un courant de la sociologie (Berger et Luckmann) prétend que nous construisons la réalité sociale parce qu'il n'y aurait aucun territoire derrière toutes ces cartes. Les autres s'efforcent de revenir des cartes au territoire effectif.

IMAGES DE L'ORGANISATION

Les représentations multiples

Au lieu d'analyser les organisations, G. Morgan explore les images que nous nous en faisons. Il identifie huit métaphores différentes, sur lesquelles nous nous appuyons lorsque nous pensons à des entreprises, des administrations, etc. et que nous y agissons. Chaque théoricien privilégie une des huit métaphores.

Les images de l'organisation	Principes de la métaphore	Auteurs caractéristiques	École
Machines	Mécanisation	Weber Taylor Fayol	bureaucratie O.S.T. direction
Organismes	Nature	Spencer Durkheim Mayo Pfeffer	évolution division du travail relations humaines ressources externes
Cerveaux	Auto-organisation	Simon Ashby	décision cybernétique
Cultures	Construction de la réalité sociale	Garfinkel Goffman Schein	ethno-méthode interaction symbolique culture d'entreprise
Systèmes politiques	Intérêts, conflit et pouvoir	Michels Crozier Dahl	élitistes analyse stratégique polyarchie
Prisons psychiques	Enfermés dans la caverne de Platon	Janis Habermas Maccoby	pensée de groupe école de Francfort styles
Flux de transformation	Processus de changement	Touraine Forrester	actionnalisme systémique
Instruments de domination	La facette revêche	Marx Piore	marxisme segmentation

D'après G. Morgan, *Les Images de l'organisation,* 1986 (tr. fr. 1989).

Les danger des représentations multiples

Où l'on remplace l'organisation par l'éléphant... et les sociologues par des aveugles.

Un jour, le roi fit venir en son palais des aveugles du royaume.

Il les invita à entrer dans la salle où se tenait l'éléphant sacré.

Quand ils furent rassemblés, il leur présenta l'animal qu'ils purent toucher :

– le premier toucha une défense et pensa à une lance,

– le second toucha un côté et pensa à un mur,

– le troisième toucha une jambe et pensa à un tronc d'arbre,

– le quatrième toucha la trompe et pensa à un serpent,

– le cinquième toucha une oreille et pensa à une large feuille,

– le sixième toucha la queue et pensa à une liane, etc.

Le roi leur demanda alors de s'entendre sur ce qu'ils avaient touché. En quelques minutes, les aveugles s'entretuèrent.

D'après *La Légende de Shravasti.*

Valeurs

Une valeur, c'est ce qui vaut et mérite d'être recherché : justice, liberté, solidarité, etc. Durkheim voit dans l'adhésion à des valeurs communes la source de l'intégration des individus dans la société. Weber montre plutôt que le sens que l'individu donne à ses actions se réfère souvent à des choix entre valeurs multiples.

Le monde des valeurs

☐ Une valeur, c'est ce qui vaut, ce qui mérite d'être recherché, une fin à atteindre. Les valeurs sont multiples : justice, liberté, ordre, beauté, bien, efficacité, vérité, etc. Elles se caractérisent par leur polarité (le bien et le mal, le vrai et le faux, etc.) et par la difficulté qu'il y a à les hiérarchiser (faut-il préférer la justice à la liberté ?, etc.). Surtout, se pose le problème de leur objectivité et même de leur transcendance : les valeurs ont-elles une réalité ou sont-elles le fruit de notre subjectivité ? Sont-elles extérieures à nous-mêmes ou intégrées à nos actes ? Les attaques des « maîtres du soupçon » (Marx, Nietzsche, Freud) invitent à considérer les valeurs comme des illusions (arbitraire culturel, création humaine, convention, etc.).

Un ciment pour la société

☐ Pour Durkheim, la cohésion sociale repose sur l'adhésion de chacun à des valeurs communes. Une société, c'est une population avec des valeurs partagées. Les valeurs permettent de faire accepter les contraintes collectives et d'intégrer chacun des membres de cette société.

☐ De manière plus individualiste, il distingue jugement de réalité (« j'aime la chasse », « je préfère la bière au vin ») et jugement de valeur (« cet homme a une haute valeur morale », « ce tableau a une grande valeur esthétique », « ce bijou vaut tant »). Dans le deuxième cas, on reconnaît quelque chose d'extérieur à soi-même.

Un écartèlement pour l'individu

☐ L'approche individualiste des valeurs est surtout développée par Weber. Pour lui, beaucoup de nos actions ne sont pas « rationnelles par rapport à un but ». Elles peuvent être « rationnelles par référence à des valeurs ». Le sociologue doit envisager cette référence à des valeurs lorsqu'il remonte d'un acte à son sens.

☐ Weber est en outre frappé par le « polythéisme des valeurs ». Elles sont multiples et en concurrence entre elles pour l'individu confronté à une succession de choix et qui doit assumer tous ces dilemmes. Weber conseille aux sociologues une « neutralité axiologique » : il ne faut pas introduire ses propres jugements de valeur lorsqu'on cherche uniquement à comprendre les actions d'autrui.

Objectivité : réelle ou rationnelle

☐ Pour Scheler, comme les couleurs, les valeurs existent. Même si tout le monde voyait jaune, les arbres resteraient verts. Les valeurs ont une réalité extérieure à nous. Elles ont un contenu matériel dont nous faisons l'expérience.

☐ Boudon fonde aussi l'objectivité des valeurs. Nous pouvons nous accorder sur le juste et le vrai. Mais c'est moins dans la réalité des valeurs que dans les raisons qui justifient d'y adhérer que se trouverait leur fondement.

ENQUÊTE SUR LES VALEURS DU TEMPS PRÉSENT

Les vertus en Europe

La fréquence du choix de cinq vertus dans la liste suivante est exprimée en %

	Europe	Belgique	Danemark	Espagne	France	GB	Hollande	Irlande	Italie	Allemagne
Honnêteté	73	70	76	47	76	79	79	73	77	74
Tolérance, respect d'autrui	51	45	58	44	59	62	57	56	43	42
Bonnes manières	40	47	50	53	21	68	59	66	55	42
Sens de la responsabilité	46	37	63	63	40	24	55	22	46	63
Politesse	34	48	50	20	51	27	42	23	36	29
Loyalisme	32	23	24	29	36	36	24	19	43	22
Maîtrise de soi	29	30	12	37	30	33	33	31	20	29
Indépendance	27	20	55	24	16	23	28	29	22	46
Obéissance	25	28	14	30	18	37	23	33	27	15
Application au travail	23	33	2	41	36	26	13	25	13	22
Esprit d'économie	21	36	15	11	32	9	17	15	19	31
Persévérance	18	21	11	13	18	17	16	10	17	27
Foi religieuse	17	17	8	22	11	14	14	42	22	17
Altruisme	15	14	23	4	22	40	9	23	2	4
Patience	14	13	9	15	10	16	15	12	16	14
Imagination	13	8	10	24	12	11	11	7	8	14
Sens du commandement	10	6	2	8	2	4	3	7	3	31

Pour un pays, les cases tramées indiquent un choix d'au moins 5 % supérieur à la moyenne européenne.
Source : J. Stœtzel, *Les Valeurs du temps présent : une enquête européenne*, PUF, 1983.

Les indices de permissivité

Comportements discutables	1981		1990	
	Europe	France	Europe	France
Meurtre en légitime défense	5,35	5,79	5,45	5,40
Avortement	4,07	4,89	4,46	4,99
Euthanasie	4,03	4,71	4,38	5,18
Aventure étant marié	2,85	4,00	2,86	3,69
Rapports sexuels entre mineurs	2,73	3,78	2,96	3,75
Suicide	2,65	3,48	2,99	3,84
Fraude aux impôts	2,64	3,22	2,83	3,08
Bagarre avec la police	2,03	2,51	2,48	2,73
Corruption	1,91	2,49	1,77	2,11
Usage de drogue	1,66	1,76	1,73	1,64
Assassinat politique	1,53	1,81	1,65	1,96
Vol temporaire de voiture	1,35	1,48	1,63	1,44
Permissivité moyenne	2,70	3,17	2,94	3,30

note 10 = toujours justifiable ; note 1 = jamais justifiable.

D'après J. Stœtzel, *op. cit.*, pour 1981, et H. Riffault (dir.), *Les Valeurs des Français*, PUF, 1994, pour 1990.

Ce tableau ci-contre permet de mettre en lumière certains éléments.

– Tuer en situation de légitime défense semble justifiable, alors que l'assassinat politique ou le vol de voiture ne l'est pas.

– La permissivité augmente en 10 ans, mais la corruption (accepter un pot-de-vin dans l'exercice de ses fonctions) est moins admise qu'il y a 10 ans.

– La France est le pays le plus permissif d'Europe : toujours au-dessus de la note européenne (sauf en 1990 pour l'usage de la drogue et pour « l'emprunt » forcé de la voiture).

Normes

Les normes sont des modèles de conduite qui se réfèrent à des valeurs et qui sont sanctionnés socialement. Reflétant l'état des mœurs et des lois, les normes s'appliquent à une société ou à un sous-ensemble (profession, organisation). Le respect des normes permet une variance. La transgression des normes mène à la déviance.

Normes et valeurs

☐ Les normes sont des modèles de conduite (dire bonjour, s'arrêter au feu rouge). Le respect des normes autorise une variance plus ou moins grande (dire bonjour avec ou sans sourire, accélérer ou freiner à un feu orange). La transgression des normes, si elle est perçue, est considérée comme déviance. On retrouve dans le domaine social une frontière qui évoque celle du normal et du pathologique en biologie. Mais ici, un système de sanction fait pression pour faire respecter les normes.

☐ Les normes se réfèrent à des valeurs (politesse, sécurité). Pour traduire au mieux une valeur, de multiples normes sont envisageables et reflètent l'état des mœurs et des lois. Ainsi, la valeur de justice peut se décliner suivant au moins dix normes différentes : à chacun selon 1. ses capacités ; 2. ses besoins ; 3. sa participation ; 4. sa contribution au total ; 5. sa contribution à l'augmentation (productivité marginale) ; 6. la demande solvable qui valorise ses œuvres ; 7. le risque encouru ; 8. la compensation de ses handicaps ; 9. son ancienneté ; 10. une même portion. Sauf dans le dernier cas, toutes ces normes entraînent des inégalités pour préserver une conception de l'équité, afin de rejoindre une valeur de justice distributive.

La pression du contrôle social

☐ Un contrôle social plus ou moins diffus incite au respect des normes : on s'arrête au feu rouge par crainte de l'accident ou par peur du gendarme ; on dit bonjour par amabilité, éducation ou peur d'être mal vu ; un médecin respecte le serment d'Hippocrate par déontologie personnelle ou pour ne pas être rayé de l'Ordre.

☐ Dans *Les Organisations modernes* (1964), Etzioni distingue trois modes de contrôle social : coercitif (sanction physique), utilitaire (sanction matérielle), normatif (sanction symbolique). Les deux premiers modes s'appliquent surtout aux activités instrumentales. Le troisième mode correspond mieux aux activités expressives et relationnelles. Le contrôle coercitif suscite une aliénation (cas d'une prison) ; le contrôle utilitaire encourage une implication calculée (cas des entreprises) ; le contrôle normatif correspond à une implication morale (cas d'un parti, d'une Église, etc.).

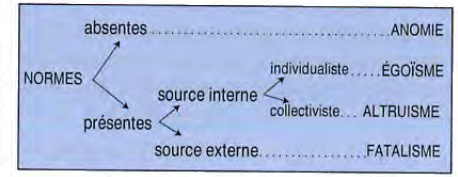
Absence ou prolifération de normes

☐ À la suite de Durkheim, toute une tradition sociologique s'interroge sur l'absence de normes (anomie) qui résulterait peut-être d'une perte du sens des valeurs et qui déboucherait sûrement sur le relâchement des conduites.

☐ Il convient aussi de s'interroger sur la situation de l'individu pris dans un enchevêtrement complexe de normes proliférantes, évolutives, contradictoires : pour quel plafond de revenu va-t-il perdre telle allocation ? Pour quel plancher aura-t-il moins de contraintes fiscales ? Comment rattraper une norme d'excellence ? Comment faire en sorte qu'une moyenne statistique ne soit pas prise pour une norme ?

LA DÉVIANCE

Absence de normes : Durkheim



Source : P. Bernard, *L'Anomie*, PUF, 1987.

Qu'il étudie la division du travail ou le cas extrême du suicide, Durkheim considère qu'une société sans normes est menacée d'anomie, d'absence de régulation et de solidarité.

La déviance se constate en l'absence de normes, mais aussi en présence de normes (il y a des suicides égoïstes et d'autres altruistes).

Déséquilibre entre objectifs et moyens : Merton

Typologie des modes d'adaptation individuelle

Modes	d'adaptation	Buts	Moyens
I	Conformisme	+	+
II	Innovation	+	−
III	Ritualisme	−	+
IV	Évasion	−	−
V	Rébellion	±	±

Source : R. R. Merton, *Éléments de théorie et de méthode sociologique*, 1945, tr. fr., 1965, Plon.

La société véhicule des buts légitimes et des moyens institutionnalisés.

La société devient anomique :
- si les buts l'emportent sur les moyens,
- si les moyens l'emportent sur les buts.

L'individu s'adapte à la « structure sociale » des buts et des moyens de cinq manières (voir tableau ci-dessus) :
- le cas I est le conformisme ;
- les cas II à V représentent des formes de déviance. La déviance est présentée comme une adaptation à la société.

Étiquetage : Becker

Dans une analyse interactionniste, Becker indique que c'est le regard des autres porté sur quelqu'un qui fait de lui un déviant. L'individu ainsi perçu a ensuite du mal à se défaire d'une telle étiquette, d'un tel label.

Il y a alors quatre situations possibles :

Comportements déviants

Individu	Obéissant à la norme	Transgressant la norme
Perçu comme déviant	Accusé à tort	Pleinement déviant
Non perçu comme déviant	Conforme	Secrètement déviant

Source : H. Becker, *Outsiders*, 1963, tr. fr. Métaillé, 1985.

Stigmatisation : Goffman

Goffman va encore plus loin dans l'analyse interactionniste. Il part du regard porté sur les handicapés pour l'élargir au regard porté sur autrui dans la vie sociale.

Le stigmate, c'est la trace de la croix marquée dans les plaies du Christ, c'est la fleur de lis, gravée au fer rouge sur l'épaule du galérien...

Dans la vie sociale, la stigmatisation porte sur :

- les traces de la maladie, de l'accident,
- les marques de l'alcoolisme,
- le comportement du drogué,
- la peau du Noir,
- l'étoile du Juif,
- les façons de l'homosexuel,
- le dossier de police du militant, etc.

Celui qui stigmatise marque une différence et assigne une place à « ces gens-là » pour se sentir supérieur. Celui qui est stigmatisé subit pour ne pas être lynché.

D'après E. Goffman, *Stigmates*, Minuit, 1975.

Idéologies

Celui qui adhère à des idées parfois douteuses est-il un naïf ou un fanatique ou a-t-il au contraire des raisons de croire à certaines idéologies ? La deuxième explication (rationnelle) rappelle que l'individu a de bonnes raisons de s'appuyer sur des approximations – partiellement vraies – pour se repérer dans un univers complexe.

Les idées émises vers la collectivité

☐ L'inventeur du terme *idéologie*, Destutt de Tracy, en fait une notion très neutre. Il s'agit d'analyser comment les idées nous viennent et se communiquent.

☐ C'est à partir de la seconde moitié du XIXe siècle que le terme prend son sens péjoratif. Il désigne une idée douteuse mais systématisée que nous nous faisons de la réalité sociale (idéologie des classes ou des races).

☐ Le problème est alors de savoir qui a raison et comment chacun peut être conduit à adhérer à des idées, vraies ou fausses. C'est ce qu'analyse Boudon dans *L'Idéologie, l'origine des idées reçues* (1986), *L'Art de se persuader des idées douteuses, fragiles, ou fausses* (1990), *Le Juste et le Vrai* (1995).

Les idées reçues par chaque individu

☐ Explications irrationnelles : il est fréquent d'attribuer la croyance à une idée plus ou moins fragile à l'aveuglement des acteurs qui sont sous l'emprise de leurs passions ou de leurs intérêts. Boudon (1986) donne des exemples variés de ce type d'analyse : admiration pour le chef charismatique (Weber), émotion face au drapeau (Durkheim), exploitation rapace du capitaliste qui en fait baisser son taux de profit (Marx), adhésion fanatique au communisme ou au national-socialisme (Aron).

☐ Explications rationnelles : les mêmes sociologues proposent à d'autres moments une interprétation des croyances comme réponses raisonnables qu'adoptent les acteurs face à la complexité qui les entoure. Boudon cite comme exemples le respect de l'aristocratie pour la monarchie absolue ou l'idéologie mercantiliste (Marx), ou même des analyses rationalistes de la magie (Weber ou Durkheim). Il propose d'explorer plus avant la piste rationnelle (1990).

Les raisons d'adopter une idée

☐ Il est superficiel de traiter de fanatique ou de naïf (explication par l'irrationnel) celui qui adhère aux promesses de lendemains qui chantent ou à la séduction d'un chef. Il est sûrement plus fructueux de se demander quelles sont les raisons (explication rationnelle) qui le conduisent à adopter de telles convictions.

☐ En définitive, toute croyance collective ne se développe que parce que chaque individu y trouve un sens. Au sociologue de reconstituer les raisons qui justifient l'adhésion de l'acteur, alimentent ses certitudes, étayent ses convictions.

☐ Les raisons, ce sont des « arguments comportant au moins un énoncé contextuellement valide » (1995). La condition ouvrière est souvent très dure au XIXe siècle en Europe : c'est l'élément valide qui peut conduire à penser que la révolution pourrait entraîner la fin de toute exploitation et la disparition de l'État. De même, il est parfaitement raisonnable de penser que la Terre est plate et que le Soleil tourne autour d'elle. L'individu a ainsi des raisons de se persuader d'idées fausses.

SE PERSUADER D'IDÉES DOUTEUSES

Les naissances dans une maternité

– *Problème* : Les naissances de garçons (G) et de filles (F) se présentent comme suit, sur deux jours, dans une maternité :
– 1er jour : GGGFFF
– 2e jour : GFGGFF
Quelle série est la plus fréquente ?
Solution proposée par la majorité : la série du 2e jour est plus fréquente.
En fait, chaque série a exactement la même probabilité que l'autre d'apparaître (à chaque étape, il y a une chance sur deux d'avoir G ou F).
– *Problème* : Dans une maternité, il y a en moyenne 50 % de G et 50 % de F.
On veut recenser les séries journalières où la proportion de G dépasse 60 %.
Ces séries seront-elles plus fréquentes :
– dans une grande maternité ?
– dans une petite maternité ?
Les solutions proposées sont controversées.
En fait, les séries de 60 % de G ou plus sont… plus fréquentes dans la petite maternité (dans une partie de pile ou face, on a plus facilement 60 % pile dans une partie à 4 coups que dans une partie à 1 000 coups).

Le lien entre symptôme et maladie

– *Problème* : Des infirmières disposent de 100 fiches de patients, où figure pour chacun :
– s'il présente un symptôme (S) ou pas ($\bar{S}$) ;
– s'il est affecté par une maladie (M) ou pas ($\bar{M}$)
Un inventaire des fiches permet de classer : 37 SM ; 33 S$\bar{M}$; 17 $\bar{S}M$; 13 $\bar{S}\bar{M}$.
Y a-t-il un lien symptôme-maladie ?
À une large majorité, des infirmières pensent que le symptôme S correspond à la maladie M (dans 37 cas sur 100, les deux sont liés).
En fait, c'est le contraire qui est vrai. Le tableau qui résume les données est :

	M	$\bar{M}$	Total
S	37	33	70
$\bar{S}$	17	13	30
			100

La probabilité qu'un patient soit malade est : plus faible lorsqu'il présente le symptôme 37/70 = 53 %. La probabilité qu'il soit malade quand il ne présente pas le symptôme est : 17/30 = 57 %.
Il y a 4 % de plus de malades (57 % – 53 %) dans la population qui n'a pas le symptôme !

Détecter la séropositivité

– *Problème* : Un test pour détecter une maladie, dont la pénétration est de 1 ‰, a un taux de faux positifs de 5 %. Quelle est la probabilité pour qu'une personne qui a un résultat positif à ce test soit réellement malade ?
Dans leur majorité, des médecins pensent que le sujet détecté comme positif lors du test a 95 % de probabilité d'être réellement malade.
En fait, il y a moins de 2 % de probabilité d'être effectivement atteint si le test est positif. En partant de 1 000 personnes :

	M	$\bar{M}$	Total
Test +	1	50	51
Test –	0	949	949
	1	999	1 000

La pénétration est de 1 ‰, il y a 1 malade et 999 non-malades.
Il y a 5 % des 999, soit 50 personnes, qui sont jugées positives au test alors qu'elles ne sont pas malades.
Donc, 1 sur 51 tests positifs (moins de 2 %) se trouve être réellement malade.

D'après R. Boudon, *L'Idéologie* ; *L'Art de se persuader* ; *Le Juste et le Vrai*, Fayard.

Illusion sociale

Dans l'illusion d'optique, la perception de l'observateur est erronée. Dans l'illusion sociale, l'acteur se complaît souvent délibérément dans un rêve dont il sait qu'il ne peut rejoindre la réalité. L'illusion sociale peut se développer à grande échelle, comme en témoigne l'essort de l'idée communiste au XXe siècle.

La splendeur du faux

☐ Il y a plusieurs façons de se tromper.
– Lorsque je crois que le bâton trempé dans l'eau est coudé à l'endroit de la surface, je ne sais pas que cela est faux. Mon erreur apparaît lorsque je ressors de l'eau ce bâton parfaitement droit. L'illusion d'optique disparaît.
– Lorsque je préfère me cacher la tête dans le sable plutôt que de vouloir regarder en face des perspectives désagréables, je me complais délibérément dans la vision erronée que je me suis forgée. L'illusion s'entretient d'autant plus que je n'ai pas envie que l'on m'ôte mes œillères si confortables.
☐ Le fait de se complaire dans le faux ou l'approximatif tout en l'ayant identifié est assez fréquent. Cela peut se retrouver dans l'utopie ou le constructivisme : on veut la réalité autre qu'elle est. Cela caractérise l'évasion esthétique : on préfère la fiction à la réalité.
☐ Les mécanismes cognitifs qui conduisent à de telles attitudes sont connus :
– dissonance cognitive : si les martiens ne débarquent pas à l'heure convenue de leurs soucoupes volantes, le fait qu'ils se fassent attendre confirme qu'ils viendront (Festinger) ;
– attribution : si j'ai accepté de faire ce travail gratuitement, il faut croire que je lui trouvais des qualités intrinsèques fortes (Bem) ;
– « pied dans la porte » : si j'ai signé une pétition, c'est que j'adhère à la cause et qu'une autre fois je donnerai de l'argent (Freedman et Fraser).

Le cas d'une illusion perdue

☐ Dans *L'Illusion sociale* (1989), A. Akoun montre que l'illusion peut se diffuser à grande échelle, envahissant tout et provoquant dans la société une sorte de « coagulation imaginaire ». Il prend le cas de l'illusion organisée par les partis révolutionnaires issus du communisme. L'idée des Lumières selon laquelle le Peuple et l'État ne font qu'un – l'individu se réduisant au citoyen – ne semble pas assez forte pour persuader chacun. Une idée encore plus radicale est lancée pour convaincre tous : un sujet social, le prolétariat, s'identifie à l'Histoire, cette classe représentant l'avenir de toute la société. Chacun en arrive à se persuader de cet avènement inéluctable.
☐ Le critère de lutte du prolétariat devient un horizon indépassable :
– un journaliste parisien préférera « avoir tort avec Sartre plutôt que raison avec Aron » ;
– les habitants du monde entier seront sûrs que l'homme a marché sur la Lune, non pas parce qu'ils l'ont vu à la télévision (les Américains peuvent falsifier des images), mais parce que les Soviétiques ne contestent pas la réalité de l'événement ; etc.
☐ Dans *Le Passé d'une illusion*, 1995, l'historien F. Furet explique dans quel climat les gens de sa génération ont pu partager l'illusion communiste, à une époque où Soljenitsyne était au Goulag et les pays satellites sous le joug de l'empire soviétique.

LA DIALECTIQUE RÉVOLUTIONNAIRE

Le passé d'une illusion

L'historien F. Furet considère l'idée communiste comme la grande illusion du XXe siècle. Cette illusion est pour lui désormais passée.

Pourtant, il n'est pas si sûr que les ressorts de la dialectique révolutionnaire appartiennent au passé. Le mécanisme est peut-être porteur d'illusion, mais il reste efficace.

Le mécanisme dialectique

Quelques thèmes illustrent le pouvoir d'un discours simple et efficace.

Éléments à transformer	à dénigrer pour dénoncer	à valoriser pour instituer
Travail et propriété	– Capital – Exploitation – Patronat – Profit	– Travail – Appropriation collective – Prolétariat – Redistribution
Famille	– Patriarcat – 200 familles – Héritiers – Dot des filles	– Divorce par consentement – Encadrement de la jeunesse – Fiscalité successorale – Union libre
Éducation	– Inégalités scolaires – Sélection – Handicaps culturels	– École unique – Enseignement de masse – Rééducation
Religion	– Obscurantisme – Intégrisme fanatique – Opium du peuple – Cléricalisme/papisme	– Libre pensée – Laïcisme – Progressisme religieux – Théologie de la libération
Relations internationales	– Colonialisme – Impérialisme – Nucléaire – Multinationales	– Décolonisation – Ingérence humanitaire – Écologie militante – Forces populaires
Groupes sociaux	– Inégalités sociales – Privilèges – Classe dominante – Paternalisme	– Socialisation – Égalitarismes – Classe unique – Protection sociale
Gouvernement	– Oppression – Droit divin – Réaction – Fascisme	– Libération – Volonté générale – Révolution – Centralisme démocratique

Critique de la dialectique

La dialectique est un « renversement de rationalité » (K. Popper) : l'autre marche sur la tête, on va lui remettre les idées à l'endroit.
La dialectique permet « d'immuniser » sa doctrine (H. Albert) : si l'autre semble parfois cohérent, c'est quand même lui qui est dans l'illusion.

Le moyen de la dialectique est le discours conflictuel : je dénigre des expressions parfois authentiques pour aboutir à un langage constitué, qui devient « langue de bois ».

Culture

La culture est constituée d'éléments symboliques ou matériels cohérents qui caractérisent une société et influencent ses membres. Il est alors tentant de présenter les actions humaines comme produits par une culture : c'est le culturalisme. Une autre tendance est d'insister sur les différences culturelles, en masquant l'universel.

De la civilisation à la culture

☐ Kroeber et Kluckohn recensent jusqu'à 163 définitions différentes du mot culture, en 1952. Le mot évoque aussi bien : la culture fourragère ou vivrière ; les qualités d'un esprit éduqué ; l'action du ministre de la Culture en faveur des arts ou du patrimoine ; les éléments symboliques et matériels qui expriment la vie et la mémoire d'une société.

☐ Le sens du mot a évolué, comme l'indique P. Beneton dans *Histoire de mots, Culture et Civilisation* (1975). Au XIXe siècle, la notion allemande de *Kultur* correspond à « civilisation » en France ou dans les pays anglo-saxons. Au XXe siècle, l'idée universaliste, optimiste, ethnocentriste de civilisation est remise en cause. Subsiste alors une notion diffuse de culture : ensemble de références communes qui permettent de communiquer au sein d'une même société.

Les avatars du culturalisme

☐ Un courant de la sociologie et de l'anthropologie explique nos actions par un conditionnement culturel : c'est le culturalisme. Dans le *Dictionnaire critique de la sociologie* (1982), Boudon et Bourricaud résument cette approche en cinq propositions :

– la personnalité de base dépend de la culture d'une société particulière ;
– chaque société constitue une totalité culturelle originale ;
– la culture d'une société se caractérise par des valeurs dominantes ;
– cette culture s'organise en un ensemble d'éléments cohérents et complémentaires ;
– l'homme vit ainsi dans cet univers symbolique qu'il a développé.

☐ Les auteurs montrent l'intérêt mais aussi les limites de cette vision très déterministe et unifactorielle, où la culture déclencherait nos actions.

L'interculturel ou l'universel ?

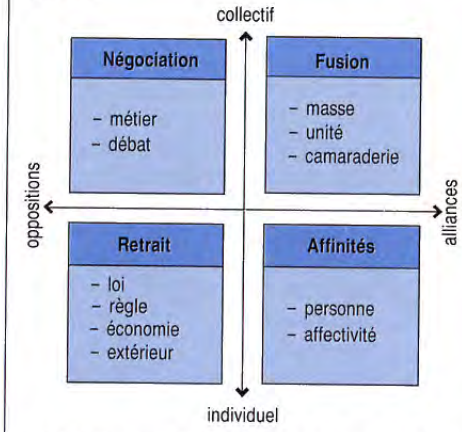
☐ Un champ de recherche insiste sur les contrastes entre cultures nationales. Kant, pourtant ouvert à l'universel, compare, au XVIIIe siècle : la vanité du Français, la morgue de l'Espagnol, la fierté de l'Anglais, l'orgueil de l'Allemand, la suffisance du Hollandais… Les Arabes sont les Espagnols de l'Orient, les Persans sont les Français de l'Asie et les Japonais en sont les Anglais (*Anthropologie du point de vue pragmatique*, cité par Stœtzel).

☐ Les différences culturelles sont certes importantes à étudier. Même si ces études ne tombent pas dans les écueils de la psychologie des peuples du XIXe siècle (qui va jusqu'à donner des arguments au racisme), elles risquent de faire perdre de vue l'essentiel : les ressemblances universelles (de nature, de culture) entre tous les êtres humains.

CULTURE D'ENTREPRISE

L'entreprise crée des cultures

Selon Sainsaulieu, les normes de relations entre collègues et avec les chefs (alliances, individualisme) créent quatre types de culture de travail avec des valeurs vécues dans le travail privilégiées :



L'auteur montre qu'il y a un lien entre les identités au travail (ou cultures de travail) et les catégories professionnelles :

1. Fusion ——— Employés
2. Négociation ——— Cadres
3. Retrait ——— Ouvriers
4. Affinités ——— Techniciens

Cette typologie confirme, pour l'entreprise, celle des adaptations à la société de Merton :

1. Fusion ——— Conformisme
2. Négociation ——— Innovation
3. Retrait ——— Ritualisme
4. Affinités ——— Évasion

D'après Sainsaulieu, *L'Identité au travail*, 1977, et *Sociologie de l'organisation et de l'entreprise*, 1987.

Les cultures influencent l'entreprise

Entre 1967 et 1973, G. Hofstede mène une enquête quantitative dans les filiales d'une même multinationale (116 000 questionnaires, 20 langues, 72 pays, 5 continents).

Sa problématique est la suivante : comment les différences culturelles entre pays conditionnent-elles le management de chaque filiale (alors que les technologies, les produits sont identiques) ?
Le résultat conduit à quatre indices culturels pour positionner chaque pays :

– la distance hiérarchique,
– le contrôle de l'incertitude,
– l'individualisme,
– la masculinité.

En application : l'auteur en tire de multiples conséquences sur la gestion des hommes dans des contextes culturels aussi typés.

D'après G. Hofstede *et al.*, *Les Différences culturelles dans le management*, Éditions d'Organisation, 1987.

Dans les années 80, Ph. d'Iribarne mène une enquête qualitative dans quatre filiales d'une même multinationale.
Sa problématique est la suivante : comment les traditions nationales influencent-elles la gestion d'entreprise ?
Le résultat oppose surtout deux cultures contrastées représentées par deux pays :

– une communauté de travail où règne une logique de l'honneur, un mélange de « système D » et de goût du bel ouvrage (France) ;

– un échange contractuel équitable entre égaux qui contrôlent leurs engagements mutuels clause par clause (États-Unis).

En mêlant une démarche comparative (comme Tocqueville) et une démarche monographique (comme Crozier), l'auteur montre les conséquences de différences culturelles sur l'emploi, les déroulements de carrière, la direction par objectif, la création de richesse.

D'après Ph. d'Iribarne, *La Logique de l'honneur*, Seuil, 1989.

Religion

Le sociologue n'étudie pas le lien de l'homme à Dieu, caractéristique de la religion. Il ne peut cependant ignorer ce fait social, présent dans toute société, avec sa dimension communautaire, le sens du sacré, les répercussions culturelles... Certains fondateurs allaient plus loin. Pour eux, la sociologie devait remplacer la religion.

Le phénomène religieux

☐ Le mot religion viendrait de *religare* qui signifie « relier ». La religion désigne le rapport de l'homme à Dieu. Le phénomène religieux est présent dans toute société.
☐ On peut se demander si le sociologue, spécialisé dans l'étude des rapports entre êtres humains, ne sort pas de son domaine de compétence en abordant l'étude du lien à Dieu. En fait, il convient de distinguer deux aspects de la religion :
– un aspect mystique, qui porte sur la révélation, la foi, le salut, la grâce, la prière ;
– un aspect social, qui se manifeste par des rites, des liturgies, des pèlerinages, une cohésion communautaire, un sens du sacré, des conséquences culturelles, etc.
C'est ce deuxième aspect qui fait de la religion un fait social par excellence.

La sociologie de la religion

☐ Durkheim, fils de rabbin, analyse la religion dans *Les Formes élémentaires de la vie religieuse* (1912) : « Une religion est un système de croyances et de pratiques, relatives à des choses sacrées [...] qui unissent en une même communauté morale, appelée Église, tous ceux qui y adhèrent ». Il se montre fasciné par cette dimension collective et extraordinaire qui peut fonder une cohésion sociale.
☐ Weber, le luthérien, compare les religions qu'il considère comme facteurs de développement culturel et économique, dans *L'Éthique protestante et l'Esprit du capitalisme* (1920) ou dans *Le Judaïsme antique* (1921). Il voit dans des religions comme le judaïsme ou le christianisme la source d'un mouvement de rationalisation. Ce mouvement peut se retourner contre la religion à l'époque moderne.

La religion de la sociologie

☐ Certains fondateurs de la sociologie sont sortis de leur domaine de compétence, allant jusqu'à vouloir faire de leur discipline une nouvelle religion.
☐ Le projet le plus explicite est celui de Comte. Il veut éliminer des religions les explications mythiques. Mais c'est pour mieux fonder la « religion de l'humanité », basée sur le sens de la solidarité entre les vivants et la reconnaissance d'une dette envers les morts. Le sociologue devient alors le grand prêtre de ce « catholicisme sans christianisme ».
☐ Marx semble moins à sa place dans cette liste après ses virulentes dénonciations de la religion comme « opium du peuple ». Pourtant, son style est souvent celui d'un « prophète », comme le remarque Schumpeter. Bien plus, le marxisme a vite les répercussions sociales d'une grande religion, sans relation à Dieu.
☐ Durkheim pose le problème qui le hante. Si Dieu ne joue plus le rôle de garant de la morale et de la cohésion sociale, il faut trouver une entité collective extérieure à l'homme qui puisse assurer cette fonction : ce sera la société. Dans ce culte du social, le prêtre sera l'instituteur de la IIIe République et le dogme sera la sociologie.

L'IMPACT SOCIAL DES RELIGIONS

Les religions et le développement culturel et économique : Weber

La religion n'est pas étudiée pour elle-même par Weber, mais comme facteur de développement culturel et économique. Il en tire la thèse suivant laquelle le protestantisme favorise l'essor du capitalisme.
Les trois religions étudiées en priorité par Weber ont ainsi des conséquences culturelles et économiques différentes.

Religions / Conséquences	Judaïsme antique	Christianisme catholique	Protestantisme ascétique (calvinisme)
Comportement résultant de la foi	Connaissance et observance de la pureté rituelle au quotidien.	Conviction personnelle et grâce de l'amour.	Action dans le monde et profession comme vocation.
Lien à Dieu	Exigence de connaissance de Yahvé et observance de ce qui est révélé depuis longtemps (et que les prophètes rappellent).	Attachement personnel à Dieu (qui se révèle dans la tradition et dans celui qu'il a envoyé : le Christ).	Action pour transformer le monde en le rationalisant (pour collaborer à l'œuvre divine).
Cohésion	Association rituelle de lignages. Affirmation d'une identité forte (peuple élu).	Communauté confessionnelle de croyants individuels.	L'individu cherche dans l'efficacité de sa foi une preuve de son élection.
Statuts	Place privilégiée de l'intellectuel (qui connaît la loi et les commentaires).	Appel accessible à tous et conversion requise de tous (y compris et surtout des « pauvres d'esprit »).	Le cadre de l'activité est la profession (office religieux plus que gagne-pain).
Vie personnelle	Vie en conformité avec des préceptes formels appliqués au jour le jour ; pureté rituelle qui manifeste un signe extérieur de reconnaissance.	Disposition intérieure qui peut s'exprimer par des comportements élastiques (la grâce allège les exigences éthiques ; le pardon est accordé à qui le demande).	Rejet de la vie au jour le jour et innovation.
Solidarité	La solidarité est interne au groupe et vise à se prémunir contre les menaces de malheur.	L'amour s'exprime dans la foi en Dieu et la charité envers le « prochain ».	Les rapports sociaux sont impersonnels et peu affectifs (aide sociale pour les incapables).
Lien à l'argent	La richesse est positive mais elle ne couronne pas un comportement économique rationnel. C'est la récompense d'une alliance fidèle à Yahvé.	La richesse n'est pas une bénédiction mais un danger (elle ne signifie aucune rétribution divine et risque de détourner de la recherche du salut).	La richesse est due au travail et doit servir à des fins utiles. Elle confirme une destinée d'élu.

Dieu ou la société : Durkheim

La religion n'est pas étudiée pour elle-même par Durkheim, mais comme phénomène social de base qui peut fonder la morale et la cohésion. Dans cette optique, le culte de la société peut remplacer celui de Dieu.

Morale

La morale permet de distinguer ce qui est bien de ce qui est mal, afin d'orienter l'action. L'individu qui s'engage adopte alors des règles de conduite qui donnent un sens à son activité. Durkheim insiste sur la mise en place d'idéaux collectifs. Weber part de la rationalité de l'individu en quête de légitimité.

Morale et vie sociale

☐ La morale établit la distinction entre ce qui est bien et ce qui est mal. Par suite, elle permet de tracer la limite entre ce qui est prescrit et ce qui est proscrit. Le sociologue ne cherche pas à donner un contenu pour fonder la certitude morale, ni à en déduire un système d'obligations ou de sanctions pour faire respecter la morale. Il essaie de voir comment chacun intègre des idéaux dans son action… en s'efforçant de conserver – pour sa part – une neutralité « axiologique ».

☐ Le fait moral apparaît comme un phénomène central de la vie en société. Peu de domaines échappent aux interrogations sur ce qui est bien ou mal dans l'action : dans les affaires, le gouvernement politique, les interventions médicales, la communication de masse, etc., on cherche des critères éthiques et des autorités morales.

Le fait moral chez Durkheim

☐ Durkheim veut analyser la morale en échappant à deux écueils : celui de Kant où la morale est un « fait spécifique, mais transcendant » ; celui des utilitaristes où la morale est un « fait d'expérience, mais qui n'a rien de spécifique ».

☐ Il propose une solution : « tout fait moral consiste dans une règle de conduite sanctionnée » (*De la division du travail social*, 1893). Cette sanction n'est pas une peine juridique, « elle est appliquée par tout le monde et par chacun ». Autrement dit, la morale ne repose pas sur une institution particulière, mais sur ce que Durkheim appelle la « conscience collective ». C'est la société qui diffuse les obligations.

☐ Dans *L'Éducation morale*, il précise que c'est par l'éducation que l'individu apprend à intérioriser les règles morales. Cela passe par l'autorité, qui socialise.

L'éthique chez Weber

☐ Weber veut comprendre le sens de l'activité sociale. Pour cela, il distingue deux types de conduite : rationnelle en valeur (ou « axiologique ») où l'acte est valorisé directement en tant que tel car il est accompli par référence absolue à une valeur ; rationnelle en finalité (ou « téléologique ») où l'action n'est pas valorisée en tant que telle, mais subordonnée au but à atteindre, dans une relation de moyen à fin.

☐ Les deux types de rationalité débouchent sur deux types d'éthique que Weber définit dans *Le Savant et le Politique* :

– l'éthique de la conviction (par rationalité en valeur) pose comme absolu la valeur de l'action à accomplir ou la force du principe à respecter ;

– l'éthique de la responsabilité (par rationalité en finalité) se préoccupe des conséquences de l'acte, des résultats qu'il faut viser, évaluer et assumer.

Si je rends la monnaie correctement : dans le premier cas, c'est parce que je valorise l'honnêteté ; dans le second cas, c'est pour conserver la confiance de mes clients, car leur déception aurait des conséquences néfastes pour moi.

LES TRAJETS DE WEBER ET DE DURKHEIM

Deux approches sociologiques

	Sociologie webérienne	Sociologie durkheimienne
Représentation de la société	La société peut s'étudier comme la résultante de l'action des individus.	La société peut s'étudier comme une réalité extérieure aux individus.
Représentation de l'individu	Acteur social intentionnel et intéressé.	Agent social qui intériorise et exprime les normes de la société.
Objet de la sociologie	Science de l'action sociale.	Science des faits sociaux.
Méthode	Compréhension et explication. « Reconstituer le sens visé ». Prise en considération de la subjectivité de l'acteur.	Explication. « Disséquer les faits ». Rejet de la subjectivité de l'acteur.
Modèle de référence	Les sciences de la culture.	Les sciences de la nature.
Construction des instruments de la connaissance	Le modèle de l'idéal-type.	L'appareil statistique.
Objectif privilégié	Recherche : – de la pluralité des causes – des régularités sociales – de l'adéquation entre une configuration historique de l'idéal type.	– Recherche de la cause (monocausalisme) et de la fonction. – Établissement de lois sociales générales.
Risques	Excès de relativisme.	Excès de déterminisme.

Source : J. Étienne *et al.*, *Dictionnaire de sociologie*, Hatier, 1995.

Deux démarches morales

	Morale webérienne	Morale durkheimienne
Rapport aux valeurs	Sens complexe donné par l'individu à son action/ polythéisme des valeurs.	Cohésion sociale indispensable/ valeurs communes.
Climat social	Désenchantement du monde.	Menace d'anomie.
Attitude du sociologue	Neutralité « axiologique ».	Engagement dans le domaine de l'éducation.
Démarche privilégiée	Éthique : – de la conviction – de la responsabilité individuelle.	Morale développant l'intégration à la société.
Domaines d'application	– le professionnel – le savant – le politique	– les corporations – le sociologue – le pédagogue
Excès	Scepticisme.	Endoctrinement.

Sens commun

Certains sociologues se prétendent savants en montrant que leurs démarches sont en rupture avec le sens commun. D'autres sociologues montrent au contraire qu'ils font la même chose que ce que fait déjà l'acteur social : interpréter des actions humaines vécues au quotidien et en reconstituer le sens.

La sociologie « savante »

☐ Une partie de la sociologie, qui se veut « savante », traite avec méfiance le sens commun, c'est-à-dire l'interprétation que les gens plongés dans la vie quotidienne donnent de leur activité. Dans *Les Règles de la méthode sociologique* (1895), Durkheim recommande de se départir de ses prénotions, préjugés vulgaires qui empêchent de saisir les faits sociaux de manière objective. Dans *Le Sens pratique* (1980), Bourdieu dénonce les évidences qui nous cachent la réalité sociale parce que nous sommes aveuglés par la détermination culturelle de nos « habitus ».

☐ Cette méfiance vis-à-vis du sens commun pousse à remettre en cause toute impression immédiate et à considérer qu'« il n'est de science que du caché ». Le savant doit « lever le voile » qui pèse sur notre ignorance, il doit exercer méthodiquement le doute ou le soupçon pour provoquer une « rupture épistémologique ».

L'analyse de la vie quotidienne

☐ L'acteur social semble moins ignorant que ne le décrit le schéma « savant ». Toute personne qui vit en relation avec les autres parvient à comprendre en finesse l'activité sociale. Dans *Le Chercheur et le Quotidien* (1971), Schütz montre que l'expérience subjective de chacun ne peut être séparée de l'analyse du savant par une ligne de démarcation. Dans la vie quotidienne, chacun peut se mettre à la place de l'autre pour le comprendre, chacun peut tenter d'éprouver la pertinence de la démarche d'autrui. L'individu de sens commun et le chercheur en sociologie ne procèdent donc pas différemment : ils mêlent intersubjectivité et effort raisonné de distanciation.

☐ Garfinkel indique que le sociologue non seulement ne doit pas se méfier du sens commun, mais il doit lui emprunter ses modes d'analyse, les « ethnométhodes », suivies de manière habituelle par l'acteur comme par le chercheur. Pour Garfinkel, la coupure revendiquée par les sociologues « savants » afin de se distinguer du commun des mortels revient à traiter l'acteur social comme un « idiot culturel » : il y aurait d'un côté l'acteur englué dans ses préjugés culturels et, de l'autre côté, le sociologue, seul capable de l'en sortir.

La validation auprès des acteurs

☐ Si chaque être humain est spécialiste de la vie sociale parce qu'il y est plongé, qu'apporte alors le sociologue ? Une analyse aiguisée par une palette d'expériences vaste, un stock d'interprétations enrichi par les nombreuses situations rencontrées.

☐ L'acteur social doit d'ailleurs pouvoir se reconnaître dans ce que le sociologue dit de lui. Lors d'interventions sociologiques, les étapes finales de validation auprès des acteurs sont comme des épreuves de vérité (voir Crozier et Friedberg dans *L'Acteur et le Système*, 1977 ; ou Touraine dans *Le Retour de l'acteur*, 1984).

NOUS SOMMES TOUS DES SOCIOLOGUES

La sociologie est-elle du bon sens ?

On cite rarement en entier la première phrase du *Discours de la méthode* de Descartes. Elle porte sur le bon sens et prend un tour ironique : « Le bon sens est la chose du monde la mieux partagée car chacun pense en être si bien pourvu, que ceux même qui sont les plus difficiles à contenter en toute autre chose n'ont point coutume d'en désirer plus qu'ils en ont ». Si la sociologie, c'est comme le bon sens ; chacun s'estimerait donc déjà très bien pourvu ! (Descartes ajoute cependant qu'il faut mettre de la méthode pour « bien conduire » son bon sens).

Il ne faut pas mélanger les « professionnels » et les « amateurs » ?

Dans un article intitulé « Qu'est-ce que la sociologie ? », Bourdieu et Passeron insistent sur l'aspect « savant » de la sociologie, savoir qui ne serait pas directement accessible au « populaire ».

Si beaucoup veulent entrer dans le temple de la sociologie, nos auteurs ont décidé d'écrire sur le fronton : « Nul n'entre ici s'il n'est sociologue. »

Pour faire la sociologie de ces sociologues, il n'est pas impossible que leur position manifeste un corporatisme, assez net en France depuis Durkheim.

« On peut ajouter que ce qui fait que la plupart des gens pensent que la sociologie n'est pas une science comme les autres, c'est finalement qu'ils la croient une science beaucoup plus facile que les autres, sous prétexte qu'elle nous donnerait accès à des réalités, à des phénomènes beaucoup plus immédiatement accessibles que les phénomènes dont s'occupent les autres sciences. Et c'est cette illusion de la facilité qui nous paraît constituer la difficulté fondamentale d'être sociologue. Cette illusion était déjà exprimée, avec beaucoup de force, par Durkheim dans des textes qui, toujours relus, ne sont jamais vraiment lus, sous la forme de ce que Durkheim appelait « l'illusion de la transparence ». En effet, chaque sujet social pense que, en tant qu'homme, il est ipso facto savant de l'homme. À vrai dire, il faudrait bannir du dictionnaire l'expression « sciences humaines », en raison des connotations humanistes qu'elle véhicule et en raison du fait qu'elle tend à accréditer cette représentation selon laquelle il suffirait de réfléchir en tant que sujet social pour découvrir la vérité du social, pour faire de la sociologie. »

Source : P. Bourdieu et A. Passeron, *art. cit.*, 1979.

Fait-on de la sociologie comme M. Jourdain faisait de la prose ?

Il est probable qu'un bon médecin (ou homme d'affaire, contremaître, facteur, homme politique, expert comptable, etc.) est sociologue pour partie. Plus généralement, tout individu qui fait preuve de son « intelligence du social » montre par là qu'il déploie des qualités de sociologue.

Si tout le monde fait la même chose que lui, le sociologue doit apporter la preuve qu'il dispose d'un répertoire qui lui donne, sous un certain angle, un regard plus aiguisé que les acteurs concernés par une situation. À charge pour ces derniers de valider ensuite l'analyse proposée.

S'il n'est pas capable de cela, sa discipline n'est que « du vent », qui ne « sert à rien » et ne « mène nulle part ».

S'il est capable de cela, la sociologie est bien cette analyse des manières de « vivre ensemble », qui sert à chacun et qui mène à tout, à condition d'y entrer.

Relativisme et vérité

La sociologie, comme toute science, cherche à proposer des énoncés vrais. Or, la recherche de vérités semble une quête à jamais inachevée, dans les sciences sociales comme dans les sciences naturelles. Faut-il alors céder au relativisme et admettre que rien n'est jamais prouvé et que toutes les propositions se valent ?

La recherche de la vérité en sciences sociales

☐ Longtemps, la vérité a semblé plus difficile à établir dans les sciences sociales qu'ailleurs. D'abord parce que les phénomènes observés sont uniques, éphémères, historiques, ce qui empêche de les reproduire. Ensuite parce que l'intelligence qui observe interfère avec le phénomène au point d'en faire partie intégrante : c'est l'homme qui cherche à comprendre l'humain.

☐ Cela a entraîné un long débat en sciences sociales entre ceux qui acceptaient cette fragilité des sciences de la culture et qui voulaient comprendre la subjectivité humaine tout en proposant des résultats vrais (Dilthey, Weber, etc.) et ceux qui se méfiaient de cette fragilité et qui voulaient retrouver la solidité éprouvée dans les sciences de la nature, en traitant « les faits sociaux comme des choses » et en dotant l'observateur du maximum de neutralité (Comte, Durkheim, etc.).

Erreurs et préjugés

☐ Aujourd'hui, la référence plus ou moins envieuse aux sciences de la nature s'est estompée. Ces dernières semblent elles-mêmes reposer sur des bases fragiles.

☐ Popper indique qu'une vérité n'est jamais définitivement assurée. La multiplication des expériences ne constitue pas une preuve. Ce n'est pas parce que je rencontre un millième cygne blanc que je démontre que tous les cygnes sont blancs. À la limite, j'aurais plus de certitudes en rencontrant un cygne noir. Cette fois, je démontrerais qu'ils ne sont pas tous blancs. J'aurais réfuté sur un seul cas une conjecture fausse. Finalement, je peux prouver une erreur, alors que je ne peux jamais établir une vérité. L'homme de sciences est comme un montagnard dans le brouillard : il est capable d'établir qu'il progresse, mais il n'est jamais certain d'être arrivé au sommet.

☐ Kuhn va plus loin en insistant sur les conditions extra-scientifiques de la production d'énoncés. La manière de formuler des hypothèses, de bâtir un programme de recherche, dépend de la vision du monde qui prévaut à un moment donné au sein de la communauté scientifique. Cette vision du monde ou « paradigme » enferme chaque savant dans des conventions, des schémas, des théories dont il est difficile de sortir et qui empêchent d'accéder à de nouvelles représentations.

La résistance au relativisme

Il en résulte un débat dans les sciences sociales entre :
– ceux qui acceptent le relativisme ambiant et qui considèrent en outre que les phénomènes sociaux sont des constructions à inventer, conçues par l'homme ;
– ceux qui résistent au relativisme et qui prennent les phénomènes sociaux comme une réalité à découvrir, compréhensible par l'homme.
Les premiers considèrent comme vrai que rien n'est vrai ; les seconds continuent à vouloir proposer des énoncés vrais sur une réalité, fût-elle sociale.

RECHERCHE DU VRAI EN SCIENCE : AMÉLIORATION D'UNE THÉORIE

Première version : Weber

L'objectif de *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme* (1920) est de rendre compte d'un paradoxe qui surprend et étonne : à l'aube du capitalisme, les entrepreneurs sont souvent calvinistes, même dans les pays luthériens (Allemagne du Nord, Suède, Danemark). Weber cherche ainsi à élaborer une théorie très ambitieuse des causes du capitalisme.
Sa théorie repose sur deux points essentiels : ce qui différencie le calvinisme des autres religions (et même d'autres protestants comme les luthériens), c'est leur sens de la prédestination.
L'entrepreneur calviniste considère donc que sa réussite sur terre est le signe de son élection irrévocable dans le ciel. Cette conviction provoque l'essor capitaliste.
D'où la célèbre conclusion : l'éthique protestante (dans la version ascétique ou puritaine des calvinistes) est à l'origine de l'esprit du capitalisme.
Cette conclusion est simple. Elle atteint assez bien l'objectif. Elle inverse en outre radicalement le schéma marxiste : les valeurs (ici issues d'une religion) entraînent une transformation des rapports de production, les idées mènent le monde matériel.

Version améliorée : Trevor Roper

L'objectif de l'ouvrage *De la Réforme aux Lumières* (1967) est double :
– Rendre compte de données plus nombreuses et plus précises, que la théorie de Weber n'explique pas. Par exemple, il y a aussi des entrepreneurs juifs ou catholiques (les banquiers de Cologne). Surtout, les quatre sociétés calvinistes (Genève, Palatinat, Hollande, Écosse) n'engendrent pas de vocations d'entrepreneurs mais attirent ceux d'autres pays (les banquiers de Genève sont certes calvinistes... mais pas d'origine suisse).
– Renoncer à expliquer le capitalisme jusqu'à nos jours. Trevor Roper cherche à comprendre les comportements des entrepreneurs entre la Réforme et les Lumières (XVIe-XVIIe siècle).
Sa théorie montre qu'il est vrai que le calvinisme développe une éthique professionnelle particulièrement accueillante et encourageante envers les activités économiques. Mais c'est peut-être autant l'homme d'affaires qui se tourne vers le calvinisme, qui justifie son action, que le calviniste qui se lance dans les affaires. D'autant qu'à cette époque, la politique de la Contre-Réforme (réaction contre le protestantisme) crée des obstacles aux entrepreneurs en augmentant la pression fiscale et la tutelle de l'État sur l'économie (à Anvers, Liège, Lisbonne, Milan, etc.).
Il en résulte un intérêt (pas seulement religieux) à rejoindre l'internationale calviniste ; une fuite des hommes et des capitaux vers des villes moins menacées par la Contre-Réforme (Amsterdam).
Ainsi, des protestants mais aussi des juifs et des catholiques s'installent en Suisse, en Hollande, en Allemagne. On retrouve les banquiers de Genève qui ne sont pas d'origine suisse, et aussi les entrepreneurs calvinistes en pays luthériens qui étonnaient tant Weber (luthérien).
La théorie de Trevor Roper est plus complexe car économie, religion, politique y interfèrent. Elle est aussi plus réaliste. Elle n'infirme pas la version de Weber mais l'intègre dans un ensemble plus complet. La religion ne se mesure pas à l'aune de l'économie (comme chez Marx). Mais l'économie ne se mesure pas à l'aune de la seule religion (comme dans la version de Weber).

INDEX DES CONCEPTS

A

Action, 47, 123, 134, 155
Âge, 80
Autorité, 42

B

Bande, 99
Bureaucratie, 66
But, 56

C

Centralisation, 39, 68
Changement, 108, 122
Classe, 90
Communauté, 99, 141
Communication, 34
Conflit, 44
Consensus, 138
Contrôle, 132, 144
Coopération, 46
Coordination, 54
Corporation, 88
Croyance, 136-158
Culture, 150
Cycle, 120

D

Décision, 32
Démocratie, 127
Déterminisme, 130
Développement, 116
Déviance, 145
Dialectique, 141, 149
Différenciation, 61
Diffusion, 110
Diplôme, 51, 104, 107
Distinction, 92
Division du travail, 60
Domination, 41

E

Échange, 36
Élite, 100
Enquête, 18, 20, 22, 140, 143
Évolution, 118
Exclusion, 94

F

Famille, 83-85
Finalité, 57
Fonction, 8, 12, 52
Foule, 99

G

Génération, 80
Groupe, 98

H

Hiérarchie, 62
Holisme, 26
Hypothèse, 18, 20

I

Idéologie, 146, 148
Incertitude, 59
Individualisme, 14, 26
Inégalité, 106
Innovation, 108
Intégration, 26, 63
Interaction, 38, 54
Interprétation, 24, 156

L

Légitimité, 40
Liberté, 132
Loi, 131

M

Mobilisation, 124
Mobilité, 102
Modèle, 47, 113, 130, 135
Modernité, 128
Morale, 154
Mouvement social, 125

N

Norme, 144

O

Objectivité, 4, 12, 142, 158
Observation, 22
Opinion, 136
Ordre, 54, 133
Organisation, 56-78, 141

P

Participation, 48
Pauvreté, 94
Politique, 7, 74
Pouvoir, 38, 74
Profession, 86

R

Rationnel, 41, 142
Réalité, 128, 140, 142, 158
Relativisme, 158
Religion, 152
Représentation, 140
Reproduction, 112
Réseau, 96
Révolution, 126
Rôle, 53

S

Science, 16, 18
Ségrégation, 135
Stratégie, 58
Stratification, 80-106
Structure, 8, 12, 61
Style de vie, 93
Société, 5
Solidarité, 15, 60
Spécialisation, 61
Subsidiarité, 68
Syndicat, 47, 89

T

Théorie, 4, 159
Traditionnel, 41, 117
Transformation, 114

V

Valeurs, 142
Variable, 20, 24
Vérité, 16, 158

Réponse à la question page 107
$O^+P^+ = 47$, $O^+P^- = 53$,
$O^-P^+ = 93$, $O^-P^- = 107$.

Édition : Cécile Geiger
Secrétariat d'édition : Sylvie Claval
Maquette intérieure : Studio Primart
Maquette de couverture : Evelyn Audureau – Alice Lefèvre
Crédits photographiques de la couverture : © Archives Larbor ; © Alain Nogues – Agence Sygma – Corbis (Bourdieu)
Illustration : Jean-Pierre Magnier
Fabrication : Lucile Davesne - Germaine

N° d'éditeur : 10165416 - C2000 - février 2010
Imprimé en France par SEPEC

La sociologie

Cet ouvrage, rédigé par un expert du sujet, présente un résumé des principales notions de sociologie. L'individu en société est présenté en suivant un parcours progressif.

Les notions, expliquées clairement et simplement, sont illustrées d'exemples vivants.

Le public

- Élèves de terminale, plus particulièrement dans la section ES.
- Étudiants en classes préparatoires littéraires et commerciales.
- Étudiants préparant une licence ou un master (SHS, AES, STAPS, etc.).
- Étudiants en IUT (GEA, TC).
- Candidats aux concours de la fonction publique.
- Tous ceux qui souhaitent avoir des clés pour comprendre la vie sociale.

L'AUTEUR

Jean-Michel MORIN est maître de conférences en sociologie.

ISBN: 978-2-09-161434-2

9 782091 614342

www.nathan.fr/reperes-pratiques
Des extraits à feuilleter en ligne

Nathan