

Université de Montréal

Économie coopérative et formes de connaissance.
Analyse de l'enracinement cognitif au fondement des représentations sociales de
l'activité financière dans les caisses d'économie au Québec (1945-1996)

par
Paul Brochu

Département de sociologie
Faculté des arts et des sciences

Thèse présentée à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de Docteur ès sciences (Ph.D.)
en sociologie

Mai, 2002

© Paul Brochu, 2002

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Cette thèse intitulée :

Économie coopérative et formes de connaissance.
Analyse de l'enracinement cognitif au fondement des représentations sociales de
l'activité financière dans les caisses d'économie au Québec (1945-1996)

présentée par :

Paul Brochu

a été évaluée par un jury composé des personnes suivantes :

Professeur Camille Legendre, Université de Montréal
président-rapporteur

Professeur Gilles Houle, Université de Montréal
directeur de recherche

Professeur Paul Sabourin, Université de Montréal
codirecteur de recherche

Professeur Benoît Lévesque, Université du Québec à Montréal
membre du jury

Professeur Enzo Mingione, Université de Milan-Bicocca
examinateur externe

Professeur Lionel Groulx, Université de Montréal
représentant du doyen de la FES

Résumé

Cette thèse s'intéresse à l'origine et au développement d'une forme d'économie coopérative concurrentielle aux caisses populaires au Québec, i.e. les caisses d'économie. Au niveau théorique, elle vise à appliquer et à approfondir la perspective de la *New Economic Sociology* (NES). La démonstration de l'enracinement social de l'économie est ici abordée non pas d'un point de vue structurel (à l'exception du chapitre 3.71) mais plutôt à partir de l'analyse des formes sociales de connaissance («enracinement cognitif»). D'un point de vue analytique, le social vient définir l'économique comme forme sociale par l'enracinement de cette rationalité formelle dans des représentations définies ici comme formes de connaissance et construisant le sens de l'activité. La question de départ se formule ainsi: *Quelle est la forme et le contenu de l'enracinement cognitif de la rationalité économique dans les représentations sociales d'épargne et de crédit constituées au sein des institutions coopératives en milieux de travail?*

L'histoire de l'origine de la Fédération des Caisses d'Économie du Québec (FCÉQ) rend possible l'identification de représentations sociales qui sont d'ordre culturelle, politique, religieuse, et économique, ayant contribué à son émergence et son développement. Ces représentations peuvent être posées comme étant caractéristiques de la FCÉQ mais également de la société québécoise en général qui y est décrite et qu'il est dès lors possible d'expliquer. La description du développement de la FCÉQ demeure un observatoire à partir duquel l'on peut examiner la transition qu'a connue cette société à partir de la Révolution tranquille, i.e. le processus par lequel émergera la dimension

économique comme vecteur d'orientation des pratiques. L'analyse des discours contenus dans les bilans annuels de la FCÉQ permet de dresser le portrait d'une transformation générale qu'a connue cette organisation coopérative, de sa fondation en 1962 jusqu'en 1996. Les traces historiques que sont ces discours publics viennent fonder cette description où la forme sociale coopérative se transformera, passant d'une forme politique (1962-68) puis juridique (1969-72), à une forme marquée par la dualité Individu (1973-84) / Groupe (1979-84), dont la forme associative (1985-96) tentera la ré-articulation par la suite.

L'étude des procès-verbaux de la caisse des pompiers de Montréal a permis de mettre en évidence son émergence du point de vue d'une forme d'enracinement cognitif de type religieux (1945 à 1967) : dans cette section est proposée une perspective sociologique visant la démonstration d'une forme d'adéquation entre l'éthique catholique et la forme coopérative d'économie. De 1968 à 1974, ce sera un discours moral et humaniste qui viendra caractériser la représentation sociale de l'économie. Enfin, pour les cinq dernières années consultées, on peut constater l'émergence d'un point de vue économique gestionnaire qui deviendra dominant (1975-1980). Le cas de la caisse de l'Érable de Plessisville a été incorporé à la thèse dans le but d'observer la construction du jugement dans l'octroi de crédit. Dans ce cas, nous avons examiné comment était représenté le jugement dans l'octroi de crédit, et l'enracinement structurel des pratiques dans des rapports sociaux de parenté et d'alliance.

MOTS-CLÉS :

Sociologie économique – Enracinement social et cognitif – Formes sociales de connaissance – Représentations sociales – Analyse de discours – Coopératives – Credit unions – Fédération des Caisses d'Économie du Québec (1963-1996) – Caisse d'Économie des Pompiers de Montréal (1945-1980) – Caisse d'Économie de l'Érable (1965-1991)

Summary

This thesis is interested by the origin and development of credit unions in Quebec. From a theoretical point of view, the thesis is a contribution to the *New Economic Sociology* (NES). The social construction of the economy is here demonstrated by focusing on cognitive embeddedness. Only the chapter 3.71, analysing kinship relationships in the case of credit union “de l’Érable”, offers an empirical illustration of structural embeddedness. In this thesis, economy is seen as a social construction by the cognitive embeddedness of formal rationality into social representations (re-defined here as social modalities of knowledge). Our research question was: *What is the form and content of cognitive embeddedness of formal rationality in social representations in the case of working place cooperative financial institutions?*

The history of the *Fédération des Caisses d’Économie du Québec* (FCÉQ) enables us to identify cultural, political, religious and economic representations that contributed to his origin and his development. Those social representations are here seen as characteristics of the FCÉQ but also of Quebec society in general. Through the description of FCÉQ’s modalities of development, it is possible to examine Quebec society’s transition in the 60’s, during the quiet Revolution, and the emerging economic representation of cooperative practices. The content analysis of FCÉQ’s annual reports stresses a general transformation, from the foundation of the cooperative institution in 1962 to 1996. In describing its explicit means and goals, we first see the FCÉQ emerging as a political form (1962-68), then transforming into a

juridical one (1969-72). The last periods are characterized by a duality, individual (1973-84) vs. collective (1979-84), that the associative form (1985-96) will try to re-articulate (1985-96).

In the Firemen credit union's case, analysing the minutes of annual assemblies, we first noted a religious type of cognitive embeddedness (1945-67): in this section, the thesis proposed a sociological perspective demonstrating a cognitive adequacy between the French-Canadian catholic ethic and the cooperative form of economy. From 1968 to '74, a moralistic and humanitarian view characterized the development of this credit union. The last years (1975-80) will be characterized by the emergence of an administrative economic discourse that will become dominant.

The credit union "de l'Érable" is included in the thesis in order to allow observation of the social construction of judgement in domestic loan granting, and to analyse trust, risk and uncertainty. In this case, we have examined the social representations of the domestic loan granting decisions, and the structural embeddedness of practices in kinship relationships.

KEY-WORDS :

Economic sociology – Social and cognitive embeddedness – Social modalities of knowledge – Social representations – Discourse analysis – Cooperatives – Credit Unions –Quebec Federation of Credit Unions (1963-1996) – Montreal Firemen Credit Union (1945-1980) – Credit Union "de l'Erable" (1965-1991)

Table des matières

Jury	ii
Résumé français et mots-clés.....	iii
Résumé anglais et mots-clés.....	vi
Liste des tableaux.....	xiv
Liste des figures.....	xv
Liste des sigles et abréviations.....	xvi
Remerciements.....	xvii
Introduction générale.....	1
Chapitre 1: Théorie	
1.1 – Société et économie	
1.11 – De l'émergence de l'économique comme catégorie.....	9
1.12 – Sciences physiques et économiques: Épistémologie d'un modèle commun.....	11
1.13 – Critique méthodologique des sciences économiques et construction de l'économie comme objet sociologique.....	18
1.2 – L'analyse sociologique de l'économie I: Les fondateurs	
1.21 – Le fait économique chez Émile Durkheim	
1.211 – La Division du Travail Social et les formes de solidarité.....	22
1.212 – L'économie: un fait d'opinion.....	22

1.213 – Critique du contrat social.....	23
1.214 – La temporalité.....	24
1.22 – Action économique et rationalisation chez Max Weber	
1.221 – L’activité sociale.....	25
1.222 – La rationalisation.....	26
1.223 – Définition formelle de l’économie et conception idéaltypique : de l’usage de la notion d’enracinement cognitif.....	27
1.23 – La forme capitaliste d’économie chez Karl Marx	
1.231 – Une théorie de la valeur.....	28
1.232 – Rapport marchand et marché monétaire.....	31
1.24 – De la dimension socio-symbolique de l’économie.....	35
1.3 – L’analyse sociologique de l’économie II: De K. Polanyi à M. Granovetter	
1.31 – De la distinction : L’économie, l’économique, le social et le sociologique.....	37
1.32 – L’économie comme construction sociale.....	47
1.321 – Les tentatives principales de renouvellement du rapport Économie / Société.....	48
1.322 – La « New Economic Sociology » (NES) et l’enracinement social de l’activité économique.....	50
1.323 – La NES: Critique des visions « sur- » et « sous-socialisées » de l’objet sociologique.....	57
1.324 – Limite de la NES: l’économie comme forme sociale de connaissance.....	60

1.4 – Forme sociale de connaissance et modalités d'appropriation de la réalité : Les processus socio-cognitifs au fondement de la confiance, du risque et de l'incertitude.....	66
1.41 – A. Giddens : Introduction à une conception sociologique de la confiance.....	71
1.42 – La constitution de la modernité chez A. Giddens.....	72
1.43 – La confiance, le risque et l'incertitude comme faits sociaux.....	75
 Chapitre 2: Méthodologie	
2.1 – Prolégomènes à une sociologie de l'expérience : Précisions sur la perspective sociologique proposée et description du modèle opératoire général.....	87
2.11 – Modèle d'analyse et statut de la connaissance sociologique.....	87
2.12 – Sociologie et sens commun : Espace, temps et langage dans la construction sociale de la réalité.....	90
 2.2 – Étude de cas et singularité en sociologie	
2.21 – L'étude de cas en sociologie.....	99
2.22 – De quelques problèmes méthodologiques de l'étude de cas.....	104
2.23 – De la description à l'explication: Vers une théorie méthodologique générale de l'objet sociologique.....	107
2.24 – De la spécificité à la généralité: la construction de l'objet sociologique.....	112
2.25 – L'étude de cas comme stratégie de recherche : application et description de la démarche méthodologique.....	116

2.26 – Démarche exploratoire, "orienting theory" et procès d'analyse.....	120
2.3 – L'analyse de discours comme méthode de construction de l'objet.....	129
2.31 – L'analyse sémantique et l'idéologie comme mode de connaissance.....	133
2.32 – Statut des matériaux empiriques.....	137
Chapitre 3: Analyse	
3.1 – Repères sociologiques sur la formation des regroupements économiques professionnels.....	139
3.2 – La Fédération des Caisses d'Économie du Québec (FCÉQ) comme objet empirique.....	146
3.3 – Organisation et solidarité économique : Origine des caisses d'économie au Québec.....	149
3.4 – Genèse de la FCÉQ.....	152
3.5 – Le développement de la FCÉQ : Les bilans annuels et la description des représentations sociales de l'économie (1963-1996)	
3.51 – Les bilans annuels comme matériaux d'analyse.....	161
3.52 – Le missionarisme coopératif (1963-68).....	162
3.53 – L'économisme institutionnalisé: Forme et contenu d'un rapport économique émergeant (1969-72).....	165
3.54 – L'économisme agrégatif: Forme et contenu d'un rapport économique dominant (1973-84).....	169
3.541 – Le singularisme sectoriel: transition et définition identitaire (1979-84).....	174
3.55 – La métaphore naturaliste ou le fondement de l'économique comme forme sociale (1985-96).....	177

3.6 – La Caisse d’Économie des Pompiers de Montréal (CÉPM) : Analyse de discours des procès-verbaux des Assemblées Générales (1945-1980)	
3.61 – Les Assemblées Générales comme matériaux d’analyse.....	187
3.62 – Une société religieuse (1945-67).....	189
3.621 – Le religieux comme fondement du moral et du social.....	191
3.622 – Catholicisme et vertus religieuses.....	192
3.623 – La doctrine catholique comme enracinement idéologique.....	194
3.624 – Doctrines religieuses et usure: l’intérêt comme signe de l’absence ou de la présence divine.....	197
3.625 – Le critère théologique dominant: la foi ou la charité?.....	200
3.63 – Du religieux à une morale humaniste (1968-74).....	204
3.64 – L’émergence d’un discours économique gestionnaire (1975-80).....	207
3.7 – La Caisse d’Économie de l’Érable (CÉDÉ) : La redistribution inter-générationnelle et l’analyse de discours de l’octroi de crédit (1965-1991).....	211
3.71 – De la parenté comme enracinement structurel: la forme redistributive.....	21
1	
3.711 – Les travaux antérieurs sur l’entreprise Forano inc.....	212
3.712 – Les rapports de parenté et d’alliance comme objet d’analyse.....	214
3.713 – La redistribution comme forme de circulation.....	216
3.714 – Procès de circulation et enracinement structurel de l’économie.....	219

3.72 – La confiance, l'incertitude et le risque dans l'octroi de crédit domestique : le cas de la CEDE (1965-1991).....	224
3.721 – Travail, famille et religion: les fondements de la représentation sociale de l'économie financière (Temps I).....	227
3.722 – L'émergence de l'économique comme forme sociale de connaissance : les critères dans l'octroi de crédit (Temps II).....	236
Chapitre 4: Conclusion.....	240
Bibliographie.....	251

Liste des tableaux

Tableau I : Problèmes de la monographie.....	106
Tableau II : <i>Basic Types of Designs for Case Studies</i> (Yin 1989).....	118
Tableau III : Étapes et modalités de la démarche méthodologique.....	128
Tableau IV : FCÉQ – Périodes et catégories d’indexation.....	186
Tableau V : Calvinisme, catholicisme et vertus religieuses.....	204
Tableau VI : CÉPM – Périodes et catégories d’indexation.....	210
Tableau VII : Structures de parenté analysées – CÉDÉ.....	220
Tableau VIII : Comparaison des pratiques générationnelles (CÉDÉ).....	221
Tableau IX : La construction du jugement dans l’octroi de crédit – Temps I.....	235
Tableau X : Les changements du jugements dans l’octroi de crédit.....	238

Liste des figures

Figure 1 : Le rapport marchand comme mode de socialité.....	32
Figure 2 : Principales stratégies de restructuration du rapport Économie / Société.....	49
Figure 3 : Les 3 aspects analytiques de l'enracinement social.....	53
Figure 4 : La NES et le statut de l'enracinement social.....	56
Figure 5 : L'économie comme construction sociale.....	65
Figure 6 : La confiance, le risque et l'incertitude comme processus socio-cognitifs.....	86
Figure 7 : Le modèle concret de connaissance.....	92
Figure 8 : Situations et expérience pratique.....	96
Figure 9 : Expérience et représentations sociales : Fondement du modèle opératoire d'analyse.....	97
Figure 10 : De la description à l'explication.....	109
Figure 11 : Modalités d'établissement de la solidarité sociale dans le travail.....	144
Figure 11a : Clivages sociaux à l'origine de l'émergence de la FCÉQ.....	156
Figure 12 : Modèle de la redistribution (Racine 1986).....	217
Figure 13 : Modèle de la redistribution intergénérationnelle.....	218
Figure 14 : Redistribution intergénérationnelle.....	221

Liste des sigles et abréviations

CÉDÉ : Caisse d'Économie de l'Érable

CÉPM : Caisse d'Économie des Pompiers de Montréal

DTS : « De la division du travail social »
(étude d'Émile Durkheim, Paris, P.U.F., 1960)

FCÉQ : Fédération des Caisses d'Économie du Québec

NES : *New Economic Sociology*

RDN : « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations »
(Ouvrage d'Adam Smith, Éd. Gallimard, 1976 & 1991)

Remerciements

Cette thèse est le résultat d'un cheminement composé de plusieurs années de recherche, à la fois sociologique et personnelle. Nous désirons ici souligner la contribution de nombreuses personnes qui nous ont appuyé et encouragé dans ce parcours parfois sinueux et même obscur, en leur témoignant notre profonde reconnaissance et appréciation.

Nous avons maints remerciements à formuler, beaucoup plus que nous ne pourrions probablement le faire ici. Nous sommes redevables à plusieurs personnes sur le plan intellectuel et personnel : amis, collègues et professeurs qui ont nourris nos pensées et réflexions au cours des dernières années.

Cette thèse a été produite sous la patiente et généreuse direction des professeurs Gilles Houle et Paul Sabourin. Ils nous ont soutenu de plusieurs manières tout au long de ce projet. Nous les remercions particulièrement pour leur encouragement, leurs critiques et leur amitié.

Plusieurs des idées avancées dans cette thèse furent d'abord formulées dans l'ordre de la préparation de nos questions-synthèses et de notre projet de thèse. Les séminaires suivis au doctorat et certaines discussions privées nous ont également permis de développer et de préciser notre point de vue. Nous remercions spécialement ici les professeur-e-s Christopher McAll, Jacques Hamel, Paul Bernard, Denise Couture et Luc Racine du département de sociologie de l'Université de Montréal, le professeur Benoît Lévesque du département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal ainsi que le professeur Mark Granovetter de l'Université de Stanford.

Plusieurs étudiants-es aux Études Supérieures ont été de fidèles compagnons-es et ont participer à créer un environnement stimulant, chaleureux et cordial. Merci notamment à Mylène Briand, Diane Breton, Marie-Claude Rose, Linda Binhas, Benoît Michaud, Louis Turcotte, Olivier Pégard, et Stéphane Trudel.

Cette étude n'aurait pu avoir lieu sans la collaboration et l'amabilité de nos informateurs sur le terrain. Nous tenons à remercier les différents représentants de la Fédération des Caisses d'Économie du Québec que nous avons rencontré et qui ont facilité nos démarches de recherche.

Que soit remercié le Conseil de la Recherche en Sciences Humaines (CRSH) pour le soutien financier qui contribua au développement de cette thèse.

Enfin, nous souhaitons remercier spécialement nos proches, parents, frères et sœur, amis-es et confidents-es, Catherine Bernier, Patrice Bilodeau, Stéphane Foucher, Michel Béland, Louis Munro, Martin Goulet, Carole Racine, Josée Lacourse, Sr Agathe L'allier, Mme Lina Savard, Mgr Pierre Primeau et le Père Henri Bernard. Nous leur dédions ce travail.

Au moment où nous terminions cette thèse, nous apprenions la disparition subite de Claude-Guy Pilon, ancien étudiant de 3^e cycle au département de sociologie. Nous désirons ici rappeler sa mémoire, sa contribution appréciée à la vie étudiante et intellectuelle du département.

Introduction générale

Il n'y a qu'une façon de faire de la science,
c'est de l'oser.
É. Durkheim

Cette thèse de doctorat vise à contribuer à l'avancement des connaissances sous deux aspects : celui de l'analyse sociologique d'une réalité économique contemporaine et celui du positionnement disciplinaire de la sociologie et de son objet dans l'ensemble des sciences humaines et sociales. Avant de présenter, dans cette introduction, le contenu et la composition des étapes de l'analyse suggérée dans cette thèse, situons très brièvement ce deuxième aspect identifié, i.e. la question du statut de la connaissance de l'objet sociologique. Notre position est la suivante : comme toute forme de connaissance abstraite ou scientifique, la sociologie est avant tout un point de vue sur la réalité totale ou globale, point de vue découplant un objet particulier dans l'ordre de cette réalité. Or, ce point de vue - visant une modélisation formelle - ne s'intéresse ni à l'individu en soi, ni à la société en « général », mais bien spécifiquement aux rapports sociaux définis comme relations sociales au niveau des pratiques empiriques et comme médiations symboliques sur le plan des formes de connaissance. Ainsi, nous pensons qu'il est important de rappeler ici que la sociologie ne peut se résumer ni à l'étude du « général », ni à l'analyse des formes comportementales et intentionnelles des individus, mais qu'il s'agit d'un point de vue découplant la réalité à partir d'un objet précis : les rapports sociaux. Dès lors, une seule partie de la réalité intéresse la sociologie : sa construction sociale, i.e. les processus et propriétés par lesquels les rapports sociaux permettent la production et la

reproduction d'une forme sociale. Cet aspect ayant été rapidement spécifié, nous aurons l'occasion d'y revenir particulièrement lors du chapitre 2.1.

L'autre aspect de la contribution de cette thèse s'inscrit spécifiquement dans l'ordre de la sociologie de l'économie. Cette thèse est en continuité avec nos travaux effectués à la maîtrise sur la Caisse d'Économie de l'Érable, de 1965 à 1991, dans le cadre de la recherche Houle-Sabourin sur « La Nouvelle Économie Politique Francophone au Québec ».

Comme le titre de la thèse l'indique, nous nous sommes intéressé à l'analyse des formes sociales de connaissance enracinant la rationalité formellement économique dans des organisations coopératives particulières : les caisses d'économie. Les phénomènes économiques, s'inscrivant dans des temps et des espaces sociaux, dans une histoire et des formes de connaissance, sont déterminés par la structure des rapports sociaux et relatifs à la culture des sociétés. De quelle manière? C'est par la perspective de l'enracinement ou d'encastrement (« *embeddedness* », cf. Polanyi, Granovetter) de l'économique dans le social qu'il nous a semblé possible d'accéder à une explication de la forme d'économie étudiée dans cette thèse et surtout d'éviter le piège d'une vision dualiste (i.e. Individu / Société) pouvant faire basculer l'apprehension cognitive dans des perspectives sous-ou sur-socialisés (« *under- & over-socialized views* ») de l'action sociale.

De Marx à Durkheim en passant par Weber, les premiers questionnements sociologiques sur l'émergence des sociétés modernes avaient déjà posé, de diverses façons, ce processus de fragmentation de la vie en société par l'autonomisation de l'économique ainsi que sa généralisation, et mis au jour l'irréductibilité sociale de la

vie humaine. Ceci était et demeure le point de vue et la visée dans lesquels nous nous inscrivons. À la suite des travaux particuliers de K. Polanyi et de M. Granovetter, nous considérons que l'analyse des propriétés des rapports sociaux et leur mise en évidence dans les réseaux de relations sociales concrètes et les représentations sociales permettent d'identifier les processus contribuant à construire les phénomènes et les institutions économiques, et à terme, de les expliquer. À notre avis, ce point de vue reste des plus pertinents non seulement en regard de la construction de l'objet en sociologie économique, mais également par rapport aux idéologies économiques libérales actuelles.

Ainsi, d'un point de vue théorique, notre thèse vise à appliquer et à approfondir la perspective de la *New Economic Sociology* (NES) dans l'étude du rapport Économie/Société (cf. GRANOVETTER 1985, 1990, 1992, [à paraître], GRANOVETTER & SWEDBERG 1991). Nous reprenons et développons donc les trois propositions principales de la NES pour fonder notre démarche théorique et méthodologique: L'action économique comme action sociale (au sens de Weber) signifie qu'elle s'oriente toujours par rapport au comportement d'autrui et en fonction de la signification qu'elle acquiert dans un contexte donné. Elle réfère ainsi - et ne peut en être séparée - à la recherche de l'approbation sociale, du statut, de la sociabilité et du pouvoir. Deuxièmement, l'action économique est socialement située, i.e. qu'elle est enracinée (*embedded*) dans des réseaux concrets de relations sociales. Et troisièmement, les institutions économiques sont des constructions sociales, i.e. qu'elles sont le produit du développement historique et d'acteurs sociaux.

La démonstration de l'enracinement social de l'économie sera, dans cette thèse, abordée d'un point de vue structurel (réseaux sociaux) que dans le cas de la première partie portant sur la Caisse d'Économie de l'Érable (chap.3.71). Dans les autres cas, cette démonstration se fera à partir de l'analyse des formes sociales de connaissance (« *cognitive embeddedness* » cf. DIMAGGIO & ZUKIN 1990, MONTAGNA 1990).

Ceci constitue notre contribution particulière : introduire l'enracinement socio-cognitif comme quatrième proposition au programme de la NES. En bref, il s'agira de mettre en évidence la constitution sociale de l'économique (rationalité formelle) dont procèdent les acteurs sociaux dans les pratiques financières, en démontrant l'enracinement cognitif de cette rationalité dans des formes sociales de connaissance. D'un point de vue analytique, le social vient définir l'économique comme forme sociale par l'enracinement de cette rationalité formelle dans des représentations définies ici comme formes de connaissance et construisant le sens de l'activité (voir DOUGLAS 1986 et 1985). Au niveau théorique, notre question de départ se formule ainsi: *Quelle est la forme et le contenu de l'enracinement cognitif de la rationalité économique dans les représentations sociales d'épargne et de crédit constituées au sein des institutions coopératives en milieux de travail?*

Nous avons également voulu spécifier notre quatrième proposition (le procès d'analyse de l'enracinement des formes sociales de connaissance) dans le cadre des phénomènes que sont la confiance, le risque et l'incertitude dans la vie économique (cf. chapitre 1.4 et l'application au chapitre 3.72). Cette proposition vise à cerner ces phénomènes dans leur conjonction, i.e. mettre en évidence les processus de construction réciproque au fondement de leur émergence. Ces phénomènes sont

fondamentaux à l'existence et à l'organisation socio-économique d'une société et ne sauraient être expliqués à partir des attributions morales ou éthiques des individus (cf. GRANOVETTER 1985).

Cette thèse porte sur les caisses d'économie au Québec, spécifiquement sur la Fédération des Caisses d'Économie du Québec ainsi que deux caisses affiliées (la caisse de l'Érable de Plessisville et la caisse des pompiers de Montréal). Nous avons choisi de travailler sur ces organisations coopératives car, si un grand nombre de travaux sociologiques avaient déjà porté sur les caisses populaires au Québec, peu se sont intéressés aux caisses d'économie. Les caisses d'économie ont souvent été soit confondues avec leurs semblables anglophones (« *credit unions* »), soit avec les caisses populaires et ainsi délaissées par la recherche. Pourtant, ces coopératives financières sont économiquement importantes au Québec et sont sociologiquement significatives d'une transformation importante de la société québécoise : le passage d'une structuration de l'activité économique fondée sur un enractinement dans la communauté paroissiale (forme traditionnelle rurale) à une structuration des rapports sociaux constituée par un enractinement localisé dans les milieux de travail (usine, entreprise, profession). Le cas de la Fédération des Caisses d'Économie du Québec née en 1962 est exemplaire de cette transformation : dans les années soixante, on observe une croissance impressionnante du nombre de caisses d'économie dans les milieux de travail francophones. La Fédération sera fondée à ce moment afin de permettre le regroupement de ces caisses et leur offrir des services centralisés tout en régulant leurs activités. Comment comprendre cette émergence et ce développement dans le cadre d'une société où la caisse populaire avait toujours été perçue comme

étant l'outil financier domestique distinctif des québécois francophones? Expliquer la popularité croissante de cette forme coopérative dans le Québec francophone d'alors exige de comprendre cette transition, i.e. le passage de la paroisse à l'entreprise et la profession comme formes sociales d'intégration économique dans l'émergence d'une société de consommation (enquête Tremblay-Fortin 1964). Également, cette thèse interroge le développement présent et futur des coopératives d'épargne et de crédit en milieux professionnels dans un contexte où le monde du travail se caractérise par la mondialisation des marchés, la précarité, l'incertitude et l'exclusion.

Nous l'avons déjà spécifié, l'objet principal de la thèse porte sur l'enracinement cognitif (« *cognitive embeddedness* ») des représentations économiques. Nous avons d'abord analysé les bilans annuels et les comptes-rendus des assemblées annuelles et spéciales de la doyenne des caisses d'économie francophone au Québec (la Caisse des Pompiers de Montréal, de 1945 à 1980) afin d'examiner l'origine de cette forme coopérative. Les mêmes types de matériaux ont été utilisés pour l'analyse du cas de la Fédération (de 1962 à 1996). De plus, le cas de la caisse de l'Érable de Plessisville a été incorporé à la thèse dans le but d'observer la construction du jugement dans l'octroi de crédit. Dans ce cas, nous avons analysé comment était représenté le jugement dans l'octroi de crédit et l'enracinement structurel des pratiques dans des rapports sociaux de parenté et d'alliance.

L'étude de la caisse des pompiers a permis de mettre en évidence son émergence du point de vue d'une forme d'enracinement cognitif de type religieux (1945 à 1967) : dans cette section est proposée une perspective sociologique visant la démonstration d'une forme d'adéquation entre l'éthique catholique et la forme

coopérative d'économie. De 1968 à 1974, ce sera un discours moral et humaniste qui viendra caractériser la représentation sociale de l'économie. Enfin, pour les cinq dernières années consultées, on peut constater l'émergence d'un point de vue économique gestionnaire qui deviendra dominant (1975-1980).

Dans le cas de la Fédération, nous avons pu caractériser son développement en distinguant cinq périodes spécifiques : 1) le missionarisme économique (1962-1968), 2) l'économisme institutionnel (1969-1972), 3) l'économisme agrégatif (1973-1984), 4) le singularisme sectoriel (1979-1984) et 5) le naturalisme économique. Nous retenons particulièrement la troisième et la dernière période comme étant les plus intéressantes du point de vue de la sociologie économique car elles permettent de mettre en évidence les fondements mêmes des représentations économiques de la réalité contemporaine. Spécifiquement, la troisième période oblige la sociologie économique à redéfinir les représentations du sujet individuel et l'activité comptable comme étant constituées socialement. La dernière période, par le recours à la métaphore naturaliste, rend possible la mise au jour du fondement de l'économique comme « physique sociale ».

Ainsi, la connaissance sociale de l'économie comme objet d'analyse offre l'opportunité d'observer les médiations par lesquelles se constituent les processus et les représentations socio-économiques, leur origine ainsi que leurs résultats. De plus en plus est remise en cause cette dichotomie entre l'économique et le social où ce dernier demeure réduit à un rapport résiduel et subordonné à l'économique. Nous avons ici tenté de mettre au jour la constitution et la portée de ces connaissances sociales de l'économie dans le cadre de la forme coopérative étudiée. Cette thèse

permet aussi, nous semble-t-il, d'interroger les limites de la diffusion actuelle de ces connaissances sociales, et ainsi, de contribuer d'une manière non-négligeable au débat contemporain sur le développement de nos sociétés.

Chapitre I : Théorie

1.1 – Société et économie

1.11 – De l'émergence de l'économique comme catégorie

« Rechercher comment l'économie existe pour l'homme *avant et pour lui*, c'est rechercher en même temps quel est le mode le plus fondamental sous lequel apparaît cette réalité. Avant que l'économie ne devienne objet de réflexions, d'explications et d'interprétations scientifiques, elle existe déjà sous un aspect déterminé pour l'homme. »

Karel KOSIK

Dans Homo aequalis (1977), L. Dumont identifie l'œuvre d'Adam Smith (1776 (1976)) comme étant « l'acte de naissance » de la catégorie économique. Pour la première fois, l'économie y est décrite comme un domaine autonome, séparé des autres domaines d'activités humaines. Dumont précisera que pour qu'une telle représentation de l'économie soit possible, « il fallait que la matière particulière soit vue ou sentie comme système, comme constituant en quelque façon un tout distinct des autres matières » (DUMONT 1977, p.43). K. Kosik (1978) ira dans le même sens en affirmant que « l'économie ne devient une science qu'à l'époque du capitalisme » (p.61) car :

« Pour que la théorie de la société puisse prendre une forme systématique, il faut que la société elle-même forme déjà un système, c'est-à-dire connaisse une différenciation qui suscite une dépendance universelle et l'autonomie d'une telle dépendance ou connexion. Bref, la société doit former un ensemble articulé. En ce sens, le capitalisme représente le premier système qui soit. » (Idem, p.62)

Avec « Recherches sur la richesse des nations », A. Smith propose un point de vue de l'activité de production, d'accumulation et de circulation conçue à partir d'une

conception de l'acteur humain dont la pensée rationnelle vise la maximisation de ses stricts intérêts et se produisant à travers des rapports instrumentaux. Cette conception est celle de l'*homo œconomicus*.

« Ce n'est que sur la base d'une réalité ainsi conçue et comprise, ayant l'apparence d'un ordre naturel et spontané, c'est-à-dire sur la base d'une image de l'économie comme système de lois déterminées et reconnaissables par l'homme, que se pose la question secondaire du rapport de l'individu avec un tel système. L'*homo œconomicus* implique l'idée d'un tel système. » (KOSIK 1978, p.62)

De ce point de vue, le rapport d'appropriation de la nature par l'être humain est déterminé par un « penchant naturel des hommes à trafiquer, à faire du troc et des échanges » (SMITH 1976, p.47), tendance expliquant, à terme, le développement de la division du travail et de l'économie de marché. Non seulement le domaine de l'économie est conçu comme étant séparé complètement des autres domaines de la vie en société (ex. du politique, du religieux, etc.), mais l'origine même de l'explication du développement de la division du travail contribuant à l'expansion et la généralisation de l'économie de marché réside dans la nature égoïste de l'homme :

« Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière et du boulanger, que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme; et ce n'est jamais de nos besoins que nous parlons, c'est toujours de leur avantage. » (SMITH 1976, p.82)

Cette vision atomisée de l'être humain où l'économie est résultat d'un penchant naturel de nature égoïste puise sa source notamment dans « La fable des abeilles » (1714) de Mandeville. Cette dernière aura une influence importante sur l'œuvre de Smith. L'analogie ou métaphore qu'établit Mandeville entre le comportement des abeilles et celui des êtres humains amène à penser que « les vices privés fondent le bien public » : les hommes sont comme des abeilles, et la nature de

l'être humain est essentiellement égoïste. De Mandeville, A. Smith tire l'idée de la régulation du marché : le mécanisme d'émancipation de l'économie marchande relève d'une tendance naturelle chez l'être humain où la finalité de l'action est la satisfaction des besoins matériels à travers la consommation. Dans cette conception, l'économie est donc définie comme le rapport qu'entretient l'être humain à la matérialité et les sentiments individuels tiennent lieu d'explication à partir du schème de la rationalité formelle, ce rapport abstrait entre moyens et fins redéfinissant ainsi l'économie comme étant désormais l'économique.

1.12 – Sciences physiques et économiques : épistémologie d'un modèle commun

Pour que soit conçue une séparation de l'économie d'avec les autres domaines d'activités humaines, l'économie doit être vue comme formant un système autonome¹. Or cette vision est celle d'une pensée scientifique spécifique appliquée aux comportements humains et aux rapports entre les individus, i.e. celle de la science physique :

« La science (l'économie politique) part de ce mouvement social devenu *autonome* comme donnée primaire et non dérivée, et elle se fixe pour tâche de décrire les *lois* de ce mouvement. La prémissse cachée et inconsciente de la science des phénomènes économiques est l'idée d'un système, c'est-à-dire d'une totalité différenciée et déterminée, dont les lois peuvent être découvertes et formulées de la même façon que celles de la nature physique. » (KOSIK 1978, p.62)

¹ La deuxième condition spécifiée par L. Dumont réside dans la considération de l'échange comme étant un avantage pour les deux parties. L'auteur insistera sur cette condition, la caractérisant comme un changement fondamental puisque signifiant une vision positive du commerce (à la différence d'avant, où la vision dominante posait que l'avantage de l'un constituait la perte de l'autre) et figurant « l'accès à la catégorie économique » (DUMONT 1977).

Le développement des sciences économiques reste intimement relié à la science physique. Dans l'excellent article de R. Laufer (1990) sur « La mesure des choses », l'auteur retrace dans l'histoire de la mesure du poids et du territoire les systèmes de légitimité créant et rendant compte du monde réel : si l'économique aura pu émerger comme science par un affranchissement de la morale, de la religion et du pouvoir politique (forme sociale traditionnelle / féodale), ce sera par rapport à la Raison et à la nature qu'elle se développera. L'époque des Lumières proposera comme nouveau fondement du rapport au monde la nature elle-même; ainsi, les nouveaux étalons de mesure en seront parties prenantes, représentant justement une portion même de cette nature². Par exemple, dans l'échange marchand, seront désormais en adéquation les grandeurs monétaire et physique (poids de métal contre quantité de produit) : le poids constituera alors la mesure commune au monde physique (naturel) et monétaire (économique).

« Grâce au modèle de la physique, l'économie politique se constitue comme science. Celle-ci est simple et se manifeste en conformité avec le sens commun : chacun peut la reconnaître aussi bien dans la mesure des choses que dans le fonctionnement des mécanismes économiques (...) » (LAUFER 1990, p.631)

« Désormais l'économie politique elle-même était une science, construite sur le modèle de la physique, et qui montrait comment le libre jeu du marché garanti par le droit de tous les « co-propriétaires du monde » conduisait au bien-être économique. » (Ibid., p.630)

Le développement de la science économique se fonda sur la construction de la connaissance de la matière physique. La connaissance de la réalité physique et celle

² Les unités de mesures passeront de dimensions humaines fondées par exemple sur le caractère sacré d'un monarque (l'avant-bras, le pied d'un roi) à celles du monde naturel : ex. 1 mètre correspondant à $10/10^6$ du méridien terrestre. De plus, ce rapport entre une portion de la mesure de la circonférence de la terre et la propriété même du territoire sera fondateur d'une nouvelle conception, celle d'une co-propriété du monde puisqu'établie par une mesure objective, universelle, la nature elle-même.

de la réalité économique semblent donc être relatives aux mêmes modalités : l'une et l'autre renvoient à des ordres naturels et invariables de faits et le mode déductif de raisonnement produit un modèle d'application universel. Illustrons cette vision commune en citant de nouveau Kosik à propos de la théorie de l'intérêt d'Helvétius et de celle du système économique de Ricardo :

« (...) ils estiment tous deux que la psychologie de l'égoïsme (de l'intérêt) a une analogie directe avec le mécanisme de la physique, les lois de l'économie correspondant aux définitions d'une force appelée égoïsme. Or, l'égoïsme, comme moteur de l'activité humaine, n'a de valeur que dans le cadre d'un système existant au préalable, où l'homme réalise le bien de tous, en poursuivant ses intérêts privés. Qu'est donc ce « bien de tous » qui apparaît ici comme résultat? C'est la présupposition, la prémissse sous forme idéologique, selon laquelle le capitalisme est le meilleur des systèmes possibles. » (KOSIK 1978, p.63)

De plus, ce modèle induit une invariabilité dans le temps et l'espace, permettant la création de catégories universelles dans l'explication des faits empiriques. Le mode déductif d'analyse assume que le monde social est un ordre naturel et éternel, sans variations significatives à travers l'histoire et la culture, l'espace et le temps. Ainsi, on voit dans l'économie un ordre naturel, et on tente de découvrir les principes opératoires qui lui sont essentiels. Dans ce point de vue, les relations sociales et les contextes sociaux ne sont considérés que comme des expressions de contingences, d'une essence sous-jacente. Ici, l'unité d'analyse, on l'a vu, est l'individu, réduction opérée par le modèle de l'*homo œconomicus*. Les rapports sociaux ne sont pas considérés dans l'investigation, et lorsqu'ils le sont, ils sont envisagés comme le résultat d'actions individuelles, et vus comme étant secondaires, comme des « facteurs externes » (voire des "illustrations", des "anecdotes").

Dans les sciences physiques, l'usage du mode déductif d'investigation est fondé sur le fait que la prétention à l'invariabilité dans le temps et l'espace apparaît comme vérité ontologique (ex.: la pomme de Newton). Par contre, dans les sciences sociales, un tel postulat ne s'applique pas. Le monde social n'est pas un ordre invariable et universel exprimant une essence sous-jacente. Dans ce sens, le type de justification existant en sciences physiques n'existe pas en sciences sociales. Toute déduction doit procéder de la mesure et de l'observation empirique des faits étudiés. Ceci demande donc la prise en compte de la compréhension du fait social à analyser. Fondamentalement, en sciences sociales, on ne peut en appeler à l'existence d'un objet invariable. On doit donc constamment tirer la théorisation de l'observation empirique des faits étudiés. En effet, le projet de la théorie du social commence par la reconnaissance du caractère contraignant du monde social, et de sa nature construite (construite au sens plein du terme, i.e. du début à sa fin, et non "construite" au sens de l'expression d'une loi immanente). En physique, les lois et les notions renvoient à des phénomènes universels, à des principes universels jusqu'à tout récemment³. En procédant à partir des postulats de la physique, la science économique construit un modèle qui néglige la réalité concrète des relations sociales, et du monde social, en les considérant comme des "qualités secondaires", rien d'autres que des apparences sans importance, puisque ce point de vue construit son objet à partir d'une conception fondée sur l'individu. La primauté de l'individu dans l'action rend les rapports sociaux secondairement important, voire le résultat de l'action individuelle.

³ Voir Prigogine, I. et Stengers, Isabelle, Entre le temps et l'éternité, Paris: Fayard, 1988, 222 p. et Prigogine, I. et Stengers, Isabelle, La fin des certitudes : temps, chaos et les lois de la nature, Paris: O. Jacob, 1998, 228 p.

Ainsi, du point de vue de l'investigation, le monde social réel est réduit à des catégories abstraites, elles sont abstraites au sens qu'elles abstraient le monde social des relations qui le construisent, réduisant l'économie à l'économique, i.e. au rapport entre les moyens et les fins, au rapport que l'individu entretient face aux objets matériels, à la considération des objets matériels que sous l'angle du relevé de la présence d'une matière et aux rapports entre individus médiatisés par les objets matériels.

Comme l'a démontré R. Laufer, le problème est celui de « la mesure des choses ». En sciences physiques, la mesure de l'objet empirique est une mesure de la matière qui pendant longtemps a pu être pensée comme indépendante de l'observateur (jusqu'à la théorie de la relativité). La science économique – à l'image des sciences physiques – a conçu l'observation 1- comme une observation de la matière, et 2- comme indépendante de l'observateur. Ainsi, par imitation, l'économique prend la matière comme « mesure des choses » (ex. la comptabilité), comme si la description de la présence physique d'une matière était suffisante pour la considérer comme un objet du monde humain. Par exemple, l'utilité des objets comme leur prix sont posés comme matière faisant partie de l'objet.

L'explication est basée sur la constitution d'essences, qui sont spatialement et temporellement invariables. Si le présupposé naturaliste à propos de l'existence d'un ordre social universel est abandonné, et si l'on reconnaît que le monde social est une construction produite par des personnes qui ont des rapports entre eux, alors il n'est plus possible de penser ce monde à partir de relations entre des catégories universelles. L'idée même d'un monde social construit par les rapports sociaux et se

transformant par et à travers ces rapports demande des explications qui vont plus loin qu'un rapport aux catégories universelles : c'est la perspective de l'économie comme construction sociale, i.e. non pas comme résultant d'une offre et d'une demande par exemple, mais d'un ensemble de personnes qui agissent et inter-agissent. Dans ce sens, il est incontournable d'analyser les relations et les processus concrets de la formation des faits économiques afin de valider la démarche théorique. Il n'est donc pas possible de proclamer une validité trans-historique et trans-contextuelle des catégories utilisées dans la théorie. La théorie devient alors fondamentalement nécessaire dans la tâche de mettre en évidence les mécanismes concrets de la construction des relations sociales et des institutions. Dans ce sens, la démarche théorique demande une investigation empirique de l'objet d'étude afin de voir de quoi il est fait, comment il se caractérise, et non pas d'imaginer les phénomènes de sa constitution par simple pensée logique ou au mieux, une observation impressionniste. En sociologie, l'économie est définie comme une forme sociale, dont l'explication de cette forme est socio-logique, et non strictement logique.

Que sa position soit celle du positivisme dur ou tempéré, la science économique assume un ordre naturel de fait, au lieu de montrer que l'économie est une construction de rapports sociaux. Les relations concrètes et les contextes sociaux sont négligés (ils ne constituent pas l'unité d'analyse qui est plutôt l'individu), et l'on mise sur des catégories trans-historiques et trans-contextuelles pour expliquer le réel. D'une certaine façon, le focus est sur la capture des essences: les abstractions sont traitées comme si elles étaient réelles. Les personnes concrètes et leurs relations sont ignorées.

Une des conséquences est que le mode déductif d'investigation présente des catégories idéales de ce qui devrait exister plutôt que de décrire ce qui existe concrètement. Plusieurs œuvres classiques présentent un ordre économique idéal: par exemple, A. Smith dans « Recherches sur richesse des nations » présente un système naturel des libertés individuelles régi par le laissez-faire. Dans ce sens, le système décrit est une proposition de ce que devrait être l'économie du point de vue de la croyance en des lois naturelles qu'il faut instituer.

Comme le précise R. Laufer, pour que cette vision des faits économiques soit possible et surtout légitime, « il fallait produire une science du monde à la fois abstraite et conforme au sens commun : c'est ce que réalisèrent la physique et l'économie politique » (LAUFER 1990, p.639). Le défi était donc cette articulation, cette adéquation ou « correspondance » entre le discours scientifique et les représentations du sens commun : « (...) cette correspondance était fondatrice de la légitimité sociale : c'est sur la raison des physiciens qu'était construite la théorie économique qui justifiait les droits de tous les « co-propriétaires du monde ». » (LAUFER 1990, p.638).

Or, malgré la ressemblance fondant l'analogie entre le monde de la physique et celui de l'économie, une différence fondamentale subsiste entre ces domaines de faits : « Les lois de l'économie politique diffèrent des lois physiques en ce qu'il est nécessaire de les instituer pour qu'elles fonctionnent : sans droit de propriété moderne, pas de marché naturel » (LAUFER 1990, p.631). Dans ce sens, le système capitaliste reste fondé sur cette institutionnalisation des règles du marché définies comme étant naturelles. Cette différence est plutôt importante du point de vue de la

sociologie : nous pourrons voir par la suite qu'elle permet de définir l'économie non plus comme étant relative à des lois de la nature mais plutôt à la culture d'une société, i.e. comme construction sociale. Ce processus d'institutionnalisation constitue pour la sociologie un objet d'étude spécifique auquel la science économique n'aura pas porté d'attention ni donné de statut fondamental. Après avoir abordé les points de vue des fondateurs de la sociologie, nous proposerons, à partir des travaux de K. Polanyi et M. Granovetter, de renouer avec ce point de vue analytique de l'économie comme « procès institutionnalisé ».

1.13 – Critique méthodologique des sciences économiques et construction de l'économie comme objet sociologique

À partir des remarques précédentes, nous pouvons envisager l'établissement des distinctions qui fondent la constitution de deux objets théoriques différenciés : celui de la science économique et celui de la sociologie. Pour le sociologue de l'économie F. Block, dans le chapitre 2 de son ouvrage intitulé « Postindustrial Possibilities » (1990), la méthodologie néo-classique des sciences économiques aurait deux fondements critiquables : a) l'idée que l'économie est analytiquement séparée de la société et peut ainsi être expliquée dans sa propre dynamique interne, et b) la conception de l'individu agissant rationnellement en vue d'une maximisation utilitaire. Block précise que ce point de vue néglige la réalité concrète où tout ce qui n'entre pas dans le modèle proposé sera considéré comme des « déviations », des « facteurs externes ». Dans le cas du modèle de la rationalité formelle, ce point de vue s'intéresse moins à connaître comment les acteurs agissent mais bien plutôt comment

ils devraient agir (i.e. en fonction même du modèle abstrait de la rationalité pure). La critique de Block nous semble tout à fait valable sur le plan méthodologique, mais nous croyons que K. Kosik avait déjà été un peu plus loin dans le cadre de cette même réflexion en démontrant comment les deux remarques (ou critiques) étaient intrinsèquement liées, i.e. qu'une stricte critique du modèle de la maximisation ne permettait pas de saisir cette « part idéelle du réel » qu'est l'*homo œconomicus*: car, enfin, l'*homo œconomicus* existe-t-il réellement ou abstraitemen? Kosik met en évidence qu'une telle conception de l'action humaine (remarque b)) n'est possible que dans le cadre d'une vision de l'économie comme système séparé (remarque a)) construisant l'*homo œconomicus* en tant que réalité:

« Quelle espèce d'homme, pourvu de quelles qualités psychiques, un système doit-il créer pour qu'il puisse fonctionner? S'il produit des individus animés de l'instinct du gain et du goût de l'épargne, dotés d'un comportement rationnel tendant à l'effet maximal (efficacité, profit, etc.), il ne s'ensuit nullement que les hommes sont de telles abstractions. Cela signifie seulement que le fonctionnement de ce système exige ces qualités de base. *L'homme n'est pas réduit à une abstraction par la théorie, mais par la réalité elle-même. L'économie est un système et un déterminisme de rapports qui transforment sans cesse l'individu en « homme économique ».* (KOSIK 1978, p.64)

L'*homo œconomicus* n'est donc pas qu'une construction formellement abstraite qu'il suffirait de critiquer comme vision de l'action humaine mais aussi le résultat, la construction concrète et l'exigence d'un système économique spécifique.

« L'individu n'est actif dans l'économie que dans la mesure où l'économie est active, c'est-à-dire où elle fait de l'homme une abstraction déterminée : elle souligne, renforce et rend absolues certaines de ses capacités, mais en ignore d'autres, parce qu'elles apparaissent comme casuelles et inutiles au sein du système économique. Tout cela montre à l'évidence qu'il est absurde de vouloir séparer l'homme économique du système capitaliste. L'*homo œconomicus* n'est une fiction que s'il est conçu comme réalité existant indépendamment de l'ordre capitaliste. Comme élément du système, l'*homo œconomicus* est une réalité. » (KOSIK 1978, p.64)

Ainsi, la perspective néo-classique des sciences économiques aurait-elle raison dans l'ordre de l'explication proposée puisque l'*homo œconomicus* existerait réellement? Non, cette explication constitue en elle-même le phénomène social à étudier du point de vue de la sociologie économique. Laufer (1990) a bien mis au jour cette correspondance entre le sens commun et le modèle de la science économique, adéquation fondatrice de la légitimité sociale du système. L'explication fournie par la science économique demeure ce qu'il faut expliquer du point de vue sociologique, i.e. le processus même de construction, d'institutionnalisation d'un système contribuant à la constitution de l' « homme économique ». Sans cette visée explicative, l'on demeure au sein d'un raisonnement tautologique, expliquant par un modèle ce qui est la création concrète même de ce modèle. De plus, la possibilité de lois universelles proposées par la perspective économique correspondent, en fait, à des lois locales déterminées pour l'essentiel par un ordre social qui lui n'est pas invariable, variabilité observable dans ce qui est considéré comme des « externalités » au modèle économique.

Les deux fondements méthodologiques de la construction de l'objet en science économique (identifiés à la fois par Block et Kosik) permettent d'instituer le modèle du marché auto-régulé intégrant et harmonisant les transactions (offres vs. demandes) par la production du travail et du capital. Par rapport à ce modèle, la tradition de la sociologie économique remet en cause les fondements méthodologiques de la construction de l'objet (l'économie comme système séparé de la société et l'individu rationnel), mais aussi les définitions mêmes proposées par la science économique du système économique qu'est le marché (l'offre et la demande) et la rationalité formelle

(rapport entre moyens et fins). Ainsi, du point de vue sociologique, une méthode qui s'abstrait de la réalité sociale concrète (i.e. les dimensions culturelle, politique, religieuse, etc.) offre comme résultat une analyse a-historique, tautologique, centrée sur une vision naturalisante d'un fait social.

Dans la section suivante nous aborderons cette tradition en sociologie à partir de trois des fondateurs de la discipline sociologique (Durkheim, Weber et Marx). La sociologie peut et doit proposer comme alternative à la vision naturalisée de l'économie l'intégration d'une perspective historique, l'analyse des propriétés des rapports sociaux au centre de l'analyse et la compréhension du sens de l'activité sociale. Marx redéfinira le capital comme rapport social et l'échange marchand comme forme sociale spécifique, Durkheim montrera que même le contrat économique exige une part minimale d'éléments non-économiques et Weber insistera sur l'importance des valeurs dans l'enracinement des comportements économiques.

1.2 – L'économie en sociologie I: les fondateurs

1.21 – Le fait économique chez Émile Durkheim

1.211 – La « Division du travail social » (DTS) et les formes de solidarité

La contribution principale de Durkheim à la sociologie de l'économie reste, sans conteste, la thèse qu'il développe dans DTS (1893). Analysant la division du travail, Durkheim met en évidence les processus sociaux au fondement de l'économie et confronte le point de vue de la science économique qui ne montre de la division du travail que les traits de l'efficience et de la création de la richesse. Pour Durkheim, la division du travail représente une fonction beaucoup plus fondamentale: celle de créer une cohésion et une solidarité entre les membres d'une collectivité, phénomènes qui précèdent les stricts avantages utilitaires. Dans le chapitre VII de DTS, Durkheim distingue la solidarité organique de la solidarité contractuelle de H. Spencer. Spencer avait repris l'hypothèse d'A. Smith sur la création de la société à partir du contrat et, à travers la critique de Spencer, Durkheim atteint A. Smith et le point de vue utilitariste et individualiste offert par la science économique.

1.212 – L'économie: un fait d'opinion

C'est par l'application des critères de définition du fait social (cf. DURKHEIM 1947, p.14) que Durkheim établie son point de vue: les faits économiques sont avant tout des faits sociaux non séparés de la société puisqu'ils s'imposent à l'individu sous la forme d'une contrainte extérieure. La contrainte (se traduisant par les normes, règles formelles et

informelles créant des obligations positives ou négatives) et l'extériorité (s'exprimant par la préexistence et la transmission) permettent à Durkheim d'établir que le fait économique est un fait social au sens de sa définition.

Sa première démarche sera d'affirmer que les faits économiques relèvent de l'opinion, qu'ils en sont dépendants. Par exemple, la valeur des biens matériels reste déterminée par les idées, les opinions que les individus s'en font (représentations collectives). Dans ce sens, l'économie constitue un fait social puisque non seulement elle peut se traduire en une forme institutionnelle, mais encore le fait économique crée un effet moral⁴, i.e. un sentiment de solidarité, de dépendance par la contrainte et l'obligation. Pour Durkheim, tout fait social étant obligatoirement moral (cf. phénomène de subordination), on ne peut réduire ni résumer le social (et donc, l'économie) à partir d'une vision utilitariste et individualiste.

1.213 – Critique du contrat social

Mais, ce sera par sa critique de la vision contractuelle et son explication structurelle dans DTS que Durkheim posera les fondements de sa sociologie économique. Pour Durkheim, la division du travail, faisant naître une forme de solidarité de type organique fondée sur la différenciation et procédant de la coopération, s'explique par un autre fait social, i.e. la solidarité mécanique caractérisant les sociétés traditionnelles où la ressemblance fonde l'intégration sociale par l'association des individus: "Pour que les

4 Définition du fait moral : « (...) cet attachement à quelque chose qui dépasse l'individu, cette subordination des intérêts particuliers à l'intérêt général est la source même de toute activité morale. » (DURKHEIM 1960, p.xvii)

unités sociales puissent se différencier, il faut d'abord qu'elles se soient attirés ou groupés en vertu des ressemblances qu'elles présentent”(DURKHEIM 1960, p.262).

Ainsi, Durkheim renverse le rapport explicatif de H. Spencer: ce n'est pas la coopération qui crée la société, mais l'inverse, la différenciation (née de la solidarité organique) s'explique par la préexistence d'une solidarité de type mécanique. C'est la conception utilitariste de la société et sa genèse même que Durkheim contredit alors. On ne peut déduire des formes sociales à partir de l'individu car ceci postulerait “une création *ex nihilo*” (DURKHEIM 1960, p.263), i.e. où, à l'origine, les individus se retrouveraient isolés et indépendants et où ils entreraient en relation afin de coopérer: “La vie collective n'est pas née de la vie individuelle mais, au contraire, la seconde est née de la première” (Idem, p.264). Durkheim s'en prend à cette vision contractuelle des rapports sociaux de Spencer (et propre aussi à J.-J. Rousseau) et au caractère spontané du contrat où l'échange libre et l'intérêt individuel constituent la nature du lien entre les individus où aucune intervention ni régulation sociale ne règlent l'échange. Ainsi, pour Spencer, la solidarité sociale n'est que le strict résultat de l'accord spontané des intérêts individuels dont le contrat est l'expression naturelle.

1.214 – La temporalité

C'est justement sur la dimension référant à l'aspect spontané du contrat que Durkheim mettra en évidence la fausseté du raisonnement, i.e. sur la dimension temporelle. Le temps fait défaut à cette conception : « (...) L'intérêt est (...) ce qu'il y a de moins constant au monde » (DURKHEIM 1960, p.181) et ne peut expliquer la stabilité des

sociétés. La démonstration de Durkheim visera l'analyse de l'appareil régulateur qu'est le Droit: Spencera confondu une "transformation pour une disparition" (Idem, p.182); la forme juridique de la société s'est transformée, passant d'une forme dominante répressive à une forme restitutive. Ainsi, la contrainte sociale n'a pas diminué ni disparu, au contraire, l'influence de la société s'est accrue. De plus, Durkheim dira qu'au sein même de la relation contractuelle, la société intervient: "Tout n'est pas contractuel dans le contrat" (ibid., p.189), i.e. que le contrat reste soumis à une réglementation provenant de la société elle-même et qui n'est pas l'œuvre de la stricte initiative privée des individus. Pour qu'il y ait coopération par le contrat, l'interdépendance des individus ne suffit pas comme critère du rapport, "il faut que les conditions de cette coopération soient fixées pour la durée de la relation. Il faut prévoir les circonstances pouvant se produire et modifier la situation contractuelle" (ibid., p.190-191). Dès lors, la relation contractuelle n'existe pas par elle-même, mais bien par la régulation sociale qui l'encadre et détermine les réglementations générales: "(Le contrat) a beaucoup moins pour fonction de créer des règles nouvelles que de diversifier dans des cas particuliers les règles générales préétablies; (...) il n'a et ne peut avoir le pouvoir de lier que dans certaines conditions qu'il est nécessaire de définir" (ibid., p.193-194).

1.22 – Action économique et rationalisation chez Max Weber

1.221 – L'activité sociale

Chez Weber l'économie est avant tout définie comme action/activité sociale. À l'inverse de Durkheim qui cherchera à définir l'économie comme fait social à travers une

démarche objective⁵, Weber insiste sur la compréhension du sens de l'action sociale. Ici, l'action sera dite "sociale" dans la mesure où le "comportement s'oriente significativement d'après le comportement d'autrui" (WEBER 1978, p.20). Des quatre idéaux-types d'action sociale⁶, c'est l'activité rationnelle en finalité qui correspond chez l'auteur à l'action dite économique. L'action rationnelle en finalité se définit par l'adéquation entre les moyens et les fins. Pour Weber, l'émergence, mais surtout la généralisation de ce type de rationalité aux domaines de l'économie (par la médiation de l'argent et la calculabilité) et du politique (par l'organisation bureaucratique) caractérise la modernité.

1.222 – La rationalisation

Ainsi, le monde moderne est spécifiquement le résultat d'un processus de rationalisation touchant les rapports de pouvoir et les formes de domination. La rationalisation se laisse définir par deux composantes propres aux sociétés occidentales: la technique/spécialisation scientifique et la différentiation technique; ce processus général et dominant qu'est la rationalisation permet l'organisation, par la division et la coordination des activités, des instruments et des environnements afin d'atteindre l'efficacité et le rendement et caractérise le sens même que les acteurs sociaux occidentaux donnent à leurs activités. L'économie capitaliste sera dès lors définie par Weber comme étant cette activité de la

⁵ "Il (...) faut (...) considérer les phénomènes sociaux en eux-mêmes, détachés des sujets conscients qui se les représentent; il faut les étudier du dehors comme des choses extérieures; car c'est en cette qualité qu'ils se présentent à nous." (DURKHEIM 1947, p.28)

⁶ Actions rationnelles: en finalité et en valeur; Actions irrationnelles: affectuelle / émotionnelle et traditionnelle.

recherche du profit par la rationalisation (organisation rationnelle: du travail sous la forme de l'entreprise⁷, du politique⁸ et de l'idéologie⁹).

1.223 – Définition formelle de l'économie et conception idéaltypique : de l'usage de la notion d'enracinement cognitif

Weber ne rejette donc pas la définition formelle des néo-classiques en sciences économiques¹⁰; cette définition correspond à l'activité rationnelle en finalité et caractérise le fondement des sociétés modernes. Par contre, la grande différence que présente le point de vue de Weber par rapport à cette définition formelle des sciences économiques se situe sur le plan méthodologique; Weber donne à cette définition, tout comme aux autres types d'activités, le statut d'idéal-type (cf. WEBER 1965, p.180 à 206): il s'agit d'une conception théorique dont les formes concrètes ne se retrouvent jamais à l'état pur dans la réalité empirique. L'idéal-type est un outil de recherche visant le repérage de propriétés spécifiques du réel mais ne résument jamais empiriquement la réalité cernée à ces même propriétés. Ainsi, du point de vue sociologique de Weber, l'activité économique ne peut être réduite à une stricte rationalité en finalité: elle s'inscrit et fait référence à des valeurs et des traditions, même dans le cas des sociétés modernes.

Ce sera à partir de ce point de vue méthodologique de Weber sur l'idéal-type que

⁷ Capitalisme d'entreprise bourgeois (cf. WEBER 1964)

⁸ Par la domination légale fondée sur le savoir et le Droit dont la bureaucratie constitue le type pur de l'État moderne.

⁹ Activité rationnelle en valeur, i.e. référant à une éthique (éthos) rationnelle de la conduite (cf. WEBER 1964).

nous construirons les analyses de discours du chapitre 3. Nous traiterons un peu plus (section 1.336) de l'application précise que nous ferons de la notion d'« enrangement cognitif » dans le cadre de cette thèse. Toutefois, précisons immédiatement l'usage qui lui sera réservé : l'enracinement cognitif réfère au processus par lequel une forme de connaissance abstraite (ici, la rationalité formelle) est constituée, encastrée dans une forme concrète de connaissance, i.e. un modèle concret de connaissance (rationalités sociales, représentations sociales) (ZUKIN & DIMAGGIO 1990). À l'instar de Weber, nous attribuons le statut d'idéal-type à la rationalité formelle et chercherons à mettre en évidence son enrangement, i.e. le contenu réel et concret de l'articulation entre certains moyens utilisés et des fins poursuivies. Cette articulation, ce rapport d'adéquation moyens-fins, constitue en quelque sorte notre objet d'analyse : nous analyserons ainsi la forme et le contenu de l'enracinement (« cognitif ») puisque faisant référence au processus de la construction des formes de connaissance) de la rationalité formelle dans les discours sociaux.

1.23 – La forme sociale capitaliste chez Karl Marx

1.231 – Une théorie de la valeur

Marx analyse la dynamique du capitalisme du point de vue du procès de production et de l'échange. La thèse de Marx vise à démontrer que le capital est un rapport social, i.e. le résultat d'un antagonisme de classes où la bourgeoisie (minorité) obtient le monopole des moyens de production et où la vaste majorité (classe ouvrière) doit vendre sa force de travail comme une marchandise. Si le capital est un rapport social, c'est que la production capitaliste

¹⁰ “(...) relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs” (ROBBINS 1932, p.6)

est fondée sur un rapport de domination et d'exploitation d'une classe sociale par une autre.

Ce sera par une théorie de la valeur que Marx fera la démonstration du rapport social au fondement du système capitaliste. À propos du procès de production, Marx mettra en évidence la création d'une plus-value (relative ou absolue), résultat de la différence entre la valeur des biens produits et le prix des salaires versés aux ouvriers: ici, le capital n'est pas une somme d'argent mais bel et bien le résultat d'un rapport de classe, un rapport social.

Chez Marx, la marchandise se caractérise en même temps par une valeur d'usage et une valeur d'échange. Mais, la marchandise est d'abord, pour lui, valeur d'usage, i.e. qu'elle a comme caractéristique de satisfaire des besoins spécifiques de l'individu¹¹. Également, lorsque les marchandises entrent en rapport par l'échange, il s'en dégage une valeur d'échange¹². Chaque marchandise, malgré sa valeur d'usage spécifique, a donc une autre signification, qui elle, n'est pas spécifique mais universelle. Pour ce faire, les marchandises entrent en rapport par un intermédiaire homogène, et chacune représente une certaine quantité déterminée. Dans la forme restreinte du rapport marchand, la valeur d'échange permet la mise en rapport de deux marchandises et de deux personnes ayant chacun produit des valeurs d'usage distinctes. Cette mise en rapport s'opère à travers un processus de quantification donnant lieu à l'expression de la valeur d'échange sous forme de prix. La forme symbolisant cette valeur d'échange est la monnaie pouvant être définie comme étant la quantification du travail recélé dans les

¹¹ "L'utilité d'une chose fait de cette chose une valeur d'usage. Mais cette utilité n'a rien de vague et d'indécis. Déterminée par les propriétés du corps de la marchandise, elle n'existe point sans lui." (MARX, Karl, (1867), 1982, Le Capital, Moscou, Editions du Progrès, Tome I, Livre Premier, p.44.)

¹² "La valeur d'échange apparaît d'abord comme le rapport *quantitatif*, comme la proportion dans laquelle des valeurs d'usage d'espèces différentes s'échangent l'une contre l'autre, rapport qui change constamment avec le temps et le lieu." (Idem)

marchandises. Chez Marx, cette explication se formule dans la théorie de la valeur-travail.

Deleplace souligne que pour Marx, la spécificité du capitalisme réside dans la construction de cette théorie de la valeur. Selon Deleplace, Marx aurait opéré une rupture face à l'économie politique classique en privilégiant un point de vue opposé à cette dernière: "Il n'y a pas de loi économique universelle; c'est la société présente qui a des lois économiques"¹³. En fait, poser la problématique de la valeur chez Marx revient à expliquer comment "l'échange marchand est un mode spécifique de socialité"¹⁴. En ce sens, le capitalisme aurait détruit l'ancien mode de socialisation basé sur "le règne de l'autorité, qui s'incarne dans les lois (physiques ou sociales)"¹⁵, et aurait implanté un nouveau mode: celui du rapport marchand. C'est le marché qui régularise les activités, les rapports entre les gens par l'échange qui "se présente d'abord comme un système de circulation monétaire"¹⁶. Les individus deviennent ainsi socialisés par la circulation de la monnaie (échange marchand).

"Celle-ci s'impose à l'individu avec la même force qu'une loi, mais cette loi ne préexiste pas aux manifestations spontanées des individus: la «loi de la valeur», comme l'appelle Marx, fonctionne *a posteriori* comme régulation des activités individuelles."¹⁷ (notre souligné)

¹³ DELEPLACE, Ghislain, Théories du capitalisme: une introduction, Paris/Grenoble, Maspéro/Presses universitaires de Grenoble, 1979, p.209-210.

¹⁴ Idem.

¹⁵ Ibid., p.212

¹⁶ Ibid., p.221

¹⁷ Ibid., p.249

1.232 – Rapport marchand et marché monétaire

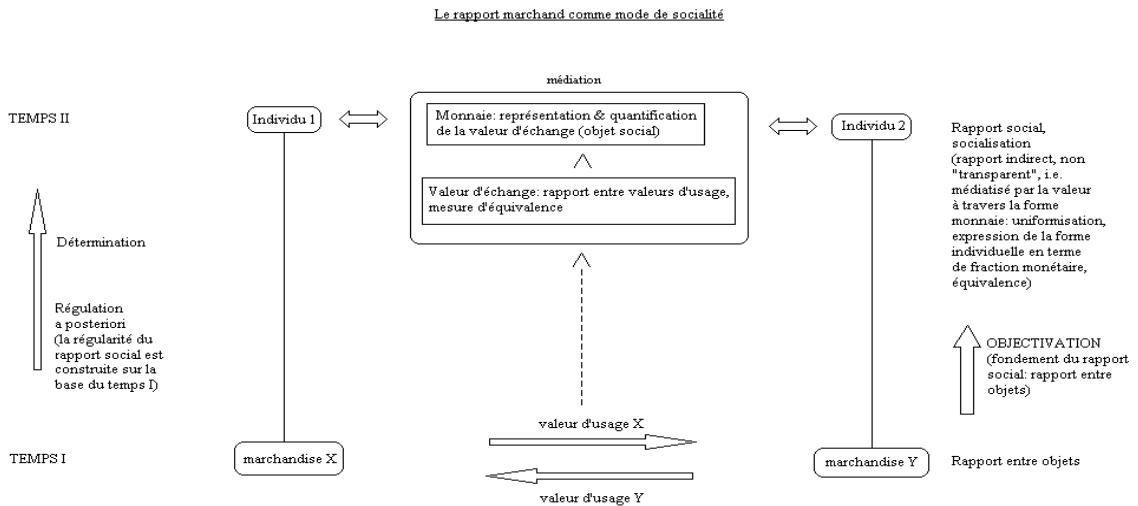
Ainsi, l'existence des prix des marchandises est au fondement des actions des individus. La spécificité du capitalisme ne renvoie pas au fait qu'il crée des différences entre les individus, mais que ces différences prennent une forme quantitative et monétaire.

"L'échange marchand rend les hommes non pas distincts mais proportionnels, c'est-à-dire à la fois égaux (car dans cette égalité réside leur caractère commun) et inégaux (par la grandeur de proportion qui les définit). Et ce processus de mise en équivalence suppose, de manière essentielle, la médiation de la marchandise."¹⁸

Sur le plan du rapport marchand, Marx rend compte d'un processus d'objectivation au fondement de l'échange, i.e. le rapport entre les valeurs des marchandises à l'origine du rapport social. Le rapport d'échange est un mode de socialité (ou socialisation) fondé sur le rapport entre objets-marchandises qui peuvent s'échanger à travers une mesure d'équivalence relative à la valeur d'échange. Dans le système capitaliste, le rapport d'échange implique une objectivation abstraite des individus dans un marché (régulation des activités), les socialisant ainsi par la circulation de la monnaie (représentation et quantification de la valeur d'échange).

¹⁸ Ibid., p.253

Figure 1



Le rapport social marchand procède d'un processus spécifique. L'échange marchand est un rapport social qui se constitue à partir d'un rapport entre choses, entre des marchandises, et à travers la forme monnaie qui symbolise la valeur d'échange. Marx dira de la monnaie qu'il s'agit d'une forme "cristallisée" de l'équivalence entre les marchandises (i.e. la valeur d'échange):

"L'argent est un cristal qui se forme spontanément dans les échanges par lesquels les divers produits du travail sont en fait égalisés entre eux et, par cela même, transformés en marchandises. (...) A mesure (...) que s'accomplit la transformation générale des produits du travail en marchandises, s'accomplit aussi la transformation de la marchandise en argent."¹⁹

¹⁹ MARX, Karl, Le Capital, Tome I, Livre Premier, Moscou, Ed. du Progrès, (1867), 1982, p.92.

C'est par la généralisation²⁰ de cette forme marchande que le capital s'instituera comme rapport social dominant. La monnaie est ici la "cristallisation" de la forme marchandise (valeur d'échange), et, est ainsi elle-même une marchandise. Le cycle M-A-M exprime ce processus par lequel il y a transformation de la marchandise en argent, et, inversement, de l'argent en marchandise. Le cycle A-M-A' est celui où l'argent comme valeur d'échange dégage une plus-value. Chez Marx, ce dernier cycle permet de définir l'argent comme capital, i.e. comme un rapport social entre les propriétaires des moyens de production et ceux qui vendent leur force de travail, où:

"le travail accumulé, passé et matérialisé se change en capital (...) Il existe parce que le travail vivant sert de moyen au travail accumulé pour conserver et accroître sa valeur d'échange."²¹

"(...) le capital (...) est aussi de l'argent qui se transforme en marchandise et, par la vente de cette dernière, se retrouve en plus d'argent."²²

Marx rajoutera que:

²⁰ Le capitalisme est cette généralisation du rapport marchand à tous les aspects de la production, de la distribution, de la circulation et de la consommation dans une société. Ce processus exige que toute la production se destine à la vente sur le marché. Tous les éléments de l'industrie trouvent alors un marché. Ces éléments (biens et services) incluent le travail, la terre et la monnaie. Ces trois derniers éléments devront être organisés en marchés, devront devenir des marchandises. Une fois le travail, la terre et la monnaie organisés en vue de la vente sur le marché, la fiction voulant faire de ces trois éléments des marchandises devient le principe organisateur de la société. Ainsi, à travers la mise en vente du travail, de la terre et de la monnaie, il y a eu généralisation du rapport d'échange marchand. À travers l'intégration du travail, de la terre et de la monnaie dans le marché (sous la forme marchandise), une régulation des activités sociales et économiques est induite par les rapports de marché et ses composantes. La monnaie reste la médiation essentielle par laquelle s'opère l'échange, et se fixe la valeur de la marchandise sous forme de prix.

²¹ MARX, Karl, "Travail salarié et Capital", dans: Le Capital, I, Paris, La Pléiade, 1965, p.214.

²² MARX, Karl, Le Capital, Tome I, Livre Premier, Moscou, Ed. du Progrès, (1867), 1982, p.156.

"(...) par rapport²³ au capital usuraire, la forme A-M-A' est réduite à ses deux extrêmes sans terme moyen; elle se résume, en style lapidaire, en A-A', argent qui vaut de l'argent, valeur qui est plus grande qu'elle-même."²⁴

Le cycle A-A' renvoie au marché monétaire, où l'argent prêté s'accroît en valeur par son usage productif. Le marché monétaire est la forme de distribution du surplus dégagé par l'épargne productive, et d'allocation également productive des ressources sous forme de crédit. Le travail "accumulé" devient un travail social qui est "abstrait" dans ce marché, et ce dernier reste strictement symbolique au sens où le travail productif est abstrait à travers les pratiques financières. Ainsi, si l'intérêt () est une manifestation empirique de l'accumulation marchande sur l'investissement, il s'agit en premier lieu d'un rapport social; en société capitaliste, ce rapport est le mode de distribution du surplus sous forme d'épargne et d'allocation sous forme de crédit, qui abstrait le travail social dans l'usage fait de l'argent. La forme capitaliste est économique dans le sens précis où elle est une forme sociale, i.e. relative à un rapport spécifique entre les propriétaires des forces productives et les travailleurs qui vendent leur force de travail, et de l'usage fait par les propriétaires du travail accumulé.

Le marché monétaire se profile à travers le cycle A-A' où un processus d'objectivation du travail social abstrait incorpore l'usage productif de la monnaie. C'est dans ce sens qu'il s'agit d'un processus social, d'un rapport social. Ce n'est pas l'intérêt en soi qui détermine qu'il y a accumulation, mais l'usage qui sera fait de l'argent prêté (crédité), i.e. les rapports sociaux à travers lesquels il y aura distribution. S'il s'agit bien d'un processus social, l'intérêt n'en est

²³ À lire dans le sens de: "A propos du capital usuraire..."

²⁴ Ibid., p.156

qu'une manifestation empirique, et ne le résume pas. D'un point de vue théorique, c'est tout le rapport social qui permet l'accumulation et la distribution, l'intérêt visant l'ensemble du processus par lequel une plus-value se crée (A-A').

1.24 – De la dimension socio-symbolique de l'économie :

Dans ce chapitre, nous avons voulu introduire trois fondateurs de la sociologie afin de mettre en évidence leurs raisonnements sur l'analyse de l'économie. Or, chacun des auteurs abordés considère le fait économique comme une construction sociale, i.e. le résultat d'interactions sociales. Le fait social économique (la co-présence) chez Durkheim, l'action sociale économique (action en fonction d'autrui) chez Weber et la production sociale économique (l'échange marchand) chez Marx constituent trois regards sociologiques définissant l'économie du point de vue de l'organisation des rapports sociaux. De plus, et ceci est fondamental car dirigeant l'ensemble de la démarche de la thèse, que ce soit sur le plan des opinions et des représentations collectives (Durkheim), de l'orientation de l'action selon le sens subjectivement visé et socialement construit (Weber) ou du processus d'objectivation de l'échange à travers la constitution de la valeur (Marx), ces trois fondateurs soulèvent l'aspect socio-symbolique comme étant constitutif de la construction sociale de l'économie. Ainsi, l'appréhension de l'économie donne immédiatement droit à la présence socialement construite et localisée de la signification, soit sous la forme de l'opinion, du sens ou de la valeur. Pour le formuler autrement, nous dirions que l'appréhension même de l'économie (et de tout

phénomène, d'un point de vue sociologique) est « immédiatement médiation symbolique »²⁵.

Cette dernière étant l'objet même de toute sociologie possible, qu'elle se situe sur le plan de l'analyse empirique des pratiques ou des modes de connaissance de la réalité sociale.

Cette dimension peut être analytiquement distinguée et étudiée dans l'examen des phénomènes économiques. Nous aborderons dans le prochain chapitre une perspective particulière dans l'analyse sociologique de l'économie, l'approche de l'enracinement social de l'économie (« *embeddedness* »), depuis K. Polanyi jusqu'aux travaux de M. Granovetter. Dans cette même section, nous mettrons en évidence la pertinence de ce point de vue sociologique et terminerons en proposant d'inclure cette dimension de l'enracinement socio-symbolique dans le cadre des postulats de la *New Economic Sociology* (cf. GRANOVETTER & SWEDBERG 1991, p.6). Les faits économiques sont socialement situés (proposition no2) dans la réalité de l'expérience pratique constituée par des systèmes de relations sociales (réseaux chez Granovetter) mais aussi – et dans le même temps – ils sont situés, localisés, dans la réalité des formes de connaissance (les constituantes socio-symboliques des modèles concrets) produisant la société, cette part idéelle du réel (cf. GODELIER 1984). Les institutions économiques sont ainsi vues comme étant des constructions sociales (proposition no3) non seulement du point de vue de l'expérience pratique (résultant de l'historique de la configuration empirique des réseaux de relations sociales) mais également dans cette articulation entre la pratique et la connaissance de la pratique constituée dans ce rapport forme/contenu des modèles concrets de connaissance.

²⁵ Voir particulièrement l'ensemble des travaux de Paul Sabourin sur le statut du symbolique dans la circulation matérielle, de Gilles Houle et Nicole Ramognino pour une discussion méthodologique et épistémologique sur le sens commun du point de vue des règles de la construction de l'objet sociologique.

1.3 – L’analyse sociologique de l’économie II : De K. Polanyi à M. Granovetter

1.31 – De la distinction : L’économie, l’économique, le social et le sociologique

Les faits « économiques » constituent pour l’anthropologue un terrain d’étude des rapports des hommes entre eux à propos de leurs rapports aux choses.

J.-P. CHAUVEAU, Dictionnaire de l’ethnologie et de l’anthropologie, PUF, 1991, p.217

En réaction face à la vision des faits économiques proposée par l’économie classique, la sociologie surgie d’abord comme discours critique. En fait, la naissance même de la sociologie peut être vue comme étant un discours visant à réprouver la vision de l’économie politique où l’individu est conçu comme étant atomisé au sein d’un système et où son comportement ne répond qu’à l’assouvissement de ses stricts intérêts individuels.

La sociologie se définit alors comme discours antinomique face à l’économie politique, à l’économie classique. Elle propose un autre modèle du fait économique, non plus basé sur l’action atomisée de l’individu, mais sur la mise en évidence des groupes et des classes sociales dans la formation des faits économiques.

"Cristallisation par excellence de l’imaginaire utilitariste, (...) [l’économie politique] incarne au sein du champ des sciences sociales le pôle du positif, celui de l’intelligibilité simple et, en quelque sorte, classique. La sociologie naît, peu après, comme son double à la fois complémentaire et antithétique (...). Elle incarne le pôle négatif et romantique, et contrebalance la condamnation radicale du passé et les espoirs de progrès placés dans la modémité marchande." (CAILLE, 1989, .25)

Mais, cette différence entre la science économique et la sociologie renvoie à la

nature du point de vue qui sera privilégié dans l'étude d'une seule et même réalité (l'économie), i.e. à l'attention et au statut qui sera attribué à la distinction entre objets définis *a priori* (le social vs l'économique) dans l'explication. Dans ce sens, les deux disciplines font d'une même réalité concrète deux objets construits à partir de grilles de lecture et d'analyse différentes.

"Dans leurs développements les plus exigeants et les plus ambitieux, les deux disciplines visent en effet le même objectif: elles proposent de rendre compte, dans un cadre cohérent, du commerce des hommes, et doivent donc toutes deux traiter du rapport entre des personnes particulières et un ordre général, qu'il soit appréhendé comme une solidarité collective ou une harmonie marchande." (THEVENOT, 1989, p.137)

Une des distinctions fondamentales en regard des modèles proposés est donc celle entre le social et l'économique. Si l'ère des sociétés modernes renvoie à la découverte de l'économie comme système, cette vision induit également le découpage des autres domaines d'activités humaines en terme de "système" (le politique, le religieux, le social, etc.). Dans ce sens, l'autonomisation d'une sphère (cf. POLANYI 1944, 1957) impliquera un processus similaire dans le cas des autres sphères. Si l'économique devient une forme d'action et d'activité autonome des autres, ces mêmes autres seront découpées dans l'ordre de cette première autonomisation, dite "économique". Le résultat sera une vision de la réalité elle-même découpée en plusieurs "blocs", où sa compréhension demandera à ce qu'elle soit appréhendée de la même façon.

Ainsi, la naissance de la catégorie économique annonce aussi l'apparition du "social". Le social dont il s'agit est, en fait, le non-économique. Nous touchons ici une question qui est au cœur non seulement d'une division du travail entre la sociologie et la

science économique²⁶, mais de tout travail conceptuel en sciences sociales. Quel est le statut attribué à ces catégories permettant l'analyse de la réalité? L'économique, le social, le politique etc., sont-ils des découpages analytiques et/ou renvoient-ils à des domaines de faits réellement autonomes les uns des autres?

Sur le plan sociologique, ces catégories sont des points de vue découpant une réalité totale en plusieurs aspects ou dimensions. Si l'on peut avoir l'impression d'une autonomisation de sphères d'activités dans les sociétés modernes, la visée de la sociologie est de mettre en évidence que chaque activité relève de plusieurs dimensions qui lui sont intrinsèques, et que le découpage en terme de sphères renvoie non pas à une vision des sciences sociales (même si cela est parfois le cas), mais à l'organisation même de ces sociétés qui gèrent chaque dimension séparément.

Ainsi, entre l'usage ou le sens auquel renvoie par exemple le terme "social" dans une société, et tel qu'utilisé par les personnes, et celui auquel la sociologie réfère habituellement, la différence peut être grande. La sociologie ne considère pas le social comme une catégorie parmi d'autres, mais le définit comme objet d'étude. Le social n'est pas qu'un secteur d'actions ou d'activités humaines dans la société²⁷, mais bien tout lien qui associe les personnes entre elles et où l'action est produite en fonction d'autrui. Ces

26. "At the turn of the century, to get a place in the university, sociologists had to persuade existing disciplines that they would not poach on their territory (see Swedberg 1987, pp.17-20). Thus, sociology became what early Chicago sociologist Albion Small called the "science of leftovers", backing off the economic and political spheres and focusing on such unclaimed subjects as the family, deviance, crime and urban pathology. Thus, from 1890 to 1970 the disciplines covered quite separate subject matters. Sociologists trod lightly if at all on economic subjects while orthodox economists neglected institutions or noneconomic aspects of social life. Each discipline conceded the adequacy of the other for study of its chosen subject area." (GRANOVETTER, 1990, pp.89-90)

27. "Au sens restreint évoqué ici, le social est définissable comme le domaine d'action de la **politique** sociale, c'est l'adjectif social dans sécurité sociale, assistante sociale, travailleur social, la page "**social**" d'un quotidien." (LE DIBERDER, 1983, p.37)

liens peuvent être qualifiés ou décrits comme étant, par exemple, politiques (rapport au pouvoir et à l'autorité), religieux (rapport au sacré) ou économiques (rapport à la vie matérielle) dans l'ordre d'une société spécifique: la visée de la sociologie est la démonstration de la construction sociale de ces "sphères" d'activité, i.e. qu'elles renvoient dans tous les cas à l'établissement de rapports sociaux et que chaque société organise ces rapports comme institutions et comme sphères particulières.

"On peut certes [opérer] un cloisonnement entre l'économique et le social. Il y aurait d'un côté, celui de l'économique, des lois objectives à ne pas transgresser, celles qui régissent le fonctionnement de l'économie capitaliste de marché. Le social n'interviendrait qu'ensuite, à la marge, pour aménager, répartir, humaniser le produit naturel de l'activité économique. Mais cette dichotomie [...] ne résiste pas à l'analyse." (QUESTIAUX & FOURNIER 1981, p.14)

D'un point de vue sociologique, non seulement chacune des activités qualifiées respectivement d'économique, de politique, ou de sociale, sont construites socialement (définies soit comme fait social (Durkheim), comme conflit (Marx) ou comme action faite en fonction d'autrui (Weber)), mais elles constituent le social, i.e. elles lui donnent forme. Ainsi, à propos des faits économiques, la tâche de la sociologie renvoie à mettre en évidence à la fois les rapports sociaux construisant cette réalité, mais aussi comment la spécificité de l'action économique construit du social, i.e. des rapports sociaux. C'est ce que M. Godelier proposera comme point de vue à propos de l'étude de l'économie:

"(...) l'économique peut-être défini (...) comme la production, la répartition et la consommation des biens et services. Il constitue à la fois un domaine d'activités particulières (production, répartition, consommation de biens matériels: outils, instruments de musique, livres, temples, etc.) et un aspect particulier de toutes activités humaines qui n'appartient pas en propre à ce domaine mais dont le *fonctionnement entraîne l'échange et l'usage* de moyens matériels. L'économique se

présente à la fois extérieur aux autres éléments de la vie sociale et intérieur, c'est-à-dire comme la partie d'un tout qui serait à la fois extérieure et intérieure aux autres parties, comme la partie d'un Tout organique." (GODELIER, 1971, pp.139-140)

Et l'auteur complétera:

"Plus l'économie d'une société est complexe, plus elle semble fonctionner comme champ d'activité autonome gouverné par ses lois propres et plus l'économiste aura tendance à privilégier cette autonomie et à traiter en simples « données extérieures » les autres éléments du système social." (Idem)

Dans ce sens, et comme par exemple Durkheim le proposait, le politique, le religieux tout comme l'économie sont des faits sociaux, i.e. le résultat de la construction de rapports, de relations sociales. Ce que les membres d'une société découpent eux-mêmes comme étant du religieux, du politique ou de l'économie, renvoie en fait à un processus de qualification de relations sociales particulières, qualification produite dans le cadre d'une société spécifique. D'un point de vue sociologique, il est essentiel d'en tenir compte puisque cette qualification recèle notamment la construction du sens spécifique de l'activité (RAMOGNINO & CANTO-KLEIN, 1969). Mais, si le point de vue sociologique doit partir de ce découpage de la réalité comme point de départ dans la compréhension (i.e. démarche de description des catégories constitutives de la forme étudiée), il ne s'y réduit toutefois pas (i.e. démarche d'explication de cette forme). La sociologie propose de mettre en évidence que ce découpage est relatif à une organisation et une structure de rapports sociaux particulières.

Considérant ces remarques préliminaires, nous définirons l'économique comme

étant l'autonomisation d'une activité, du point de vue de la pensée²⁸, i.e. telle que conçu à partir d'un modèle, celui de l'*homo œconomicus*. L'économique peut être vu comme étant tout critère, catégorie ou mesure qui relève de la logique utilitariste individuelle dans un rapport d'appropriation à la vie matérielle. Ici, on remarque que l'économique tire son origine de l'individu et de ses propres intérêts, et qu'en tant que type de rationalité, il est possible de définir l'activité sans aucune référence aux relations sociales concrètes.

"(...) individual preferences are exogenous, ordered, and stable. How these preferences are formed is not of analytical concern because, (...) individuals make independent rational choices to maximize their utility. (...) *rationality* in the model rests on the assumption that preferences are consistently ordered, *maximization* on the assumption that choices 'reveal' preferences, and *individuality* on the assumption that all acts are evaluated in terms of their anticipated consequences for the self (SEN 1977)." (FRIEDLAND & ROBERTSON 1990, p.24)

L'économique - définie ici comme modèle abstrait - est la rencontre d'intérêts individuels visant la maximisation. Dans l'abstrait, l'économique existe donc sans référence à la pré-existence ou la construction d'un rapport social qui lui donnerait forme. En fait, l'autonomisation de l'économie comme système abstrait (l'économique), c'est l'autonomisation de la catégorie « individu » de sa forme sociale le construisant.

"La valeur monétaire est l'équivalence posée entre les individus. L'économie comme grandeur, reposant sur cette équivalence, suppose que « le lien social est fondé sur un penchant à l'échange pour son propre intérêt » (Boltanski et Thévenot 1987 : 21 ; nous soulignons). La grandeur économique est donc une mesure du point de vue d'une forme sociale abstraite, le rapport d'échange capitaliste. Cette forme sociale est celle de la rationalisation économique. C'est pourquoi, les individus ne

28.. "Considérer les rapports économiques comme des rapports distincts et séparés des autres rapports sociaux est une démarche de la pensée apparue tardivement dans l'histoire des sociétés occidentales, dans le courant du XVII^e et surtout au XVIII^e siècle." (GODELIER 1983, p.18, notre souligné)

cherchant que leurs propres intérêts dans le cadre de cette forme économique (...), en aucun cas leur appartenance ethnique ne devrait intervenir dans cette forme morale idéale. Ce qui fait société dans ce cas, (...) c'est [la] généralité économique [des individus], c'est-à-dire l'existence des individus en tant qu'échangistes sur un marché." (SABOURIN 1989, p.102)

Ainsi, il ne s'agit pas ici de nier l'existence d'une rationalité de type économique qui serait le propre d'une entité abstraite nommée *homo œconomicus* (cf. chapitre 1.12). Seulement, cette rationalité (moyens-fins) - lorsque exprimée, soit par la science économique ou les acteurs sociaux, - ne résume ni leur connaissance du monde, ni leur comportement et n'existe jamais séparée des autres domaines de la vie sociale. Citons un autre extrait où P. Sabourin expose cette distinction importante entre l'économique définie comme connaissance abstraite et l'économie comme forme sociale:

"La représentation du social par l'économique postule que les pratiques économiques se résument à l'intervention économique rationnelle. La limite de l'économie comme forme sociale serait cette même conformité, à une époque historique déterminée, entre l'intentionnalité de l'individu à réaliser en pratique ces fins économiques et les propriétés irréductibles de l'action humaine: « L'action humaine projetée dans un tissu de relations où se trouvent poursuivies des fins multiples et opposées n'accomplit presque jamais son intention originelle » (Ramognino 1987 : 212 ; voir aussi Arendt 1972, Gorz 1988). La limite même de (...) [l'] économique est celle de l'économie comme forme sociale (...). C'est ce que semblent indiquer les travaux de M. Granovetter, qui observe, même dans le contexte d'une économie capitaliste (...), que les relations sociales et les réseaux qu'elles forment sont constitutifs de l'activité économique et en déterminent la réalisation (Granovetter 1985 : 487). La description de l'action humaine, même dans le cas d'une économie capitaliste, ne peut se réduire à la description de la rationalité économique élaborée par les acteurs sociaux." (SABOURIN 1989, pp.111-112)

Le passage du modèle abstrait (l'économique) à sa réalité concrète (l'économie comme forme sociale [cf. HOULE 1987, SABOURIN 1989, 1992, 1993, GRANOVETTER 1993]) donne toujours lieu à une articulation avec d'autres formes de

connaissance non-économiques, i.e. ne se réduisant pas qu'à une rationalité entre moyens et fins (cf. VERGES 1989). Nous reprenons donc le point de vue de M. Weber qui définira toute forme de rationalité (dont celle en finalité²⁹) comme *idéal-type*. Dans ce sens, cette rationalité en finalité s'exprime toujours à travers la médiation des relations sociales concrètes et de leurs propriétés qui ne sont pas secondaires ou instrumentales mais plutôt essentielles à la constitution de l'économie concrète. Ce sera de cette façon que nous distinguerons l'économique du social.

"Economic action is socially situated and cannot be explained by reference to individual motives alone. It is embedded in ongoing networks of personal relationship rather than being carried out by atomized actors. By **network** we mean a regular set of contacts or similar social connections among individuals or groups. An action by a member is **embedded**, because it is expressed in interaction with other people." (GRANOVETTER & SWEDBERG 1992, p.9)

L'économie comme forme sociale correspond alors à cette articulation entre la rationalité en finalité (l'économique) avec d'autres formes de rationalité ou formes de connaissance qui, elles, sont essentiellement non-économiques. Elle est constituée dans la dimension réflexive de l'activité cognitive humaine. Si l'économie est une forme sociale, c'est que l'économique est enraciné dans du non-économique, i.e. dans des formes de connaissance et des relations sociales concrètes dont les propriétés et les fonctionnalités ne se résument pas à celles des stricts intérêts de l'individu en interaction. Ainsi, l'économie (la production, la distribution ou circulation et la consommation de biens matériels et de services) prend forme concrète dans des relations

29.. "(...) l'activité sociale peut être déterminée: a) de façon *rationnelle en finalité* [*zweckrational*], par des expectations du comportement des objets du monde extérieur ou de celui d'autre hommes, en exploitant ces expectations comme « conditions » ou comme « moyens » pour parvenir rationnellement aux *fins* propres, mûrement réfléchies, qu'on veut atteindre." (WEBER 1978, p.22)

sociales, où ce qui est qualifié d'économique - et ce, à partir du strict point de vue individuel (la maximisation du profit, de l'intérêt, l'offre et la demande) - est enraciné dans le champ des rapports sociaux (politique, religieux, ethnique, parenté, connaissance, voisinage, etc.) non-économiques. L'économie comme forme sociale est définie comme l'articulation et précisément l'enracinement de l'activité strictement et abstraitements économiques (la rencontre d'intérêts individuels visant la maximisation de leurs fins par rapport aux moyens rares) dans les propriétés des rapports sociaux. Dans ce sens, l'économique est une activité individuelle conçue abstraitements, l'économie est un rapport social construit concrètement.

Reprendons et résumons ici les distinctions que nous venons d'établir:

1) L'économie

a) comme forme abstraite (nommée "l'économique"):

Le rapport entre moyens et fins (définition formelle, rationalité formelle ou en finalité)

b) comme forme sociale concrète:

L'ensemble des rapports sociaux construisant le processus d'appropriation et de transformation de la nature (production, distribution ou circulation, consommation de biens matériels et services), que ce processus soit pensé ou non par les acteurs sociaux à travers une rationalité formelle. Cette construction du processus est définie comme étant un enracinement lorsqu'une distinction est admise dans une société entre l'action individuelle (conçue abstraitements comme rationalité formelle, i.e. "l'économique") et les rapports sociaux, c'est-à-dire une autonomisation de l'action individuelle par rapport à la société.

N.B.: la distinction ici proposée entre l'économie comme forme abstraite et comme forme sociale concrète peut être considérée comme une reformulation des définitions *formelle* et *substantive* de l'économie chez K. Polanyi (1957):

Définition formelle:

"L'action rationnelle [est] définie ici comme le choix des moyens par rapport aux fins. (...) le qualificatif «rationnel» (...) s'applique (...) à la relation moyens-fins. (...) la logique de l'action rationnelle [est] cette variante de la théorie des choix (...) appelée l'économie formelle. L'économie formelle renvoie (...) à une situation de choix découlant de l'insuffisance des moyens. (...) Par l'emploi du sens formel, on caractérise l'économie comme une série d'actions consistant à économiser les moyens (...)." (pp.241-42)

Définition substantive:

"L'origine du concept substantif provient de l'économie empirique. On peut la définir brièvement comme un procès institutionnalisé d'interaction entre l'homme et son environnement qui se traduit par la fourniture continue des moyens matériels permettant la satisfaction des besoins." (p.242)

2) Le social

a) comme domaine/sphère (ou catégorie usuelle):

Intervention *a posteriori* et à la marge visant l'aménagement, la répartition et l'humanisation du produit naturel de l'activité économique.
(Adaptation de QUESTIAUX & FOURNIER 1981, p.14)

b) comme rapport (ou catégorie analytique):

Toute relation et médiation qui existe entre les individus où l'action de chacun se fait en fonction de cette relation / médiation, et donc de ses propriétés. Le social se laisse définir non par la nature des individus qui composent une société, mais par la forme et la fonctionnalité des relations sociales et le contenu des médiations qui structurent les activités des individus.

1.32 – L'économie comme construction sociale

Il y a des fonctions mentales, comme celle du droit ou de l'économie, dont pour peu on oublierait

qu'elles en sont: c'est qu'elles s'accomplissent
dans notre société suivant un mécanisme dont l'homme
lui-même paraît absent.
Louis GERNET cité par R. LAUFER,
La mesure des choses, p.625

Les récentes publications de M. Granovetter incitent un courant important et prometteur dans le cadre de ce qui est convenu d'appeler le "renouvellement" actuel de la sociologie économique. Sa perspective, née dans le milieu des années 1980, s'est fait connaître sous le nom de « *New Economic Sociology* » (NES). Nous tenterons ici de décrire et expliquer le point de vue théorique et méthodologique que propose Granovetter dans la compréhension du rapport Economie/Société.

Nous pourrons voir notamment que son article de 1985 intitulé "*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*", est le résultat d'un intérêt porté à l'analyse des réseaux sociaux et comment cette conceptualisation l'amena à s'intéresser principalement à l'économie. Avec cette publication (1985), Granovetter établit un nouveau programme de recherche pour la sociologie économique. Il s'agira de rendre compte de cette perspective venant fonder la NES à partir de 1985. Nous viserons alors à exposer l'originalité du point de vue proposé en mettant en évidence la lecture critique qui est faite notamment de la tradition néo-classique en économie. Cette démarche nous permettra de cerner l'approche de la NES telle que la définit l'auteur, approche au sein de laquelle s'inscrit notre thèse.

1.321 – Les tentatives principales de renouvellement du rapport Économie / Société

Dans le débat actuel de redéfinition du rapport entre l'économie et le social, la NES n'est pas la seule perspective qui prend position face à l'articulation des acquis de la science économique et ceux des autres sciences sociales. En fait, cinq points de vue distincts peuvent être identifiés. Globalement, ces approches renvoient soit à privilégier les postulats fondamentaux des sciences économiques dans l'étude des faits sociaux, soit - à l'inverse - mettre de l'avant les axiomes de bases des sciences sociales dans l'analyse des faits économiques.

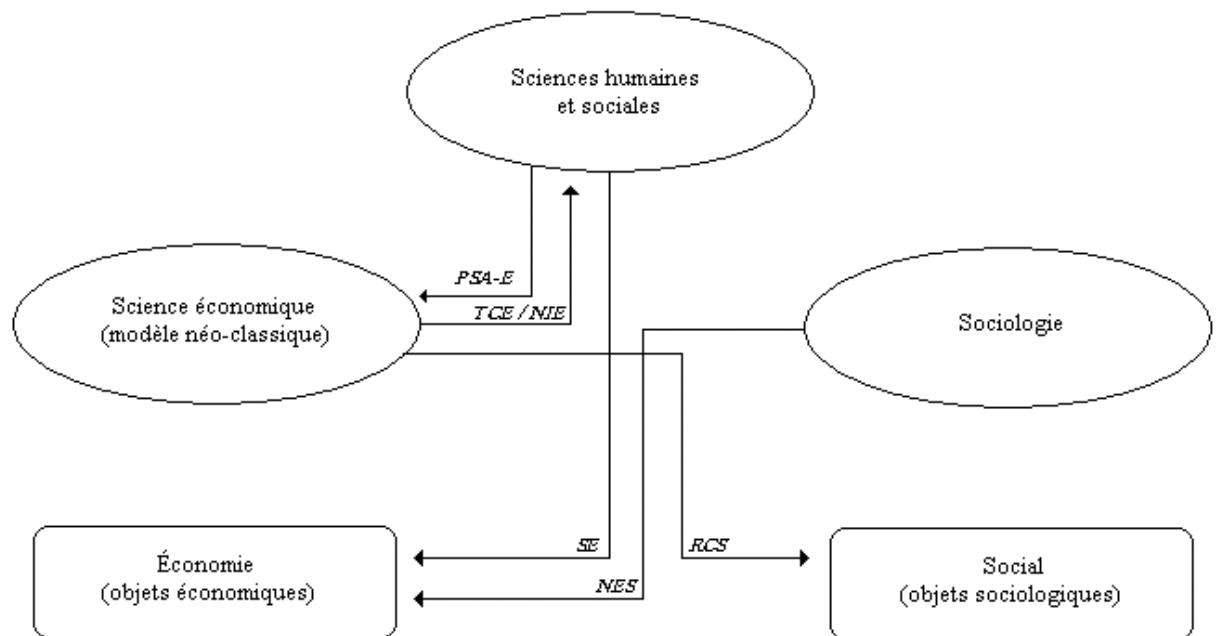
Présentement³⁰, les cinq tentatives "majeures" de redéfinition de l'économie vs le social sont les suivantes: la *Rational Choice Sociology* dont l'intention est d'étendre le modèle néo-classique de la science économique à des thèmes qui, par tradition, étaient étudiés strictement par des sociologues, la *Socio-Economics* où le modèle néo-classique est accepté mais considéré comme non suffisant à l'explication des phénomènes économiques (il ne s'agit pas de "réformer" le modèle néo-classique, mais d'incorporer les perspectives des sciences sociales dans l'analyse), la *Psycho-Socio-Anthropo-Economics* qui vise à introduire les acquis des sciences sociales au sein d'une perspective plus large que le modèle néo-classique, mais - à la différence de la Socio-Economics - cette incorporation doit se faire au niveau du modèle néo-classique (réforme du modèle), la *Transaction Cost Economics* proposant une démarche opposée à la PSA-Economics d'Akerlof, i.e. soutenant une application du modèle néo-classique aux objets de toute science sociale, et la *New Economic Sociology* qui suggère - comme nous allons le constater - d'étendre le point de vue de la sociologie aux objets traditionnellement

³⁰ Nous n'introduisons dans cette section que les grandes approches « américaines ». Pour une présentation des approches européennes et anglo-saxonnes dans ce renouveau de la sociologie économique, voir l'excellent livre de Lévesque, Bourque et Forgues

étudiés par les sciences économiques. Le schéma qui suit tente de résumer les directions proposées par ces différentes perspectives.

Figure 2

Principales stratégies de restructuration du rapport Économie / Société
(Schéma produit à partir des éléments de Granovetter & Swedberg 1992, p.2)



PSA-E : Psycho-socio-anthropo economics (Akerlof)

TCE / NIE : Transaction cost economics / New institutional economics (Williamson)

SE : Socio-economics (Etzioni)

NES : New economic sociology (Granovetter, White, Zelizer)

RCS : Rational choice sociology (Coleman, Becker, Hechter)

1.322 – La « New Economic Sociology » (NES) et l'enracinement social de l'activité économique

(2001) où les auteurs traitent du MAUSS, de l'économie solidaire, de l'école de la régulation, de l'économie des grandeurs, de la NES et de la socio-économie.

The specific task of economic sociology is (...) to construct
successful hypotheses about the different ways economic actors
are embedded in social reality.
SWEDBERG, HIMMELSTRAND & BRULIN

Avec l'article "*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*" (1985), le sociologue Mark Granovetter présente les fondements de la *New Economic Sociology*. L'idée maîtresse est d'avancer que l'action économique doit être comprise comme étant "enracinée" ou "encastrée" (*embedded*³¹) dans des

31.. La traduction française du terme donne lieu à deux acceptations généralement admises: l'**enracinement** et l'**encaissement**. Par exemple, lorsqu'il traite des travaux de K. Polanyi dans Rationalité & irrationalité en économie - II (1971), Maurice Godelier représente l'idée d'*embeddedness* par celle d'"encaissement": "Dans le cadre de la société capitaliste occidentale, l'Economie semble régie entièrement par des lois propres. K. Polanyi se fonde sur cette apparence pour distinguer les sociétés où l'Economie est «encastrée» (*embedded*) dans la structure sociale, de celles où elle ne le serait pas (*disembedded*) comme dans les sociétés marchandes" (p.152). Sans entrer ici dans une discussion étendue sur l'usage privilégié de l'une ou l'autre acceptation, prêtons attention aux définitions usuelles du terme telle que proposée par le dictionnaire anglais WEBSTER'S (1981):

"EM-BED \ EM-BED-DED \ EM-BED-DING :

1 a: to enclose closely in or as if in a matrix
b: to make something an integral part of

2 : to place or fix firmly in surrounding matter" (p.367)

Nous retrouvons dans ces définitions (et peut-être plus précisément dans le cas de la définition 1b) une désignation commune: la visée du terme est d'exprimer l'aspect **constitutif** d'un phénomène par rapport à un autre. Dans ce sens, le débat possible sur l'usage de l'une ou l'autre traduction française du terme (débat qui serait fondé notamment sur une discussion à propos du recours légitime ou non à l'analogie dans l'explication sociologique) ne devrait pas, nous semble-t-il, nous éloigner de l'évocation qu'elle vise dans le cas qui nous intéresse ici, i.e. la mise en évidence de la **constitution sociale** des phénomènes économiques. Également, parler d'*embeddedness* renvoie à une représentation où une distinction analytique est présente à propos du réel (le social vs l'économie) dans le but de réintroduire une certaine cohésion entre les dimensions de la vie sociale. Paradoxalement, c'est lorsque la réalité apparaît - à l'inverse - comme n'étant qu'une stricte somme de plusieurs parties indépendantes les unes des autres qu'un effort de compréhension du social comme "fait social total" (MAUSS, 1923) se manifeste. Par ailleurs, lorsque M. Godelier (1984) discutera de cette notion d'*embeddedness* dans les travaux de Polanyi, l'auteur appoitera une précision: l'aspect **constitutif** d'un phénomène par rapport à un autre renvoie à un rapport de **compatibilité réciproque** entre une forme d'économie et d'autres rapports

structures de relations sociales. Ce point de vue est le résultat de la critique simultanée de deux visions: celle de l'économie néo-classique considérant l'acteur comme un individu isolé (*undersocialized vision*), et celle d'économistes et de sociologues ne tenant compte des faits sociaux que du point de vue du processus d'intériorisation des normes et valeurs sociales (*oversocialized vision*)³². Pour Granovetter, ces représentations négligent toutes deux les "ongoing structures of social relations" (GRANOVETTER,

sociaux dont l'explication est à rechercher du point de vue des propriétés de ces rapports sociaux:

"(...) la notion d'«encastrement» (embeddedness) (...) aurait mérité discussion (chez Polanyi). Car on ne peut imaginer que n'importe quelle forme d'économie puisse être compatible avec n'importe quelle forme de parenté, de religion ou de gouvernement et réciproquement. (...) En fait, s'il existe réellement des rapports de compatibilité réciproque entre certaines formes d'économie et certains autres types de rapports sociaux, il faut alors en chercher le fondement. Or ce fondement (...) ne peut être que dans les propriétés mêmes de ces rapports sociaux." (GODELIER 1984, p.244-45, nos soulignés)

Chez A. Giddens, la modernité renvoie à l'existence de mécanismes de déracinement et de ré-enracinement des activités sociales: "The dynamism of modernity derives from the *separation of time and space* and their recombination in forms which permit the precise time-space "zoning" of social life; the *disembedding* of social systems (a phenomenon which connects closely with the factors involved in time-space separation); and the *reflexive ordering and reordering* of social relations in the light of continual inputs of knowledge affecting the actions of individuals and groups." (GIDDENS, 1990, p.17). "By disembedding I mean the "lifting out" of social relations from local contexts of interaction and their restructuring across indefinite spans of time-space" (GIDDENS, 1990, p.21). Pour Giddens, ce processus de "disembedding" caractérise la modernité: les sociétés modernes se définissent par l'atteinte d'une distanciation entre le temps et l'espace, distanciation dont la portée permet le "déracinement" de l'activité sociale localisée. Notons, par ailleurs, que si Giddens désigne ce mouvement de déracinement comme étant une propriété spécifique à la modernité, il insistera sur l'existence d'un ré-enracinement ("restructuring"), en introduisant la notion de "reembedding": "By this I mean the reappropriation or recasting of disembedded social relations so as to pin them down (...) to local conditions of time and place (...) all disembedding mechanisms interact with reembedded contexts of action, which may act either to support or to undermine them" (GIDDENS, 1990, pp.79-80, nos soulignés).

L'activité sociale dans les sociétés modernes se caractérise par la possibilité d'une distanciation des espaces-temps sociaux produisant un déracinement de la localité des rapports sociaux, elle reste toujours ré-appropriée dans l'ordre d'espaces-temps re-localisés au sein de rapports sociaux spécifiques.

Pour un bref historique du concept d' « embeddedness », voir Barber (1995).

32. Comme nous le constaterons, chez les sociologues et quelques économistes s'intéressant à la forme coopérative, la perspective de l'économie sociale demeure trop souvent un exemple de cette *oversocialized vision*.

1985, p.481), proposant ainsi des vues de l'action et de la décision économiques construites par des acteurs atomisés. Dans le cas de l'*undersocialized vision*, l'atomisation est le résultat de la poursuite utilitaire des intérêts individuels (l'*homo œconomicus* du modèle néo-classique en science économique), alors qu'à travers l'*oversocialized vision*, l'atomisation est le produit des comportements intériorisés par l'acteur suivant ainsi d'une façon inconditionnelle voire "automatique" les normes, valeurs et coutumes de sa société: la compréhension de l'activité "abstrait" ici l'acteur du contexte social immédiat, donnant lieu à un processus d'atomisation des acteurs. Dans les deux cas, les relations sociales concrètes n'interviennent pas dans l'ordre de l'explication. Pour Granovetter, il s'agit de se préserver de cette représentation atomisée des acteurs sociaux produite par les visions *under* et *oversocialized*.

"A fruitful analysis of human action requires us to avoid the atomization implicit in the theoretical extremes of under- and oversocialized conceptions. Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of social categories that they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations. (...) This view of embeddedness alters our theoretical and empirical approach to the study of economic behavior." (p.487)

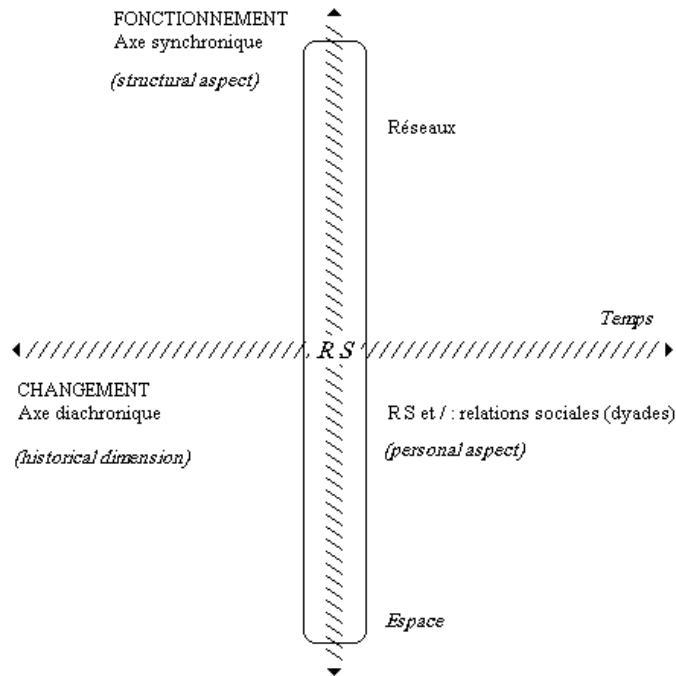
Il s'agit donc de considérer l'action économique comme étant enracinée à la fois dans des **relations personnelles** (*personal aspect of embeddedness*³³), dans une **structure de réseaux de relations** (*structural aspect of embeddedness*³⁴), et au sein de

33.. "(...) the strength of personal relations (...) is a property not of the transactors but of their concrete relations" (GRANOVETTER 1985, p.491).

34.. "The embeddedness argument stresses (...) the role of concrete personal relations and structures (or «networks») of such relations [in generating trust and discouraging malfeasance]" (GRANOVETTER 1985, p.490). "Economic action is socially situated and cannot be explained by reference to individual motives alone. It is embedded in ongoing networks of personal relationship rather than being carried out by atomized

l'histoire des relations vécues³⁵ (*historical dimension of embeddedness*). Nous pourrions représenter, à l'aide du schéma suivant, ces trois exigences dans l'application de la perspective proposée par la NES:

Figure 3 : Les 3 aspects analytiques de l'enracinement social



En fait, la thèse de l'«enracinement social» de l'activité économique avait déjà été soutenue par Karl Polanyi à propos du cas des sociétés pré-marchandes (cf. POLANYI 1944, 1957). Cette position avait donné naissance à la vision substantiviste de

actors. By **network** we mean a regular set of contacts or similar social connections among individuals or groups. An action by a member is **embedded**, because it is expressed in interaction with other people." (GRANOVETTER & SWEDBERG 1992, p.9)

35.. La dimension historique inclue les deux aspects mentionnés précédemment, i.e. les relations personnelles et la structure des réseaux de relations. La description de la dimension historique des cas étudiés demeure, pour l'auteur, l'étape première devant permettre d'établir les processus concrets de la constitution des faits sociaux (ex.: les institutions économiques): "It (...) is important to avoid temporal reductionism - treating relations and structures as if they had no history. In ongoing relations, human beings do not start fresh each day, but carry the baggage of previous interactions into each new one. (...) It follows that the characteristics of structures of

l'économie en anthropologie³⁶. Dans cette école de pensée, on considère que l'action économique dans les sociétés archaïques est "enracinée" dans des rapports sociaux (réciprocité: principe de symétrie, ex. la parenté, redistribution: principe de centralité, ex. le politique) procurant forme et sens à l'activité. L'on soutient également qu'avec la modernisation, l'économie (généralisation de l'échange marchand comme forme d'intégration) devint autonomisée ("disembedded") des autres domaines de la vie sociale, donnant lieu à un accroissement de la séparation du social et de l'économie dans les sociétés modernes. L'action économique dans ces sociétés ne pouvant être alors définie par l'enracinement social (puisque'il n'y en a plus), l'économie ne se comprend qu'à travers une vision de l'acteur guidé par le strict calcul rationnel de ses intérêts individuels. Cette interprétation sera remise en cause par des économistes³⁷ et notamment par l'école formaliste en anthropologie³⁸. On tentera de démontrer qu'à propos des sociétés pré-marchandes, non seulement l'enracinement social de l'activité économique a été exagéré, mais qu'en fait, l'économie de ces sociétés peut être comprise

relations also result from processes over time, and can rarely be understood except as accretions of these processes" (GRANOVETTER 1990, p.99)

36.. "Karl Polanyi, Georges Dalton, et ceux qui se déclarent partisans d'une définition « substantive » et non formelle de l'économique entendent par économie d'une société les formes et les structures sociales de la production, de la répartition et de la circulation des biens matériels qui caractérisent cette société à un moment déterminé de son existence" (GODELIER 1977, P.56). "Polanyi's account of the 'substantive' meaning of economic behavior, of transactions embedded within wider social institutions, depended on a contrast with the dominant 'formal' conventions of free market exchange" (FRIEDLAND & ROBERTSON, 1990, p.6).

37.. Maurice Godelier résume de la façon suivante la position des économistes: "Est économique toute action qui combine des moyens rares pour atteindre au mieux un objectif. La propriété formelle de toute activité finalisée de posséder une logique qui en assure l'efficacité face à une série de contraintes, devient le critère de l'aspect économique de toute action. Ce critère, Von Mises, Robbins et, plus près de nous, Samuelson l'adoptent chez les économistes (...)" (GODELIER 1971, p.135).

38.. "Pour Herskovits, Leclair, Burling, Salisbury, Schneider et tous ceux qui se désignent eux-mêmes comme des « formalistes », la science économique a pour objet l'étude du « comportement humain en tant que relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs » " (GODELIER 1977, p.56).

de la même façon que l'est celle des sociétés modernes, i.e. où l'action économique est tout à fait indépendante des relations sociales.

Face à ces deux positions, Mark Granovetter ne se définit ni comme substantiviste, ni comme formaliste. En fait, la NES propose une interprétation qui va à l'encontre de ces deux positions extrêmes: le niveau d'enracinement du comportement économique est moindre dans les sociétés non-marchandes que ce qu'en ont dit les substantivistes, et ce niveau a moins changé avec le processus de modernisation (il est donc plus grand qu'ils ne l'admettent); aussi, ce niveau d'enracinement social a toujours été et continue d'être plus substantiel que ce qu'en pensent les économistes et les formalistes. Sa position rejoint celle de M. Godelier à propos de la thèse de K. Polanyi et de la distinction entre "embedded" et "disembedded":

"Cette distinction nous semble équivoque car à la limite « disembedded » suggère une absence de rapport intime entre l'économique et le non-économique alors que dans toute société ce rapport existe."
(GODELIER, 1971, p.152)

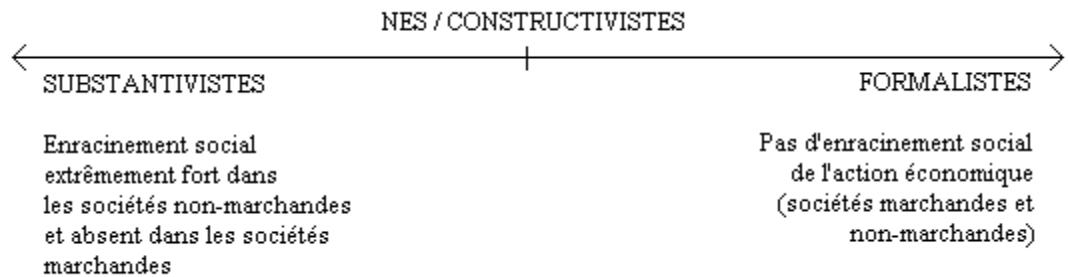
En privilégiant l'analyse des relations sociales concrètes et structurant l'activité économique, Granovetter propose une vision constructiviste³⁹ du comportement

39.. La perspective **constructiviste** des faits sociaux trouve ses fondements notamment dans une critique de la vision naturaliste de la réalité sociale (chez Granovetter, cette vision naturaliste est celle du modèle néo-classique en science économique). L'apparence **nécessaire** et **automatique** des faits sociaux provient d'une vision naturaliste voire essentialiste qui est elle-même **constitutive** du fait social. A l'inverse, dire que la réalité est *socialement construite* implique l'idée que les formes d'organisations sociales sont le résultat du développement de rapports sociaux particuliers, et qu'il aurait pu en être autrement du point de vue des propriétés structurantes de ces mêmes rapports. Dans ce sens, le social n'est pas une "donnée" dont les manifestations vont de soi, mais bien une *construction* établie à travers l'appropriation du réel par des rapports sociaux spécifiques. Par *construction*, l'on désigne l'aspect créatif (ou la contribution active) des acteurs sociaux dans l'élaboration: a) des formes et des sens vécus au sein des rapports sociaux, b) d'une structure de réseaux de rapports sociaux constituant l'espace social.

"Institutions often convey, as is well captured in the sociology of knowledge

économique.

Figure 4 : La NES et le statut de l'enracinement social



En résumé, l'approche de la *New Economic Sociology* peut être décrite par ces trois propositions principales:

- " 1. Economic action is a form of social action;
 - 2. Economic action is socially situated; and
 - 3. Economic institutions are social constructions."
- (GRANOVETTER & SWEDBERG 1991, p.6)

Dans un article de 1992, Granovetter offre un résumé des idées essentielles concernant la définition des institutions économiques comme constructions sociales. Il y reprend les postulats de la NES en les défendant par rapport au point de vue des sciences économiques.

literature, an impression of solidity: they become reified, experienced as external and objective aspects of the world rather than as the social constructions that they really are (see, e.g., Berger and Luckmann 1966). This social-constructionist perspective is rarely applied to economic institutions, but is just as relevant there as for any other kind." (GRANOVETTER 1990, p.98). "(...) economic institutions do not emerge automatically in response to economic needs. Rather, they are constructed by individuals whose action is both facilitated and constrained by the structure and resources available in social networks in which they are embedded." (GRANOVETTER 1992, p.7). Sur la position constructiviste défendue par

"The extreme version of methodological individualism that dominates much of modern economics makes it difficult to recognize how economic action is constrained and shaped by the structures of social relations in which all real economic actors are embedded. Economists who want to reform the discipline typically attack its psychology - proposing a more realistic model of decision making. While the psychology in neoclassical models may well be naive, I claim that the main difficulty lies elsewhere: in the neglect of social structure. Psychological revisionism has a following in part because it does not require economists to give up the assumptions of atomized actors making decisions in isolation from broader social influences." (Idem, p.76)

La visée reste de démontrer la valeur d'une approche sociologique dans l'analyse de sujets économiques. Pour l'auteur, c'est l'enracinement social de l'action économique au sein des divers réseaux sociaux qui constitue l'originalité de la démarche de la NES. Cette perspective rend ainsi possible la définition de la forme économique comme construction sociale.

1.323 – La NES: Critique des visions « sur- » et « sous-socialisée » de l'objet sociologique

Présentement, l'opposition entre la science économique et la sociologie semble plutôt faire place à celle entre leurs paradigmes respectifs proposant deux modèles d'appréhension d'un objet, qu'il s'agisse de l'économie ou du social: l'individualisme méthodologique ou plutôt l'atomisme⁴⁰ (l'individu et son action) et le constructivisme

Granovetter, voir également GRANOVETTER & SWEDBERG 1992, notamment les pages 16-18.

40.. "Le terme « individualisme méthodologique » est ambigu: il désigne à la fois un programme d'analyse et l'engagement épistémique qui le fonde. Le couple individualisme/holisme se trouve alors déséquilibré par la substitution du terme individualisme au terme atomisme. Celui-ci s'oppose terme à terme à l'holisme (...)" (BERTHELOT 1990, p.155)

(les rapports sociaux constitutifs de l'action). Par exemple, la *Rational Choice Theory* n'appartient plus qu'au strict domaine de la science économique mais inspire également une démarche actuellement très populaire en sociologie, notamment aux Etats-Unis⁴¹. Ainsi, dans sa discussion de la vision "undersocialized" la NES ne vise pas qu'à critiquer le modèle de l'*homo oeconomicus* de la science économique, mais bien toute forme de représentation de l'action où l'individu est considéré *a priori* atomisé.

La même démarche caractérise la critique de l'*oversocialized vision*. A ce propos, l'auteur mentionnera:

"Social influence here is an external force that (...) sets things in motion and has no further effects - a force that insinuates itself into the minds and bodies of individuals (as in the movie *Invasion of the Body Snatchers*), altering their way of making decision." (GRANOVETTER, 1985, p.486).

De la même manière que le modèle de l'*homo oeconomicus* renvoie à une vision *undersocialized*, la perspective qu'est l'économie sociale (dont l'objet de choix est la coopérative, cf. MONZON-CAMPOS & DEFOURNY 1992, LEVESQUE & MALO 1992) constitue un exemple d'une représentation à tendance *oversocialized*. L'économie sociale définit son objet comme étant l'articulation de valeurs sociales (l'égalitarisme, le coopérativisme, la démocratie) avec des principes économiques (l'intérêt, le calcul, la rentabilité), où le social doit dominer l'économique. En fait, cette économie n'est pas sociale au sens sociologique du terme (i.e. qu'elle n'est pas conçue comme rapport), mais

"(...) Raymond Boudon rappelle que « l'individualisme méthodologique et l'individualisme tout court entretiennent le même rapport que le chien constellation céleste et le chien aboyant » (in *Dictionnaire critique de la sociologie*, article « Individualisme », Paris, PUF, 1982)" (Idem)

41.. Voir par exemple les travaux des sociologues américains James Coleman et Micheal Hechter, et particulièrement le numéro spécial de *Acta Sociologica* (Journal of the Scandinavian Sociological Association) portant sur la Rational Choice Theory en

elle l'est au sens de l'usage de l'expression dans cette société (i.e. comme catégorie usuelle), c'est-à-dire qu'il s'agit d'une économie "humaine", qui tient compte de valeurs vécues par les acteurs telle que l'égalitarisme. Le social y est défini du point de vue de certaines valeurs humaines et particulièrement en faisant appel implicitement à la notion de justice (la redistribution équitable), et non comme rapport. L'économie sociale est définie en opposition avec la forme d'économie marchande (capitalisme privé) perçue *a priori* comme étant désencastrée du social et relevant de la logique utilitariste individuelle et non comme étant aussi le résultat de la construction de rapports sociaux (cf. Granovetter 1985, 2000). Le problème fondamental de cette perspective et de son usage reste la non-distinction entre catégories sociales et catégories sociologiques: ceci produit une conception éprouvant des difficultés à cerner la forme construite de l'économie puisque valorisant la dimension idéologique (et ses implications morales) de l'objet d'étude, ne permettant au sociologue que de la soutenir et proposant ainsi une représentation essentialiste et "sur-socialisée" de cette réalité. L'adhésion explicite des personnes et des groupes à des valeurs, dans des discours individuels et collectifs (ex.: chartes organisationnelles) ne saurait résumer, d'un point de vue sociologique, ni leurs connaissances, ni leurs pratiques socio-économiques.

Dans ce sens, la critique des visions *under* et *oversocialized* dépasse largement l'opposition entre les frontières disciplinaires de la sociologie et de la science économique et n'est donc pas réductible à une représentation dichotomique souvent admise entre les objets de ces deux sciences sociales. Elle interroge plutôt la ou le

sociologie ("Special issue on rational choice theory", vol.36 no3, 1993)

sociologue au cœur même de la construction de son objet d'étude.

1.324 – Limite de la NES: l'économie comme forme sociale de connaissance

Démontrer que l'économie est une construction sociale, i.e. que le comportement, l'action dite "économique" se produit lorsqu'elle met en relation des acteurs qui agissent les uns en fonction des autres, voilà, nous semble-t-il, la visée à laquelle la sociologie économique peut et doit prétendre.

Mais, une fois cette tâche accomplie, la sociologie a-t-elle atteint son objectif? La question du contenu de l'interaction sociale reste tout aussi fondamentale. Ce contenu renvoie aux formes de connaissance dont procède tout rapport social. Il s'agit non seulement de mettre en évidence que l'action économique s'établit sur la base de rapports sociaux, mais que les modes d'interaction mettent en scène des formes de compréhension du réel dont procèdent les rapports sociaux et qui les reproduisent. Ici, l'économique constitue une forme de connaissance qui découpe la réalité en terme de ressources, de prix, d'intérêts, etc. Les acteurs économiques procèdent notamment de cette forme de connaissance dans la construction de leurs actions. La thèse à défendre - d'un point de vue sociologique - n'est pas d'ignorer ce mode de connaissance mais de le définir comme mode de construction de la réalité sociale, en précisant et expliquant les modalités d'articulation qu'entretient cette connaissance avec les autres formes (HOULE, 1987).

Ainsi, la sociologie économique se donnera comme tâche de démontrer que l'action économique n'est pas redevable qu'aux stricts intérêts individuels, mais qu'il

s'agit d'une action sociale, i.e. relative à la prise en compte du comportement d'autrui. De plus, on tentera de mettre en évidence les formes de connaissance construisant le rapport, qu'elles soient dominées par des termes économiques ou autres.

Du point de vue de l'action ou des pratiques économiques, la thèse de Granovetter sur l'«embeddedness» (1985) de l'activité économique offre à notre avis une piste de recherche des plus intéressantes. Cette perspective est celle de la démonstration de l'enracinement *structurel* (ou social) de l'action économique. Elle vise à mettre en évidence qu'un phénomène tel que la confiance dans les transactions économiques est le résultat de la construction de réseaux sociaux dans lesquels les acteurs entretiennent des rapports personnels, i.e. ne se résument pas qu'à une stricte logique économique: ici, la source de la confiance est à rechercher du point de vue de cet enracinement concret dans les rapports sociaux, et non pas en faisant appel aux seules valeurs morales qui détermineraient l'action, ni aux seuls processus institutionnels:

"(...) social relations, rather than institutional arrangements or generalized morality, are mainly responsible for the production of trust in economic life." (GRANOVETTER, 1985, p.491)

"The embeddedness approach to the problem of trust and order in economic life (...) threads its way between the oversocialized approach of generalized morality and the undersocialized one of impersonal, institutional arrangements by following and analyzing concrete patterns of social relations." (Ibid., p.493)

Cette perspective nous semble tout à fait appropriée d'un point de vue sociologique, notamment par le fait qu'elle renvoie à la nature construite du phénomène observé. Elle permet de comprendre, du point de vue de la structure sociale, l'émergence de rapports de confiance dans le cadre d'activités économiques. Par contre, ce point de vue se restreint qu'à l'analyse de l'économie comme pratique, comme action, et où la

confiance devient - ni plus, ni moins - une propriété des rapports sociaux dans la construction de cette activité économique. Bien qu'il nous semble que ces travaux constituent une avancée dans la compréhension sociologique de l'économie, la démonstration de l'enracinement social des pratiques économiques doit être combinée, nous semble-t-il, à une sociologie des processus de connaissance (*cognitive embeddedness*⁴²) dont les acteurs économiques procèdent et permettant la construction du sens même de l'activité (DOUGLAS 1986). Cette sociologie de la connaissance permettrait, à notre avis, de dépasser notamment la tendance à qualifier de «lien personnel» un rapport social où tout n'est pas qu'économique. Relative au sens commun et reprise dans les travaux de M. Granovetter, cette expression ne nous apprend guère quelles sont les propriétés de ces rapports dans l'activité économique.

Dans ce sens, la tâche de la sociologie dans l'étude de ces phénomènes peut être vue comme étant double: premièrement, la mise en évidence de la nature et de la structure des rapports sociaux les construisant (tel que proposé, par exemple, par M. Granovetter), et deuxièmement, l'étude des modes de connaissance et des processus cognitifs dans la construction du sens de l'activité sociale, et comme produit des rapports sociaux. Bien entendu, cette distinction est analytique, i.e. que la réalité sociale étant totale, le découpage pratique/connaissance relève d'une démarche méthodologique d'analyse (cf. HOULE 1987, 1989).

42.. Dans leur introduction à *Structures of Capital* (1990), Zukin et DiMaggio feront référence à ce point de vue d'une sociologie de la connaissance dans l'étude de l'économie en parlant de "cognitive embeddedness": "By "cognitive embeddedness", we refer to the ways in which the structured regularities of mental processes limit the exercise of economic reasoning (...) [:] limits to rationality posed by uncertainty, complexity, and the costs of information. (...) The notion of cognitive embeddedness is useful in calling attention to the limited ability of both human and corporate actors to employ the synoptic rationality required by neoclassical approaches." (pp.15-16)

D'un point de vue théorique, notre thèse vise à appliquer et à approfondir la perspective de la *New Economic Sociology* (NES) dans l'étude du rapport Economie/Société (cf. GRANOVETTER 1985, 1990, 1992, [à paraître], GRANOVETTER & SWEDBERG 1991). Nous reprendrons et développerons donc les trois propositions principales de la NES pour fonder notre démarche théorique et méthodologique: L'action économique comme action sociale (au sens de Weber) signifie qu'elle s'oriente toujours par rapport au comportement d'autrui et en fonction de la signification qu'elle acquiert dans un contexte donné. Elle réfère ainsi - et ne peut en être séparée - à la recherche de l'approbation sociale, du statut, de la sociabilité et du pouvoir. Deuxièmement, l'action économique est socialement située, i.e. qu'elle est "enracinée" (embedded) dans des réseaux concrets de relations sociales⁴³. Et troisièmement, les institutions économiques sont des constructions sociales, i.e. qu'elles sont le produit du développement historique et d'acteurs sociaux⁴⁴.

À ces trois propositions de la NES nous ajoutons une quatrième, celle que l'interaction socio-économique opère et nécessite une réciprocité des perspectives entre les personnes et les groupes sociaux pour que soit situés socialement les objets, ces personnes et ces groupes et que soit ainsi élaborés, un espace et un temps social formant ces activités socio-économiques. Ces dimensions sociales de toute activité socio-économique s'incarnent notamment dans la configuration spécifique des réseaux sociaux. C'est à travers cette réciprocité des perspectives qui est constitutive de l'action sociale que s'élabore donc l'activité socio-économique, qui est, il va sans dire, de

43.. "(...) action is always socially situated and cannot be explained by reference to individual motives alone(...)" (GRANOVETTER 1990, p.95)

44.. "(...) social institutions do not arise automatically in some inevitable form but

cette façon orientée vers autrui.

Plus précisément, il s'agira - dans le cadre de notre thèse - de mettre en évidence la constitution sociale des formes de connaissance dont procèdent les acteurs sociaux dans la pratique, et ce, en démontrant leur enractinement social dans les représentations sociales. D'un point de vue analytique, le social vient définir l'économie comme forme de deux façons et sous deux plans: l'activité économique comme action sociale et son enractinement dans des relations sociales concrètes (GRANOVETTER, op.cit.), et ce, du point de vue de la pratique et de celui de la connaissance (HOULE, 1987). La démonstration de l'enracinement social des pratiques économiques devra être combinée à une sociologie des processus de connaissance dont les acteurs procèdent dans la construction du sens de l'activité (voir DOUGLAS 1986 et 1985⁴⁵). Au niveau théorique, notre question de départ se reformule ainsi: *Quelle est la nature de l'enracinement cognitif des formes de connaissance relatives à l'activité financière d'épargne et de crédit constituées dans les institutions coopératives en milieux de travail?*

Terminons ce chapitre théorique en récapitulant et en résumant, par le schéma suivant, les différentes distinctions entre certains éléments que nous avons tenté d'expliquer afin d'établir le point de vue sociologique qui sera appliqué dans notre thèse.

rather are « socially constructed » (Berger and Luckmann 1966)" (GRANOVETTER 1990, p.96)

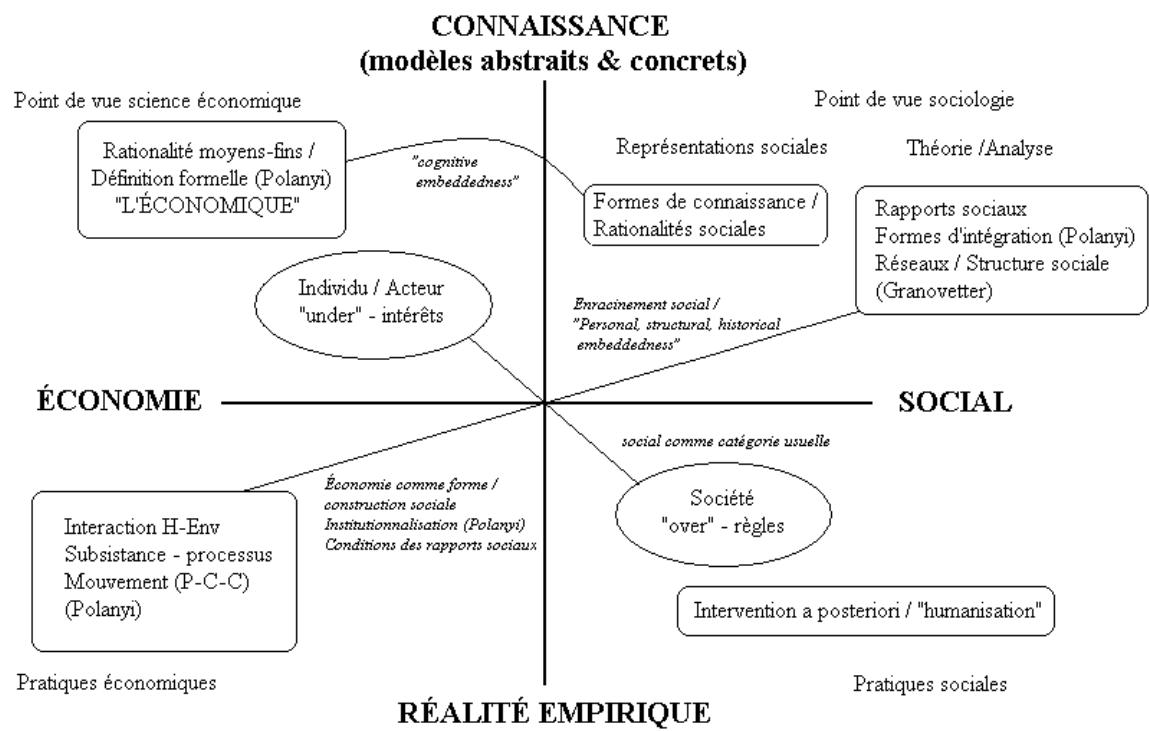
45.. "(...) humans' experience of their environment is mediated by conceptual categories which are fabricated in social intercourse. (...) For the animals, the physical conditions are a direct objet of perceptual activity, but for humans this line between perceiver and perceived is problematical. For humans the coding is not genetically controlled; cultural constraints intervene. There is the shared community work of agreeing on the categories in which the world is known. Individual perceivers incorporate into their cognitive apparatus some major classifications of the physical environment which arise from social intercourse." (DOUGLAS, 1985, p.37, nos

Les deux axes proposés permettent ici de situer les catégories fondamentales de chacune des perspectives décrites que nous venons d'aborder.

Figure 5

L'économie comme construction sociale

De la distinction entre l'économie, l'économique, le social et le sociologique



soulignés)

1.4 – Forme sociale de connaissance et modalités d'appropriation de la réalité : Les processus socio-cognitifs au fondement de la confiance, du risque et de l'incertitude

Les notions de confiance, de risque et d'incertitude ne sont pas d'emblée des phénomènes auxquels le sens commun attribuerait une origine de nature sociale. En effet, a priori, ces termes semblent renvoyer plutôt à des expériences de l'ordre de la subjectivité individuelle, à la psychologie de l'individu et à ses sentiments. Ainsi vues, ces expressions ne constituaient que des catégories générales dont le contenu ne saurait être explicité qu'à partir d'une théorie psychologique des comportements individuels.

La visée de cette section est de proposer une approche sociologique de ces phénomènes que sont la confiance, le risque et l'incertitude. Cette partie s'inscrit donc dans le cadre de la quatrième proposition du projet de la NES et vise à en montrer une application.

Ici, il ne s'agit pas de nier la pertinence du point de vue de la psychologie dans l'étude de ces phénomènes, mais de défendre une autre thèse: celle de leur construction sociale. En fait, notre approche propose de définir la confiance, le risque et l'incertitude comme faits sociaux, i.e. comme constructions relatives à des rapports sociaux spécifiques, et donnant lieu à des processus cognitifs dont l'origine est à rechercher dans le sujet social que représente l'individu.

Ainsi, les causes et conséquences psychologiques pouvant intervenir et permettant l'explication dans l'étude de ces phénomènes du point de vue de la stricte psychologie ne seront discutées dans notre présent travail que lorsqu'ils se présenteront dans l'ordre de l'établissement de rapports sociaux, i.e. à travers l'appropriation sociale des sentiments individuels. Dès lors, le point de vue sociologique proposera d'identifier les propriétés des rapports sociaux au fondement de la confiance, du risque et de l'incertitude. Même si

l'individu reste considéré comme objet d'investigation, il est ici défini comme être social, i.e. comme le résultat des rapports sociaux vécus et comme acteur dans l'ordre de cette construction. C'est la situation sociale qui doit être examinée, i.e. la structure des rapports sociaux et la construction du sens produit par les personnes, afin de proposer une explication sociologique. Pour le sociologue, l'accès à la situation sociale est possible à partir de l'expérience individuelle: l'individu y est défini comme acteur social, son discours et le sens qu'il détient obtiennent un statut dont le contenu ne réfère pas qu'à une stricte expérience singulière, mais bien au résultat de la constitution de rapports sociaux et à leurs propriétés. Ces dernières sont à l'origine du processus d'appropriation subjective (du sujet social) de la réalité et en constituent les modalités. C'est à partir de cette perspective qu'il nous faudra définir ces phénomènes que sont la confiance, le risque et l'incertitude, i.e. en les analysant du point de vue d'une théorie de la connaissance et en les définissant comme processus sociaux.

"Une théorie sociologique du sujet suppose l'analyse de la connaissance comme processus social, là où justement l'individu ne perd pas sa singularité mais y retrouve au contraire les modalités spécifiques de sa construction comme individu singulier, dans ce que sont les fondements sociaux de cette catégorie de la pensée où la "singularité" est sans doute l'Autrui généralisé par excellence des temps modernes. Et cet objet n'est pas celui de la psychologie ou de la psychanalyse." (HOULE, 1989, p.59)

La raison majeure expliquant notre préoccupation sociologique à propos de ces trois notions est à rechercher dans le cadre de notre champ spécifique de recherche, la sociologie économique. Or, la sociologie de l'économie en est présentement à fonder un point de vue théorique distinct de la science économique dans l'étude des faits économiques: l'ancienne répartition d'objets d'études entre la sociologie (le "social") et la science économique (l'"économie") est de plus en plus vouée à disparaître (SWEDBERG 1987). C'est notamment

à partir des acquis des travaux des anthropologues sur les sociétés paysannes que la sociologie s'est octroyé un droit de regard sur les faits économiques dans les sociétés modernes contemporaines: les faits économiques sont des faits sociaux, même dans les sociétés industrielles avancées où l'on peut avoir l'impression de l'existence de sphères d'action autonomisées, et où chacune d'entre elles semblent répondre à des cadres explicatifs différents (GRANOVETTER 1985, 1993, GRANOVETTER & SWEDBERG 1991, FRIEDLAND & ROBERTSON 1990, ZUKIN & DIM AGGIO 1990).

Depuis, des progrès importants en recherche ont été faits: les sociologues se sont dirigés sur le "terrain" même des économistes, en proposant des thèses qui ne font appel qu'au strict cadre d'analyse de la sociologie. Du point de vue de l'action ou des pratiques économiques, la thèse de M. Granovetter sur l'«embeddedness» (1985) de l'activité économique offre à notre avis une piste de recherche des plus intéressantes. Cette perspective est celle de la démonstration de l'enracinement structurel de l'action économique. Elle vise à mettre en évidence qu'un phénomène tel que la confiance dans les transactions économiques est le résultat de la construction de réseaux sociaux au sein desquels les personnes entretiennent des rapports personnels, i.e. ne se résument pas qu'à une stricte logique économique: ici, la source de la confiance est à rechercher du point de vue de cet enracinement concret dans les rapports sociaux, et non pas en faisant appel aux valeurs morales qui détermineraient l'action, ni aux processus institutionnels ou aux règles de l'activité économique:

"(...) social relations, rather than institutional arrangements or generalized morality, are mainly responsible for the production of trust in economic life."
(GRANOVETTER, 1985, p.491)

"The embeddedness approach to the problem of trust and order in economic life (...) threads its way between the oversocialized approach of generalized

morality and the undersocialized one of impersonal, institutional arrangements by following and analyzing concrete patterns of social relations." (Ibid., p.493)

Cette perspective nous semble tout à fait appropriée d'un point de vue sociologique, notamment par le fait qu'elle renvoie à la nature construite du phénomène observé. Elle permet de comprendre, du point de vue de la structure sociale, l'émergence de rapports de confiance dans le cadre d'activités économiques. Par contre, ce point de vue se restreint à l'analyse de l'économie comme pratique, comme action, où la confiance devient - ni plus, ni moins - une propriété des rapports sociaux dans la construction de cette activité économique. Bien qu'il nous semble que cette perspective constitue une avancée dans la compréhension sociologique de l'économie, elle ne nous renseigne pas sur la nature du phénomène qu'est la confiance du point de vue de l'économie non plus comme action sociale, mais comme forme sociale de connaissance. La démonstration de l'enracinement social des pratiques économiques doit être combinée, nous semble-t-il, à une sociologie des processus de connaissance⁴⁶ dont les acteurs économiques procèdent et permettant la construction du sens même de l'activité (DOUGLAS, 1986). C'est à ce dernier niveau d'analyse que nous situerons notre discussion des notions de confiance, de risque et d'incertitude. Ces phénomènes sont centraux dans l'étude de la construction sociale de l'économie: comment se constitue le rapport de confiance entre les acteurs économiques? Quelles sont les propriétés de ces rapports construisant le rapport de confiance? Quels sont les formes de connaissance

⁴⁶ Dans leur introduction à *Structures of Capital* (1990), Zukin et DiMaggio feront référence à ce point de vue d'une sociologie de la connaissance dans l'étude de l'économie en parlant de "cognitive embeddedness": "By "cognitive embeddedness", we refer to the ways in which the structured regularities of mental processes limit the exercise of economic reasoning (...) [...] limits to rationality posed by uncertainty, complexity, and the costs of information. (...) The notion of cognitive embeddedness is useful in calling attention to the limited ability of both human and corporate actors to employ the synoptic rationality required by neoclassical approaches." (pp.15-16)

dont les acteurs procèdent, et dont l'incertitude en constituerait une sorte de frontière? Que sera considéré socialement comme étant un risque du point de vue des formes de connaissance des personnes? Ces quelques exemples de questions de recherche font apparaître que la tâche de la sociologie dans l'étude de ces phénomènes peut être vue comme étant double: premièrement, la mise en évidence de la nature et de la structure des rapports sociaux les construisant (tel que proposé, par exemple, par M. Granovetter), et deuxièmement, l'étude des formes de connaissance et des processus cognitifs dans la construction du sens de l'activité sociale, et comme produit des rapports sociaux. Bien entendu, cette distinction est analytique, i.e. que la réalité sociale étant totale, le découpage pratiques/significations relève d'une démarche méthodologique d'analyse (cf. HOULE 1987, 1989). D'un point de vue théorique, nous tenterons de caractériser les phénomènes à l'étude à partir de la deuxième proposition: s'inscrivant dans le cadre d'une situation sociale, la confiance, le risque et l'incertitude renvoient à quel(s) processus socio-cognitif(s) dans la constitution des rapports sociaux?

D'un point de vue sociologique, l'étude des formes d'économie doit permettre de rendre compte de la construction de la confiance, du risque et de l'incertitude. Ces phénomènes sont des faits sociaux constitutifs de la pratique et de la connaissance, et ils sont au fondement de toute forme d'économie. Leur explication n'est possible qu'à travers la mise en évidence de la construction du sens des rapports sociaux et des processus cognitifs dont les personnes procèdent⁴⁷. Nous viserons ainsi à dépasser les conceptions quelque peu

⁴⁷ Par exemple, dans un passage de son étude sur le crédit en Grèce antique, Paul Millet montrera que l'origine de la notion de crédit est intimement liée - notamment - à celle de confiance: "Tied in with reciprocity is the breadth of the concept of credit in Athenian sources. The range of overlapping meanings of *pistis* - the approximate equivalent of 'credit' - is revealing: trust, faith, belief, confidence, assurance, honesty, proof and pledge (...). Only relatively rarely does *pistis* seem to mean 'credit' in the narrow, economic sense of 'credit-worthiness'" (MILLET, 1991, p.7).

"simplistes" des sciences économiques⁴⁸ et des visions psychologisantes caractérisant ces phénomènes notamment du point de vue de l'attachement émotionnel.

1.4.1 – A. Giddens : introduction à une conception sociologique de la confiance

L'objectif de l'essai d'Anthony Giddens (The Consequences of Modernity, 1990) est de s'interroger sur les propriétés spécifiques de la modernité comme forme de sociabilité: qu'est-ce que la modernité? Quels sont les comportements sociaux et les éléments organisationnels qui caractérisent cette forme de société? Dans le cadre de notre travail, nous ne discuterons que très peu de la thèse générale de Giddens à propos de la modernité. L'objet de notre présent travail ne consiste pas à se questionner sur la nature de la modernité. L'intérêt que recèle cet ouvrage est qu'il se penche d'une façon centrale sur la question de la confiance, et qu'il aborde par ce biais les notions de risque et d'incertitude. Ainsi, l'usage que nous ferons du livre de Giddens se limitera donc à cerner comment sont définies ces notions d'un point de vue sociologique. La perspective de l'auteur en terme de temps et d'espace sociaux dans l'étude de ces phénomènes nous servira d'axe principal d'analyse afin de spécifier notre propre point de vue sociologique, tout en nous référant aux travaux de plusieurs autres auteurs venant compléter et fonder notre exposé. Les travaux de Mary Douglas sur la question du risque ne seront donc pas traités d'une manière centrale dans notre travail: nous ne nous rapporterons à Douglas qu'à certaines occasions, afin de mettre en

⁴⁸ En effet, les sciences économiques proposent de considérer - par exemple - la confiance comme un "bien public" (HIRSCH 1978, pp.78-79, cité dans BARBER 1983, p.8), comme un "instrument légal" (ADAMS 1993, p.10), ou comme un "lubrifiant" entrant dans la composition des transactions économiques (cf. la critique de cette perspective - dont G. Akerlof et K. Arrow s'inspirent - par DASGUPTA 1988, p.49 et surtout p.64).

évidence la nature sociale et institutionnelle du risque⁴⁹.

Avant d'aborder la vision sociologique de Giddens dans l'étude de la confiance, de l'incertitude et du risque, il faut toutefois nous introduire au cheminement qui amènera l'auteur à traiter de ces thèmes. Nous établirons ainsi brièvement le déroulement de la pensée de l'auteur afin de nous consacrer au traitement qu'il réserve aux notions de confiance, de risque et d'incertitude.

1.42 – La constitution de la modernité chez A. Giddens

Ce sera en terme de "discontinuités", de ruptures avec les anciennes formes de sociétés que l'auteur proposera de mettre en évidence la nature de la modernité:

"The views I shall develop have their point of origin in what I have elsewhere called a "discontinuity" interpretation of modern social development. By this I mean that modern social institutions are in some respects unique - distinct in form from all types of traditional order. Capturing the nature of the discontinuities involved (...) is a necessary preliminary to analysing what modernity actually is, as well as diagnosing its consequences for us in the present day." (GIDDENS, 1990, p.3)

D'entrée de jeu, Giddens définira des différences fondamentales entre l'ère des sociétés modernes et l'ordre traditionnel comme constitutions d'espaces/temps sociaux: la vitesse ou rapidité des changements, la portée des changements, et l'émergence de nouvelles institutions. Pour Giddens, l'ordre social (qu'il soit de type traditionnel/pré-moderne ou moderne) doit être conçu comme une articulation de l'espace/temps: dans ce sens, distinguer

⁴⁹ Les travaux de Douglas portent fondamentalement sur l'usage social du risque et la construction de seuils d'acceptation, alors que la visée de notre travail est de proposer une théorisation du risque, de la confiance et de l'incertitude comme phénomènes sociaux construisant des processus cognitifs spécifiques. Nous nous y référerons tout de même lorsque l'auteure se situera dans un cadre d'analyse et de discussion se rapportant à notre objectif spécifique de recherche.

la modernité des formes traditionnelles de sociétés, c'est caractériser l'articulation spécifique que produit la modernité entre le temps et l'espace: "The problem of order is here seen as one of *time-space distanciation* - the conditions under which time and space are organised so as to connect presence and absence" (GIDDENS, 1990, p.14). La modernité se définit ici comme étant une nouvelle articulation du temps et de l'espace, et particulièrement comme l'accomplissement d'une différentiation, d'une séparation incomparable entre ces deux dimensions du réel:

"The dynamism of modernity derives from the *separation of time and space* and their recombination in forms which permit the precise time-space "zoning" of social life; the *disembedding* of social systems (a phenomenon which connects closely with the factors involved in time-space separation); and the *reflexive ordering and reordering* of social relations in the light of continual inputs of knowledge affecting the actions of individuals and groups." (GIDDENS, 1990, p.17)

Ce sera à partir du traitement du processus de "disembedding" caractérisant les systèmes sociaux modernes que Giddens abordera la question de la confiance: pour l'auteur, l'ère moderne donne lieu à des situations sociales se présentant comme étant "déracinées" de contextes de co-présence⁵⁰. Giddens distingue deux types de mécanismes de déracinement

⁵⁰ "By disembedding I mean the "lifting out" of social relations from local contexts of interaction and their restructuring across indefinite spans of time-space" (GIDDENS, 1990, p.21). Pour Giddens, ce processus de "disembedding" caractérise la modernité: les sociétés modernes se définissent par l'atteinte d'une distanciation entre le temps et l'espace, distanciation dont la portée permet le "déracinement" de l'activité sociale localisée. Notons, par ailleurs, que si Giddens désigne ce mouvement de déracinement comme étant une propriété spécifique à la modernité, il n'exclue pas celui du ré-enracinement (puisque'il parle de "restructuring"). Au contraire, dans le chapitre III, l'auteur complétera sa théorie en introduisant la notion de "reembedding": "By this I mean the reappropriation or recasting of disembedded social relations so as to pin them down (...) to local conditions of time and place. (...) all disembedding mechanisms interact with reembedded contexts of action, which may act either to support or to undermine them" (GIDDENS, 1990, pp.79-80, nos soulignés). Le premier moment de sa thèse n'est donc pas contradictoire par rapport à celle de Granovetter sur l'"embeddedness" de l'action économique: à l'inverse, elles sont complémentaires, puisqu'elles analysent chacune un moment particulier dans la construction du fait social (Giddens [dans un premier temps]: le processus de déracinement typique à la modernité, et Granovetter celui de l'enracinement définissant toute forme d'action sociale). L'activité sociale dans les sociétés modernes se caractérise par la possibilité d'une

propres aux institutions sociales modernes: les "pièces" symboliques ("symbolic tokens") et les systèmes experts ("expert systems"). Les "symbolic tokens" sont des médiations sociales qui circulent et qui ne peuvent être résumées à des individus ou des groupes précis. Pour l'auteur, un exemple de "symbolic tokens" est la monnaie: la propriété fondamentale de la monnaie serait de permettre la différenciation, ou, plus précisément la **distanciation du temps et de l'espace**, créant ainsi un processus de déracinement de l'activité sociale⁵¹:

"Money (...) is a means of bracketing time and so of lifting transactions out of particular milieux of exchange. (...) Money is a means of time-space distanciation. (...) (It) provides for the enactment of transactions between agents widely separated in time and space." (GIDDENS, 1990, p.24).

Les systèmes experts, quant à eux, sont des systèmes d'organisation de la réalité produits par la connaissance technique et scientifique⁵². En fait, il s'agit de réalisations dont l'usage habituel par l'acteur social ne demanderait à celui-ci aucune spécialisation dans la connaissance de l'objet: par exemple, la conduite d'une automobile n'exige pas en soi que le chauffeur soit un mécanicien spécialisé. Dans ce sens, les pièces symboliques et les systèmes experts seront définis par Giddens comme étant des "disembedding processes":

distanciation des espaces-temps sociaux produisant un déracinement de la localité des rapports sociaux, elle reste toujours réappropriée dans l'ordre d'espaces-temps re-localisés au sein de rapports sociaux spécifiques.

⁵¹ La thèse du déracinement chez Giddens se rapproche de celle de l'objectivation chez C.A. Gregory. En effet, ce dernier définira l'économie marchande - par opposition à l'économie du don - de la façon suivante: "(...) the objectivation process predominates in a commodity economy", et "(...) things and people assume the social form of objets in a commodity economy while they assume the social form of persons in a gift economy" (GREGORY, 1982, p.41). Tant chez Giddens que chez Gregory, l'économie marchande ("modern money economies" pour Giddens et "commodity economy" pour Gregory) se caractérise par l'absence de personification, et précisément par l'aliénabilité de la marchandise: "(Money) is also essential to the nature of property ownership and alienability in modern economic activity" (GIDDENS, 1990, p.26), "Commodity exchange relations are objective relations of equality established by the exchange of alienated objets between independent transactors" (GREGORY, 1982, p.71).

⁵² "... systems of technical accomplishment or professional expertise that organise large areas of the material and social environments in which we live today" (GIDDENS, 1990, p.27).

"Both types of disembedding mechanisms presume, yet also foster, the separation of time from space as the condition of the time-space distanciation which they promote. An expert system disembeds in the same way as symbolic tokens, by providing "guarantees" of expectations across distanciated time-space." (GIDDENS, 1990, p.28)

1.43 – La confiance, le risque et l'incertitude comme faits sociaux

Pour Giddens, si ces mécanismes de déracinement caractérisent d'une façon fondamentale la vie sociale moderne, l'expérience sociale constituée par et à travers ces processus ne peut se produire qu'à une seule condition, la présence d'un rapport de confiance: "All disembedding mechanisms, both symbolic tokens and expert systems, depend upon *trust*" (GIDDENS, 1990, P.26). En fait, pour que ces mécanismes sociaux ("symbolic tokens" et "expert systems") puissent réguler la vie sociale, les acteurs doivent faire confiance en la validité et en la légitimité de ces mêmes mécanismes, i.e. précisément que l'action sera reconnue à travers l'usage de ces médiations. La confiance réfère ici à un rapport qu'entretient l'acteur social face aux mécanismes sociaux en tant que tels, i.e. aux systèmes de médiation des rapports:

"Trust here is vested, not in individuals, but in abstract capacities. Anyone who uses monetary tokens does so on the presumption that others, whom she or he never meets, honour their value." (GIDDENS, 1990, p.26)

Pour Giddens, la modernité renvoie à la création de rapports sociaux se construisant notamment sur la base de systèmes abstraits, et auxquels l'individu s'associe à partir d'un rapport de confiance. De plus, cette distanciation du temps et de l'espace n'est possible qu'à travers l'établissement du rapport de confiance aux systèmes abstraits. C'est pourquoi

Giddens parlera de la confiance comme étant une condition nécessaire à la modernité, forme sociale opérant une distanciation entre le temps et l'espace par les processus de "disembedding":

"Trust in abstract systems is the condition of time-space distanciation and of the large areas of security in day-to-day life which modern institutions offer as compared to the traditional world." (GIDDENS, 1990, p.113)

Dans le chapitre I de son livre, l'auteur présente dix propositions dans l'analyse de la notion de confiance, en la reliant de près à celles de risque et d'incertitude. Nous retrouvons dans cet exposé le résumé de la pensée de l'auteur à l'égard de ces phénomènes. Présentons et discutons ici ces dix énoncés (pp.33-36), en prenant soin de les rapporter aux résultats des chapitres qui suivent cette énumération:

1- Trust is related to absence in time and in space. There would be no need to trust anyone whose activities were continually visible and whose thought processes were transparent, or to trust any system whose workings were wholly known and understood. (...) the prime condition of requirements for trust is not lack of power but lack of information. (nos soulignés)

2- Trust is basically bound up (...) with contingency. Trust always carries the connotation of reliability in the face of contingent outcomes, whether these concern the actions of individuals or the operation of systems (...). (notre souligné)

3- Trust is not the same as faith in the reliability of a person or system; it is what derives from that faith (...). (notre souligné)

4- We can speak of trust in symbolic tokens or expert systems, but this rests upon faith in the correctness of principles of which one is ignorant (...). (notre souligné)

5- (...) Trust may be defined as confidence in the reliability of a person or system, regarding a given set of outcomes or events, where that confidence expresses a faith in the probity or love of another, or in the correctness of abstract principles (technical knowledge)

6- In condition of modernity, trust exists in the context of (a) the general awareness that human activity (...) is socially created, rather than given in the nature of things or by divine influence; (...) The concept of risk replaces that of *fortuna*, (...) it represents an alteration in the perception of determination and contingency (...). The idea of chance, in its modern

senses, emerges at the same time as that of risk.

7- Danger and risk are closely related but not the same. (...) What risk presumes is precisely danger. (...)

8- Risk and trust intertwine, trust normally serving to reduce or minimise the dangers to which particular types of activity are subject. (...) What is seen as "acceptable" risk - the minimising of danger - varies in different contexts, but is usually central in sustaining trust. (...)

9- Risk is not just a matter of individual action. There are "environments of risk" that collectively affect large masses of individuals (...). "Security" (is) a situation in which a specific set of dangers is counteracted or minimised. The experience of security usually rests upon a balance of trust and acceptable risk. (...)

10- (...) the *opposite* of trust (...) is *not* (...) simply mistrust. (...)

Pour Giddens, la confiance constitue "the focal element in a generalised set of relations to the social and physical environment" (GIDDENS, 1990, p.99-100). Par ailleurs, l'inverse de la confiance n'est pas la méfiance (proposition 10), mais l'anxiété, la crainte:

"If basic trust is not developed or its inherent ambivalence not contained, the outcome is persistent existential anxiety. In its most profound sense, the antithesis of trust is thus a state of mind which could best be summed up as existential *angst* or *dread*." (GIDDENS, 1990, p.100)

Dans ce sens, Giddens réitère la position de N. Luhman lorsqu'il traite de l'absence de confiance chez l'acteur social:

"(...) a complete absence of trust would prevent him even from getting up in the morning. He would be a prey to a vague sense of dread, to paralyzing fear. He would not even be capable of formulating distrust and making that a basis for precautionary measures, since this would presuppose trust in other directions." (LUHMAN 1980, p.4, cité dans BARBER 1983, p.10)

De ce point de vue, toute organisation sociale exige la construction de rapports de confiance chez les acteurs sociaux comme condition même d'existence, notamment à cause de phénomènes qui lui sont extrêmement liés, i.e. le risque et l'incertitude :

"A system - economic, legal, or political - requires trust as an input condition. Without trust it cannot stimulate supportive activities in situations of uncertainty or risk" (LUHMAN 1988, P.103)

Pour Giddens, le rapport de confiance est lié à l'**absence** dans le temps et l'espace (proposition 1). Cette perspective d'analyse en terme de temps et d'espaces sociaux nous permet ici de spécifier le processus cognitif au fondement du rapport de confiance: la nécessité de faire confiance à un système ou à une personne est redevable à **l'absence ou le manque de connaissance ("lack of information") de l'acteur en regard d'une situation sociale**⁵³.

Si Giddens identifie comme condition première à la création d'un rapport de confiance le manque d'information face à une situation sociale, ceci nous renvoie à un déficit de connaissance. Il y a des choses qui échappe à la connaissance des personnes dans la vie sociale (Giddens parlera même d'"ignorance", cf. proposition 4)⁵⁴. Que ce soit dans l'ordre des systèmes abstraits ou à l'égard des autres acteurs, l'individu se trouve limité dans la connaissance qu'il possède de ce qui l'entoure (le fonctionnement des systèmes abstraits, les volontés/intentions des acteurs). Cette limite dans la connaissance renvoie aux propriétés des modes et formes d'apprehension du réel: les médiations sensorielles et symboliques. L'acteur

⁵³ A propos des transactions économiques, Dasgupta traitera de la confiance du point de vue de cette absence ou ce manque d'information: "(...) those circumstances where an individual does not know fully the disposition (or motivation) of the person(s) with whom he is considering a transaction." (DASGUPTA 1988, p.52)

⁵⁴ Ce sera également la perspective que va privilégier A. Pagden, i.e. poser la confiance du point de vue des processus de connaissance de la réalité: "Trust clearly depends (...) on the availability of information about the object of one's trust. (...) I cannot in fact ever be in possession of sufficient information to *know* (...). Like Pascal's view of faith, trust relies in the end upon a wager; and in Italian as in Latin (...), the term most commonly used for trust, *fede*, is the term English translates as 'faith'. John Dunn refers in this volume to Locke's understanding of the Latin *fides* as 'the duty to observe mutual undertakings and the virtue of consistently discharging this duty'. So defined, it stands (...) as an antithesis to understanding (cognitio) (...)" (PAGDEN 1988, p.129, notre souligné).

social n'a donc pas un accès strictement médiatisé mais aussi limité au réel; cet accès limité est la connaissance qu'il a de la réalité qui l'entoure, dont les formes de connaissance en constituent des médiations.

Qu'en est-il alors de tout ce qui n'est pas su et sur lequel l'acteur n'a pas de contrôle?

La confiance opère, nous semble-t-il, du point de vue de cette limite de la connaissance dans son rapport médiatisé au réel: la confiance intervient dans la mesure où une ou plusieurs formes de connaissance ne permettent pas d'accéder à la connaissance d'une situation objective ou subjective, et où l'acteur social est dans un rapport de dépendance à l'égard d'une forme de connaissance relative à cette situation, i.e. permettant son appropriation⁵⁵. Ce rapport de dépendance cognitive se conçoit comme un processus de subordination⁵⁶ d'une forme de connaissance à une autre: nous proposons ici de définir la notion de confiance comme étant ce **processus de subordination d'une forme de connaissance à une autre**⁵⁷.

⁵⁵ Barber en parlera ainsi qu'à propos de la connaissance technique ou spécialisée (expertise): "(...) when some parties to a social relationship or some members of a social system cannot comprehend that expertise, performance can be controlled by trust; a fiduciary obligation is placed on the holder and user of the special knowledge and skill with regard to the other members of his social system." (BARBER 1983, p.15)

⁵⁶ Nous utiliserons cette notion de subordination dans le même sens que l'emploie Durkheim lorsqu'il traite du fait social moral: "(...) il est impossible que des hommes vivent ensemble, soient régulièrement en commerce sans qu'ils prennent le sentiment du tout qu'ils forment par leur union, sans qu'ils s'attachent à ce tout, se préoccupent de ses intérêts et en tiennent compte dans leur conduite. Or cet attachement à quelque chose qui dépasse l'individu, cette subordination des intérêts particuliers à l'intérêt général est la source même de toute activité morale" (DURKHEIM, 1960, P.XVII, notre souligné). La subordination ne se résume pas qu'à une stricte délégation de compétences entre acteurs sociaux: la subordination induit l'idée d'une dépendance d'une partie face à une autre. Dans le cas du rapport de confiance, la limite du mode de connaissance (construisant une absence dans l'espace/temps) de l'acteur rend ce dernier dépendant d'un autre mode, et lui devient - dans ce cas - subordonné. D'autre part, du point de vue de la pratique, cette subordination se traduit par une incapacité à contrôler l'action d'autrui: "(...) the inability to *monitor* others' actions in my definition of trust is crucial. If I can monitor what others have done before I choose my own action, the word 'trust' loses its potency." (DASGUPTA 1988, p.51)

⁵⁷ La subordination d'un mode de connaissance à un autre comme processus définissant la confiance peut mener à une réciprocité des perspectives chez les acteurs sociaux, puisque: "(...) when you decide whether to enter into an agreement with a person, you need to look at the world from *his* perspective (...)" (Idem). Nous

Un article en psychologie sur la dépendance amoureuse permet de cerner ce rapport entre la confiance et la dépendance à l'égard d'autrui. A propos du modèle de l'attachement, l'auteure R.-M. Charest présentera la description de trois "personnalités" typiques, et mises en évidence dans les travaux de Hazan & Shaver (1987). Ici, le type "confiant" se définit par la possibilité et l'acceptation d'une dépendance en regard de l'autre, le modèle de la personne "évitante" traduit un comportement inverse au premier et où la confiance et la dépendance sont presque synonymes dans le portrait exposé, et, le troisième type - celui de l'individu "anxieux/ambivalent" - renvoie plutôt au phénomène du doute, et particulièrement à celui de l'incertitude. Voici les descriptions qui en sont proposées (dans le cadre du rapport amoureux), et présentées sous la forme de la narration du sujet dans l'expérience:

"Confiant" : «Il m'est relativement facile de m'approcher des autres et je peux dépendre d'eux et les laisser dépendre de moi tout en me sentant à l'aise. J'ai peu de craintes qu'on m'abandonne ou qu'on s'approche trop de moi».

Evitant : «Je suis plutôt mal à l'aise lorsque je suis proche des autres; je trouve difficile de leur faire complètement confiance et de me permettre de dépendre d'eux. Je suis nerveux lorsqu'on s'approche trop de moi et souvent mes partenaires amoureux voudraient que je sois plus intime que ce que je suis capable d'être».

Anxieux/ambivalent : «J'ai l'impression que les autres sont peu disposés à se rapprocher autant que je le souhaiterais. Je suis souvent préoccupé par l'idée que mon partenaire ne m'aime pas ou ne voudra pas demeurer avec moi. Je voudrais me fondre dans l'autre, mais ce désir fait fuir certaines personnes.» (CHAREST 1992, p.150, nos soulignés)

Le rapport de confiance, tel que nous l'avons défini en nous inspirant de certaines

sommes redevable au sociologue Paul Sabourin pour cette idée d'un rapport entre la confiance et la réciprocité des perspectives dans la construction du fait social (cf. SABOURIN, [1997] La mémoire sociale, Sociologie et sociétés, vol.31, no.2 p.139-161).

propositions de Giddens, est donc intimement lié à l'incertitude: "Trust is basically bound up (...) with contingency" (proposition 2)⁵⁸. L'incertitude peut être caractérisée comme étant cette **limite qu'atteint la connaissance, une forme de connaissance, dans son appropriation du réel**⁵⁹. L'accès limité renvoie ainsi à des situations d'incertitude où l'acteur ne peut accéder au réel qu'à travers la subordination de son (ses) mode(s) de connaissance à un autre⁶⁰.

Si pour Giddens la confiance dans les systèmes abstraits s'exprime par une "foi" dans les principes d'opération dont la personne reste ignorant (proposition 4), l'auteur semble ici limiter l'état de cette non-connaissance à propos des systèmes abstraits: lorsqu'il traite de la confiance entre acteurs sociaux, il parlera de "faith in the probity or love of another" (proposition 5). Nous pensons qu'il est possible d'aller plus loin, et de définir l'"honnêteté" ou l'"amour" à partir des formes sociales de connaissance auxquelles ces rapports sont relatifs⁶¹. L'incertitude ou l'ignorance ne s'applique pas strictement aux systèmes abstraits:

⁵⁸ Nous traiterons de l'incertitude à partir de deux acceptations utilisées en anglais traduisant le phénomène: **contingency** et **uncertainty**. Le terme "contingency" renvoie ici à un type d'incertitude, comme nous le propose sa définition: "uncertainty of occurrence; dependence on change" (GAGE CANADIAN DICTIONARY, 1983, p.255).

⁵⁹ Mary Douglas caractérisera la connaissance par son rapport limité au réel: "Every choice we make is beset with uncertainty. That is the basic condition of human knowledge" (DOUGLAS, 1985, p.42).

⁶⁰ Traitant du rapport employeur/employé dans la production, Paul M. Hirsch caractérisera le rapport confiance/incertitude de cette façon: "Due to widespread uncertainty over the precise ingredients of a best-seller formula, administrators are forced to trust the professional judgment of their employees. Close supervision in the production sector is impeded by ignorance of relations between cause and effect" (HIRSCH 1991, p.367).

Dans le même sens, lorsque A. Wissler aborde les rapports comptables prévisionnels comme indicateurs dans l'octroi de crédit industriel, il met en évidence un rapport similaire entre l'incertitude et la confiance: "Parce qu'ils portent sur un avenir incertain, sur des extrapolations dans le futur, les comptes prévisionnels exigent aussi plus de confiance dans les personnes pour apprécier leurs intentions réelles et financières." (WISSLER 1989b, p.229)

⁶¹ A propos de l'amour ou du rapport amoureux, voir - par exemple - la thèse en sociologie de Roch Hurtubise et particulièrement tout le chapitre 4: "Questions méthodologiques" (pp.89-98) où l'auteur définit l'amour comme forme de connaissance. Il y dira notamment: "(...) la connaissance amoureuse ou le discours amoureux est aussi et tout simplement le rapport amoureux." (HURTUBISE 1989, p.97)

que ce soit des systèmes ou des acteurs, le même processus de subordination entre formes de connaissance intervient. Dans le cas des systèmes, l'on parlera de principes d'opérations qui sont non-connus alors que dans le cas des personnes, ce seront leurs compétences, leurs intentions ou leurs volontés qui peuvent être incertaines dans le déroulement d'une situation⁶².

Si l'honnêteté et l'amour renvoient à des rapports sociaux propices à l'établissement de la confiance, ceci ne nous renseigne toutefois pas sur la nature du processus cognitif spécifique au phénomène. Il en est de même en ce qui a trait aux définitions de la confiance qui privilégient une perspective substantiviste dans la description. Par exemple, dans une communication présentée à un colloque de la SASE⁶³, Neva R. Goodwin propose de formaliser la confiance comme étant:

"the degree to which persons can be expected to speak truthfully, keep promises, abide by social norms of fairness (...) in other words, to behave responsibly. (...) Social trust implies being able to count on people to perform their roles responsibly (...)." (GOODWIN 1993, p.4)

Cette définition réfère, nous semble-t-il, au contenu même des expectatives, des attentes du comportement social et laisse non spécifié le mécanisme socio-cognitif qui génère la confiance. Les attentes énumérées (dire la vérité, tenir des promesses, être franc, être responsable) sont des catégories (ou plus précisément des comportements) par lesquelles la confiance s'exprime, et ne nous permettent pas de connaître la nature du processus cognitif

⁶² Au chapitre III de son essai, Giddens ira effectivement dans ce sens en admettant que l'ignorance ou la non-connaissance se rapporte aussi au rapport de confiance entre acteurs: "For trust is only demanded where there is ignorance - either of the knowledge claims of technical experts or of the thoughts and intentions of intimates upon whom a person relies" (GIDDENS, 1990, p.89, nos soulignés).

⁶³ "The Society for the Advancement of Socio-Economics", 5e conférence annuelle internationale, 26-28 mars 1993, New School for Social Research, New York.

construisant le rapport de confiance. D'un point de vue sociologique, la mise en forme de ces catégories dans le discours et dans la pratique relève d'un processus spécifique par lequel une dépendance cognitive est établie, i.e. une subordination entre formes de connaissance.

Dans le cas des systèmes abstraits et des systèmes sociaux, la non-connaissance permettant la confiance renvoie aux principes mêmes de leur fonctionnement: ici, l'appareil ou le système peut se présenter distinctement de la connaissance rendant possible sa construction (ex.: le savoir en architecture et un édifice). Dans le cas des personnes, cette distinction n'existe pas concrètement: la forme de connaissance de la réalité (s'exprimant notamment par les catégories et les formes langagières, construisant des cadres de référence) est constitutive du rapport social comme tel. Ici, la forme de connaissance renvoie aux propriétés du rapport social construisant la confiance. Ainsi, bien que le rapport de confiance entre personnes ne renvoie pas à cette distinction concrète entre forme de connaissance et appareil, le même processus cognitif de subordination demeure à son origine.

L'incertitude a été définie comme étant cette limite qu'atteint une forme de connaissance dans l'appropriation du réel (créant une absence dans l'espace/temps social, comme le mentionne Giddens). Nous dirons que le risque constitue la forme principale et élémentaire que peut prendre cette absence d'espace/temps à travers la perception et l'interprétation de cette même absence par l'acteur (proposition 6). Le risque est **l'interprétation constituée par la perception de l'absence d'espace/temps produite à travers la limite d'une forme de connaissance (incertitude)**, perception qui sera interprétée relativement à cette même forme de connaissance⁶⁴. Pouvant être vu comme la

⁶⁴ Mary Douglas distinguera le risque de l'incertitude par le processus même de connaissance: l'incertitude serait cette limitation d'un mode de connaissance dans l'appropriation de la réalité, et le risque consisterait en une interprétation de cette limite fondée sur un savoir antérieur et construisant une pré-vision constituée sur la

présomption d'un danger (proposition 7), le risque renvoie donc à ce qui - du point de vue de l'acteur et de ses rapports sociaux - sera considéré comme dangereux, constituant une menace⁶⁵.

Dans Risk Acceptability According to the Social Sciences (1985), Mary Douglas préconise une démarche visant l'analyse du contexte social et de l'expérience vécue dans l'étude du risque. En fait, l'auteure s'intéresse moins à ce qu'est le risque en tant que tel qu'aux différents aspects constituant la façon dont les acteurs sociaux perçoivent le risque. La perspective à laquelle Douglas nous introduit propose de situer les principes moraux comme étant déterminants de cette perception du risque. Après une brève discussion des principales études sur le risque, Douglas procède à une critique des modèles de perception du risque, et particulièrement ceux proposés par la psychologie qui négligent la dimension sociale dans la construction du phénomène. Pour Douglas, ce point de vue propose une vision de l'individu atomisé⁶⁶ et dont la "rational choice theory" en constitue une formulation utilisée notamment en sciences économiques.

L'explication de ce qui sera considéré comme un risque est à rechercher, selon Douglas, non pas dans les choix individuels, mais dans les principes moraux construisant ces

base de ce mode de connaissance limité: "A risky situation is one governed by known probabilities. If not enough is known about the probabilities, we are dealing with uncertainties" (DOUGLAS, 1985, p.43).

⁶⁵ Notons, au passage, que cette distinction entre "risque" et "danger" renvoie à des cadres socio-historiques contemporains. En effet, à propos de cette différenciation N. Luhman mentionnera: "Since 'risk' is a relatively new word, spreading from whatever sources into European languages via Italy and Spain only after the invention of the printing press, we may suppose that the possibility of making this distinction is likewise a result of social and cultural development. The degree to which our own behavior, in spite of social dependencies, is thought to have an impact on our future state, has varied considerably in the course of history. Whereas in the Bible, for instance, the Last Judgement comes as a surprise, the late Middle Ages began - under the influence of the confessional - to represent it as the predicted outcome of risky behaviour." (LUHMAN 1988, p.98)

⁶⁶ "Undersocialized", pour reprendre l'expression utilisée par Granovetter (1985).

choix. Visant l'étude de l'usage social du risque, l'auteure définira ensuite sa perspective d'analyse en opposition avec le cadre de la "rational choice theory": il s'agit non pas d'étudier l'"effet" des valeurs sociales comme facteurs explicatifs des faits sociaux, mais plutôt de voir par quels processus ces valeurs sont construites.

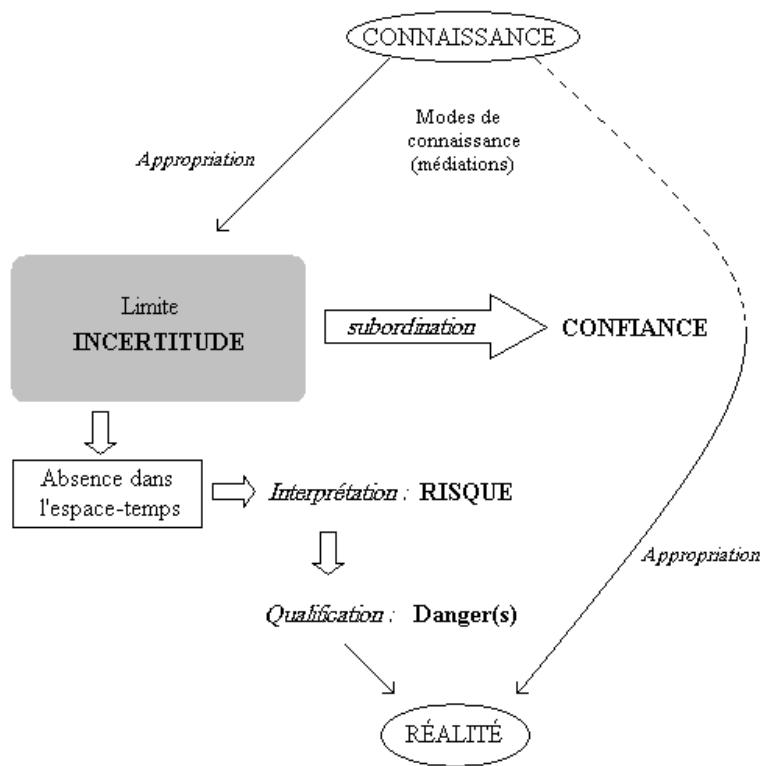
"The formal analysis of rationality presents the subjects with clearly separated facts and values. The attitude surveys study values but do not ask questions about how values are generated. The attribution theorists assume that nothing need be known about the social processes that generate and sustain patterns of value. (...) It will be a long time before psychological research can contribute to understanding highly socialized cognitive processes such as risk perception." (DOUGLAS, 1985, pp.36-37)

Nous retrouvons ici la même perspective que nous avons préconisée dans notre analyse de la confiance, de l'incertitude et du risque: Douglas définissant la perception du risque comme processus cognitif, elle traitera du rapport connaissance/réalité en mettant en évidence l'importance des médiations symboliques comme formes ou processus de connaissance:

"(...) humans' experience of their environment is mediated by conceptual categories which are fabricated in social intercourse. (...) For the animals, the physical conditions are a direct object of perceptual activity, but for humans this line between perceiver and perceived is problematical. For humans the coding is not genetically controlled; cultural constraints intervene. There is the shared community work of agreeing on the categories in which the world is known. Individual perceivers incorporate into their cognitive apparatus some major classifications of the physical environment which arise from social intercourse." (DOUGLAS, 1985, p.37, nos soulignés)

Reprendons et résumons ici - à l'aide du schéma suivant - les liens que nous avons pu identifier entre ces phénomènes que sont la confiance, l'incertitude et le risque du point de vue du rapport connaissance/réalité:

Figure 6

La confiance, le risque et l'incertitude comme processus socio-cognitifs

Chapitre 2 : Méthodologie

2.1 – Prolégomènes à une sociologie de l’expérience : Précisions sur la perspective sociologique proposée et description du modèle opératoire général

Un “schématisme” véritable des sciences sociales,
permettant le passage régulier de l’expérience
vécue au concept, demeure à découvrir.
G.-G. Granger (1973)

Dans le chapitre 1.32, nous avons tenté de clarifier, du point de vue de la construction du rapport entre la connaissance et la réalité empirique, ce rapport entre l’économie et la société. Le croisement de ces deux axes (connaissance/réalité, économie/société) nous a permis d’établir les distinctions fondamentales qui guideront notre analyse. Dans le présent chapitre, nous croyons nécessaire d’aller plus loin et de proposer un schéma d’analyse de l’objet sociologique dans lequel le rapport économie/société trouverait son fondement théorique général⁶⁷.

2.11 – Modèle d’analyse et statut de la connaissance sociologique

Notre intention peut ici paraître particulièrement ambitieuse car les sciences sociales actuelles semblent avoir abandonné l’objectif de constituer une théorie générale, reléguant au patrimoine de leur discipline ces modèles visant à découper leur objet et s’appliquant à toute

⁶⁷ Au sens de “générique”, cf. RAMOGNINO (1989)

situation possible. En sociologie, nous pensons notamment aux modèles parétien (cf. Traité de sociologie générale) et parsonnien (Theory of social action) dont les sociologues, malgré toutes les critiques fondées dans la plupart des cas, n'ont pas su en cumuler - sur la base de ces mêmes critiques - les connaissances sociologiques afin de constituer une alternative.

À notre connaissance, le seul sociologue contemporain ayant tenté une cumulativité générale est J.-M. Berthelot (1990) qui l'a fait du point de vue d'une épistémologie de la sociologie, i.e. en recherchant les fondements de la pluralité des points de vue (ou schèmes) en oeuvre dans la connaissance sociologique. L'importance de son travail n'a justement pas été de discréderiter *a priori* certains schèmes par rapport à d'autres, mais de mettre au jour - au sein d'un langage commun - les critères opératoires sous-jacents à chacun des six schèmes typiques caractérisés. Or, ce n'est que sur cette base essentielle qu'il est possible, par la suite, d'établir la pertinence ou la non-pertinence d'un point de vue dans la construction de l'objet. Berthelot, dans ce livre sur l'intelligence du social, ne propose pas non plus de choix aux termes de sa démonstration. Sa démarche ne visait que l'exposition du "squelette" des différents modes de connaissance en sciences sociales et particulièrement en sociologie. Cet effort de cumulativité permet par contre aux sociologues de s'entendre sur un ou plusieurs choix (ou, à tout le moins, d'en offrir la possibilité) et de s'interroger sur les fondements de notre discipline: quels sont nos critères d'appréhension et d'explication du social? Comment ces critères définissent-ils notre objet? Quel est le statut de ce découpage conceptuel par rapport à la réalité empirique? Ces questions sont déterminantes et demandent non des réponses dogmatiques de disciples d'une école, mais une véritable construction formelle de savants.

À notre avis, c'est la légitimité même du discours sociologique et le statut de cette connaissance qui est en jeu. Comment prétendre faire de la science sans fonder minimalement le rapport à l'objet qui est étudié? Or, c'est la mise en évidence des rapports d'articulation et d'adéquation entre les représentations du sens commun et celles des modèles abstraits de connaissances sociologiques qui sont garants de cette légitimité (LAUFER 1990).

Évidemment, l'autre choix reste de décréter qu'il n'y a pas de science sociale possible, i.e. un discours et une démarche offrant une construction d'objectivation formelle de la société, puisque toutes les tentatives de cet ordre ont échoué et puisque la société elle-même se serait transformée de telle sorte que les sociologues eux-mêmes doutent de son existence⁶⁸. Tout ce que les spécialistes en “sciences” sociales peuvent produire sur leur objet relèverait alors et simplement d'une connaissance plus étendue et plus érudite par rapport au sens commun, connaissance ne revendiquant pas le statut de science mais bien le monopole d'une interprétation toutefois supérieure au sens commun puisque fondée sur une large mais stricte description du réel. Cette dernière position nous semble problématique et re-pose la question du statut même de la connaissance produite en sciences sociales: car, en quoi la connaissance du boulanger, du journaliste et du sociologue se distinguent-elles? Si la réponse consiste en une stricte référence non pas au statut de la connaissance, mais au pouvoir des titres et du statut social institutionnellement acquis (sociologue à l'INRS, journaliste au Devoir,

⁶⁸ Nous faisons ici particulièrement référence à ce que l'on nomme le caractère “individualiste” des sociétés occidentales contemporaines et à sa contrepartie théorique, la théorie des choix rationnels (COLEMAN 1990). Toutefois, nous savons qu'une transformation n'est pas une disparition, Durkheim ayant eu lui-même à lutté contre cette dichotomie Individu/Société dans ses critiques de Spencer en faisant apparaître l'aspect sociologique de l'émergence de l'individu dans l'établissement d'une nouvelle forme de solidarité fondée sur la division du travail (solidarité organique). Ce sera dans ce sens que nous allons orienter notre analyse des procès verbaux et des rapports annuels.

boulanger au Marché Jean-Talon; Ph.D., professeur, chercheur), la question est évitée et permet à un discours d'obtenir une légitimité fondée non sur la pertinence et la rigueur de sa construction, mais bien sur l'opinion. Or, l'opinion est objet de science, non un critère de scientificté (cf. DURKHEIM 1947).

Notre point de vue reste celui d'une science sociale possible, malgré l'état d'opinion pessimiste et relativiste qui règne actuellement à cet égard chez les spécialistes en sciences sociales. Dans ce sens, nous tenterons ici de cumuler des connaissances d'ordre épistémologique et d'ordre théorique (GRANGER 1982, 1988, HOULE 1979, 1989, GODELIER 1973).

2.12 – Sociologie et sens commun : espace, temps et langage dans la construction sociale de la réalité

Commençons donc ce chapitre en posant la question qui, même si elle peut sembler de nos jours “tabou”, constitue le premier pas obligé de la construction de toute démarche de notre discipline et qui sera le fondement de la construction du modèle général: quel est l'objet de la sociologie? Si la réponse la plus commune est: la société, posons cette seconde question: qu'est-ce qu'une société? Notre démarche ici exige tout d'abord une définition empirique: si nous voulons, à terme, orienter et arriver à une définition d'un point de vue théorique, nous devons tout de même partir de la réalité concrète.

Or, une société, du point de vue d'une représentation première, apparaît comme étant constituée *d'individus en interaction qui leur donne un sens partagé sur un territoire commun*. Cette simple définition empirique nous permet d'identifier cinq critères essentiels

à l'existence d'une société sans déterminer immédiatement l'aspect fondamental de toute sociologie possible. En fait, il s'agit ici de s'entendre sur une seule chose: l'existence même de la société. Or, une société n'existe que par 1) la présence d'individus, d'acteurs sociaux, 2) en interaction, 3) le sens (ou signification relative et construite par les valeurs et croyances) issu de l'interaction des acteurs, 4) l'inscription sur un territoire (contexte), et 5) le caractère commun ou partagé du sens (valeurs et croyances) et du territoire (contexte). Du point de vue sociologique, c'est l'interaction (conçue ici comme société) qui est au centre et qui reste le point de départ de l'analyse; les quatre autres critères étant soit a) des présupposés irréductibles de l'interaction (1-la nature bio-psychologique des individus et 2-l'inscription spatiale des individus et lieux), ou b) des résultats et le contenu même de l'interaction (les significations culturelles (valeurs et croyances) et l'appartenance commune (groupe / collectif)).

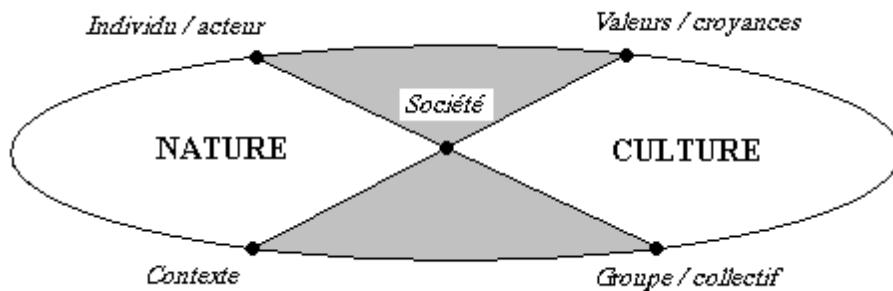
Cette définition empirique est aussi une représentation de premier niveau, i.e. une vision usuelle de la société et propre au sens commun. Or, la caractéristique principale du sens commun comme modèle concret de connaissance est sa structuration à travers un rapport particulier, le rapport nature/culture(cf. MEILLASSOUX 1990, GRANGER 1988, HOULE 1979)⁶⁹. Ainsi, toute forme de connaissance concrète articule ce rapport entre

⁶⁹ "La culture ou l'idéologie peuvent être définies dans un premier temps comme l'expression multiple, diverse du rapport au monde et à la nature qu'une société établit dans son histoire" (HOULE 1979, P.124). M. Godelier, définissant la culture ou l'idéologie comme conscience, dira: « (il y a) deux composantes de cette conscience, deux conditions de possibilité de sa genèse et de son contenu: un effet dans la conscience d'un certain type de rapports sociaux avec la nature (...) et l'effet de la conscience sur elle-même » (GODELIER 1973, p.339): ici, c'est la première composante qui caractérise le sens commun (cf. la notion de « dédoublement » chez F.Dumont 1987 dans la construction de la culture et de l'idéologie).

l'univers culturel et naturel. Ce sera donc par la distinction nature/culture qu'il nous est permis d'établir un premier lien entre les pôles de l'interaction (ou de la représentation première de la société): les pôles individu /acteur et contexte renvoient à la nature (nature bio-psychologique de l'individu et « nature » d'un milieu social), les pôles du caractère commun et du sens sont évidemment relatifs à la culture (le sens comme ensemble de significations et le caractère d'appartenance à un groupe dans son inscription matérielle et symbolique). Et la constitution de la société? À l'articulation même de ce rapport nature/culture:

Figure 7

Le modèle concret de connaissance



Mais, nous l'avons déjà spécifié, cette représentation est celle du sens commun, qui, dans le langage, la constitue en tant que modèle concret dans un rapport forme/contenu, modèle dont le fondement réside dans la construction du rapport nature/culture. Or, la visée du sens commun reste essentiellement de donner un sens à l'existence, par l'interaction sociale, en catégorisant et classifiant les éléments de la réalité vécue (cf. GRANGER 1968). Cette visée est distincte des modèles abstraits de connaissance qui, dans les sciences, visent

l'explication de la réalité. Ainsi, c'est dans la représentation du sens commun (ou: modèle concret de connaissance) que se constitue un rapport forme/contenu qui est celui entre l'objet empirique (la forme : les catégories d'indexation) et l'objet opératoire (le contenu : l'opérationnalisation de ces catégories), d'un point de vue épistémologique.

Le sens commun n'est pas étranger à la construction des modèles abstraits en sociologie⁷⁰ et n'est pas non plus détaché de la réalité concrète, i.e. de l'objet réel constitué dans l'expérience pratique, il en est la première objectivation (HOULE 1982). À notre avis, il s'agit là de la grande difficulté de toute sociologie possible: quel statut a la connaissance de

70. Ceci nous renvoie à la fameuse distinction entre sciences de la culture et sciences de la nature dont le plus grand défenseur en sociologie reste Max Weber. Pour ce dernier, la culture étant constituée d'un sens subjectivement visé, la tâche de la sociologie comme science de la culture doit intégrer une dimension compréhensive de la réalité et pas seulement explicative. La réalité sociale (définie dans ce cas comme "action sociale") se distingue de la réalité physique par le sens qu'en donne les acteurs sociaux. À notre avis, Weber tente d'intégrer dans un même modèle sociologique (schème actanciel, cf. Berthelot 1990) la dimension explicative relevant des sciences (modèle abstrait) et la dimension compréhensive (modèle concret). Nous serions d'accord dans la mesure où cette dernière dimension constitue une étape dans la construction de l'objet en sociologie. Pour reprendre Granger (1988), il y aurait trois modes de présentation d'une forme réelle: la description, la compréhension et l'explication: "la mise en évidence d'un tout et son découpage en parties", l'établissement des "relations qui associent les parties en lesquelles la description a découpé le tout", et l'insertion dans "un système plus vaste dont dépendent éventuellement sa genèse, sa stabilité et son déclin". Ainsi, Weber n'a pas tort d'intégrer la dimension compréhensive dans la démarche de la sociologie. Seulement, elle ne constitue qu'une "description compréhensive de la forme" (p.118) et donc une étape méthodologique de la pensée abstraite (celle de la description d'un modèle concret de connaissance), non son résultat ou sa visée théorique. Car, "l'action humaine projetée dans un tissu de relations où se trouvent poursuivies des fins multiples et opposées n'accomplit presque jamais son intention originelle" (Ramognino 1987, p.212). L'intentionnalité (les raisons de l'action, cf. Boudon) ou le sens subjectivement visé (en tant que formes de rationalités, cf. Weber) n'expliquent pas, c'est ce qu'il nous faut expliquer. La description compréhensive de l'action (visant la mise en évidence du sens de l'action par les individus) relève de la structuration particulière qu'obtient un modèle concret de connaissance dans la réalité et pour les acteurs sociaux. En fait, il s'agit d'une question d'échelle d'observation et de construction méthodologique et théorique de l'objet: s'il y a un "sens subjectivement visé" de l'action (pouvant être saisi par compréhension) et dont il ne s'agit pas de nier l'existence mais d'en saisir le statut, il y a aussi un sens objectivement observable dans le langage et les formes de médiation des rapports sociaux (pouvant être saisi et expliqué par la nature des processus produisant ces mêmes rapports sociaux). Du point de vue de l'explication sociologique, le sens subjectivement visé est constitutif de la réalité sociale et ne s'y résume pas, il en est la représentation première pour et par l'acteur social. C'est le sens commun, objectivement observable dans les processus (formellement ou informellement) institués par et dans l'interaction sociale (permettant et définissant les modes de socialisation entre les individus) qui relèverait d'un schème véritablement explicatif comme modèle abstrait de connaissance. La sociologie serait alors (comme toute autre sciences) une science des processus définis comme rapport: ceux de la construction des médiations (matérielles et symboliques) de et dans l'interaction sociale, où ni l'un ni l'autre n'obtiendrait à terme un statut qui déterminerait à lui seul l'explication de la réalité sociale (par exemple, en terme de "facteurs" matériels ou symboliques), mais bien le processus même de leur construction mutuelle. C'est de ce rapport entre la représentation du sens commun et celle du modèle abstrait de connaissance dans

sens commun par rapport à la réalité concrète et par rapport à la connaissance abstraite des modèles des sciences sociales? Notre position est la suivante: le sens commun (objets empirique et opératoire) est au fondement à la fois de la construction de l'expérience pratique (objet réel) et de la construction des modèles abstraits (objets d'analyse et théorique); c'est pourquoi il est fondamental d'en comprendre et d'en exposer la constitution. Le problème principal n'est pas que le sens commun en soit au fondement mais bien de connaître le statut des rapports entre la connaissance abstraite et la réalité par cette médiation qu'est le modèle concret.

Pour une certaine école en sociologie, le sens commun est biaisé et fait dévier le rapport entre le modèle abstrait et la réalité, il faut donc l'éliminer. Mais, son élimination est non seulement irréalisable, mais est également non souhaitable. Si le sens commun crée des biais, ce n'est pas leurs présences qui posent problème mais leur compréhension et le statut, dans l'ordre du modèle abstrait, qui leur est donné. Éliminer le sens commun, c'est croire à un accès direct du modèle abstrait à la réalité empirique. Or, nous savons que cela n'est pas possible, que le rapport entre la connaissance abstraite et la réalité de la pratique est toujours un processus de construction par la médiation aux modèles concrets de connaissance. Il s'agit alors de mettre en évidence ce rapport de médiation, qui est au fondement de la construction de la société, à la fois sur le plan des représentations abstraites et des pratiques dans l'expérience. Ici, nous avons mis en évidence que le modèle concret de connaissance se constitue sur la base d'un rapport culture/nature dans l'articulation de quatre pôles relatifs

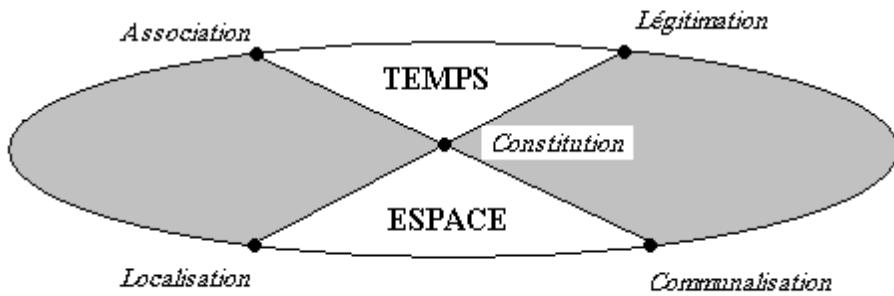
la construction des processus sociaux auquel nous référons à propos d'une possible légitimité sociale du projet scientifique de la sociologie.

à l'interaction sociale ou la société (l'individu, le groupe, les valeurs, le contexte). Ces quatre pôles sont le résultat d'une première objectivation du réel dont la réalisation de l'interaction sociale permet l'existence et l'articulation dans un rapport culture/nature.

Du point de vue de l'expérience maintenant, ces pôles renvoient à des processus construits dans et par l'interaction concrète: ici, ce n'est plus du point de vue de la construction d'un rapport nature/culture que s'articulent les pôles de l'interaction, mais bien du point de vue de leurs inscriptions dans l'espace et le temps de la pratique. Dans l'ordre de l'expérience, l'interaction est la construction d'un espace/temps dans le langage par et à travers ses quatre pôles: a) celui du point de vue de l'individu et de ses intérêts dans l'action finalisée (par une logique temporelle du rapport entre moyens et fins) est au fondement d'une forme sociale qu'est l'association; b) celui de la constitution du groupe renvoie à la forme communale (se laissant définir par l'intérêt de l'ensemble ou commun, construisant un espace social); c) celui du point de vue des croyances et valeurs vise à justifier et légitimer l'action sociale (forme d'intervention temporelle en fonction de l'état des rapports sociaux et des buts collectifs); et d) celui du contexte qui renvoie à l'inscription localisée de l'interaction sociale dans l'espace matériel.

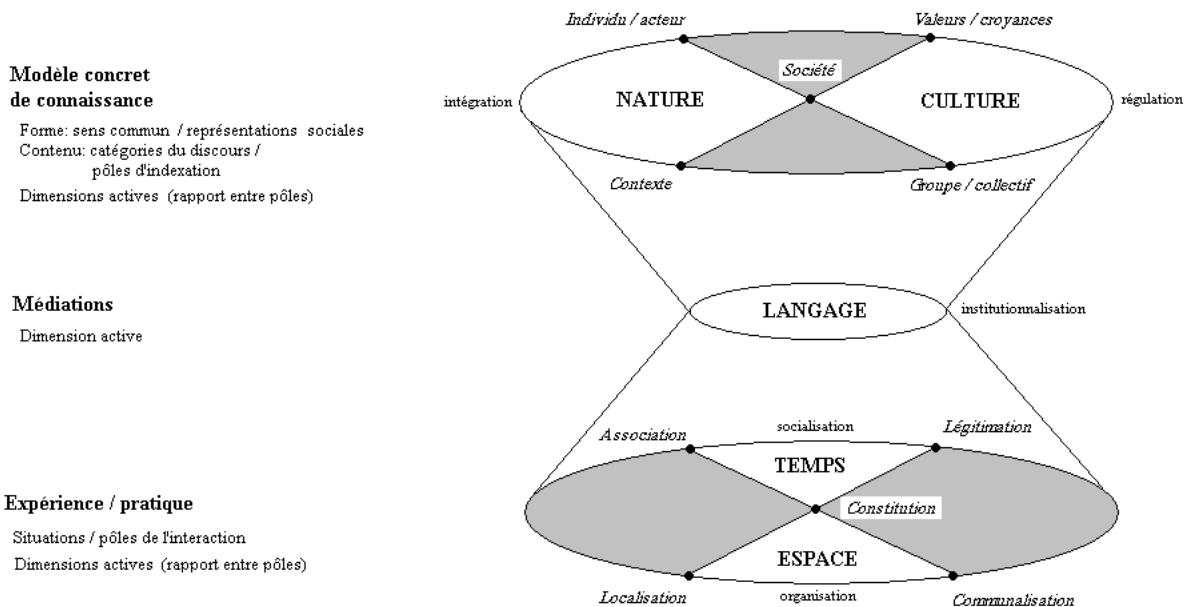
À partir de ces éléments, définissons maintenant chaque pôle d'un point de vue sociologique, i.e. comme situation et processus constitués par l'interaction sociale dans l'expérience pratique.

Figure 8
Situations et expérience pratique



Jusqu'à maintenant, nous avons mis en évidence que, d'un point de vue sociologique, la réalité apparaît différemment selon que l'on se situe sur le plan soit du modèle concret de connaissance (construit par le rapport culture/nature dans le langage), soit sur le plan de l'expérience (par l'articulation de l'espace/temps dans la pratique). Or, et d'un point de vue théorique, une société n'est ni strictement un modèle concret, ni simplement l'expérience de la pratique, mais bien ce rapport qui les constituent à travers la médiation des formes symboliques (et ce, dans la connaissance et particulièrement à travers le langage). Ainsi, d'un point de vue sociologique, une société est un espace/temps de l'expérience pratique constitué dans un rapport nature/culture dans la connaissance.

Figure 9

Expérience et représentations sociales : Fondement du modèle opératoire d'analyse

Dans le cadre des analyses de discours du chapitre 3, nous utiliserons ce modèle opératoire que nous venons d'expliciter, en mettant en évidence la forme et le contenu de la construction des modèles concrets de connaissance. Ces modèles concrets, nous venons de l'illustrer, sont constitués de quatre pôles : l'analyse sera ainsi guidée par la recherche du contenu de chaque pôle dans les représentations sociales et la forme qu'institue les rapports entre ces pôles. Dès lors, nous poserons ce questionnement du point de vue de l'analyse : comment parle-t-on ou comment sont définis l'individu (acteur individuel), le(s) regroupement(s), et le contexte dans les matériaux d'analyse et à quelles valeurs ou croyances fait-on référence dans ces discours? Nous aurions pu nous restreindre à la stricte analyse de

l'enracinement cognitif (forme et contenu du rapport moyens-fins), mais il nous semblait important de mettre en évidence que la nature de l'enracinement cognitif s'inscrit dans une transformation non seulement de deux pôles de l'interaction sociale, mais bien de l'ensemble des pôles et des dimensions de l'interaction. Ainsi, comme nous avons vu au chapitre 1.32, l'enracinement cognitif est ce processus défini par le rapport établi entre la rationalité formelle et les représentations sociales, précisément l'encastrement de la rationalité formelle dans les représentations sociales. Si nous comparons notre schéma spécifique du rapport Économie/Société de la section 1.32 avec celui que nous venons de mettre en évidence pour le modèle concret de connaissance nous pouvons voir que la rationalité formelle renvoie au pôle individuel, la société renvoie au collectif, les représentations sociales renvoient aux valeurs et croyances et l'institutionnalisation de l'économie renvoie au contexte, et établir que ce dernier schéma constitue le fondement général du premier.

2.2 – Étude de cas et singularité en sociologie

2.21 – L'étude de cas en sociologie

La sociologie saura-t-elle enfin se donner ce que serait une méthodologie générale, dont les méthodes et les techniques ne seraient pas tributaires de la seule nature des données - qu'elles soient de chiffres ou de lettres - mais aussi d'une construction théorique, de la définition de son objet jusqu'à une théorie de sa mesure?

Gilles HOULE

L'article de Michel Dion (1974) sur les monographies en sociologie vise à définir l'étude monographique d'un point de vue théorique et épistémologique, en réfléchissant sur la possibilité d'atteindre la connaissance du "général" par l'étude du "particulier". Il passe ainsi en revue quelques grandes traditions monographiques en sciences sociales et leurs objets privilégiés (ex: Ecole de Le Play, Ecole de Chicago). Puisque nous aborderons dans une autre section la question du passage du particulier au général, nous nous limiterons ici à la présentation des éléments habituellement retenus dans la définition de la démarche monographique.

D'entrée de jeu, Dion expose les racines grecques du terme "monographie": « *graphein* » signifiant "décrire", et « *monos* » signifiant "objet unique". La réunion de ces deux racines pour former le mot "monographie" nous propose une idée première qui ressemblerait à "décrire un objet unique". Si la description et la création de typologies restent des étapes importantes d'une étude monographique, l'auteur indiquera qu'on ne pourrait s'en satisfaire. Dans ce sens, le but ultime de la recherche (que cela soit par voie monographique ou autre) est l'explication de l'objet de recherche. Traitant de la méthode d'investigation caractérisant le travail de LePlay, Dion nous soumet la définition suivante de ce qui constitue la

monographie en science sociale :

"(...) accumuler des matériaux pour «connaître» le changement social et le fixer (...) dans un cadre permettant un examen approfondi et détaillé de ces changements sociaux (...)"
(DION, 1974, p.92)

Cette citation permet de mettre en évidence que l'objet de recherche privilégié est un phénomène : le changement social, et que pour atteindre son explication, il faut consulter une pluralité de matériaux, en faisant preuve du sens du "détail" dans l'ordre de sa description.

Stoecker privilégie aussi une définition qui cherche à cerner le fait social comme processus. Ici, le terme de monographie est traduit par un synonyme, l'étude de cas⁷¹:

"(...) we should reserve the term “case study” for *those research projects which attempt to explain wholistically the dynamics of a certain historical period of a particular social unit.*" (STOECKER, 1991, pp.97-98)

Robert K. Yin propose, quant à lui, une définition de l'étude de cas où l'objet d'étude y est présenté comme phénomène concret, et où le recours à différents matériaux caractérise la démarche méthodologique.

"A case study is an empirical study that: 1) investigates a contemporary phenomenon within its real-life context; when 2) the boundaries between phenomenon and context are not clearly evident; and in which 3) multiple sources of evidence are used." (YIN, 1989, p.23)

Avec Yin, l'étude de cas est posée en tant que méthode d'investigation en sciences

⁷¹ Bien que le terme "monographie" renvoie à une tradition sociologique particulière (notamment l'Ecole de Chicago) et donc à une pratique de la recherche, nous utiliserons l'expression dans le même sens que celle d'"étude de cas" sans proposer de distinction a priori entre les deux acceptations. Car, il s'agit - dans le cadre de ce travail - de nous interroger sur les modalités méthodologiques et les vertus d'une analyse sociologique portant sur un cas singulier, que cette démarche se définisse comme monographique ou comme une étude de cas. De plus, et justement du point de vue des définitions que nous abordons, nous verrons que les deux termes renvoient à la même démarche dans la construction méthodologique de l'objet: la prise en compte d'un seul cas dans l'étude d'un objet sociologique. Ce sera surtout du point de vue de l'approche de Yin (1989) que la monographie pourra être définie d'une façon spécifique, i.e. comme type d'étude de cas (type 2 dans sa typologie: cf. YIN, 1989, p.41).

sociales, et toujours en référence à une conception de la nature de l'objet de recherche. Ainsi, l'étude de cas peut être vue comme une étude empirique qui 1) étudie un phénomène contemporain à partir du contexte dans lequel il se produit, lorsque 2) les "frontières" entre le phénomène et son contexte ne sont pas clairement définies, 3) en utilisant plusieurs types de matériaux ou sources de données.

Dans la même veine, Dufour, Fortin & Hamel définiront l'étude monographique par l'usage de matériaux divers et particulièrement par la démarche de terrain qu'elle privilégie :

"Par «monographie», on entend, dans les domaines de l'anthropologie et de la sociologie, la démarche d'étude d'un phénomène ou d'une situation relatifs à une société déterminée, impliquant une enquête de terrain et l'observation directe (*in situ*) propices à reconstituer ce phénomène ou cette situation dans sa totalité. (...) elle intègre le recueil de témoignages d'informateurs de terrain et la collecte et le dépouillement d'archives, de journaux, de documents écrits de toutes sortes." (DUFOUR, FORTIN & HAMEL, 1991, p.18)

"Elle donne lieu à une description extrêmement fine et exhaustive de l'objet étudié, le plus souvent sous la forme de l'étude approfondie d'un cas." (Ibid., p.19)

Pour Cuvillier, la méthode monographique est celle qui se caractérise en ayant comme point de départ les "faits", le "concret". Contrairement au processus par lequel on sélectionne un élément du social pour en étudier les changements dans le temps et l'espace, la monographie propose une approche différente, consistant à procéder ainsi : "On choisit une région géographiquement délimité et on étudie tous les phénomènes dont elle est le support et les rapports de ces phénomènes à leur support" (CUVILLIER, 1967, p.115).

Ici, la monographie se voit définie par le choix de l'espace à analyser. Nous avons pu voir - en abordant les quelques auteurs précédents - que la détermination du cadre d'observation était plutôt relative au phénomène devant être étudié. Avec Cuvillier - qui

traite de la monographie en sociologie - il semble y avoir renversement: les critères procédant au choix de l'objet d'étude renvoient à circonscrire d'abord un espace, une région géographique dont l'analyse permettrait de mettre en évidence "les phénomènes dont elle est le support". En fait, nous croyons qu'il est opportun de se demander dans quelle mesure, en sociologie, la région sur laquelle portera la monographie doit être géographiquement délimitée plutôt que socialement localisée. À ce propos, citons Tiévant qui pose le problème de l'unité sociale et de son échantillonnage qualitatif, i.e. du choix de "l'unité pertinente d'analyse":

"L'une des premières questions qui se posent concrètement au chercheur est celle de son objet de recherche ; village, petite ville, quartier de grande ville ou de banlieue, ces objets de prédilection des études de communauté renvoient immédiatement à des critères de division de l'espace. L'opération a donc pour effet de proposer comme unité pertinente d'analyse des unités « préconstruites » [Champagne, 1975] (...) ce qui y définit implicitement au départ l'objet de recherche, c'est-à-dire l'inscription spatiale, est ensuite utilisé explicitement comme variable explicative de cet objet." (TIEVANT, 1983, pp.249-250)

Il est entendu qu'un type de délimitation n'empêche pas l'autre ; mais si l'objet de la sociologie est les rapports sociaux, ce doit être à partir de ces mêmes rapports que la délimitation de l'espace se verra tracée. Cette délimitation sociale peut certes se traduire en une délimitation géographique, mais, comme nous l'avons abordé précédemment, la délimitation de l'espace aura été faite en regard de l'objet de recherche (phénomène/rapports sociaux), et pourra ainsi tenir comme observatoire pour son analyse. À ce sujet, citons deux longs passages où A. Giddens propose de définir l'espace ou le lieu comme cadre d'interaction (et non d'un point de vue strictement géographique),

formulant ainsi la construction de l'objet sociologique comme déterminant la visée de l'analyse :

"Depuis toujours, chez les géographes, ce concept [la régionalisation] fait référence à un objet d'étude auquel ils accordent une grande importance ; toutefois ces derniers ont tendance à ne retenir que la dimension spatiale de la régionalisation (...). Un lieu est plus qu'un espace circonscrit, plus qu'une place, c'est un **cadre** d'interaction." (GIDDENS, 1987, p.35)

"Un lieu fait référence à un espace utilisé comme **cadre** d'interaction, ce dernier étant indispensable pour préciser le caractère contextuel de l'interaction, sa **contextualité**. (...) En général, il est possible de désigner un lieu à partir de ses propriétés physiques, soit en tant que traits du monde matériel, soit, le plus souvent, en tant que combinaison de tels traits et d'*artefacts* humains. Nous ne pouvons cependant pas décrire un lieu rien qu'en ces termes - il s'agirait là d'une forme d'erreur identique à celle commise par les partisans du *behaviorisme* à propos de la description des actions humaines. Une « maison » n'est prise pour telle que si l'observateur reconnaît qu'il s'agit d'une « habitation » qui possède un ensemble d'autres propriétés qui dérivent des modes de son utilisation dans le cadre d'activités humaines." (Ibid., p.172)

Ainsi, si la délimitation de l'espace est faite en regard de l'objet de recherche, cet espace pourra tenir comme observatoire pour l'analyse. Cette dernière remarque pourrait s'appliquer au reste de la définition proposée par Cuvillier. En effet, s'il s'agit d'étudier "tous les phénomènes dont elle (la région) est le support et les rapports de ces phénomènes à leur support", nous pourrions rajouter : "si tel est l'objet de recherche que l'on se donne". Car, en définissant ainsi la monographie, c'est beaucoup plus l'espace physique ou géographique comme tel qui se voit circonscrit, qu'un objet de recherche s'y trouvant définit. Dès lors, et comme nous le verrons dans une prochaine section, toute méthode (qu'elle soit l'étude de cas ou autre) ne se résume pas qu'à une technique : la

méthode renvoie aux modalités par lesquelles l'objet d'étude est construit ; elle constitue le "système opératoire" de la construction de l'objet : "La méthode est l'opération, le système opératoire qui permet ce travail [la construction théorique] dans la saisie de ces propriétés dont le matériau - les données - est la construction empirique." (HOULE, 1982, p.5)

2.22 – De quelques problèmes méthodologiques de l'étude de cas

Dans cette partie, nous allons d'abord passer en revue deux problèmes théoriques qui semblent être relatifs à l'étude de cas, voire aux méthodes dites "qualitatives", et dont font mention plusieurs auteurs. Comme nous le verrons, les problèmes soulevés sont communs à la plupart des auteurs ; ainsi, nous les regrouperons afin d'offrir une vue d'ensemble sur ces problèmes. Par la suite, nous tenterons, sur la base de certaines lectures, de suggérer des approches appropriées pour surmonter les difficultés abordées. Il sera notamment suggéré que ces difficultés ne renvoient pas exclusivement à l'étude de cas (bien qu'elles peuvent y apparaître d'une manière plus explicite), mais qu'elles réfèrent plutôt à toute démarche de construction d'un objet sociologique.

Chez Sautter, le problème principal attribuable à la monographie est celui de la généralisation : "Les observations qui y sont faites (...) ne se prêtent jamais d'emblée à une généralisation" (SAUTTER, 1961, p.78). Pour Jean Copans, ce que l'on peut reprocher à ceux qui utilisèrent la méthode monographique auparavant, c'est de ne pas avoir dépassé le mode descriptif : "Ces ouvrages apparaissent pour le lecteur même spécialisé comme une suite de cas descriptifs" (COPANS, 1966, p.120).

Ainsi, les monographies ne faisant que décrire, ne permettent pas d'atteindre à une généralisation, du moins à des comparaisons entre les cas, puisque la problématique n'y est que très peu développée.

Jacques Vignet-Zunz ira dans le même sens, en admettant que deux des problèmes centraux posés par la monographie sont 1) que la description y est vue comme une explication (ou en acquiert le statut), 2) que la généralisation y est difficile d'atteinte si on ne tient pas compte du "contexte" dans lequel notre cas est étudié.

"Ce qu'il faut ordonner, si l'on veut expliquer (...) est donc moins la masse des éléments (...) que, finalement, ces renvois, c'est-à-dire les relations (...) il faut rendre le système, l'ensemble des relations, et non la collection des faits (...) A quoi peut mener la description de cette seule unité?"
(VIGNET-ZUNZ, 1976, p.68)

Il en va de même pour Cuvillier qui sera, quant à lui, fort sévère face à la monographie, en affirmant que, d'un point de vue scientifique, cette méthode ne peut mener à une généralisation puisque portant que sur un unique exemple. De plus, toujours selon lui, la monographie ne serait qu'une "simple exploration ou collection de faits".

Patrick Champagne remarquera qu'on a fait deux reproches à la monographie : le premier étant que cette méthode n'offrait pas la possibilité d'atteindre le général par manque de représentativité statistique, et le deuxième étant que la monographie s'appliquait plus à décrire qu'à expliquer.

"Les méthodes monographiques se trouvèrent du même coup dévalorisées dans la mesure où elles n'étaient plus, selon les nouveaux critères de la statistique, « représentatives » puisqu'elles ne portaient que sur les populations limitées et géographiquement restreintes (...) les techniques d'observation « qualitatives » se voyaient reprocher d'illustrer plus que de prouver et de décrire au lieu de prévoir." (CHAMPAGNE, 1982, pp.4-5)

Pour Yin, également, le grand reproche qui a été fait à l'étude monographique est qu'elle ne permettrait pas (ou peu) d'atteindre à la généralisation scientifique (YIN, 1989). Stoecker mentionnera aussi qu'il s'agit d'une des critiques les plus souvent adressées à l'étude de cas :

"These problems stem from the 'N of I' problem - that there is only one case and, therefore, objectivity is more difficult to maintain, falsifiability criteria are more difficult to meet, and generalization is impossible." (STOECKER, 1991, p.91)

Ainsi, nous pouvons voir que l'approche monographique pose deux problèmes fondamentaux et qui sont intimement reliés : le passage du stade descriptif au stade explicatif, et celui du particulier au général. Nous pourrions résumer les passages précédents à l'aide du tableau suivant, qui nous présente les deux problèmes ainsi que les auteurs qui en discutent :

Tableau I
Problèmes de la monographie

Reproches adressés à la monographie :	Auteurs qui en font mention :
Difficulté à dépasser l'étape de la description	COPANS 1966 CHAMPAGNE 1982 VIGNET-ZUNZ 1976 CUVILLIER 1967
Incapacité à atteindre la généralisation	SAUTTER 1961 CUVILLIER 1967 COPANS 1966 CHAMPAGNE 1982 VIGNET-ZUNZ 1976 YIN 1989 STOECKER 1991

En fait, nous croyons que ces problèmes méthodologiques et théoriques ne sont pas spécifiquement liés à la méthode monographique, mais qu'ils sont plutôt relatifs à la difficulté même de la définition de tout objet sociologique. Par exemple, si on a pu, dans le passé, reprocher à l'étude de cas sa tendance à ne fournir que des descriptions plutôt que

des explications, rien n'est moins sûr que ce soit la méthode en tant que telle qui y soit redéivable ; à tout le moins, c'est beaucoup moins la monographie comme méthode que l'utilisation qu'on en a fait qui devrait dès lors être mise en cause et interrogée.

2.23 – De la description à l'explication : vers une théorie méthodologique générale de l'objet sociologique

À la différence du mouvement du mercure dans un thermomètre, les données relatives au social ne sont jamais uniquement un « indice » d'un phénomène donné et indépendant, elles sont toujours en même temps une illustration de ce « à propos de quoi » elles existent, c'est-à-dire des procès de vie sociale.
Anthony GIDDENS

L'étude de cas - comme toute investigation - devrait permettre de suivre les étapes du processus de recherche, afin d'arriver à l'explication d'un objet. Ici, nous faisons référence à Gilles-Gaston Granger (GRANGER, 1988, pp.109-122) qui distingue trois moments ou étapes dans le processus de recherche scientifique ; la première étape étant celle de la description de l'objet, dans laquelle il y a mise en évidence de ses traits, de ses particularités. Il s'agit de rendre compte de cet objet dans sa totalité, par l'identification de chacune de ses parties, c'est-à-dire des propriétés empiriques permettant de le définir. D'un point de vue méthodologique, la description renvoie à la mise en évidence de l'objet réel, i.e. tel qu'il est recréé empiriquement dans les matériaux.

"La découverte des propriétés empiriques des rapports sociaux requiert donc cette description permettant d'établir la manière dont l'objet d'étude, déterminé selon cette visée, est défini concrètement, au sein même de l'expérience des acteurs sociaux et des significations qu'ils lui attribuent immédiatement." (DUFOUR, FORTIN & HAMEL, 1991, p.62)

Or, l'étude de cas permet particulièrement la construction de ce moment de la recherche qu'est la description de l'objet d'étude⁷²: en concentrant l'observation attentive sur un seul cas, le chercheur obtient des conditions de description de l'objet lui permettant de détailler sa constitution empirique. Cette étape d'objectivation n'est pas facultative, car elle permettra, par la suite, d'expliciter les règles qui rendront possible tout passage de la description à la compréhension et à l'explication. Sur l'importance de ce moment qu'est la description, Gilles Houle mentionnera que :

"(...) les théories explicatives connues et qui font l'envie des sciences sociales ont toutes été précédées de théories **descriptives** sur lesquelles elles ont pu s'appuyer (...) [et ceci] par l'explicitation dès lors rendue possible des "règles" de description dont la monographie, par la variété des données utilisées notamment, reste le meilleur exemple. La monographie considérée comme théorie et méthode descriptives ne relève alors plus de la préhistoire de la sociologie." (Houle, 1989, pp.57-58)

Le deuxième moment du processus de recherche est celui de la compréhension de l'objet, où l'on rend compte de la nature des liens ou des relations effectives entre les parties distinguées à l'étape descriptive, et où l'on détermine ces relations afin de les définir pour reconstituer le principe d'articulation des parties du tout⁷³. Pour Zonabend, cette étape correspond à un processus de "totalisation" de l'objet de recherche:

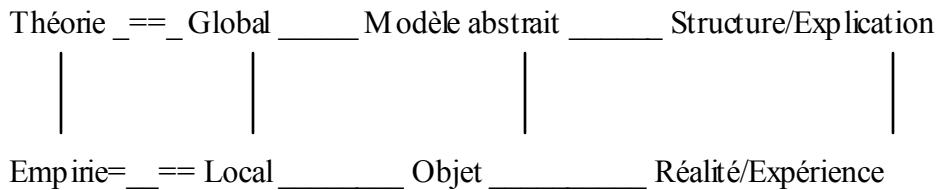
"Cette totalisation consistant à saisir chaque trait culturel, chaque fait social dans son ensemble, sous toutes ses facettes et dans toutes ses relations avec les traits de la culture abordée (...)" (ZONABEND, 1985, p.35)

⁷² "La monographie revêt d'emblée un intérêt à cet effet puisque, suivant la définition qui lui est accolée de façon classique, elle s'avère être l'*étude descriptive* par excellence." (Ibid., p.62)

⁷³ "«Comprendre» suppose assurément déjà quelques descriptions (...) on ne comprend la forme que si l'on établit les relations et les contraintes qui associent les parties en lesquelles la description a découpé le tout." (GRANGER, 1988, pp.116-117)

Le troisième et dernier moment est celui de l'explication ; il s'agit ici de rendre compte de l'objet du point de vue des outils conceptuels propres à la théorie, qui elle seule permet de l'expliquer et d'atteindre à une généralisation de type théorique⁷⁴.

Figure 10
De la description à l'explication



A ce sujet, Zonabend nous dira que la monographie est - contrairement au reproche que l'on a pu traditionnellement lui faire - l'approche qui permet le mieux d'accéder à l'explication d'un objet sociologique :

"L'approche monographique (...) offre seule la possibilité de préciser les conditions sociologiquement pertinentes de la représentativité, puisque s'attachant à décrire les processus concrets de la formation des usages sociaux ou de l'évolution des institutions, elle met à jour les facteurs les plus importants."(ZONABEND, 1985, p.35)

Dans ce sens, les propriétés de l'objet se présentent comme des propriétés ou qualités qui lui sont propres, i.e. singulières. La mise en évidence de ces qualités rendra possible l'établissement de la forme de l'objet⁷⁵, théorisée par la mise en évidence de sa

⁷⁴ Explication : "insérer ce système [compréhension] dans un système plus vaste dont dépendent éventuellement sa genèse, sa stabilité et son déclin" (GRANGER, 1988, p.117)

⁷⁵ "Une forme est alors essentiellement distinguée d'une autre - et par conséquent posée en tant que forme

structure ; la structure doit ainsi être vue comme un modèle, un schéma abstrait qui fixe et découpe le phénomène, en vue d'une représentation et d'une explication. La création de cette structure sera relative à la mesure qui a été prise du phénomène.

Nous pouvons ici nous référer à Gilles Houle qui définit la démarche méthodologique de la construction de l'objet. Il mentionnera que le travail théorique (dans l'ordre de l'explication) vise à définir les qualités d'un objet sociologique. Pour ce faire, la mesure du phénomène demande à ce que soit reconstruite la réalité empirique immédiate (description), en vue de réunir les conditions permettant l'explication.

"l'objet empirique [est] déterminant de toute explication puisque celle-ci n'est rien d'autre que la construction théorique des propriétés de cet objet dégagé de cette forme première de savoir, du point de vue d'une seconde forme, le savoir sociologique." (HOULE, 1989, p.58)

Ainsi, cette reconstruction sera faite suivant des règles qui spécifieront l'analyse. Cette reconstruction sera donc basée sur des matériaux qui, eux, pourront être constitués de chiffres ou de lettres, et détermineront alors les conditions de la mesure, mais pas la mesure en tant que telle, car :

"La mesure elle-même est la recherche de l'explication. Elle est ni qualitative, ni quantitative au premier sens ici entendu, elle est la recherche des propriétés de l'objet défini dont la construction théorique constitue l'explication. Elle serait qualitative au sens second, c'est-à-dire de l'ordre d'une interprétation - sociologique - des qualités de l'objet." (HOULE, 1982, p.5)

Définies ainsi, les méthodes en sciences sociales ne peuvent plus être perçues comme étant soit "qualitatives", soit "quantitatives", c'est-à-dire relatives à la nature des matériaux utilisés. C'est dans ce sens que Gilles Houle proposera :

même - par ses singularités." (GRANGER, 1988, p. 115)

"(...) une conception «méthodologique» de la sociologie où l'analyse des difficultés opératoires serait cette fois relative non plus à la qualité des matériaux mais à la qualité de l'objet de recherche: à la construction théorique des propriétés d'un objet dont le matériau qu'il soit fait de chiffres ou de lettres, n'est rien d'autre qu'un mode d'accès privilégié, à définir dans tous les cas." (Idem)

François Dubet traitera de la méthode en sociologie dans ces mêmes termes, distinguant la méthode de la technique. La méthode y est définie comme démarche opératoire relative à un processus de construction/déconstruction de l'objet d'étude :

"(...) chaque méthode renvoie à une définition de la nature de l'action. En cela, une méthode est toujours plus qu'une technique car elle porte nécessairement en elle une image des mécanismes fondamentaux de l'action sociale, des lois de causalité, des déterminismes, des "motivations", des conditionnements, des comportements... Bref, une méthode est associée à une image de la «nature humaine»." (DUBET, 1988, p.1)

Ainsi, d'un point de vue méthodologique, peu importe le type de matériau auquel le chercheur a recours, l'explication de l'objet sociologique se pose par la mise en évidence des qualités de l'objet⁷⁶. La même démarche d'objectivation des propriétés de l'objet s'appliquera, que le matériau soit de nature qualitative ou quantitative⁷⁷:

⁷⁶ Voir le chapitre V de Pensée formelle et sciences de l'homme (1967), où Gilles-G. Granger traite de la construction de tout objet scientifique par la saisie de ses qualités: "(...) pour la réalité psychologique ou sociale, on voudrait encore que le savant la saisisse telle que l'expérience immédiate nous la donne, c'est-à-dire comme un tissu de qualités" (p.106). "La saisie de la qualité correspond (...) au moment immédiat de la connaissance" (p.107). L'auteur rependra cette conception dans la distinction entre le "qualitatif" et le "quantitatif" dans "Modèles qualitatifs, modèles quantitatifs dans la connaissance scientifique", Sociologie et sociétés, vol.XIV, no1, (1982): "(...) les événements nous sont d'abord immédiatement donnés comme qualités" (p.8).

⁷⁷ "On peut (alors) s'interroger sur la signification réelle de certains conflits de méthode. L'opposition si souvent reprise, bien qu'aussi souvent réfutée, entre données quantitatives et données qualitatives ne recouvre en fait aucun enjeu de connaissance, puisqu'aussi bien elles peuvent chacune être retranscrites dans le langage de l'autre et misent au service de programmes explicatifs variés. Elle recouvre par contre, à n'en pas douter des enjeux de légitimité et de pouvoir." (BERTHELOT, 1990, p.117)

"(...) la cueillette et l'interprétation de matériaux quantitatifs dépendent de procédures qui sont, sur le plan méthodologique, identiques à celles de matériaux dits plus « qualitatifs »." (GIDDENS, 1987, p.398, notre souligné)

"Toutes les données soi-disant « quantitatives » sont en fait des combinaisons d'interprétations « qualitatives » - c'est-à-dire situées dans un contexte précis - que produisent des chercheurs situés, des codificateurs, des représentants du gouvernement, et autres. Les problèmes herménégistiques que pose la recherche ethnographique existent aussi dans le cas des études dites quantitatives (...)." (Ibid., p.399)

2.24 – De la spécificité à la généralité: la construction de l'objet sociologique

Comme l'a soutenu George Herbert Mead, un événement n'advient pas tant dans un contexte préconstitué qu'il ne définit son contexte dans le présent de son émergence. Il délimite et sélectionne ce qui a rendu sa particularité ou son caractère unique possible; il constitue ce qui l'a conditionné ou causé; et dans cette constitution il acquiert son individualité.

Louis QUERE

Ceci nous amène à traiter de la question de la généralisation à propos de l'étude de cas, et dans les sciences sociales. En fait, et comme nous tenterons de le montrer, le problème du passage du stade descriptif à l'explication reste intimement lié à celui du passage du particulier au général, notamment dans le cas de la monographie. En effet, la monographie propose l'étude d'un cas unique ; ainsi, comment peut-elle prétendre atteindre une généralisation ? Comment la spécificité d'un cas peut-elle référer à la généralité d'un fait social? Il s'agit tout d'abord, nous semble-t-il, de définir ce qu'il faut entendre par généralisation.

Suivant Robert K.Yin, nous pouvons distinguer deux types de généralisation (YIN, 1989): la généralisation statistique, et la généralisation théorique. La généralisation statistique renvoie à des procédés et des opérations par lesquels on pose que la présence (formulée par des fréquences) d'un caractère dans un échantillon est représentative du même caractère dans un ensemble (nommé population-mère). Dans ce cas, c'est l'ordre de la grandeur en terme de nombre, de quantité, qui est garant de la généralisation. Et ce sera à cette forme de généralisation que Giddens fera référence à propos de l'objet sociologique. Ici, c'est le nombre qui est utilisé comme critère dans la construction du processus de généralisation :

"Les études ethnographiques (...) ne sont pas des études qui, en elles-mêmes, se prêtent à la généralisation; pourtant, elles peuvent s'y prêter sans grande difficulté lorsque leur nombre est suffisant pour permettre de juger de leur caractère typique."(GIDDENS, 1987, p.393, notre souligné)

Dès lors, si un échantillon est posé comme statistiquement représentatif d'un ensemble (en terme de proportions), les phénomènes observés dans cet échantillon deviennent immédiatement généralisables à l'ensemble, puisque l'échantillon est ici considéré comme une unité sociale recelant les propriétés essentielles de cet ensemble. La mesure de ces propriétés sera faite en terme de fréquences, afin d'arriver à la détermination de rapports causaux. Par contre, et comme le mentionnent Dufour, Fortin & Hamel: "(...) malgré son importance, la définition de toute étude sociologique n'est pas réductible au problème du nombre" (DUFOUR, FORTIN & HAMEL, 1991, p.65). A ce niveau, Yin insistera sur le fait que: "(...) survey research relies on statistical generalization, whereas case studies (...) rely on analytical generalization" (YIN, 1989, p.39).

Le deuxième type de généralisation est donc la généralisation analytique ou théorique. Ici, cette généralisation renvoie à la nature, à la structure de l'objet de recherche. C'est par la

mise en évidence des singularités de la forme que l'objet empirique obtient un statut représentatif : il est représentatif d'un objet théorique, d'une forme sociale théorisée⁷⁸. La notion de représentativité est ici posée d'un point de vue tout à fait distinct de sa signification habituelle en sciences sociales. La généralisation analytique/théorique pose le problème de la représentativité d'un cas du point de vue d'un objet d'étude, i.e. théorique, et non du point de vue de la récurrence statistique de ce même cas (i.e. du rapport échantillon/population-mère, modalisé par le recours au nombre et à la quantification).

"A fatal flaw in doing case studies is to conceive of statistical generalization as the method of generalizing the results of the case. This is because cases are not "sampling units" and should not be chosen for this reason. (...) Under these circumstances, the method of generalization is "analytic generalization", in which a previously developed theory is used as a template with which to compare the empirical results of the case study." (YIN, 1989, p.38)

Par la mise en évidence des propriétés d'un cas singulier, il est possible de généraliser par le passage à la théorie permettant d'expliquer l'objet⁷⁹ : le cas, l'unité sociale sera choisie comme cas représentatif (défini au sens de « caractéristique ») d'une question théorique, i.e. sélectionné qualitativement, c'est-à-dire du point de vue des propriétés qualitatives du cas empirique : "(...) individual case studies are to be selected as a laboratory investigator selects

⁷⁸ A ce propos et face au reproche attribué à leur étude portant sur un seul cas (celui de Mondragon), i.e. qu'il était exceptionnel et singulier, donc non-représentatif et qu'il ne permettait pas la généralisation (bref qu'il était "without scientific or practical significance"), William Foote Whyte et Kathleen King Whyte répondirent de la façon suivante: "The most general answer to such critic is that the criticism is itself unscientific. It is one of the fundamental principles of science that, on discovering an exception to a law or generalization, one does not rationalize it away and reaffirm the general principle. On the contrary, one concentrates one's attention on the exception, in the hope that it will lead to a modification of the previously accepted generalization, or to a more basic reformulation, opening up new avenues of scientific progress." (WHYTE & WHYTE, 1991, p.4)

⁷⁹ "Le choix en faveur d'une démarche ethnographique est souvent aussi un choix en faveur d'une conception inductive de la théorie, l'idée étant que la théorisation et la généralisation sont possibles à partir de la description de cas concrets particuliers: car, tout particuliers et uniques qu'ils soient, les phénomènes décrits sont censés exemplifier des processus généraux (...)." (QUERE, 1992, p.142)

the topic of a new experiment" (YIN, 1989, p.38). Parlant de la méthode de l'"intervention sociologique" développée par A. Touraine, François Dubet posera la représentativité du groupe où l'intervention se construit comme étant relative à une question théorique, et non à un ensemble statistiquement déterminé : "(...) le groupe (...) n'est pas représentatif d'une population, mais il l'est d'un problème ou d'un débat" (DUBET, 1988, p.18), et : "La composition des groupes et leurs lieux d'implantation ne procèdent pas d'un souci de représentativité statistique (...), mais de la définition d'un problème sociologique issu de la longue préparation de la recherche (...)" (Ibid., p.19).

"The use of theory, in doing case studies, is not only an immense aid in defining the appropriate research design and data collection, but also becomes the main vehicle for generalizing the results of the case study." (YIN, 1989, p.40, nos soulignés)

En fait, l'objet de la sociologie étant les rapports sociaux, il constitue un découpage du "fait humain vécu"; l'objet de la sociologie n'est donc pas de rendre compte de ce fait humain vécu, mais bien des rapports sociaux qui en sont constitutifs. Le point de vue sociologique est donc un découpage spécifique de cette réalité totale du vécu, de l'expérience, et donnant lieu à une connaissance déterminée, relative à ce découpage et visant à expliquer le fait humain vécu sous cet angle. C'est dans l'ordre de la théorie permettant d'expliquer cet objet qu'il peut y avoir généralisation, et non dans l'ordre du fait humain vécu total. Dès lors, ce fait humain vécu est découpé d'un point de vue permettant de mettre en évidence la détermination sociale qui lui est intrinsèque : "Le fait humain vécu, point de départ de la connaissance, est découpé dans une expérience totalisante et active (...)" (GRANGER, 1988, p.14).

Ainsi, par la description d'un seul cas, il s'agit de saisir les propriétés de l'objet de

recherche dans leur généralité, c'est-à-dire par la mise en évidence de ces propriétés structurales. Les propriétés étant les caractéristiques, les particularités des rapports sociaux, i.e. les traits saillants de leurs qualités empiriques. Ici, l'établissement des propriétés d'un seul cas renvoie à une globalité ou une généralité qui est - cette généralité - de l'ordre de la structure des rapports sociaux effectifs:

"Le général n'est significatif sociologiquement que dans la mesure où il est aussi générique, c'est-à-dire qu'il est caractéristique d'un type de société ou d'un milieu social."
(RAMOGNINO, 1989, p.88)

2.25 – L'étude de cas comme stratégie de recherche : application et description de la démarche méthodologique

Dans The Case Study Research (1989), Robert K. Yin présente l'étude de cas comme étant un mode parmi d'autres de faire de la recherche en sciences sociales. Pour Yin, la distinction entre les différentes stratégies de recherche possibles renvoie à une interrogation sur trois aspects relatifs à l'objet d'étude. Ces trois aspects demeurent pour l'auteur des conditions à partir desquelles le choix d'une stratégie devra permettre la construction méthodologique de l'objet de recherche. Ces conditions sont : a) l'intérêt de l'étude formulé sous la forme d'une question de recherche, b) la nécessité ou non d'un contrôle de la part du chercheur sur les événements étudiés, et c) la "temporalité" de l'objet étudié, i.e. s'il s'agit d'un phénomène contemporain ou non (YIN, 1989, pp.16-17, et cf tableau 1.1).

Ces conditions permettent de différencier cinq grandes stratégies générales en sciences sociales : l'expérimentation, le sondage, l'analyse archivistique, l'histoire et l'étude de cas. Pour Yin, chacune de ces stratégies renvoie à des objets qui remplissent différemment les trois conditions élémentaires ; dans ce sens, la question à savoir quelle sera la meilleure

stratégie entre les cinq n'est pas pertinente, puisque chacune répond à des objets conçus distinctement par rapport aux trois conditions. De plus, ces stratégies ne correspondent pas non plus à des "moments" particuliers du processus de la recherche : chaque stratégie peut s'appliquer aux phases exploratoire, descriptive et explicative.

"The more appropriate view of these different strategies is a pluralistic one. Each strategy can be used for all three purposes - exploratory, descriptive or explanatory (...)." (YIN, 1989, pp.15-16)

L'étude de cas se caractérise comme étant une démarche méthodologique où la formulation de la question de recherche vise à cerner le "comment" ou le "pourquoi" d'un événement contemporain, et où le chercheur n'a pas à exercer de contrôle sur le déroulement des situations étudiées. De plus, comme stratégie de recherche, l'étude de cas ne fixe pas *a priori* le nombre d'objets empiriques⁸⁰ et d'objets d'analyse : l'étude de cas permet d'opérationnaliser une démarche du point de vue de la construction d'un objet théorique, d'une question de recherche, i.e. où le choix des matériaux et des dimensions à analyser sont redevables à la démarche théorique de la construction de l'objet. Ainsi, l'étude de cas peut être décrite à partir de quatre formes principales, comme le propose Yin dans sa typologie :

⁸⁰ Et ce, même si le nombre d'objets empiriques est "limité", au sens où il ne s'agit pas d'une démarche fondée sur une multitude de cas visant l'atteinte d'une représentativité statistique. Dans ce sens, le nombre de cas est limité, i.e. par comparaison à la démarche du sondage.

Tableau II*Basic Types of Designs for Case Studies*⁸¹

	<i>Single-Case Designs</i>	<i>Multiple-Case Designs</i>
<i>Holistic (single unit of analysis)</i>	<i>TYPE 1</i>	<i>TYPE 3</i>
<i>Embedded (multiple units of analysis)</i>	<i>TYPE 2</i>	<i>TYPE 4</i>

Cette typologie est construite sur la base de la distinction entre objet(s) empirique(s) et objet(s) d'analyse. Ici, l'étude de cas est illustrée comme étant une démarche pouvant préconiser un seul ou plusieurs objets empiriques ("single" ou "multiple-case design") et où chaque objet empirique peut être étudié du point de vue d'un seul ou plusieurs objets d'analyse ("single" ou "multiple units of analysis"). La typologie permet de mettre en évidence que la monographie est un type d'étude de cas (type 2), i.e. celui où un seul objet empirique (ex : une ville, une entreprise, une communauté) est considéré sous l'angle de plusieurs objets d'analyse, la totalité des dimensions constitutives de l'objet étudié (organisation matérielle, politique, religieuse, culturelle, etc.).

Dans le cadre de notre thèse, l'étude de cas correspond à la stratégie de recherche que nous adopterons. Nous viserons à connaître le "comment" et le "pourquoi" de l'émergence des caisses d'économie au Québec. Ces institutions économiques sont des

⁸¹ YIN, 1989, Figure 2.2, p.41

événements contemporains dont l'étude ne requiert pas de contrôle de la part du chercheur, contrairement au cas de l'expérimentation.

Dans ce sens, notre thèse constitue une étude de plusieurs cas empiriques choisis relativement au développement caractéristique de la fédération. De plus, chaque cas d'analyse fut étudié en fonction d'une unité d'analyse, i.e. ici, l'échelle d'observation vise à cerner une seule dimension constitutive de chaque caisse, l'origine de son émergence et les caractéristiques de son développement à partir des représentations sociales. Ainsi, notre thèse peut être vue comme étant une étude de cas de type 3, du point de vue de la typologie proposé par Yin (1989), i.e. regroupant plusieurs cas empiriques ("Multiple-Case Design") et où chaque cas a été découpé du point de vue d'une seule ("Holistic") unité d'analyse, les représentations sociales de l'économie, précisément l'enracinement cognitif.

Nous avons choisi de travailler sur ce type d'organisations coopératives car, si un grand nombre de travaux sociologiques a déjà porté sur les caisses populaires au Québec, peu se sont intéressés aux caisses d'économie. Les caisses d'économie ont souvent été soit confondues avec leurs semblables anglophones (« *credit unions* »), soit avec les caisses populaires et ainsi délaissées par la recherche. Pourtant, ces coopératives financières sont économiquement presque aussi importantes que les caisses populaires au Québec et sont sociologiquement significatives d'une transformation importante de la société québécoise : le passage d'une structuration de l'activité économique fondée sur un enracinement dans la communauté paroissiale (forme traditionnelle rurale) à une structuration des rapports sociaux constitués par un enracinement localisé dans les milieux de travail (usine, entreprise, profession).

2.26 – Démarche exploratoire, "orienting theory" et procès d'analyse

Si notre thèse s'inscrit dans le cadre d'une méthodologie de l'étude de cas, l'analyse que nous proposerons de faire renvoie - quant à elle - à plusieurs cas empiriques d'analyse. En effet, le choix de la FCEQ comme cas d'étude constitue un premier découpage d'un objet théorique, i.e. la construction sociale de la connaissance coopérative de l'économie financière. Mais, cette fédération - qui regroupe plus de 120 caisses d'économie - ne peut être étudiée dans son ensemble par un seul chercheur, et dans le cadre d'une seule recherche. Un autre découpage doit permettre un choix des caisses qui, au sein de cette fédération, serviront pour l'analyse. Ici, plusieurs critères peuvent servir à discriminer les cas d'analyse des autres : la nature du milieu social dans lequel la caisse a émergé (milieu urbain VS milieu rural), le nombre de membres que la caisse regroupe et l'importance de l'actif de chacune (grosses caisses VS petites caisses), l'émergence récente ou reculée de la caisse, l'origine sociale de chaque regroupement en caisse d'économie (caisse d'entreprise privée, publique, le secteur industriel, caisse de profession, caisse "ethnique", etc.).

Bien entendu, ces critères peuvent informer et même pré-former le choix du chercheur dans la sélection des cas d'analyse. Toutefois, ces critères ne doivent pas empêcher l'établissement d'une phase exploratoire de la recherche, i.e. la description socio-historique du développement caractéristique de la fédération et des caisses qu'elle regroupe. Au contraire, c'est à partir de la mise en évidence du développement spécifique des regroupements que nous avons pu être en mesure d'identifier des différences, des distinctions et des processus sociaux pouvant être significatifs de cette forme d'économie. Cette étape fut primordiale dans le choix des critères devant présider à la sélection des cas

d'analyse, et permettre de fonder leur représentativité sociologique. En procédant de la sorte, les cas qui ont été choisis sont représentatifs à la fois du développement historique caractéristique du mouvement et des processus sociaux constitutifs de ce développement, i.e. de la théorisation de cette forme sociale d'économie.

Dans la construction de notre démarche et le choix des unités et regroupements pour l'analyse, nous avons tenté d'utiliser ce que W.F. Whyte a surnommé "orienting theory", i.e. la constitution d'une description empirique de l'objet qui permet d'identifier des distinctions afin de conduire à une classification première des axes principaux de la recherche. Comme son nom l'indique, l'"orienting theory" vise à guider, diriger la recherche afin de ne pas en définir *a priori* le cadre (i.e. en fonction d'une stricte réflexion abstraite sur le phénomène), mais plutôt d'être orienté constamment par la description de sa forme empirique et ses transformations historiques, dans le dégagement d'hypothèses et d'une forme de classification initiale de l'objet. Il s'agit dès lors d'un aller-retour continual entre l'empirie et la théorie, i.e. qu'à chaque phase de description, une tentative de classification vient résumer les itinéraires envisageables pour la recherche, et permet ainsi de justifier des choix stratégiques dans son orientation.

"The first requirement for useful field work and theorizing is to get (...) a good orienting theory. Such a framework guides you toward data that will prove useful in later analysis without focusing the study so narrowly as to exclude data whose importance you do not recognize at the start of your project." (WHYTE 1984, p.250)

Par ailleurs, c'est principalement dans l'établissement d'une phase exploratoire que l'"oriented theory" devient utile et nécessaire. Dans le cadre d'une étude de terrain, tout peut sembler intéressant à étudier, le recueil d'informations donnant souvent lieu à une richesse de matériaux. Ainsi, comment discriminer entre ce qui sera pertinent pour

l'analyse et ce qui le sera moins ? Comment déterminer le "focus" principal de la recherche? Selon Whyte, ce choix n'est relatif qu'aux propriétés du phénomène étudié. On ne peut a priori déterminer ce qui sera caractéristique de la forme sociale étudiée ; il nous faut dès lors avoir une bonne idée du "territoire" afin d'être en mesure d'en tracer le contour et ses caractéristiques :

"In sociology (...), the phenomena we study are in movement, and new combinations are constantly emerging. Our (...) links from data to theory are often exceedingly shaky. Furthermore, we are dealing with active human beings, who can contribute to our study if we allow them to participate. Under these conditions, before adopting the standard model we should at least ask ourselves: Do we really know the territory we are investigating? Or are we just mechanically applying a given research instrument?" (WHYTE 1984, p.266)

À partir d'une démarche exploratoire, il est possible de s'interroger sur les propriétés des cas empiriques et de proposer l'étude de cas différents. Dans le cadre de notre thèse, nous pouvons partir de nos résultats de notre mémoire de maîtrise. Les propriétés du cas de la CEDE sont les suivantes :

- 1- il s'agit d'une "petite" caisse, tant sur le plan de l'actif que d'un point de vue physique (elle est située dans le sous-sol du gérant)
- 2- elle est située en région (ruralité)
- 3- elle est une caisse d'entreprise et non de profession
- 4- elle émerge en 1965, trois années après la constitution de la fédération, dans une période où le nombre de caisses connaît une grande croissance
- 5- elle regroupe des Québécois francophones d'origine

Du point de vue de ces propriétés, l'analyse des pratiques financières dans la CEDE nous a appris qu'un processus de redistribution intergénérationnel était au fondement de la circulation monétaire (cf. BROCHU 1991, 1992). Également, le rapport d'endossement dans l'octroi de crédit a constitué un moment privilégié pour observer

l'enracinement social de l'économie. Dans notre mémoire, et malgré le maigre nombre de cas analysés (9), nous avons pu faire une distinction entre des rapports d'alliances et des rapports entre consanguins à partir de la pratique de l'endossement : le rapport d'alliance (de par sa propriété d'être intra-générationnel) était plus fonctionnel que le rapport de consanguinité (sous sa forme inter-générationnelle) dans la pratique de l'endossement. Lorsque l'endosseur n'était pas membre de la caisse, les rapports d'alliance (liens horizontaux) étaient plus valorisés que les liens consanguins inter-générationnels (liens verticaux). Si le fait d'être membre permettait la construction d'un rapport de confiance et une limitation de l'incertitude, cette réduction était également possible par le fait d'avoir un lien d'alliance intra-générationnel avec l'endossé. Dans ce sens, M. Granovetter insistera sur l'analyse du phénomène de la confiance dans l'activité économique du point de vue des "frontières" créées par les rapports sociaux, i.e. la construction d'espaces sociaux différenciés.

"(...) the solidarity required for assembling coherent combinations of economic activity requires a fairly well-defined collection of people who identify one another as in the same collectivity by means of (...) specific markers such as those deriving from place of origin. This indicates that at least as important as the intensity of interaction is the clearly defined boundary beyond which such intensity and trust falls sharply. Such a boundary is required in order to sustain trust internally, but also to limit the extent of the group that can make claims on the economic organization that has been constructed." (GRANOVETTER (à paraître), p.21, nos soulignés)

"(...) to explain the course of entrepreneurship, [we need] an understanding of the barriers to exchange (...), and the origins of these barriers; and second, the social structural situation, taking into account especially the patterns of vertical and horizontal solidarity, since it is these patterns that largely determine to what extent exchange barriers will be overcome." (Ibid., p.30, nos soulignés)

Un autre procès particulier d'analyse nous a permis de rendre compte de l'enracinement social des pratiques et de la connaissance économique : l'analyse du jugement dans l'octroi de crédit. Suggérer l'analyse de l'octroi de crédit et sa justification (WISSLER 1989) dans l'espace concurrentiel financier, c'est caractériser la construction sociale d'une forme d'économie à partir d'une analyse du jugement des crédits octroyés aux membres de l'institution financière. Dans ce sens, l'hypothèse proposée est que la nature des cadres de références et leurs articulations marquent en profondeur l'organisation d'espaces économiques différenciés (les caisses) au sein de cette institution coopérative (la Fédération). La mise en évidence de la spécificité des rapports sociaux construits dans cette forme d'économie et l'analyse des cadres référentiels dans le jugement peut permettre de connaître comment s'articulent et se combinent leurs propriétés sociologiques respectives dans la production d'une économie financière coopérative québécoise. D'un point de vue général (i.e. en faisant abstraction de la nature du procès d'analyse), ce sera à travers l'étude et l'analyse des rapports sociaux - constitutifs des pratiques et des formes langagières - que sera définie cette institution économique comme construction sociale.

Ainsi, pour la forme d'économie étudiée (la CEDE), la parenté était constitutive des pratiques économiques. Ce processus de redistribution dans la parenté est-il aussi présent au sein d'autres caisses d'économie? Quelle est la nature de l'enracinement social au sein d'autres caisses ? Mais, avant de se poser cette dernière question, il nous faudra répondre à celle qui permettra la justification des cas choisis, i.e.: comment procéder au choix des autres caisses qui serviront comme cas d'analyse ? L'"orienting theory" dont traite Whyte peut nous permettre de justifier le choix des autres cas. A partir du cas de la CEDE et de ses propriétés (petite caisse née en 1965 en région rurale et fondée sur l'appartenance à une entreprise et

regroupant des québécois francophones d'origine), il devient possible de trouver des cas qui, du point de vue des caractéristiques de la caisse, peuvent être différents et représentatifs du développement général du regroupement qu'a connue la FCEQ. Les critères de discrimination deviennent les propriétés mêmes de la forme première étudiée. De ce point de vue, il nous semblerait important d'étudier des cas ayant des propriétés distinctes afin de mettre en évidence la nature de l'enracinement social des pratiques économiques. Ainsi, nous devrons trouver un cas d'analyse où la caisse d'économie :

- 1- fut fondée bien avant 1962 (ex: années 1940-50), ou après (1970-80-90)
- 2- émergeant dans un milieu urbain
- 3- regroupant des membres sur la base de la profession

Ces critères ont été retrouvés et remplis par le choix du cas de la Caisse d'Économie des Pompiers de Montréal. Les cas qui ont été retenus sont donc : la Fédération des Caisses d'Économie du Québec, la Caisse des Pompiers de Montréal et la Caisse d'Économie de l'Érable. Le cas de la Fédération des Caisses d'Économie du Québec née en 1962 est exemplaire de la transformation de la société québécoise : dans les années soixante, on observe une croissance impressionnante du nombre de caisses d'économie dans les milieux de travail francophones. La Fédération sera fondée à ce moment afin de permettre le regroupement de ces caisses et de leur offrir des services centralisés tout en régulant leurs activités. Comment comprendre cette émergence et ce développement dans le cadre d'une société où la caisse populaire avait toujours été perçue comme étant l'outil financier domestique distinctif des Québécois francophones ? Expliquer la popularité croissante de cette forme coopérative dans le Québec francophone d'alors exige de comprendre cette transition, i.e. le passage de la paroisse à l'entreprise et la profession comme formes sociales d'intégration économique dans l'émergence d'une société de

consommation (enquête Tremblay-Fortin 1964). Également, cette thèse interroge le développement présent et futur des coopératives d'épargne et de crédit en milieux professionnels dans un contexte où le monde du travail se caractérise par la mondialisation des marchés, la précarité, l'incertitude et l'exclusion.

Ainsi, en observant les caisses d'économie, c'est l'émergence d'une société de consommation dans le Québec contemporain qui peut être observée, comme le noteront Tremblay et Fortin (1964) dans leur étude sur la famille salariée au Québec. Nous situant sur le plan des représentations économiques francophones au Québec, nous tiendrons compte du mouvement anglophone des « credit unions » que du point de vue de l'émergence des caisses francophones. Dès lors, les caisses d'économie (constituées au sein de la FCÉQ) peuvent être posées comme objets empiriques permettant l'observation et l'analyse des représentations sociales de l'économie domestique dans le cadre de cette société de consommation dans le Québec francophone contemporain.

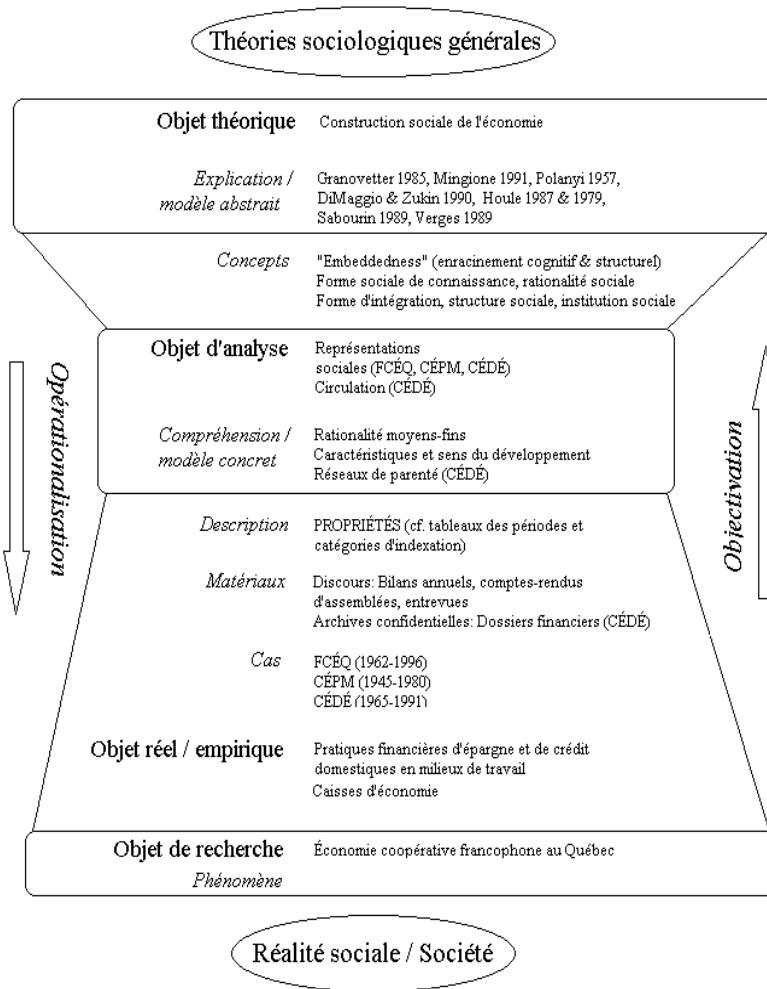
L'objet d'analyse portera sur l'enracinement cognitif (« *cognitive embeddedness* ») des représentations économiques. Nous avons d'abord analysé les bilans annuels et les comptes-rendus des assemblées annuelles de la doyenne des caisses d'économie francophone au Québec (la Caisse des Pompiers de Montréal, de 1945 à 1980) afin d'examiner l'origine de cette forme coopérative. Les mêmes types de matériaux ont été utilisés pour l'analyse du cas de la Fédération (de 1962 à 1996). De plus, le cas de la caisse de l'Érable de Plessisville a été incorporé à la thèse dans le but d'observer la construction du jugement dans l'octroi de crédit. Dans ce cas, j'ai analysé comment était représenté le jugement dans l'octroi de crédit et l'enracinement structurel des pratiques dans des rapports sociaux de parenté et d'alliance (cf Brochu 1992).

La démonstration de l'enracinement social de l'économie sera ici abordée non pas d'un point de vue structurel (réseaux sociaux), mais plutôt à partir de l'analyse des formes sociales de connaissance (« *cognitive embeddedness* » cf. DIMAGGIO & ZUKIN 1990, MONTAGNA 1990). En bref, il s'agira de mettre en évidence la constitution sociale de l'économique (rationalité formelle) dont procèdent les acteurs sociaux dans les pratiques financières, en démontrant l'enracinement cognitif de cette rationalité dans des formes sociales de connaissance. D'un point de vue analytique, le social vient définir l'économique comme forme sociale par l'enracinement de cette rationalité formelle dans des représentations définies ici comme formes de connaissance et construisant le sens de l'activité (voir DOUGLAS 1986 et 1985⁸², HOULE 1979, 1982 et 1987). Au niveau théorique, notre question de départ se formule ainsi : *Quelle est la nature de l'enracinement cognitif des représentations économiques d'épargne et de crédit constituées dans les institutions coopératives en milieux de travail ?*

Le schéma suivant vise à résumer les différentes étapes et modalités qui ont présidé à la construction de notre démarche :

82. "(...) humans' experience of their environment is mediated by conceptual categories which are fabricated in social intercourse. (...) For the animals, the physical conditions are a direct object of perceptual activity, but for humans this line between perceiver and perceived is problematical. For humans the coding is not genetically controlled; cultural constraints intervene. There is the shared community work of agreeing on the categories in which the world is known. Individual perceivers incorporate into their cognitive apparatus

Tableau III

Étapes et modalités de la démarche méthodologique

some major classifications of the physical environment which arise from social intercourse." (DOUGLAS, 1985, p.37, nos soulignés)

2.3 – L’analyse de discours comme méthode de construction de l’objet

Toute analyse sociologique devrait être aussi une sociologie de la connaissance, dans la mesure où (...) (le) cognitif est au fondement de la pratique sociale.

Nicole Ramognino

Le chapitre précédent visait à établir le statut de l’étude de cas, stratégie que nous allons adopter dans le cadre de cette thèse. La section présente tentera d’exposer la méthode qui sera utilisée pour l’analyse, i.e. l’analyse de discours. Les compatibilités entre les méthodes de ces deux champs de la méthodologie en sociologie, l’étude de cas et l’analyse du discours, relèvent du processus commun d’objectivation des localisations sociales (SABOURIN 1993) : des pratiques pour l’un et de la connaissance pour l’autre. En d’autres mots, les actes sociaux, qu’ils soient de l’ordre du langage ou de la connaissance, ne peuvent être décrits dans ces perspectives que sous la forme d’actes contextualisés i.e. locaux. Il s’agit donc, en situant socialement notre analyse du discours dans le cadre d’une étude de cas, de considérer la construction des données comme le propose P. Sabourin :

« Considérée sous son angle dynamique, la construction des données est d’abord un travail de nature heuristique, construction objectivée et orientée par une analyse méthodologique de sa valeur de représentativité d’un objet défini. Cette analyse méthodologique, dont nous voudrions montrer la pertinence ici, vise à établir la localisation sociale des traces langagières et spatiales, afin de parvenir à une délimitation progressive de la régionalisation du social (Giddens 1985, p. 163-216) qui est partie prenante de l’objet empirique. » (SABOURIN 1993, p. 70)

Dans le cadre de cette démarche, le phénomène social étudié est circonscrit comme objet de recherche empirique par la mise au jour de « la médiation sociale localisée des savoirs et des pratiques sociales » (Ibid. p.70), relevant d'une mémoire de l'expérience et dans l'expérience ainsi que de leurs rapports dans des discours sociaux spécifiques. Ainsi conçue, l'analyse de discours est située socialement par rapport à l'expérience dont les paramètres propres (espace, temps et langages sociaux) sont explicités dans le cadre d'une démarche d'étude de cas.

Nous allons donc traiter ici de cette méthode qu'est l'analyse de discours et de ses implications théoriques dans la construction de l'objet de recherche. D'entrée de jeu, spécifions que puisque nous nous inscrivons dans une démarche qualitative (au sens des qualités, propriétés de l'objet : cf chap. 2.1, GRANGER 1982), l'application que nous ferons de l'analyse de discours ne correspondra pas aux usages propres à l'analyse automatique/quantitative (approches panoramique (Bardin), technicienne (Muchielli) ou scientiste (Pêcheux)). Les analyses de discours qui seront proposées seront des applications de l'approche sémantique structurale (Ramognino, Gardin, Tesch, Molino, Houle) dont nous exposerons les implications et modalités notamment à partir des travaux de G. Houle sur l'idéologie comme mode de connaissance.

Canto-Klein et Ramognino (1974) proposent de définir l'analyse de contenu/de discours comme « une procédure d'objectivation des données, comme une technique d'observation particulière » (p.74). Mais, de quelles « données » s'agit-il ? L'analyse de discours en sociologie s'applique particulièrement dans le cadre de l'étude de la vie sociale à partir des « traces » de cette vie (HOULE 1997), i.e. de documents qui sont le résultat de l'expression symbolique de l'être humain, le

langage : « (...) le phénomène langagier, réinséré dans la pratique sociale, représente les traits, vivants et concrets de cette dernière. Les mots et expressions du langage sont mémoire, mémoire actualisée dans une pratique donnée » (RAMOGNINO 1989, p.104)⁸³.

Si la sociologie est une « science du vivant » (HOULE 1997), si « les faits sociaux sont pourvus de sens » (CANTO-KLEIN & RAMOGNINO 1974), bref, si une société est faite de pratiques symboliques constituées par le langage (écrit, parlé, signes, symboles, etc.), ces pratiques ou médiations symboliques deviennent un passage obligé pour la sociologie visant à expliquer cette société. Situons immédiatement le statut de l'interprétation d'un point de vue sociologique, i.e. comme activité sociale : interpréter, c'est donner un sens, une signification au monde et au rapport au monde. L'expression symbolique reste intimement reliée à cette fonction d'interprétation ; F. Dumont définira l'idéologie (comme élément central de la culture) dans ce sens, comme étant « un système d'idées et de jugements, explicite et généralement organisé, qui sert à décrire, expliquer, interpréter ou justifier la situation d'un groupe ou d'une collectivité et qui, s'inspirant largement de valeurs,

⁸³ Les travaux récents de P. Sabourin offre une réactualisation de cette problématique de la mémoire sociale dont M. Halbwachs a été le précurseur. Ce point de vue reste tout à fait compatible avec le cadre méthodologique auquel nous nous rattachons. Citons P. Sabourin à propos du processus d'objectivation des données dans le travail sociologique : « (...) les opérations de reconstruction ou d'élaboration de matériaux forment la première médiation de la construction des données et par le fait même déterminent les faits sociaux construits. La clé pour objectiver cette première médiation des matériaux relève d'une sociologie de la mémoire dont le projet demande à être poursuivi (Sabourin, 1992). En somme, que l'on traite du local ou du global, de l'universel ou du contextuel, il s'agit d'expliciter la question des référents de mémoire dont sont constitués les matériaux à partir desquels s'élaborent, ainsi ? socialement situés, les référents généraux de la sociologie à travers les matériaux. » (Sabourin 1997, p. 143)

« C'est seulement en objectivant le niveau des relations entre traces de mémoire que l'on peut délimiter une forme sociale. » (Ibid., p.145)

propose une orientation précise à l'action historique de ce groupe ou cette collectivité » (DUMONT, 1963, p.54).

Par rapport à la centralité de cette fonction symbolique dans la construction de la réalité sociale, l'analyse de discours peut être décrite comme étant un travail procédant du symbolique sur du symbolique (dans notre cas : un travail par le langage (sociologie) sur du langage (documents écrits)). La portée de ce type d'analyse doit être distinguée par exemple de la linguistique : l'analyse de discours en sociologie ne vise pas la description et la compréhension des mots ou termes utilisés pour eux-mêmes, mais bien leurs référents symboliques, i.e. le langage comme ensemble de symboles sociaux. Ainsi, c'est bien le sens des mots qui est recherché et analysé : la sociologie usant de l'analyse du discours part de cette proposition que le langage est médiation du rapport au monde (i.e. connaissance première - sens commun - dans ce processus d'appropriation du réel) et que cette médiation porte en elle-même un sens, une signification, bref une interprétation dans l'acte même de son expression. Dans ce sens, la connaissance qu'exprime les formes langagières ne contient pas strictement des « informations », mais bien des points de vue des personnes et des groupes sociaux, points de vue qui sont relatifs à la nature et à la forme sociale dans laquelle ces entités s'expriment, relatifs à la forme des rapports sociaux.

La tâche fondamentale de la sociologie utilisant l'analyse de discours est d'objectiver ces connaissances, ces savoirs qui sont déjà des interprétations, d'en comprendre l'origine sociale et le développement et d'établir leur fondement et leur limite par rapport à la réalité. Dans ce sens, les matériaux permettant l'observation et le travail de description et d'analyse de l'activité symbolique (i.e. culturelle,

idéologique) peuvent être définis comme les « traces » de cette activité sociale, permettant au sociologue d'y construire empiriquement son objet d'étude (i.e. les représentations sociales). Analyser des discours sociaux consiste à lire à travers un objet matériel (ici, le texte) les traces de l'activité vivante qu'est l'idéologie.

2.31 – L'analyse sémantique et l'idéologie comme mode de connaissance

On a d'abord proclamé qu'il n'y avait de science que de l'*universel* ; puis, qu'il n'y avait de science que du *mesurable*. Nous devrions dire aujourd'hui : il n'y a de science que du *structurable*. Profession de foi qui ne récuse nullement les deux précédentes, mais les relativise, et donne un sens nouveau à l'universel et au mesurable.

G.G.Granger

Nous situons la méthode d'analyse de discours utilisé dans cette thèse du point de vue de l'analyse sémantique, où l'idéologie, à la suite des travaux de F. Dumont, G.-G. Granger, P. Vergès, N. Ramognino et G. Houle peut être définie comme mode de connaissance, précisément comme modèle concret de connaissance. Ce type d'analyse vise à cerner les univers sémantiques, i.e. les séries de termes et raisonnements qui appartiennent à un domaine d'activité sociale situé dans le temps et l'espace, i.e. propre à un groupe social spécifique.

Les travaux de G. Houle sur l'idéologie et le sens commun permettent ici de redéfinir l'analyse sémantique du point de vue de la construction de l'objet sociologique : si l'idéologie est un mode de connaissance du réel, le statut de cette

connaissance n'est ni vrai ou fausse, mais à la fois fondée (car elle est ainsi une mise en forme de l'expérience et constitue ce rapport à l'expérience) et relative (car, comme tout rapport de connaissance, elle est limitée et caractérisée par un type particulier de rapport avec l'expérience et se caractérise par des opérations socio-symboliques spécifiques la constituant). Citons ce passage où G. Houle explique et fonde le statut du modèle concret de connaissance et de ses règles de mise en forme :

« S'il y a modélisation, c'est suivant des règles implicites qui déterminent les modalités de la mise en forme ; le modèle concret est à repérer et à dégager au moment de l'analyse, à repérer explicitement donc. (...) Ces règles sont repérables dans des discours, elles sont observables dans l'ordre même du langage. Une telle sociologie de la connaissance ressortit méthodologiquement à une sémantique structurale, à l'analyse d'organisations lexicales. Rappelons avec Granger que si une forme de connaissance est relative à l'objet dont elle est l'expression et aux règles de sa construction, ces règles renvoient aux points de vue de l'usage linguistique, lesquels « correspondent à une orientation de la structuration dans son rapport à l'expérience » (Granger, 1968, p.172). Si structuration il y a dans le langage, cette structuration est bel et bien observable dans une forme de connaissance (...) Il y a donc modélisation concrète de l'expérience dans le langage (...). » (HOULE 1997, p.284)

Cette connaissance est relative aux médiations qui la constituent : l'accès au réel s'établissant par et à travers des processus de médiation, ces médiations (filtres chez Ramognino) sont caractérisées par des opérations symboliques privilégiées par la spécificité des différentes formes sociales de connaissance (littérature, art, science, sens commun, etc.).

À partir de son article de 1979, G. Houle définira l'idéologie comme un mode de connaissance, i.e. constituant les catégories communes et fondamentales à tous les discours d'une société à un moment historique donné. Ces catégories communes y sont définies comme des formes de connaissance. Rechercher, expliciter et mettre en évidence la structuration de ces catégories communes dans le discours constitue la

visée même de l'analyse sémantique qui sera ici appliquée. L'idéologie comme mode de connaissance, l'appropriation de la réalité sociale par le sens commun, peut être caractérisée comme étant un modèle concret de connaissance, un schéma organisateur produisant la mise en forme symbolique de l'expérience⁸⁴. À distinguer du modèle du chercheur ou scientifique, le modèle concret de connaissance a comme fonction d'organiser dans la pensée le rapport pratique à l'expérience sociale, à l'évoquer et y donner un sens. Le modèle abstrait de connaissance (science et formes spécialisées de connaissance) renvoie plutôt à un travail d'explication du réel, de l'expérience.

« À la manière de Granger (1967), précisons encore que, dans le premier cas, il y a « modélisation concrète » de l'expérience donnant un sens immédiat à celle-ci à la différence du modèle abstrait construit par le chercheur aux fins de l'explication recherchée. » (HOULE 1997, p.283)

Nous tenterons donc de repérer dans les discours sociaux recueillis (matériaux) cette « modélisation concrète » de l'expérience sociale, i.e. les transformations des représentations sociales afin de mettre au jour les univers sémantiques et leurs articulations, précisément ces « règles implicites qui déterminent les modalités de la mise en forme » (HOULE 1997, p.284), ces règles étant des « règles sociales » (Ibid., p.285) :

« Le sens commun est une forme de connaissance dont la logique renvoie (...) à la relativité des rapports sociaux dont les propriétés sont alors saisissables à travers la construction qui en est faite (...), suivant les règles donc qui sont la construction de cette logique sociale. Nous touchons là, et du point de vu particulier du sens commun, ce que dès le début des années 20 Lukács définissait comme « le système des formes d'objectivité de cette vie réelle » (Lukács 1923, p.238), envisagé ici du point de vue de cette forme particulière d'objectivité que vise la sociologie de la connaissance.» (Ibid., p.285)

⁸⁴ Nous utiliserons la notion de « représentation sociale » comme étant synonyme du modèle concret de connaissance, les représentations sociales étant elle-mêmes des formes sociales de connaissance (cf. Jodelet 1989, Vergès 1989).

La section qui suit proposera une description générale des matériaux qui ont été choisis et utilisés dans l'analyse, i.e. en fonction de l'objet de recherche. Qu'est-ce qui y sera recherché, i.e. qu'est-ce qui, dans le cadre de cette analyse, y sera reconstruit ? Nous viserons essentiellement à identifier les types de raisonnements, leurs genre et style, ainsi que leurs propriétés observables faisant état de notre objet de recherche : l'enracinement cognitif dans les représentations sociales. Nous chercherons donc à objectiver les référents des discours sociaux retenus afin d'observer « de quoi parle-t-on ? » et « comment en parle-t-on ? » et ainsi repérer les régularités construisant la structuration du discours et rendant compte de la « localisation sociale » (SABOURIN 1989) des groupes d'extraits de textes, en guidant notre analyse par les questions suivantes : Quelles seront les catégories principales, fondamentales produisant l'élaboration du discours ? Qu'est-ce qui structure (cf règles implicites de sens) l'univers sémantique de l'objet de recherche (l'enracinement cognitif) ? Quels seront les critères empiriques (catégories d'indexation) permettant de repérer systématiquement l'organisation du discours ?

L'organisation sémantique d'un discours restant déterminée par l'expérience sociale, les règles de la mise en forme des contenus de ces discours relèvent et sont relatives à l'état des relations sociales. Dans ce sens, l'étude des représentations sociales (ici, l'économie coopérative) permettra de rendre compte de l'expérience pratique des acteurs sociaux et faire état du travail que la société effectue sur les significations et leurs transformations. Nous viserons premièrement à décrire les formes sociales étudiées, i.e. identifier ces catégories de connaissance spécifiques et particulièrement les éléments organisateurs du discours, la nature des interventions

langagières (évaluation, qualification, l'usage de la métaphore, etc.), ensuite à reconstruire le modèle concret de connaissance (compréhension) pour permettre, à terme, son insertion dans le cadre d'un modèle abstrait de connaissance (explication).

2.32 – Statut des matériaux empiriques

Nous avons eu la chance d'avoir accès aux archives conservées dans les deux caisses d'économie choisies ainsi qu'à la Fédération. À partir de l'inventaire que nous en avons fait, nous avons déterminé que le matériau le plus intéressant pour la Caisse des Pompiers était les procès-verbaux des assemblées annuelles et spéciales car il nous permettait d'observer sur une longue période de temps (1945-1982) le développement et la transformation possible des représentations des pratiques coopératives. Les procès-verbaux sont des documents relatant les prises de décisions et les orientations qu'un groupe préconise. Ils permettent à la fois de faire état d'un développement (l'année qui vient de passer) et de guider ce développement (l'année ou les années à venir). Dans ce sens, nous pouvons penser que les procès-verbaux constituent une mémoire recelant les traces des manières de voir et de penser la pratique économique coopérative. Au niveau de la Fédération, nous n'avons pas trouvé de matériaux de cet ordre ; les bilans financiers conservés dans la voûte du siège social nous ont semblé les documents se rapprochant le plus du type « procès-verbaux », à la différence que ces bilans sont de nature beaucoup plus « publique », i.e. que leur diffusion peut largement dépasser le cadre même de l'organisation (les procès-verbaux ne sont utilisés et diffusés qu'aux membres du regroupement). Les

bilans offrent ainsi une représentation visant la constitution d'une « image publique », ils constituent la mémoire publique officialisée du regroupement.

Dans le cas de la caisse des pompiers et de la Fédération, nous avons pu avoir accès à des matériaux d'entrevues effectuées par une équipe de chercheurs du Centre de gestion des coopératives (H.E.C.) portant sur l'origine du mouvement coopératif au Québec. Ces entrevues en profondeur ont été réalisées auprès de 17 "pionniers" du mouvement coopératif au Québec et ont permis la mise en évidence de l'émergence et du développement des caisses d'économie au Québec, puisqu'elles donnent accès à une description empirique précise et détaillée des conditions sociales à travers lesquelles cette fédération s'est constituée (spécialement les entrevues réalisées avec M. Soupras, ancien directeur-fondateur de la FCÉQ, M. Gladu ancien directeur-fondateur de la CÉPM et M. Laurin, syndicaliste qui a œuvré dans l'éducation populaire et coopérative). Nous avons nous-mêmes rencontré M. Gladu afin d'obtenir certaines précisions sur l'origine et le développement des caisses d'économie du Québec.

Dans le cas de la Caisse de l'Érable, nous avons eu accès aux dossiers personnels des membres, ce qui nous a permis de reconstruire les pratiques financières. De plus, nous avons rencontré à plusieurs reprises les dirigeants présents et passés de la caisse, particulièrement le gérant de la caisse qui nous a appuyé tout au long de notre démarche de terrain, nous permettant de mettre en évidence l'origine et le développement de cette caisse.

Chapitre 3 : Analyse

3.1 – Repères sociologiques sur la formation des regroupements économiques professionnels

Dans la section III de la conclusion de son étude sur le suicide (pp. 434-451), E. Durkheim traite largement de la question de la formation des corporations ou groupes professionnels. L'auteur consacrera même la « Préface à la seconde édition » (de son ouvrage « De la division du travail social ») au « rôle que les regroupements professionnels sont destinés à remplir dans l'organisation sociale des peuples contemporains » (Durkheim, p.I). Dans sa réflexion sur l'avènement de la division du travail, Durkheim traitera de la réglementation morale dans le cadre des formes modernes de sociétés régies par une solidarité de type organique. Dans ce type de société où l'économie et le travail occupent la grande majorité du temps des individus, Durkheim présente le regroupement professionnel comme étant le seul groupe permettant la constitution de règles morales afin « d'entretenir dans le cœur des travailleurs un plus vif sentiment de solidarité commune » (p.XII) et ainsi contrer l'anomie. Dressant l'histoire de la corporation professionnelle, Durkheim en dira qu'elle « a été, en un sens, l'héritière de la famille » (p.XX) du point de vue de sa fonctionnalité et de la création d'une solidarité commune.

Dans cette section, nous traiterons des critères, des qualités de constitution de regroupements fondés sur un métier/profession commun afin d'éclairer les conditions de création d'une solidarité économique, comme nous le retrouvons dans les caisses d'économie. Dès 1893, Durkheim voyait dans le regroupement professionnel

l'avènement d'un potentiel de solidarité essentiel à la régulation de la vie sociale dans les sociétés modernes. Durkheim en parlera en ces termes :

« Les corporations de l'avenir auront une complexité d'attributions encore plus grande, en raison de leur ampleur accrue. Autour de leurs fonctions proprement professionnelles viendront s'en grouper d'autres qui reviennent actuellement aux communes ou à des sociétés privées. Telles sont les fonctions d'assistance qui, pour être bien remplies, supposent entre assistants et assistés des sentiments de solidarité, une certaine homogénéité intellectuelle et morale comme en produit aisément la pratique d'une même profession. (...) En fait, on voit dès à présent des syndicats qui sont en même temps des sociétés de secours mutuels (...). » (pp. XXX-XXXI)

Nous retrouvons dans cette dernière citation une description première de l'origine des caisses d'économie ou « credit unions ». Durkheim ira plus loin : l'organisation de regroupements fondés sur la base d'une profession commune pourrait même remplacer à l'avenir celles fonctionnant à partir de l'occupation d'un espace physique commun. Ici, comment ne pas y voir le cas concret du Québec où les caisses d'économie émergeront en réaction face aux caisses populaires (fondées sur cette solidarité territoriale de la paroisse)?

« On verra, en effet, comment, à mesure qu'on avance dans l'histoire, l'organisation qui a pour base des regroupements territoriaux (village ou ville, district, province, etc.) va de plus en plus en s'effaçant. Sans doute, chacun de nous appartient à une commune, à un département, mais les liens qui nous y rattachent deviennent tous les jours plus fragiles et plus lâches. (...) Les affaires municipales ou départementales ne nous touchent et ne nous passionnent plus guère que dans la mesure où elles coïncident avec nos affaires professionnelles. (...) Il s'est produit ainsi comme un affaissement spontané de la vieille structure sociale. Or, il n'est pas possible que cette organisation interne disparaisse sans que rien ne la remplace. (...) Une nation ne peut se maintenir que si, entre l'État et les particuliers, s'intercale toute une série de groupes secondaires qui soient assez proches des individus pour les attirer fortement dans leur sphère d'action et les entraîner ainsi dans le torrent général de la vie sociale. Nous venons de montrer comment les groupes professionnels sont aptes à remplir ce rôle, et que tout même les y destine. » (pp.XXII-XXIII)

Dans la conclusion du Suicide, Durkheim propose un point de vue similaire en rajoutant que la nature religieuse de la régulation sociale de l'ancien type d'organisation reste incompatible avec les enjeux économiques des sociétés modernes : les regroupements professionnels constituent la nouvelle forme sociale vouée à remplir cette fonction de solidarité interne fondamentale à la société. Ici, comment ne pas voir de nouveau le cas du Québec de la fin des années '50 et début '60 dans l'émergence d'une société de consommation (Tremblay-Fortin 1964) comme nous le décrirons plus loin dans la section suivante?

« (...) on a pu voir que le principal rôle des corporations serait, dans l'avenir comme dans le passé, de régler les fonctions sociales et, plus spécialement, les fonctions économiques, de les tirer, par conséquent, de l'état d'inorganisation où elles sont maintenant. (...) On ne voit pas dans quel autre milieu cette loi de justice distributive, si urgente, pourrait s'élaborer ni par quel autre organe elle pourrait s'appliquer. La religion qui, jadis, s'était, en partie, acquittée de ce rôle, y serait maintenant impropre. Car le principe nécessaire de la seule réglementation à laquelle elle puisse soumettre la vie économique, c'est le mépris de la richesse. Si elle exhorte les fidèles à se contenter de leur sort, c'est en vertu de cette idée que notre condition terrestre est indifférente à notre salut. (...) Mais cette résignation passive est inconciliable avec la place que les intérêts temporels ont maintenant prise dans l'existence collective. La discipline dont ils ont besoin doit avoir pour objet, non de les reléguer au second plan et de les réduire autant que possible, mais de leur donner une organisation qui soit en rapport avec leur importance. (...) Sans doute, il n'y a qu'une puissance morale qui puisse faire la loi aux hommes; mais encore faut-il qu'elle soit assez mêlée aux choses de ce monde pour pouvoir les estimer à leur véritable valeur. Le groupe professionnel présente ce double caractère. Parce qu'il est groupe, il domine d'assez haut les individus pour mettre des bornes à leurs convoitises; mais il vit trop de leur vie pour ne pas sympathiser avec leurs besoins. » (DURKHEIM 1985, pp.440-441)

Ce long passage nous permet ici de situer la question sociologique à laquelle nous tenterons de répondre brièvement dans cette section; car si Durkheim, traitant du groupe professionnel, met en évidence le processus de maintien et de reproduction de la société par la transformation des lieux de localisation de la solidarité « interne »,

son discours reste à un niveau théorique très général. En fait, détaillons son analyse en nous demandant si toute forme de regroupement professionnel recèle ces propriétés propices à l'établissement d'une telle solidarité. Autrement dit, si le groupe professionnel constitue un contexte favorable à la création d'une solidarité « interne », « commune », permettant d'expliquer l'enracinement d'une forme économique dans les sociétés modernes, est-ce le cas pour tout type de regroupement professionnel? Précisément, quelles sont les conditions particulières permettant qu'un regroupement fondé sur l'exercice d'une même profession (voire sur un même lieu de travail) produise une solidarité sociale « interne » suffisante rendant possible l'enracinement d'une solidarité économique (comme dans le cas des caisses d'économie)?

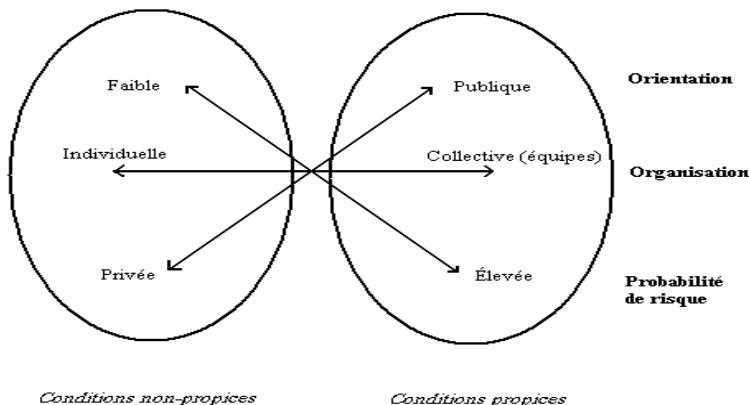
Un regroupement économique tel qu'une caisse d'économie exige tout d'abord l'existence de rapports de confiance (GRANOVETTER 1985) afin de fonder une solidarité économique. Dans ce sens, la confiance est créatrice de la solidarité économique. De plus, les membres du regroupement doivent être suffisamment solidaires pour que la forme économique puisse se reproduire car si la solidarité est trop faible, un état de méfiance pourrait émerger mais si elle est trop forte, cela peut faire naître des demandes non-raisonnables chez les individus (« *uneconomic claims* » chez GRANOVETTER 1985). Mais cette solidarité (ainsi que le niveau de confiance) doit être expliquée par une autre : la solidarité économique (caisse d'économie) s'expliquerait par la solidarité sociale « interne » (Durkheim). Puisque les caisses d'économie sont constituées sur la base du travail (même lieu de production ou même profession), c'est la nature du travail accompli et la structure organisationnelle du

travail qui seraient fondatrices de la solidarité interne. Ainsi, nous pouvons observer que les caisses d'économie ont émergé dans le cadre de certaines professions (ex. pompiers, policiers) et non dans d'autres⁸⁵ : pourquoi? Nous posons donc comme hypothèse que c'est la nature du travail et sa forme d'organisation des relations dans le cadre du travail qui permettraient d'expliquer la reproduction de cette forme d'économie par l'établissement d'une solidarité « interne ». Mais quelles seraient les conditions propices à la création de cette dernière? Nous proposons d'envisager le niveau de solidarité « interne » d'un regroupement professionnel sous l'angle de trois modalités fondamentales : 1) l'orientation même de la nature du travail (travail concernant en majeure partie soit l'intérêt privé ou public) 2) l'organisation du travail (travail individuel ou d'équipe) 3) la probabilité de risque dans le travail (travail à risque faible ou élevé pour la vie/santé des travailleurs). Ces modalités peuvent être envisagées comme des axes d'analyse permettant d'établir si un univers de travail particulier est propice ou non à l'établissement d'une forte solidarité « interne ».

⁸⁵ Par exemple, il n'existe pas de caisse d'économie des comptables, notaires ou autres professions libérales. De plus, en posant cette question nous ouvrons la voie à une autre recherche : dans les années soixante, la FCÉQ a vécu une vague importante de fondations de caisses d'économie. Une dizaine d'années plus tard, la FCÉQ va restructurer son réseau de caisses en regroupant ensemble certaines caisses moins performantes et en éliminant simplement d'autres. Pourquoi l'expérience coopérative n'a-t-elle pas survécue dans ces cas alors qu'elle fut prospère pour d'autres? Étudier ces cas d'insuccès nous donnerait l'occasion d'observer l'inverse des conditions favorables à la création d'une caisse d'économie et vérifier notre cadre explicatif.

Figure 11

Modalités d'établissement de la solidarité sociale dans le travail



Ainsi, si l'orientation du travail est particulièrement axée sur l'intérêt public ou collectif (tel que le bien public et la propriété chez les pompiers et la loi / l'ordre chez les policiers), nous pouvons penser qu'il s'agit là d'une condition favorisant la création d'une cohésion fondée sur un but commun dans le travail et valorisé dans la société, permettant une forte solidarité interne (travail axé sur le bien-être de la collectivité). Si, de plus, la nature du travail accompli offre une forte probabilité de risque pour la vie ou la santé des travailleurs (le cas des pompiers et policiers), cette condition peut créer des attentions mutuelles (dans la préparation et l'entraînement) et des surveillances réciproques dans l'action (phénomène de « *watch over me* ») chez les travailleurs afin de confronter certains dangers et ainsi rapprocher d'une façon particulière les individus. Également, si la solidarité provient de la nature et de la fréquence des contacts quotidiens dans le travail (cohésion sociale), ces contacts sont relatifs au niveau de la division du travail. Cette dernière peut donner lieu à la

création d'équipe oeuvrant dans une certaine proximité et permettant une régularité des relations sociales, favorisant la solidarité interne. Au contraire, si les tâches du travail à faire et leur organisation implique principalement que l'individu seul, moins forte sera la base pour fonder une solidarité sociale interne.

À partir de ces modalités créant des conditions favorables et non-favorables, il est possible d'expliquer comment un regroupement professionnel devient un milieu propice à l'établissement d'une solidarité économique (comme une caisse d'économie), cette dernière s'expliquant par la solidarité sociale « interne » au travail même.

3.2 – La Fédération des Caisses d'Économie du Québec comme objet empirique

Notons tout d'abord que si nous devons remonter aux années 1940-1950 pour voir l'émergence des premières caisses non-paroissiales, ce n'est qu'à partir des années soixante que les caisses populaires ne seront plus les seules coopératives financières à être organisées en fédérations. En effet, l'émergence de la FCÉQ⁸⁶ en 1962 s'inscrit dans un cadre d'institutionnalisation de trois autres fédérations d'organisations coopératives financières se distinguant des caisses populaires au Québec : en 1968 se forment la Fédération des caisses d'établissement du Québec⁸⁷ et la Fédération des caisses d'entraide

86 FEDERATION DES CAISSES D'ECONOMIE DU QUEBEC

"(...) les Caisses d'économie (...) sont des coopératives d'épargne et de crédit fondées sur la base de l'entreprise et, pour la plupart, liées au syndicalisme local. Ces Caisses sont la base du nouveau projet coopératif québécois mis en place depuis les années 60, en réaction à un appareil coopératif." (GENDREAU 1972, p.21)

- 1945 - Caisse d'économie des pompiers de Montréal (affiliée à la Ligue)
- 1946 - Caisse d'économie des policiers de la CUM (affiliée à la Ligue)
- 1952 - Caisse d'économie Canadair (affiliée à la Ligue)
- 1962 - Fédération des caisses d'économie du Québec

87. FEDERATION DES CAISSES D'ETABLISSEMENT DU QUEBEC

"Initiative totalement rurale au début, visant à utiliser les épargnes des agriculteurs pour les remettre sous forme de prêts aux fins diverses de l'exploitation agricole, elles se sont développées (...) dans les milieux urbains et semi-urbains, où elles font des prêts à la construction domiciliaire et à la petite industrie." (ANGERS 1974, p.118)

"Caisse d'établissement: coopérative d'épargne et de crédit régionale, inspirée par le modèle de fonctionnement des sociétés de fiducie: dépôts à moyen et à long terme et prêts hypothécaires long terme. Ce type d'institution financière, initié par Paul Villeneuve à Vaudreuil en 1949, visait au départ à offrir l'ensemble des services pour «établir» les fils d'agriculteurs. Les caisses populaires de l'époque ne semblaient pas avoir des dimensions suffisantes en milieu rural pour remplir les besoins spécifiques d'un type particulier de clientèle. (Il existe aujourd'hui 12 caisses d'établissement au Québec dont l'orientation s'est élargie. Elles sont regroupées au sein d'une fédération qui n'est pas intégrée au Mouvement Desjardins.)" (MARTEL 1991, NFD no117, p.122)

"(...) nées (...) de l'initiative de producteurs agricoles, d'artisans, de travailleurs forestiers et de dirigeants syndicaux et coopératifs pour essayer de résoudre les problèmes de financement rencontrés par les jeunes en milieu rural." (PICARD 1977, p.11)

du Québec⁸⁸; un an plus tard (1969), suivra la création de la Ligue des caisses d'économie du Québec⁸⁹.

"On est peu enclin dans le milieu des caisses (Desjardins) à s'embarquer dans de nouvelles aventures. Cyrille Vaillancourt, par exemple, n'envisage pas de collaborer avec de nouveaux modèles de caisses d'épargne et de crédit qui lui sont présentés. Il s'identifiait exclusivement au modèle de caisse prôné au départ par Alphonse Desjardins. «C'était un traditionaliste, propagandiste de la doctrine de Desjardins» (gestionnaire des caisses populaires, août 1980)." (MARTEL 1991, p.85)

- 1949 - Première caisse fondée
- 1954 - Union des caisses d'établissement rural
- 1963 - Fédération des caisses d'établissement de l'union des cultivateurs catholiques
- 1968 - Fédération des caisses d'établissement du Québec

88. FEDERATION DES CAISSES D'ENTRAIDE DU QUEBEC

"(...) l'esprit général se situe davantage dans la perspective de l'investissement, et selon également une perspective de développement régional. (...) la politique générale des caisses est d'intervenir sous forme de prêts hypothécaires, en laissant aux personnes intéressées la responsabilité d'une mise de fonds initiale de propriétaire et du financement à court terme par voie de crédit bancaire." (ANGERS 1974, p.118-119, voir déclaration des objectifs du dir. gén. Jacques Gagnon dans ANGERS 1974, p.119)

"(...) La motivation (...) provient essentiellement d'un désir de régionalisation des activités de crédit permettant de ce fait le développement économique régional (la région étant entendue comme le comté). Les épargnes ainsi ramassées sont par la suite prêtées aux membres, à l'intérieur de la région." (PICARD 1977, p.14)

- 1960 - Première caisse fondée
- 1968 - Fédération des caisses d'entraide économique du Québec

89. LIGUE DES CAISSES D'ECONOMIE DU QUEBEC (Quebec Credit Union League)

"Vers les mêmes années (1945) prit naissance un mouvement parallèle sous le nom de Credit Union League. Son nom anglais ne correspondait pas uniquement à une division linguistique, mais aussi à une formule différente -- des caisses d'usines par opposition aux caisses paroissiales --, de sorte que ce mouvement recruta ses membres en grande majorité chez les francophones, quoique lancé sous l'initiative de «promoteurs» anglophones. Ce nouveau mouvement se montra d'autre part plus traditionaliste, à la mode européenne, que le mouvement Desjardins, notamment en mettant davantage l'accent sur le caractère «épargne» des caisses et en n'admettant pas la pratique du chèque." (ANGERS 1974, p.112)

- 1940 - Fédération montréalaise des caisses d'économie
- 1944 - Ligue des caisses d'économie
- 1969 - Ligue des caisses d'économie du Québec

"De là émergent des mouvements secondaires qui ont essuyé des refus des dirigeants du Mouvement Desjardins de l'époque: caisses d'établissement, caisses d'économie et, au début des années 60, les caisses d'entraide. Pour plusieurs dirigeants du Mouvement Desjardins d'alors, seule la formule territoriale par paroisse est porteuse d'un sain équilibre financier puisqu'elle amène une diversité de sociétaires dont les besoins en épargne et en crédit sont complémentaires; les autres formules plus spécialisées sont pour eux plus risquées puisqu'elles regroupent des sociétaires trop homogènes." (MARTEL 1991, p.86)

Comment comprendre l'arrivée de ces nouvelles organisations coopératives? Cet article ne pourra pas s'appliquer à l'étude des quatre fédérations. Notre choix s'est porté sur la FCÉQ car, alors que les caisses d'établissement et les caisses d'entraide s'intéresseront particulièrement à l'octroi de crédit hypothécaire (tout comme - et même plus que - les caisses populaires), les caisses d'économie et les « credit unions » se concentreront sur le prêt personnel (i.e. dédié à la consommation), phénomène tout à fait nouveau dans le Québec d'après-guerre et lié à la croissance économique. Prenant comme période historique les années 1968 à 1971, un analyste du ministère des institutions financières du Québec offrira la description suivante :

"(...) les Caisses Populaires concentrent 60% de leurs actifs dans des prêts hypothécaires ou dans des placements à long terme. (...) En ce qui concerne les Credit Unions, la situation est tout à fait différente : (...) la structure de leurs actifs (...) est beaucoup plus liquide que ceux des caisses populaires; 70% de leur actif total est concentré dans des prêts personnels à des membres (...). En ce qui concerne les Caisses d'Établissement du Québec et les Caisses d'entraide du Québec, (...) ces deux fédérations concentrent 70% de leurs actifs au prêt hypothécaire (...)." (DESY 1973, p.14)

Ainsi, en observant les caisses d'économie, c'est l'émergence d'une société de consommation dans le Québec contemporain qui peut être observée, comme le noteront

Tremblay-Fortin (1964) dans leur étude sur la famille salariée au Québec. Nous situant sur le plan des représentations économiques francophones au Québec, nous tiendrons compte du mouvement anglophone des « credit unions » que du point de vue de l'émergence des caisses francophones. Dès lors, les caisses d'économie (constituées au sein de la FCÉQ) peuvent être posées comme objets empiriques permettant l'observation et l'analyse des représentations sociales de l'économie domestique dans le cadre de cette société de consommation dans le Québec francophone contemporain.

3.3 – Organisation et solidarité économique : origine des caisses d'économie au Québec

Les caisses d'économie ou « *credit unions* » ont été introduites aux États-Unis par Alphonse Desjardins. Ce dernier, qui avait auparavant fondé des caisses populaires au Québec sur la base du territoire paroissial, avait été demandé aux États-Unis afin de promouvoir la formule coopérative. Dans ce pays, ce sera le cadre de l'entreprise qui sera particulièrement utilisé pour fonder les coopératives d'épargne et de crédit. La caisse d'économie (« *credit union* ») apparaît au Québec par l'implantation d'entreprises américaines connaissant déjà l'expérience de la coopérative d'épargne et de crédit à l'échelle de l'organisation syndicale. De ce point de vue, les États-Unis ont joué ce rôle de médiation dans la provenance de la caisse dans l'entreprise, et non plus dans la paroisse :

"La formule anglaise «Credit Union», c'est exactement le même type de fondation que Desjardins a fait avec la caisse populaire. La caisse populaire a été mise sur pied purement et simplement pour venir en aide aux gens pris dans le prêt usuraire et pour essayer de forcer les paroissiens à épargner, petit à petit, parce qu'il n'y avait pas grand-chose dans le temps! Desjardins est allé à Boston avec la formule qu'il avait

empruntée à l'Allemagne, je crois. Il avait été demandé dans le Massachusetts par le gouvernement américain afin d'aider à promulguer les lois coopératives pour les Credit Unions. Alors, le père des Credit Unions aux États-Unis, ça a été Desjardins. (Puis il y a eu Raiffeisen.) Puis cette formule s'est développée aux États-Unis sous forme de Credit Unions. C'est revenu au Québec en 1942-1943, comme Credit Union, soit la formule américaine (...) par les industriels, les patrons eux-mêmes. (...) Le développement industriel au Québec s'est fait par les États-Unis et les formules Credit Union se sont communiquées. Le premier qui nous en a parlé dans notre milieu, c'était Walter Meacher à la Canadair, en 1948. Lui, il avait été gérant d'une Credit Union aux États-Unis, puis il était devenu vice-président de Canadair. Alors, quand on l'a approché pour fonder une Credit Union, il a trouvé ça normal." (ENTREVUE SOUPRAS-MARTEL, p.17-18)

"(...) il y a eu peu de relations entre la Fédération de Québec des caisses populaires et les caisses d'économie qui émergeaient de plus en plus durant les années 50. La première vague de ces caisses était issue des industries démarrées depuis la deuxième guerre par des Canadiens anglais ou des Américains. (...) En fait, on assistait alors à la prolongation du modèle déjà en vigueur aux États-Unis où la caisse d'économie d'usine était plus ou moins considérée comme un volet supplémentaire des services au personnel." (MARTEL 1991, p.86)

Pour comprendre l'émergence des caisses d'économie en milieux de travail dans les années 1960, nous devrons mettre en évidence l'histoire des raisons de la fondation d'un regroupement parallèle aux caisses populaires, et rechercher prioritairement dans cette description première les propriétés des relations sociales permettant d'expliquer la création d'une telle organisation⁹⁰. Ainsi, d'un point de vue théorique, l'hypothèse à soutenir n'est pas d'indiquer que l'émergence et le développement d'une institution économique telle que la FCÉQ se soient produits afin de répondre à des besoins, à une demande (cf. HECHTER 1990 & 1987). Si des besoins économiques (ex.: accès au crédit

90. N.B.: Nous utiliserons les expressions «organisation» ou «regroupement» pour désigner une coopérative et/ou une fédération. L'usage de ces termes nous permettra - nous semble-t-il - d'éviter la confusion entre l'utilisation courante du terme "mouvement" (ex. le Mouvement Desjardins) et une théorie des mouvements sociaux (ex. A. Touraine).

à un taux raisonnable) peuvent être ressentis au sein d'un groupe social, ils prennent toujours forme au sein de rapports sociaux particuliers, dont seules leurs propriétés permettent d'en comprendre la teneur.

"En fait, s'il existe réellement des rapports de compatibilité réciproque entre certaines formes d'économie et certains autres types de rapports sociaux, il faut alors en chercher le fondement. Or ce fondement (...) ne peut être que dans les propriétés mêmes de ces rapports sociaux." (GODELIER 1984, p.245)

Admettre l'hypothèse que les institutions (économiques ou autres) naissent d'une façon automatique afin de combler des problèmes (cf. WILLIAMSON 1975, 1979, 1981), c'est tomber dans une logique de l'action finalisée et de l'efficience économique⁹¹. Si problèmes ou besoins il y a, ce sera par l'analyse des propriétés des rapports sociaux qu'il nous sera possible d'en décrire l'émergence et la mise en forme. Nous ne disons pas que les besoins ressentis (telle une demande d'accès au crédit) par un groupe social constituent des raisons insuffisantes et illégitimes permettant de comprendre l'émergence d'une institution économique : là n'est pas la question, puisqu'il ne s'agit pas pour nous d'établir un jugement favorable ou non à la création d'une organisation économique. Seulement, l'explication devra être fondée sur l'analyse de la nature et de la forme des rapports sociaux enracinant ces besoins économiques. D'un point de vue sociologique, l'explication ne peut se satisfaire d'une formulation en terme de besoins et de "réponses efficaces" à ces besoins. La mise en forme de l'expression des besoins économiques se

91. "(...) social institutions and arrangements previously thought to be the adventitious result of legal, historical, social or political forces are (...) viewed as the efficient solution to certain economic problem." (GRANOVETTER 1985, p.488, notre souligné)

"(...) the organizational form observed in any situation is that which deals most efficiently with the cost of economic transactions." (Ibid., p.493)

produisant à travers des rapports sociaux, la création d'une forme sociale d'économie tire toujours son origine de la pré-existence de relations sociales dont leurs propriétés constituent l'objet même de la sociologie économique.

3.4 – Genèse de la FCÉQ

L'histoire de l'émergence de la FCÉQ peut être décrite comme étant une réaction face à la difficulté d'accès au crédit, et au taux usuraire, et donc une réponse efficace à un problème économique. Les entrevues auxquelles nous avons eu accès (produites et publiées par une équipe des HEC) permettent d'observer qu'effectivement, l'accès au crédit restait très difficile (pour les travailleurs d'usine) aux caisses populaires, et que les compagnies de finance profitaient de cette difficulté d'accès en octroyant du crédit aux ouvriers à des taux exceptionnellement élevés (entrevue avec le fondateur de la FCÉQ, M. Robert Soupras):

"C'est là que j'ai senti qu'il se développait des besoins. Plus j'étais proche des ouvriers, plus je connaissais leurs contraintes : pas de plan de pension, exploitation par les compagnies de finance avec des taux de crédit de 24 ou 30 %, vers 1947-1950."

"Le gros problème qui est apparu était l'endettement des ouvriers dans les compagnies de finance. (...) Nous avions beaucoup de remarques des ouvriers sur les taux usuraire des compagnies de finance."

"Les coopératives sont nées en réaction contre l'exploitation qui était faite par les institutions financières, par les compagnies de finance."

"Nous allions à la télévision et nous «dépussions» un paquet de gens par des cours sur le budget familial, pour montrer aux familles ouvrières comment contrôler leurs dépenses et se défaire de l'emprise des compagnies de finance. Dans plusieurs cas, on ne pouvait pas avoir de caisse d'économie parce que le groupe était trop petit et que nous

n'avions pas le temps de les rejoindre. On leur disait: «Allez sur la loi Lacombe (aujourd'hui la Loi des dépôts volontaires), au moins vous ne vous ferez pas exploiter parce que les taux d'intérêts sont contrôlés.» C'était 5% dans le temps, pas plus."

Mais, quelle était la proportion des emprunts contractés aux différentes institutions financières de l'époque? L'enquête des sociologues Tremblay-Fortin (1964), portant sur les années 1954 à 1959 indique que les caisses populaires ne recueillaient que 19% des emprunts, les banques obtenant 13% et les compagnies de finance 28%. De plus, les données concernant la nature des emprunts indiquent que 49% des prêts octroyés par les caisses populaires étaient des prêts hypothécaires, alors que cette même proportion (49%) correspondait au pourcentage d'octroi de crédit des compagnies de finance pour l'achat de biens de consommation. Ainsi, non seulement durant cette période la "famille salariée" empruntait plus des compagnies de finance, mais près de la moitié de ces emprunts avaient comme finalité l'achat à la consommation.

Par rapport à l'exploitation et l'endettement, des représentants syndicaux réagiront en tentant d'organiser une formule où l'accès au crédit serait possible tout en proposant des taux d'intérêts raisonnables, i.e. à la mesure du salaire et du mode de vie de l'ouvrier. Face à cette description, comment comprendre alors cette difficulté d'obtention de crédit dans les caisses populaires, qui, en principe et selon l'idée que s'en faisait Alphonse Desjardins, devait répondre aux besoins économiques premiers d'une communauté? On ne peut donc faire abstraction de la description des rapports sociaux dans l'explication de l'émergence d'une institution économique. Comme déjà mentionné, la description en terme de besoins et de réponses efficaces à des besoins doit mettre en évidence les rapports sociaux qui les fondent, i.e. leur enracinement dans des relations

sociales concrètes. Dans le cas qui nous préoccupe, à savoir l'émergence de la FCÉQ, ces besoins prennent expression dans des rapports conflictuels, notamment le rapport entre les travailleurs d'usine et la petite bourgeoisie des communautés paroissiales, se manifestant d'un point de vue de la confession religieuse et de la classe sociale:

"A l'union, c'étaient des gars «tough». Nous étions supposés être des francs-maçons parce qu'on ne pouvait pas être catholique et travailler dans les industries et les unions. Nous étions plutôt rejetés par le clergé, même si nous avions été élevés dans la religion catholique. Les gars dans les unions internationales n'étaient pas reconnus comme des bons gars. Nous étions des ouvriers."

"Aussitôt après l'installation (...), j'étais allé voir le sénateur Vaillancourt. Je lui ai dit que nous voulions installer des caisses dans l'industrie et voir la possibilité de nous affilier aux caisses populaires. Eux auraient leurs caisses populaires paroissiales, que nous commencions à mieux connaître, et nous, nous aurions des Credit Unions dans l'industrie. Nous aurions travailler ensemble. Mais nous n'avions pas de curé dans notre affaire, et puis, les gars d'usine étant supposément des francs-maçons, on ne pouvait pas travailler ensemble. Il nous avait dit «bien carré» que les industries allaient fermer, que cela représentait un paquet de problèmes et qu'il ne pensait pas qu'on puisse s'affilier."

"(...) les ouvriers des usines et des unions internationales étaient supposés être francs-maçons, pas des catholiques!"

De plus, la dimension syndicale caractérisant ces groupes d'ouvriers est perçue comme une menace vis-à-vis une intégration au Mouvement Desjardins:

"Dans le temps, on avait des préjugés que les travailleurs d'usine n'étaient pas des catholiques. Les gars d'union étaient des brasseurs d'affaires et notre arrivée dans le Mouvement Desjardins aurait perturbé les choses parce qu'il n'y avait pas de syndicats là-dedans."

Le clivage religieux est doublé d'un clivage de classes :

"Il y avait donc un mur entre les gars d'usines (les ouvriers) et la paroisse,

qui représentait la bourgeoisie. Dans les caisses populaires, vous retrouviez le notaire, l'avocat, l'épicier, etc.. Nous n'étions pas en révolte contre cela, mais ils ne voulaient pas nous accepter. Il fallait donc avoir nos propres instruments. Aujourd'hui, c'est aussi vrai que ça l'était il y a vingt ou trente ans."

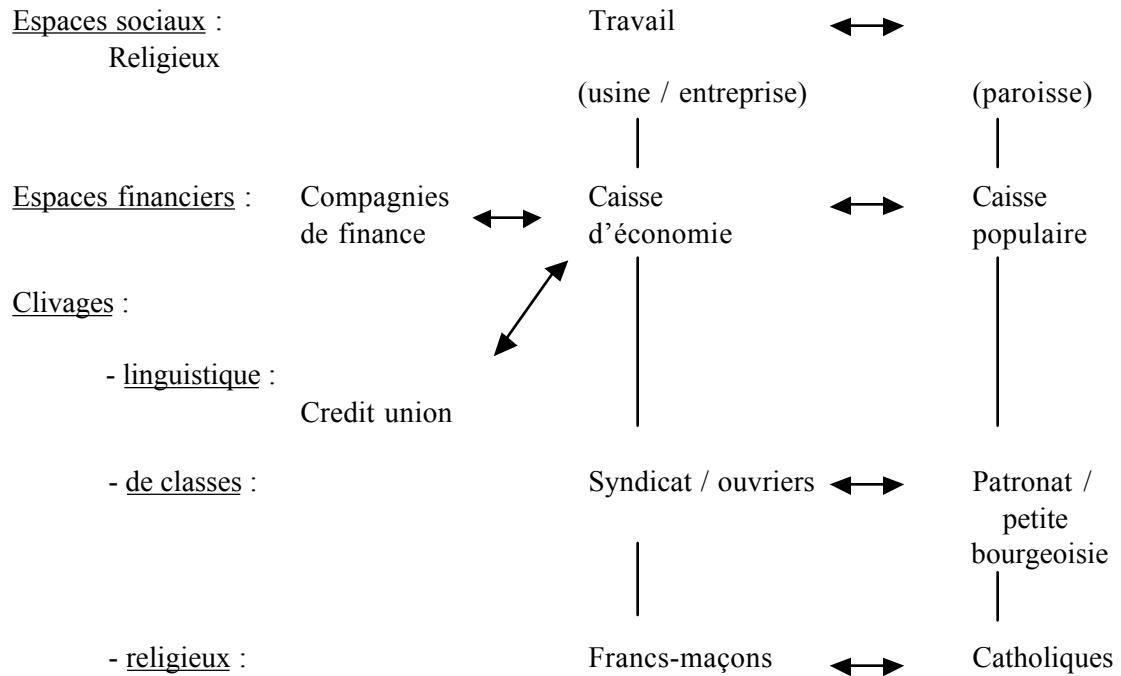
"Les caisses d'économie, bien nous autres on avait besoin de crédit. Ca fait qu'on a dit aux ouvriers: «N'allez pas aux compagnies de finance.» (...) Aux caisses populaires, l'ouvrier n'avait pas accès au prêt personnel parce qu'il n'avait pas de garantie à donner. Je parle (...) de 1962-65 (...)." (Entrevue MARTEL-LAURIN)

De plus, la création d'un mouvement francophone de caisses d'économie renvoie à un clivage linguistique vécu dans l'association anglophone, la Credit Union League:

"Nous nous sommes affiliés à la Quebec Credit Union Federation, La «League» comme ils l'appelaient. (...) De 1957 à 1961, on a eu notre voyage de tout faire en anglais. (...) Alors, nous nous sommes présentés à une assemblée générale de la «League» et nous avons demandé que les choses se fassent en français et qu'on obtienne des services. Nous n'en avions pas du tout et nous payions une cotisation. On s'est fait répondre, en anglais, qu'il n'était pas question qu'ils changent quoi que ce soit et que si nous n'étions pas satisfaits, nous n'avions qu'à partir. On leur a dit: «Oui, ça ne sera pas long, on part.» (...) Dans 80% des cas, c'étaient des Canadiens-français qui étaient ouvriers d'usine au Québec, (...) mais parce qu'ils étaient ouvriers, complexés, sans instruction, c'était les Anglais qui étaient en charge des caisses. (...) le premier nom que nous avons eu était «Quebec Savings and Credit Funds Federation». Imaginez-vous! C'était comme ça parce qu'à Canadair tout le monde parlait anglais. (...) le 1^{er} septembre 1962, (...) nous sommes devenus la Fédération des caisses d'économie du Québec. Tout est devenu en français, plus d'anglais."

Nous pouvons ici résumer les associations et les oppositions contenues dans ces discours à propos de l'émergence de la FCÉQ:

Figure 11a : Clivages sociaux à l'origine de l'émergence de la FCÉQ



Dans leur article, Portes & Sensenbrenner (1993) proposent une analyse de l'organisation de "rotating credit associations" au sein de plusieurs communautés ethniques aux États-Unis. Ce sera en terme de "bounded solidarity" que les auteurs expliqueront l'émergence de ces regroupements, i.e. que le principe ou le mécanisme à l'œuvre dans l'émergence de l'organisation est le même que l'on retrouve dans une analyse marxiste des classes sociales :

"The weapon of the working class in this struggle is precisely its internal

solidarity born out of a common awareness of capitalist exploitation. (...) bounded solidarity (...) arise out (...) out of the situational reaction of the class of people faced with common adversities." (PORTES & SENSENBRENNER 1993, pp.1324-25)

"The mechanism at work in this case is labelled bounded solidarity since it is limited to members of a particular group who find themselves affected by common events in a particular time and place. (...) The fundamental characteristic of this source of social capital is that it does not depend on its enforceability, but on the moral imperative felt by individuals to behave in a certain way. In this sense, it is akin to value introjection, except that it represents the emergent product of a particular situation." (Ibid., pp.1327-1328)

D'un point de vue sociologique, les auteurs proposeront de comprendre l'émergence de "*rotating credit associations*" dans ces communautés (ex.: les Dominicains à New York, les Cubains à Miami) du point de vue de la création d'une « solidarité situationnelle », i.e. naissant en réaction face à une conjoncture qui leur est défavorable (tout comme l'organisation de la classe ouvrière). Nous sommes d'avis que ce point de vue peut permettre de comprendre l'émergence de la FCÉQ. Pourtant, il restera à identifier et analyser la nature et les propriétés des rapports sociaux à partir desquels cette solidarité économique se constitue et se maintient, c'est-à-dire non seulement comment est générée la solidarité économique du regroupement d'un point de vue de son expression "externe" (i.e. face à une situation problématique et dans leurs rapports aux autres groupes sociaux), mais aussi comment cette solidarité est-elle structurée à l'"interne", son maintien et sa reproduction, i.e. la nature des relations sociales au sein même du regroupement. Dans ce sens, il est clair qu'il nous faudra situer notre démarche en identifiant les rapports sociaux au fondement de l'émergence du regroupement, mais aussi les composantes des rapports sociaux qui permettent la reproduction de cette organisation économique.

Dans notre cas à l'étude, nous avons vu que l'origine de la FCÉQ est redevable à :

- 1) une difficulté d'obtention de crédit dans les banques et caisses populaires (clivage social de classes et religieux); 2) une exploitation des travailleurs-ouvriers par les compagnies de finance; et 3) une non-satisfaction de l'organisation anglophone des credit unions (clivage linguistique).

Dans ce sens, nous poserons comme hypothèse principale que l'origine de la création de cette organisation économique relève d'une insuffisance d'intégration au sein du cadre social de la paroisse. La paroisse comme espace social d'interaction, à partir des années soixante, ne semble plus produire l'intégration générale de toutes les composantes de la collectivité qu'elle semblait permettre auparavant. La différentiation majeure à noter est donc cette organisation économique qui ne se fondera non plus sur la fonctionnalité des rapports communautaires constitués dans l'espace religieux de la paroisse, mais du point de vue de l'espace du travail, i.e. les secteurs de production économique (l'entreprise ou la profession). L'enracinement social de l'économie financière se déplace du cadre de la paroisse à l'espace du travail. La paroisse semble perdre ainsi sa fonctionnalité économique du point de vue du groupe social des travailleurs-ouvriers.

Comment expliquer cette transformation, ce mouvement?

Les travaux de Levasseur et Rousseau nous permettent de rendre compte de la place et du nombre (principal indicateur d'intégration) d'ouvriers sur les comités de direction des caisses populaires et les assemblées de fondation. Dans leur étude sur "L'évolution du sociétariat du mouvement des caisses Desjardins : le cas de la Mauricie et des Bois-Francs (1909-65)", ces chercheurs mettent justement en évidence la place et l'importance des différents groupes sociaux dans la composition des conseils au sein des

caisses populaires (conseil d'administration, commission de crédit et conseil de surveillance). Or, les résultats de leur enquête correspondent tout à fait à l'hypothèse que nous émettons, i.e. un manque d'intégration du groupe des travailleurs-ouvriers au sein des caisses paroissiales qui sont dominées par la représentation de membres de professions libérales et de cultivateurs.

"Nous retiendrons trois faits marquants dans le cas des établissements fondés entre 1909 et 1935 : le poids considérable des cultivateurs parmi les fondateurs de caisses, la présence pour le moins discrète du monde des employés et des ouvriers ainsi que la représentation significative des éléments associés à la petite propriété (artisans, commerçants et industriels locaux, etc.) et aux membres de professions libérales (inclus le clergé)." (LEVASSEUR ET ROUSSEAU, p.14)

Pour la période 1936-1945, les auteurs noteront une augmentation - dans le cas des caisses urbaines - de "nouveaux groupes" (dont les ouvriers salariés) dans la composition des conseils. Malgré cet accroissement, les postes clefs resteront largement occupés par des agriculteurs et des membres appartenant aux professions libérales.

"Ce sont d'abord les caisses urbaines qui vont ouvrir cette première brèche. En effet, la composition des assemblées de fondation dans le cas des caisses rurales est à peu près similaire à ce qu'elle était durant la période antérieure. Elles continuent à mobiliser très largement les agriculteurs qui représentent plus des deux tiers des participants aux assemblées de fondation et dominent nettement leurs trois conseils. Les assemblées des caisses urbaines, pour leur part, reflètent davantage la composition sociale de leurs milieux respectifs qu'elles ne le faisaient auparavant (...). Bien qu'encore amplement représentés aux postes clefs, les agents de la petite propriété et les professions libérales doivent transiger avec l'arrivée et le positionnement de nouveaux groupes. Cette diversification des intérêts en présence se traduit par les percées réalisées parmi les effectifs salariés (personnel cadre et spécialisé, employés et ouvriers réunis). Ils forment près de la moitié des participants aux assemblées de fondation des caisses urbaines érigées entre 1936 et 1945 et détiennent quatre sièges sur dix aux trois conseils. Ils ne représentaient que le quart des fondateurs et moins du cinquième des élus durant la période précédente." (LEVASSEUR ET ROUSSEAU, pp.21-22)

Et même lorsqu'une caisse populaire est fondée dans une paroisse urbaine à majorité ouvrière, les fonctions les plus importantes resteront confiées aux commerçants et aux notables :

"(...) la Caisse de Saint-François-d'Assise, établie dans une paroisse ouvrière de Trois-Rivières en 1944, est fondée au cours d'une assemblée réunissant 48 participants. Trois des 19 ouvriers participants à l'assemblée sont élus à l'un ou l'autre des trois conseils de la caisse; les neuf commerçants présents y occupent, pour leur part, cinq des onze sièges. Une assemblée composée à 70% d'ouvriers donne naissance à la Caisse de Saint-Simon en 1936, dans une paroisse de Drummondville peuplée de travailleurs des industries du textile. Au terme de la tenue des élections, les ouvriers sont titulaires de quatre sièges dont trois au conseil de surveillance. Les postes clefs restent cependant du ressort de la petite bourgeoisie locale : la gérance est confiée à un notaire et la présidence du conseil d'administration à un rentier. La commission de crédit, pour sa part, est présidée par un propriétaire foncier, les deux autres charges étant confiées à des marchands." (LEVASSEUR ET ROUSSEAU, p.22)

L'hypothèse sous-jacente est que cette non-intégration est redevable à la représentation sécularisée, fragmentée du travail et de l'économie que les travailleurs-ouvriers peuvent projeter chez la classe des notables de la paroisse. L'intégration dans un espace social constitué sur la base du critère de la confession religieuse (la paroisse) demande - par définition - comme condition l'articulation de l'économique à l'appartenance religieuse. Les travailleurs-ouvriers, du point de vue de la représentation que s'en fait la petite bourgeoisie, ne semblent pas être associés à ce critère social d'appartenance. Au contraire, ils seront qualifiés de "francs-maçons" (cf. Entrevue MARTEL-SOUPRAS). Aussi bien dire qu'ils sont des "ennemis" car, du point de vue du catholicisme, il y a totale incompatibilité entre l'initiation maçonnique et la doctrine de l'Église catholique.

3.5 – Le développement de la FCÉQ : les bilans annuels et la description des représentations sociales de l'économie

3.51 – Les bilans annuels comme matériaux d'analyse

Un document d'archive particulièrement éclairant nous a permis de caractériser quatre grandes périodes dans le développement de la Fédération des caisses d'économie, de 1963 à 1996. Il s'agit des rapports annuels conservés au siège social de la Fédération. Le rapport annuel permet à l'organisme de faire le point sur la situation et d'envisager les changements propices aux difficultés spécifiques qu'il rencontre au terme d'une année. Du point de vue de l'analyse de discours, ce matériau permet de saisir l'idéologie dominante de cet espace-temps social qu'est la FCÉQ, i.e. caractérisant ainsi la nature des rapports sociaux au fondement des pratiques économiques d'épargne et de crédit des francophones au Québec, et ce, pour une période de temps s'échelonnant sur plus de trente ans.

Émergeant en 1962, le cas de la fédération permet l'analyse de documents consultés s'étendant jusqu'en 1996. L'intérêt principal qui guidera l'analyse de ces bilans sera de rechercher l'orientation, le “sens” que l'on donne au regroupement dans son développement historique, et ainsi mettre en évidence les fondements caractéristiques (et les propriétés spécifiques) de cette orientation. Or, un matériau tel que le nôtre ne se prête pas dans son ensemble à une telle analyse. En effet, l'objectif d'un bilan financier annuel pour un regroupement est de faire connaître et de rendre publiques les transactions et les “données” économiques caractérisant une année

financière et d'en faire un constat. Ainsi, ce ne sera donc pas à partir de l'analyse des bilans comptables et des observations descriptives des conseils de surveillance et des commissions de crédit que nous pourrons saisir le sens de l'orientation de la fédération⁹². Nous allons donc concentrer l'analyse sur certaines sections de ces bilans, i.e. principalement le discours du président et du gérant général qui, lorsque ces sections sont présentes (ce qui n'est pas toujours le cas), s'intitule "message" ou "mot du président" et "rapport du gérant général". Ces parties du bilan financier nous offrent la possibilité d'analyse d'un discours qui vise justement à caractériser le sens donné à l'orientation du groupe, définissant ainsi la nature du groupe et de l'individu, ses critères de légitimité, le contexte à travers lequel l'organisme s'inscrit et, à terme, le processus social au fondement de l'enracinement cognitif de l'activité économique, i.e. les formes de connaissance qui constituent et instituent l'économie comme construction sociale.

3.52 – Le missionarisme coopératif (1963-68)

Le tout premier bilan de l'histoire de la FCÉQ rappelle le but principal et la raison d'être de la création de cette nouvelle fédération dans les termes suivants :

"Ce que nous allons faire, c'est mettre à la disposition du groupe social le plus exploité, exploité au moment de la consommation comme au stade de la

92 Même si nous verrons que la stricte présence de données comptables est significative, particulièrement pour la période 1974-78.

production, les ressources de la coopération, et cela, dans le domaine où se pose avec la plus grande acuité, le problème de la défense des économiquement faibles, celui de l'épargne et du crédit.” (1963)

Y sont caractérisés à la fois le groupe et les individus : les individus sont définis comme des “travailleurs”, “coopérateurs”, des “salariés” et “gagne-petit”. Cet ensemble d’individus constitue un groupe d’“exploités” par les compagnies de finance et les “banquiers véreux” ou “requins de la finance” dans le domaine du crédit. Ainsi, en 1963, l’objectif de la fédération est de permettre la “libération économique de la classe laborieuse”. Le contexte définissant la situation est celle d’une difficulté d’accès au crédit “raisonnable” par une “exploitation organisée” et à laquelle la fédération entend bien mettre un terme. Pour les membres fondateurs de cette fédération, le seul moyen disponible pour contrer cette exploitation reste la “formule coopérative” fondée sur les principes de “l’entraide fraternelle et de la démocratie”. En 1965, c’est dans les mêmes termes que seront définis ce but et le moyen pour l’accomplir :

“Atteindre à l’indépendance vis-à-vis des besoins de crédit : c’est un but qu’il nous faut réaliser (...). Ne plus se sentir assujetti au bon vouloir des autres, ne plus se sentir des petits et des faibles puisque nous avons pour nous la Force de la Coopération agissante et la formule pour progresser rapidement.” (1965, majuscules originaux)

De 1963 à 1968, la FCÉQ se définit ainsi par un cadre d’expérience accordant la priorité à une “mission coopérative”: l’établissement de la fédération vise à coordonner et canaliser l’union des travailleurs afin de les sortir des conditions de l’exploitation et de l’endettement. La “formule” coopérative propose ici la prise en charge, par les travailleurs, de leurs propres moyens d’émancipation économique :

“(...) Le gagne-petit doit se prévaloir des bienfaits de la coopération, en appliquer les principes et en vivre. C'est là à notre sens la plus belle formule pour ne pas dire la seule, capable de libérer économiquement la classe laborieuse. (...) Nous allons leur prouver aujourd’hui, et à chaque jour qui suivra, qu’ils n’auront jamais à regretter la confiance qu’ils mettent en nous, c’est-à-dire en eux-mêmes.” (1963)

“La Fédération doit travailler à contrer l’exploitation du travailleur du point de vue de la production et de la consommation, c'est-à-dire faire disparaître les requins de la finance, les compagnies de finance et les banquiers véreux.” (Message du président, 1963)

“La Fédération obtient une expansion exceptionnelle et permet la participation des travailleurs à la croissance économique du Québec.” (Rapport du gérant de la caisse centrale, 1964)

“Nous devons travailler en fonction de trois buts précis : la sollicitation des épargnes car c'est le miroir de notre richesse et de notre puissance, notre réputation de solvabilité et l'indépendance du travailleur par rapport à ses besoins de crédit en faisant en sorte qu'il n'aille plus à l'extérieur de l'organisme pour emprunter.” (Rapport du gérant de la caisse centrale, 1965)

Ainsi, les premières années d'existence de la FCÉQ s'expriment à travers un contexte de lutte de classes, dans un projet d'une économie politique à démocratiser. Nous sommes au cœur de la période qu'est la Révolution Tranquille où le “Maîtres chez soi” du gouvernement de J. Lesage oriente la restructuration des fondements de la société québécoise. La FCÉQ s'inscrit dans cette volonté d'appropriation francophone de l'espace économique québécois, et l'ensemble de ses priorités lors des années de fondation visera à mettre sur pied une institution économique servant d'outil de libération pour la classe ouvrière francophone sur le plan du crédit domestique dans le cadre de l'émergence de nouvelles pratiques de consommation (TREMBLAY & FORTIN 1964).

Forme et contenu du rapport économique :

Forme: politique

Contenu: moyen: coopération, fin: libération économique

3.53 – L'économisme institutionnalisé : forme et contenu d'un rapport économique émergent (1969-72)

Le bilan de 1969 s'inscrit en rupture avec les années précédentes. Son discours met l'accent sur la gestion rationnelle et l'administration en visant des objectifs d'efficience économique. C'est l'émergence d'un discours économique s'exprimant en fonction d'un nouveau contexte législatif :

“Avec les exigences qui nous sont maintenant imposées par le Ministère des Institutions financières, compagnie et coopératives, avec la réglementation également de la Régie de l'assurance-dépôts, les caisses d'économie ne pourront plus, pas plus d'ailleurs qu'aucune institution financière au Québec, être administrées à la bonne franquette. L'administration de nos coopératives d'épargne et de crédit devra s'inscrire désormais sous le signe de l'efficacité et de la rentabilité.” (1969)

Ce rapport annuel constitue donc un repère important : c'est à partir de ce moment que l'économique se constitue, à travers l'institutionnalisation juridique, comme discours légitime⁹³. C'est l'émergence d'un discours de la concurrence (« plus à la bonne franquette ») explicité par une comparaison avec l'ensemble des institutions

93 « Un pas important a été fait dans la législation coopérative québécoise lorsque, le 12 août 1967, le Conseil Légalatif a institué un Ministère des institutions financières, compagnies et coopératives. Ce ministère a pour tâche de s'occuper de l'application des lois concernant la constitution, le fonctionnement, l'inspection et la liquidation des institutions qui tombent sous sa compétence. Également en 1967, soit le 29 juin de cette année, une loi a été votée (chap. 73, Loi 15-16 Elizabeth II) qui garantit et protège les épargnes des membres déposées dans les institutions inscrites à la Régie d'Assurance-Dépôt du Québec jusqu'à concurrence de \$20,000 par membre (capital et intérêts inclus) en cas de faillite ou liquidation. » (Grégoire 1971, pp.44-45)

financières régies sous une même législation. Si le juridique permet d'instituer l'économique en fonction d'un contexte de concurrence sur le marché (cf. POLANYI 1944), le progrès technologique obtient un statut privilégié dans le discours. Le passage à une forme d'économie d'échelle concurrentielle est rendu possible par la technologie qui s'inscrit comme un moyen fondamental – voire incontournable (« ère ») - dans la poursuite d'une croissance économique :

“Nous sommes entrés de plain-pied dans l’ère de l’électronique. Déjà quelques-unes de nos caisses d’économie sont branchées au système de télégestion. Nous avons commencé des fusions et des réorganisations de nos petites caisses dans certaines régions, de façon à les rendre plus efficaces (...) Nous faisons face à des concurrents géants, il ne faut pas nous le cacher et je n’ai pas besoin de les énumérer ici.” (1969)

Ici, le rôle du juridique est d'instituer, i.e. d'établir les droits, règles et obligations des organismes coopératifs en fonction d'un contexte de concurrence. Nous avons, à partir de 1969, les prémisses élémentaires faisant apparaître la constitution de l'économie comme champ d'activité autonome, i.e. ce rapport abstrait qui émerge entre les moyens et les fins appliqués exclusivement au fonctionnement de l'échange et de l'usage de moyens matériels. Ce sera à travers le juridique que s'instituera ce rapport et qui permettra au discours d'obtenir une légitimité. Dans ce rapport entre moyens et fins, c'est la croissance ou l'augmentation de l'actif qui devient la fin souhaitée et c'est à travers la technologie électronique que l'on vise à atteindre ce but. Dans ce sens, la forme du rapport économique (tel que défini par la logique rationnelle) émergent est d'abord constitué dans l'ordre d'un processus d'institutionnalisation dont la forme

sociale est le juridique. Le contenu de ce rapport se présentant comme un lien concret établi entre des mécanismes technologiques permettant l'augmentation ainsi que la fiabilité des transactions financières, et la croissance monétaire. L'importance que prend l'aspect juridique comme forme sociale de l'économique dans cette période se confirme par la création à la Fédération d'un service du contentieux en 1970 :

“Un autre service qui a vu le jour dernièrement : le service du contentieux de la Fédération dont la direction a été confiée à Me Claude Béland qui avait d'ailleurs déjà fait ses preuves. Ce service était devenu essentiel à une fédération comme la nôtre; avis légaux aux responsables, aux caisses, service de perception des prêts, bref tous les services qu'un bureau d'avocat peut rendre aux caisses.” (1971)

Ainsi, pendant ces trois années, les refontes de règlements et la réorganisation du cadre juridique seront l'enjeu principal de la Fédération.

« L'événement majeur de l'année : la refonte de notre règlement. (...) ces mesures rencontrent entièrement les vues et exigences de la Régie de l'assurance-dépôts et du Ministère des Institutions financières Compagnies et Coopératives qui nous régit. » (1970)

« Assemblée générale spéciale du 7 novembre 1970 :

Une autre étape importante devait être franchie par les caisses d'économie de la Fédération lors de l'assemblée générale spéciale du 7 novembre 1970 au collège de Ste-Foy, à Québec. À l'occasion de cette assemblée spéciale, un règlement refondu de la Fédération des Caisses d'économie du Québec était présenté pour approbation aux caisses d'économie affiliées. Il fut par la suite adopté à l'unanimité. Le but premier de cette refont du règlement de la Fédération était de consolider en un seul article (article 14) toutes les obligations des caisses d'économie envers la Fédération. Également, le règlement refondu de la Fédération voulait intégrer toutes les modifications au règlement qui avaient été acceptées lors des assemblées annuelles précédentes telle la régie de l'inspection. Les nouveaux règlements voulaient surtout être à date avec les exigences de la Loi des Caisses d'épargne et de crédit, et la Régie de l'Assurance-dépôts du Québec. Ce règlement allait également changer la structure fondamentale de financement de la Fédération. Alors qu'autrefois nous dépendions d'une cotisation annuelle basée sur le nombre de membres et l'actif des caisses, nous allions cette fois-ci assurer à la Fédération un

financement beaucoup plus sain et dont les rentrées de fonds s'effectueraient tout au long de l'année plutôt que lors d'une seule période. » (1972)

Ces trois années (1969-72) constituent ce que l'on pourrait appeler l'économisme institutionnalisé, i.e. la mise en place, à travers le cadre juridique, des règles de fonctionnement de l'économique sur le territoire qu'est le Québec. Cette période met en scène un nouvel interlocuteur : le ministère des institutions financières, compagnies et coopérative; une nouvelle « ère » pour la FCÉQ, une nouvelle visée, dans un cadre commun aux compagnies et autres institutions financières. Ce sera grâce à ce cadre commun qu'un rapport concurrentiel aura été en mesure d'émerger.

De plus, lors de cette courte période, le groupe définissant la fédération n'est plus conçu comme une force visant à faire échec à l'exploitation mais comme une “entreprise”, une “organisation” s'inscrivant dans un processus de “production de biens et services”. L'imposant rapport de 1970 (50 pages) inclus pour la toute première fois un organigramme de la fédération ainsi qu'une description des divers secteurs ou systèmes (finance, inspection, développement, etc.). Pour leur part, les individus sont des membres, des citoyens, des amis-coopérateurs :

“(...) Vous vous êtes donnés un outil conforme à l'entreprise que vous dirigez.”
(1970)

“Le groupement coopératif, pour réussir, doit être convaincu que les méthodes de la coopération sont现实istes et peuvent être utilisées pour atteindre ses fins. (...) Les règles explicites ou non, propres à l'organisation coopérative et le comportement que les lois et la morale en attendent doivent déboucher sur une activité économiquement rentable (...). Pour produire les biens et les services nécessaires à leurs membres et assurer leur fonctionnement, les coopératives doivent tirer leurs moyens de sources intérieures et extérieures sans contrevenir aux principes qui les régissent.” (1971)

“Nous avons connu des débuts difficiles. Ce n'était pas une aventure mais une

entreprise qui a été menée à bonne fin que la fondation de la Fédération. Nos objectifs ont été par la suite clarifiés (...) Il a fallu nous adapter aux changements technologiques et faire face à une concurrence de plus en plus serrée.” (1972)

Ainsi, ce qu'il faut retenir de cette courte période 1969-72 est la présence et l'importance accordées dans le discours à cette articulation entre les moyens et les fins poursuivies au niveau de l'intérêt de l'ensemble des caisses d'économie. L'efficacité administrative et la rentabilité du mouvement sont les défis principaux que vise à relever la fédération. Ici, l'économique s'inscrit dans le cadre d'une vision d'ensemble des caisses dont la forme sociale est le juridique, définissant la légitimité même de la structure fédérative.

Forme et contenu du rapport économique

Forme : juridique

Contenu : moyen : Technologie fin : croissance (intérêt du groupe)

3.54 – L'économisme agrégatif : forme et contenu d'un rapport économique dominant (1973-84)

Les années suivantes témoigneront d'un renforcement de la prégnance de l'économique dans le discours, mais sous un plan nouveau. À partir de 1973, le discours délaissera cette vision d'ensemble et s'inscrira dans une perspective individualiste fondée sur la notion de “besoin”. Le discours renvoie toujours à ce rapport entre moyens et fins, mais ici, il se situera de plus en plus à l'échelle de l'individu, le membre. Le but de la Fédération est de combler les intérêts et besoins des

caisses affiliées dont le fondement réside dans ceux des membres. La FCÉQ s'oriente ainsi dans une perspective agrégative où elle ne se définit que par la somme des besoins des caisses, ces dernières étant elles mêmes perçues comme l'addition des besoins des membres:

“(...) nous continuerons d'être une Fédération dynamique si nous savons répondre aux besoins de nos membres. Nos caisses, par ailleurs, doivent elles aussi être très près de leurs membres. C'est ainsi, que des besoins des membres exprimés à leur caisse, aux besoins des caisses exprimés à leur Fédération, il y a une continuité. On ne saurait logiquement et efficacement faire fonctionner bien longtemps une fédération qui ne serait pas à l'écoute des membres à la base par ses caisses membres.” (1973)

Notons l'apparition d'une autonomisation de l'individu et de ses besoins par rapport à toutes formes de circulation que ce soit, i.e. l'individu et ses besoins sont perçus hors des contextes les construisant, obtenant une forme de « transcendance » par rapport à la réalité. Cette individuation abstraite nous semble une étape importante permettant de comprendre, lors de la période qui suivra, l'émergence d'une vision « naturaliste ».

“Les besoins de l'homme sont cependant innombrables; il nous appartient de découvrir ces besoins et d'y répondre de façon originale en continuant à nous servir de la formule coopérative, en particulier de notre caisse d'épargne et de crédit, la caisse d'économie. Nous ne devons pas créer des besoins artificiels simplement pour justifier notre présence mais bien répondre à des besoins réels exprimés ou non par nos membres.” (1973)

“Les hommes acceptent de travailler ensemble, dans n'importe quel des mouvements capitalistes, coopératifs, collectifs ou communautaires, pourvu que ses besoins personnels soient satisfaits.” (1973)

Ici, l'individu, le membre se laisse définir par les stricts intérêts économiques :

“(...) je suis d'accord avec une des conclusions de Gaston Duchesnes sur *Le mouvement coopératif québécois - évolution et problématique*, lorsqu'il risque

une hypothèse sur le membre d'une coopérative et je cite "*le membre est un québécois moyen qui recherche des avantages économiques, personnels et immédiats sans trop saisir l'aspect communautaire de la coopérative*"." (1973)

Cette dernière citation met en évidence ce que l'on pourrait nommer « l'opacité du social », i.e. une certaine impossibilité de repérer les fondements organisationnels du collectif (dans le cas précis : le communautaire) et d'agir en fonction de ceux-ci. Le social semble être constitué du « résiduel », le non-économique voire le « personnel ».

Si le “besoin” constitue la fin en soi, le moyen pour y parvenir réside dans la nature et la quantité des services offerts au membre :

“(…) Nous avons des outils originaux, bien à nous et qu'il faudra adapter à ces nouveaux besoins au fur et à mesure de l'évolution de l'épargne et du crédit.” (1973)

“Nous nous sommes dotés d'un système électronique de traitement des données, afin d'accélérer et de mieux contrôler les transactions financières et améliorer le service aux caisses. De plus, une réorganisation des effectifs ainsi que des locaux pour les services de comptabilité et de compensation de l'inspection ainsi que du contentieux, a permis une centralisation des données, et une gestion plus rationnelle des opérations.” (1973)

“L'année sociale qui vient de s'écouler a encore permis à la Fédération (...) de se dépasser afin de vous fournir les meilleurs services dans les domaines les plus variés de sa compétence.” (1978)

C'est en 1978 que l'on retrouve pour la première fois une section qui suit le “mot du président” et qui vise à définir explicitement le rôle des caisses d'économie au Québec. Dans cette page, quatre des cinq paragraphes qui la constituent sont consacrés à la description des services offerts par la Fédération et les caisses aux membres, le tout premier paragraphe visant à faire le bilan des actifs de la Fédération :

“La Fédération fournit à ses caisses affiliées des services de formation et

d'information, de développement, de soutien et d'analyse, d'inspection, d'approvisionnement et de compensation (...). De leur côté, (...) les caisses d'économie sont autonomes (...). Cette autonomie leur permet d'ajuster leurs services aux besoins (...)." (1978-79-80)

La forme sociale de l'économique dans le discours de la FCÉQ, de 1973 à 1984, est donc celle de l'individu, le sujet. Nous voyons donc ici émerger l'individu ou le sujet individuel comme forme socialement construite, enracinant concrètement ce rapport abstrait entre moyens et fins. Du point de vue sociologique, c'est en terme de processus de production ou de construction sociale qu'il nous est possible de définir l'individu comme forme sociale (et son émergence) qui est aussi une forme de connaissance, comme le rappelle G. Houle:

"Une théorie sociologique du sujet suppose l'analyse de la connaissance comme processus social, là où justement l'individu ne perd pas sa singularité mais y retrouve au contraire les modalités spécifiques de sa construction comme individu singulier, dans ce que sont les fondements sociaux de cette catégorie de la pensée (...)" (HOULE 1989, p.59, notre souligné)

Ces "modalités spécifiques", les "fondements sociaux de cette catégorie" (qu'est le sujet) est la seule voie possible dans la théorisation sociologique de ce rapport économique abstrait fondé sur l'individu. P. Sabourin, dans un article sur la construction méthodologique de l'objet de la sociologie économique, ira dans ce sens et explicitera spécifiquement le processus social général au fondement de ce rapport de la manière suivante :

"La valeur monétaire est l'équivalence posée entre les individus. L'économie comme grandeur, reposant sur cette équivalence, suppose que "le lien social est fondé sur un penchant à l'échange pour son propre intérêt" (Boltanski et Thévenot 1987: 21). La grandeur économique est donc une mesure du point de vue d'une forme sociale abstraite, le rapport d'échange capitaliste. Cette forme

sociale est celle de la rationalisation économique.” (SABOURIN 1989, p.102)

Dans le cas de la FCÉQ, c'est cette rationalisation qui avait été préparée à travers la période précédente (1969-72) sur le plan institutionnel. À partir de 1973, les structures juridiques étant mises en place, cette rationalisation a pu prendre sa forme spécifiquement individualisante dans ce point de vue construisant l'objectivation de la réalité par des référents logiques et abstraits tel que la notion de “besoin” (cf. M. RIOUX 1984). En somme, il aura fallu instituer (POLANYI 1944) ce rapport qu'est la rationalisation économique dans une forme sociale juridique (1969-72) pour que soit légitimement possible et qu'obtienne un sens cette construction sociale fondée sur l'identité individuelle (1973-84).

Par ailleurs, de 1974 à 1977, les rapports annuels se composent chacun d'une quinzaine de pages qui sont, ni plus ni moins, une suite de bilans financiers, la première page étant consacrée au “mot du président” où le responsable de la Fédération trace à grands traits et très rapidement les événements qui ont marqué l'année financière. Ainsi, et du point de vue avancé par P. Sabourin, si les statistiques économiques semblent remplacer le discours de 1974 à '77, c'est qu'en fait, elles constituent le discours comme tel : “Ce qui fait société dans ce cas, (...) c'est la généralité économique (des individus), c'est-à-dire l'existence des individus en tant qu'échangistes sur un marché. C'est cette généralité que représentent les statistiques économiques” (SABOURIN 1989, p.102). L'absence d'un discours autre que le langage comptable est donc significative : elle est relative à la propriété spécifique de cette forme sociale qu'institue la rationalisation économique, i.e. l'objectivation ou la mesure quantitative

comme appréhension et appropriation de la réalité⁹⁴.

Forme et contenu du rapport économique

Forme : l'individu

Contenu : moyens : services, fins : besoins/ intérêt individuel

3.541 – Le singularisme sectoriel : transition et définition identitaire (1979-84)

L'année 1978 sera un tournant important dans l'histoire de la FCÉQ. En effet, les caisses d'économie s'affileront au Mouvement Desjardins qui deviendra *La Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec*. Nous retrouverons dans le contenu des bilans à partir de celui de 1979 un effort constant pour expliciter la spécificité des caisses d'économie par rapport aux caisses populaires. Les caisses d'économie tiennent à leur différence au sein du Mouvement, et ce sera la manière dont on parlera de cette différence qui caractérisera la transition vers la toute dernière période étudiée.

En fait, si pour l'instant nos matériaux nous ont permis de distinguer trois périodes (1963-68, 1969-72 et 1973-84), les cinq dernières années de la troisième (79-84) doivent être vues comme une sous-période, i.e. comme étant toujours relatives à la

94. L'analyse de la comptabilité comme discours est une voie de recherche à garder et à privilégier aux termes de cette thèse. L'étude des catégories comptables et leurs transformations constituerait une sociologie de la comptabilité qui entrerait au cœur d'une sociologie économique contemporaine.

nature économique des intérêts individuels (besoins vs. services) mais se caractérisant par un discours sur la différence, i.e. sur une explicitation des vecteurs d'identité même des caisses d'économie. Comme nous l'avons souligné, ce discours coïncide avec l'intégration de la FCÉQ au sein de la Confédération Desjardins et est aussi un positionnement vis-à-vis les caisses populaires dans la définition des champs de compétences spécifiques des caisses d'économie au sein du secteur coopératif.

C'est dans ce sens que, de 1979 à '84, les définitions suivantes des caisses et de la fédération expliciteront le contenu des pôles d'analyse que sont l'individu, le groupe, l'idéologie et le contexte :

“La mission de la caisse d'économie

“Être, à l'intérieur du Mouvement Desjardins, une coopérative d'épargne et de crédit, appartenant à des personnes faisant partie de groupes homogènes, qui favorise l'enrichissement individuel et collectif de ses membres, dans un contexte de rentabilité.”

La mission de la fédération

“Être une coopérative qui supporte les caisses affiliées dans la poursuite et la réalisation de leur mission en leur offrant des services spécialisés et compétents, au meilleur coût”” (1979-80-81-82-83-84)

Le contexte reste toujours celui de la “rentabilité” en fonction de la concurrence sur un marché où les services constituent les outils principaux afin de répondre aux besoins des membres, i.e. leur enrichissement. Si la FCÉQ se définit toujours comme un organisme coopératif s'inspirant de sept principes fondamentaux⁹⁵, la définition même du contexte l'amènera à justifier des ajustements sur le plan des pratiques financières,

95. «Les principes sont les suivants : 1- le principe de l'adhésion volontaire ; 2- le principe de la non limitation des membres ; 3- le principe du propriétaire-usager ; 4- le principe du contrôle démocratique ; 5- le principe de la rémunération limitée du capital ; 6- le principe de l'éducation ; 7- le principe de l'inter-coopération. » (1983, p.14)

ajustements qui, dans certains cas, constituent, ni plus ni moins, la mise à l'écart de certains principes. Par exemple, en 1983, voici comment l'on parlait d'un des principes les plus fondamentaux de la coopération, i.e. celui de la rémunération limitée du capital :

“(...) le véritable sens de cette règle vise à une meilleure répartition de la richesse. En d'autres termes, cette règle cherche à contrer la règle capitaliste qui veut que le possédant a droit à une meilleure rémunération que le non possédant. En termes plus précis, l'application intégrale de la règle coopérative signifierait que tous les déposants ont droit au même taux d'intérêt sur leurs épargnes. Le contexte de la concurrence, la volonté des membres et l'environnement économique rendent, pour le moment, impraticable une telle règle de sorte que les dépôts plus importants sont mieux rémunérés que les dépôts de moindre importance. Les objectifs de 1983 ont été orientés vers la rentabilité et la croissance des caisses. La conjoncture difficile des années 1981 et 1982 n'a pas laissé d'autre choix aux caisses.” (1983)

Ainsi, il ne faut pas sous-estimer le rapport au contexte dans la définition identitaire des caisses d'économie. D'un point de vue diachronique, nous observons que ce pôle aura pris de plus en plus d'importance dans le discours avec les années; de plus, nous pouvons observer que l'importance accordée au contexte dans le discours aura produit au cours des années (et nous verrons que la dernière période en témoigne également) un déracinement, i.e. un écart de plus en plus grand entre les pôles “valeurs/croyance” (légitimation) et “contexte” (localisation). Mais, nous y reviendrons au terme de cette analyse.

Par ailleurs, l'homogénéité du groupe semble constituer l'aspect distinctif des caisses d'économie en tant que coopératives mais aussi par rapport aux caisses populaires qui sont considérées comme des caisses de territoire. La notion de “groupes homogènes” constitue le seul critère auquel la FCÉQ se réfère dans la construction

d'une conception de l'enracinement social de l'activité économique, définissant la mission spécifique des caisses d'économie :

“Les caisses d'économie sont des coopératives d'épargne et de crédit formées de membres reliés entre eux par la même profession, le même métier ou le même employeur. Le sentiment d'appartenance à une caisse d'économie est le même que celui de l'appartenance à son milieu de travail, à sa profession, à son métier.” (1983)

Cette fin de période (1979-84) nous situe dans un cadre de discours visant à articuler deux réalités : la spécificité des rapports sociaux dans les caisses d'économie (l’”homogénéité”) et un contexte (“rentabilité”) inscrit au sein d'une concurrence sur le marché. Or, ces deux thèmes caractériseront aussi le discours pour la toute dernière période (1985-96), mais d'une autre manière.

3.55 – La métaphore naturaliste ou le fondement de l'économique comme forme sociale (1985-96)

Ce qui est particulier à la période plus contemporaine reste moins la définition de ces pôles⁹⁶ que le type de lien qui sera explicité entre le caractère homogène des caisses et le contexte du marché. De 1985 à 96, le discours des bilans financiers offrira une représentation « naturaliste » de la relation établie entre la forme dominante des rapports sociaux dans les caisses (l'association) et le contexte de concurrence. Ainsi, ce qui est nouveau par rapport aux périodes antérieures n'est pas la présence de ces deux thèmes qui dominaient le discours surtout entre 1979 et 84 mais bien la façon dont on en parlera et la perspective qui liera ces deux pôles. Cette perspective, nous l'avons

96 Même si, nous le verrons plus loin, l'homogénéité même des caisses sera remise en cause comme critère de définition identitaire en fonction d'un contexte de restructuration des caisses, où l'identité

qualifiée de “naturaliste”: à partir de 1985, ce sera - et d'une façon dominante - à travers la métaphore au monde de la nature que l'on se représentera la réalité économique des caisses. L'importance des besoins individuels, le caractère homogène des caisses, la rentabilité et la forte concurrence restent l'essentiel du contenu du discours, et dans ce sens, il n'y a pas rupture avec la période antérieure. Au contraire, il y a continuité. À partir de 1985, ces mêmes thèmes seront abordés mais, maintenant, c'est à travers l'« analogie » à la nature que l'on en parle :

“(...) l'essence même de cette mission se retrouve dans deux mots : “Groupes homogènes”. La clé de notre succès réside donc dans ces deux mots. Nous ne devons pas succomber à la tentation de nous dénaturer pour obtenir des avantages passagers et éphémères qui, à court terme, peuvent paraître de bonnes occasions, mais à long terme, pourraient compromettre l'avenir même de nos caisses d'économie en enlevant à leurs membres le sentiment d'appartenance à la collectivité que constitue l'entreprise qui les emploie.” (1985)

“(...) le bien-fondé de la sauvegarde des pratiques coopératives en milieu de travail ou dans des groupes homogènes et le réalisme de la formule dans le domaine financier en matière de réponses aux besoins des individus. (...) Nous devons nous associer à nos partenaires naturels, (...) diversifier notre offre de service et éclairer le choix de nos membres face aux multiples produits financiers. L'environnement : le service aux membres demeure notre principal défi auquel nous convie l'avenir et ce bien sûr dans un contexte de développement, de croissance et de rentabilité. Le phénomène du décloisonnement par exemple, nous oblige à administrer en pleine mutation et rend la concurrence encore plus vive.” (1987)

Ainsi, le contexte est devenu l’”environnement”⁹⁷, la transformation ou le changement est une “mutation”, et l’homogénéité des caisses se constitue par l’association de “partenaires naturels”. En 1988, le contexte reste toujours un environnement, voire un “paysage”:

“L’évolution du paysage financier dans lequel nous évoluons, les concurrences accrues sur la scène des marchés financiers, la rapidité de circulation des capitaux, l’évolution marquée des besoins des consommateurs sont autant de nouvelles exigences (...).” (1988)

Et en 1993, le message du président offre le bilan suivant :

“ Face à un contexte économique difficile, la Caisse d’économie des employés de la Stelco a su canaliser les énergies de l’entreprise et du syndicat dans la recherche de solutions capables d’assurer la santé financière de la compagnie ainsi que le maintien des emplois (...)

Ces réalisations font appel à une sorte d’instinct naturel des caisses d’économie, une responsabilité envers les travailleurs qui les ont créées et qui les ont rendues prospères. Comme par osmose, de par la position qu’elles occupent au sein des milieux de travail, les caisses d’économie Desjardins du Québec se veulent des partenaires attentives, soucieuses de la réussite financière de leurs membres (...)

Dans un monde en évolution rapide (...) il est sain et même souhaitable à mon avis que toute organisation (...) prenne un temps d’arrêt pour questionner ses façons de faire, pour ensuite mettre en place des mécanismes favorisant son développement durable (...)

Par ailleurs, l’année 1992 a été un grand millésime pour notre Fédération : nous avons eu 30 ans. La Fédération, tout comme le bon vin, se bonifie en vieillissant.” (1993)

Les références aux processus naturels et écologiques (fermentation, osmose,

⁹⁷ Avant cette période, l’expression d’“environnement” appliquée au contexte n’apparaît qu’une seule fois, en 1983.

instinct, évolution, canalisation d'énergie, développement durable) sont les fondements du point de vue construisant : 1- le pôle identitaire (la fédération et les caisses) comme forme associative, i.e. constitué de partenaires qui font “alliance”, 2- le contexte comme concurrence et lutte à la survie face aux “remous économiques”, à une “économie qui paraît à bout de souffle”, une “économie chancelante” (1993) et 3- le rapport entre 1- et 2-. Ce rapport est l'aboutissement de ce que nous avions nommé “l'économisme agrégatif” pour la période 1973-84. Dans ce sens, nous pouvons affirmer que ce rapport métaphorique à la nature est la forme élémentaire, le fondement idéologique et l'enracinement cognitif de la construction sociale de l'économisme individuel, il en est l'origine même.

Le long passage suivant du rapport de 1994 est exemplaire à cet égard. Il nous offre une description de la Fédération et des caisses à travers la comparaison au monde du cirque :

“Le réseau des caisses d'économie (...) est un partenaire solide; il résiste bien aux soubresauts de l'économie et ses capacités d'adaptation lui permettent de réussir les exercices de voltige les plus complexes. Sous le grand chapiteau des intuitions créatrices, à cause de leur foi en la coopération et de leur formule unique de caisses de groupes, les caisses d'économie cultivent le dépassement. Au centre de la piste, elles montent à l'assaut des sommets les plus élevés. Alors, funambules habiles, en haut des mâts, elles évoluent en lançant toujours plus loin les fils de la solidarité sur lesquels l'imagination collective danse et s'adapte à des besoins en constante évolution. Leur performance attire, convainc, parce que les caisses d'économie se nourrissent à même l'engagement personnel et le don de soi de leurs dirigeantes, dirigeants, employées et employés. D'un trapèze à l'autre, elles se tendent la main et se rattrapent dans un synchronisme toujours meilleur, car leur Fédération est là qui les appuie dans le développement et la gestion en leur garantissant des services adaptés.” (1994)

Or, le défi principal des acrobates est non seulement de dominer les lois

physiques naturelles, mais de les maîtriser de telle sorte qu'elles apparaissent non comme un danger ou une menace, mais comme un jeu, ce qui fait l'aspect spectaculaire de ces numéros. Ici, ce sont les caisses qui deviennent funambules et la Fédération y est vue comme leur entraîneur. Si l'acrobate arrive à dominer les lois de la physique en faisant apparaître leur manipulation comme un jeu, le spectateur reste conscient du risque que cela implique. Et voici la représentation contemporaine même du contexte de la concurrence sur le marché : les caisses d'économie doivent avoir l'une envers l'autre une confiance absolue (ainsi qu'envers leur Fédération) afin de triompher d'un milieu économique comportant des risques et qui répondrait aux même critères de définition que le monde physique naturel (cf. R. LAUFER 1990)⁹⁸. La confiance ("s'en remettre dans les mains d'autrui" et, dans le cas des funambules, il ne faut pas le voir qu'au sens

98 Cette vision métaphorique au monde de la nature et aux lois de la physique, particulièrement l'analogie au monde du cirque, n'est pas exceptionnelle mais courante dans le domaine de l'administration et du management. Par exemple, le volume 14 no3 de la revue Gestion (septembre 1989) qui s'intitule « Gérer stratégiquement » offre cette image sur la couverture de la revue : un funambule marchant sur une corde raide. L'introduction de ce numéro de la revue, rédigée par Alain Noël (Ph.D., professeur agrégé aux HEC-Montréal), vise à « dévoiler le fil conducteur entre les divers articles du numéro » (p.4) portant sur la gestion stratégique. Cette introduction à ce numéro s'intitule « Comme un funambule... » ; citons l'avant-dernier paragraphe entier de ce texte en page 14 puisqu'il est remarquable dans l'établissement de ce rapport explicite (et similaire - mais distinct : ici l'on traite de l'entrepreneur seul sur un fil et non d'acrobates qui se balancent - au discours de la FCÉQ en 1994) à la loi de la gravitation universelle:

« Le dirigeant d'entreprise de demain qui gérera stratégiquement sera en quelque sorte... comme un funambule. Marchant sur la corde raide d'une performance toujours croissante, il devra bouger continuellement pour maintenir son équilibre et assurer la survie de son entreprise. Comme un funambule, il assurera son équilibre en balançant soigneusement court terme et long terme, souplesse et rigueur, innovation et productivité, adaptation et spécialisation, efficacité et efficience, finalités et contraintes, consensus et conflits. Un pas en avant... deux pas en avant... tantôt un pas en arrière... Recherchant continuellement à maintenir cet équilibre, il sera plus que jamais sous les feux de la rampe, vulnérable, la moindre chute s'avérant fatale, faute de filet de sauvetage. Gérer stratégiquement dans les années à venir ne sera pas facile. Les dirigeants qui consacreront les efforts nécessaires à cette gymnastique administrative réussiront mieux que les autres à survivre et à progresser face aux grands bouleversements économiques, politiques, culturels et sociaux auxquels nous serons confrontés dans la prochaine décennie. »

figuré) construit ici concrètement la solidarité sociale qui devient une obligation de survie dans un contexte d'incertitude et de risque.

De plus, avec les fermetures d'entreprises, les pertes d'emplois, cette période donnera lieu à une restructuration de l'ensemble des caisses, i.e. particulièrement à des fusions entre caisses elles-mêmes, remettant en cause le caractère "homogène" des caisses dont plusieurs deviendront "multi-groupes". C'est dans ce sens qu'à partir de cette période, les caisses seront vues comme un "réseau", redéfinissant la notion même de "groupes homogènes".

“En raison des nombreux changements qui s’accomplissent dans le monde du travail, plusieurs caisses d’économie continueront à être multigroupes tandis que d’autres seront appelées à le devenir sur la base d’un réseau d’entreprises, d’un secteur d’activité économique ou de réseaux affinitaires. (...) La Fédération agit comme un partenaire privilégié dans le développement coopératif sectoriel à partir du milieu de travail.” (1996)

Le cas de la caisse de la Culture (1994) en est un bon exemple. À ce propos, le président de la FCÉQ décrira l’émergence de cette caisse par une référence implicite à la notion de réseau, tout en s’inspirant d’une vision globale naturaliste (référence à l’incubation) :

“Forte de l’expérience de l’ancienne caisse de l’ONF d’où elle est issue et qui lui a servi d’incubateur, la Caisse d’économie Desjardins de la Culture compte sur des partenaires de taille : l’Union des Artistes, à l’origine du projet, la Guilde des musiciens et l’Union des écrivaines et écrivains du Québec.” (1994)

Ainsi, le réseau est défini comme étant constitué d’un ensemble de partenaires, associant leurs intérêts particuliers : “Associer des personnes qui se font mutuellement confiance et dont les intérêts convergent” (1995). La forme sociale de l’enracinement de l’activité économique est donc l’alliance, le partenariat; d’un point de vue sociologique, cette forme est bien l’association (cf. Mingione 1998). Cette forme sociale d’économie s’inscrit, jusqu’en 1996, dans une perspective “naturaliste”, qui définit cette forme sociale et particulièrement son rapport au contexte :

“Nous vivons actuellement une transition vers une ère postindustrielle qui engendre évidemment d’importants bouleversements dans la structure et la répartition des emplois. Mais l’histoire est riche en enseignements et elle nous permet de comprendre que les travailleurs ne forment pas une espèce en voie de disparition. Comme toutes les espèces, eux aussi évoluent et s’adaptent à leur environnement. (...)

Dans le but d’élargir les assises de ce projet d’appartenance, nous

oeuvrons à la création de regroupements naturels pour mieux servir les employés (...)." (1996)

Ainsi, cette période plus contemporaine (1985-96) offre une explicitation des fondements sociaux élémentaires construisant l'individu comme forme sociale (1973-84). C'est à travers un rapport métaphorique aux processus naturels que l'on appréhende et que l'on s'approprie la réalité économique actuelle.

Forme et contenu du rapport économique

Forme : partenariat / association

Contenu : moyen : affinités sélectives, fin : intérêt

Aux termes de cette analyse empirique, nous pouvons retracer le cheminement diachronique de notre objet : tirant son origine dans l'ordre d'un discours coopératif missionnariste (1962-68), la FCÉQ s'est inscrite dans un processus d'institutionnalisation des règles économiques dominantes (1969-72), qui, une fois complété, a permis l'émergence et le développement d'une vision dualiste : une économie agrégative fondée sur l'individu et ses besoins (1973-84) et une spécificité collective (1979-84), et dont les fondements sociaux émergeront explicitement comme vision générale (1985-96) au sein d'une perspective naturaliste, voire évolutionniste, i.e. dans une construction de la réalité référant à une "physique sociale".

Cette dernière période est une tentative de résolution de la fragmentation duale entre l'individu et le collectif caractérisant la période précédente. L'avant-dernière période rend compte d'une identité fragmentée, où il n'y a pas d'articulation entre à la

dimension individuelle (l'individu-consommateur) et l'aspect collectif (l'appartenance à un groupe « homogène » de producteurs) caractérisant le regroupement fédératif. Le recours à la métaphore pour la période plus contemporaine permet cette ré-articulation au sein d'un schème naturaliste. Par ailleurs, cette vision caractérise une nouvelle fragmentation : le décalage ou le déracinement progressif du discours idéologique par rapport à la réalité des pratiques.

Périodes:

- I 1963-68 : missionnarisme coopératif (classes sociales, économie politique)
- II 1969-72 : économisme institutionnel (droit, intérêt du groupe)
- III 1973-84 : économisme agrégatif (besoins & intérêt de l'individu)
 - III b 1979-84 : singularisme sectoriel (défense spécificité)
- IV 1985-96 : naturalisme économique (lois naturelles)

Tableau IV - FCÉQ : périodes et catégories d'indexation

Éléments \ Périodes	1962-68	1969-72	1973-84		1985-96
Discours dominant:	Missionnarisme Coopératif	économisme institutionnel	économisme agrégatif	1979-84	naturalisme économique
				singularisme sectoriel	
<i>Catégories d'indexation</i>					
Valeurs/croyances:	Démocratie	Administration rationnelle	Administration rationnelle	Identité	Don de soi, coopération, dépassement, solidarité
Forme de connaissance et contenu du rapport économique: ("cognitive embeddedness")	Forme: <i>politique</i> Contenu: moyen: <i>force de la coopération</i> fin: <i>défense, libération économique</i>	Forme: <i>juridique</i> Contenu: moyen: <i>technologie</i> fin: <i>efficacité, rentabilité</i>	Forme: <i>individu</i> Contenu: moyen: <i>services</i> fin: <i>besoins (caisses et individu)</i>	Forme: <i>groupe</i> Contenu: moyen: <i>principes coopératifs (7)</i> fin: <i>enrichissement individuel et collectif</i>	Forme: <i>partenariat / association</i> Contenu: moyen: <i>affinités sélectives</i> fin: <i>intérêt individuel</i>
Individu:	<i>travailleur, salarié, gagne-petit</i>	<i>membre, citoyen, ami-coopérateur</i>	<i>Membre (intérêt)</i>	<i>membre, personne</i>	<i>partenaire naturel, membre (intérêt)</i>
Groupe (FCÉQ):	<i>Ressources de la coopération dans l'épargne et le crédit</i>	<i>entreprise, organisation</i>	<i>l'ensemble des caisses</i>	<i>support, coopérative offrant des services</i>	<i>réseau de caisses, partenaire</i>
Groupe (caisse):	<i>classe laborieuse, groupe d'exploités</i>	<i>coopérative d'épargne et de crédit</i>	<i>l'ensemble des membres</i>	<i>groupe homogène, coopérative d'épargne et de crédit</i>	<i>Homogénéité, réseau affinitaire, multi-groupes, association, alliance</i>
Contexte:	<i>Exploitation organisée</i>	<i>législation & concurrence sur le marché</i>	<i>concurrence sur le marché</i>	<i>rentabilité, concurrence sur le marché</i>	<i>concurrence, développement durable, rentabilité</i>
Processus:	Appropriation économique	Production économique	Rationalisation économique	Différenciation sociale	Adaptation / Évolution

3.6 – La Caisse d’Économie des Pompiers de Montréal (CÉPM) : Analyse de discours des procès-verbaux des Assemblées Générales (1945-1980)

3.61 – Les Assemblées Générales comme matériau d’analyse

Notre point de départ reste évidemment l’analyse de contenu d’un discours écrit. Par conséquent, si l’analyse proprement dite n’abordera pas l’étude empirique des réseaux et des structures sociales, la thèse que nous défendrons est celle de l’expression de l’état des rapports sociaux par le discours écrit. Dans ce sens, et à la suite de Luckacs (1923, p.238), si le langage i.e. précisément le sens commun est “le système des formes d’objectivité de cette vie réelle”, ce même langage recèle en lui-même les propriétés structurantes des rapports sociaux du point de vue du rapport de connaissance établi. Un matériau comme le nôtre nous permet donc de prendre la mesure de cette objectivation, et, de ce fait, la mesure de cette organisation coopérative, i.e. les représentations et formes de connaissance relatives aux rapports sociaux constituant l’activité économique. La limite de notre approche empirique réside dans la capacité à décrire les pratiques comme processus socio-économiques concrets et non pas qu’à partir du rapport de connaissance qu’ont les personnes et les groupes sociaux producteurs des discours constitutifs de ces activités sociales. Ainsi, deux raisons principales justifient ce choix de matériau: a) les procès-verbaux correspondent à une longue période historique (1945-1980) et permettent ainsi d’observer la transformation de cette forme sociale, b) ces documents constituent la mémoire collective officialisée, institutionnelle du

regroupement⁹⁹. Ils ne sont donc pas l'œuvre d'un seul individu mais peuvent être définis comme la conscience commune de l'orientation de l'organisation, dans le temps et l'espace de cette société. La règle de l'adoption - après relecture par le groupe - de la consignation des débats et décisions reste une preuve du caractère collectif de ce type de matériau.

L'analyse des procès-verbaux de cette caisse d'économie est aussi expressive de l'état des rapports sociaux de la société québécoise. De 1945 à 1980, nous voyons se transformer le discours et la forme sociale de légitimité qui l'enracine. Cette forme sociale est celle de la société québécoise d'alors. Qu'y retrouve-t-on? Essentiellement des prises de décision qui marquent les voies d'orientation du groupe: quelles sont ces orientations? Mais, surtout et ce sera l'objet principal de l'analyse, quel(s) est (sont) le(s) fondement(s) qui justifi(en)t ces orientations? Bref, quel est le "sens" qui enracine socialement l'orientation d'un regroupement tel que cette caisse d'économie?

À travers la période historique étudiée, nous pouvons cerner la transformation des catégories de connaissance de l'ordre social: en effet, à l'origine et jusqu'à la fin des années '60, c'est un discours de nature religieuse qui totalise l'expérience dans cette forme d'économie. Peu à peu se détache la dimension morale et humanitaire de son fondement religieux: c'est, à partir des années '70, la sécularisation de cette société. Nous verrons que ce processus fera naître en même temps l'objectivation économique comme forme dominante

⁹⁹ Il s'agit donc d'une connaissance de l'expérience, de nature réflexive, à la mesure de cette expérience mais dans un rapport différent de la connaissance dans l'expérience, celle qui est constitutive immédiatement de la réalisation des activités.

pour la dernière période étudiée. Apparaît alors le découpage d'un objet dont l'analyse devra permettre d'en situer les propriétés: la (les) forme(s) de connaissance qui enractive(nt) l'activité économique.

3.62 – Une société religieuse (1945-67)

Le tout premier fait à prendre en considération dans l'observation des procès-verbaux est la présence, dès la fondation de la caisse, d'un aumônier. Qui était-il? Quel était son statut et son rôle dans l'organisation de cette caisse d'économie? Nous avons eu la chance de mettre la main sur un document pouvant nous éclairer à son sujet. Ce document, gardé dans les voûtes de la caisse, s'intitule "*Tentative de mémoires par André Plante*". Il s'agit d'un écrit de seize pages où un ancien pompier de Montréal retrace les souvenirs qui ont marqué son itinéraire, à partir de son embauche en 1942. Or, les deux dernières pages de ce document sont consacrés à ce qu'il nomme "*La petite histoire de deux institutions*": "Les deux institutions dont je veux parler ici sont, (...) la Caisse d'Économie des Pompiers de Montréal et... le Père P.D. Morin, s.j." (p.15). Voyons comment sont définis le rôle et le statut de l'aumônier dans l'organisation syndicale et la caisse au milieu des années '40 dans ce long extrait tiré des mémoires de A. Plante:

"Parlons maintenant de l'autre institution, le Père P.D. Morin, s.j. (...) Le Congrès Canadien du Travail (CCT) passait pour une organisation communiste et (...) les adversaires de la nouvelle union disaient «les pompiers ne pouvaient pas entrer dans un mouvement subversif». C'était faux, ce qui se disait, parce que le CCT travaillait à expulser les communistes, mais pour certains, tout ce qui était agressif, non-conformiste, était communiste. La goutte qui fait renverser le vase est survenue quand, à l'occasion d'un congrès provincial, notre Fédération naissante s'était vue refuser

l'entrée d'une église pour célébrer une messe inaugurant les activités... sous prétexte que, étant membres du CCT, nous étions communistes. La situation était devenue intenable. Il fallait poser un acte. On savait qu'un certain Père Morin, un Jésuite, s'était fait des amis chez les pompiers de Montréal, et que, professeur au Gézu, angle Bleury et Ontario, il lui arrivait de laisser ses cours pour se rendre sur les lieux des incendies. Il faisait des démarches pour être reconnu aumônier des pompiers de Montréal. (...) Finalement, le 19 août 1950, le Père Morin fut reconnu comme aumônier de l'Association de Bienfaisance des Pompiers de Montréal (...). Notre Fraternité de Montréal et la Fédération du Québec ont rapidement collaboré avec le Père Morin. On s'était dit: «Avec un padre catholique à nos côtés, on va arrêter de nous faire passer pour des rouges...». “ (PLANTE, pp.15-16)

Le rôle de l'aumônier jésuite est donc central: sa présence permet la reconnaissance d'une légitimité politique. Rôle politique donc, le religieux étant aussi le politique de cette société (cf. HOULE 1982a). De plus, le père Morin est qualifié d'institution: ici, c'est moins la personne que son statut de religieux qu'elle représente qui reste désigné. La religion est effectivement une institution, au sens où elle institue, légitime et fonde la régulation de l'ordre social de cette société. Suivant F. Dumont, la religion est l'institution fondamentale de cette société, elle en est même sa "nature": "Cette société était religieuse par nature" (DUMONT 1987, p. 127). De plus, elle structure et légitime l'organisation des autres formes sociales. De 1945 à 1958, l'article 7 des règlements de la caisse pose la religion comme une référence première concernant la définition des obligations du membre dans la caisse: "le sociétaire s'engage à observer les statuts et règlements de la Société, à respecter la Religion, la Famille et la Propriété" (Statuts et règlements, majuscules originaux). Toujours dans ce sens, en 1962, l'aumônier P.-D. Morin fera le commentaire suivant lors d'une assemblée générale de la caisse d'économie: "Veiller à ses affaires d'argent et à ses obligations religieuses: voilà le secret de bienfaits inestimables." (Aumônier 1962)

3.621 – Le religieux comme fondement du moral et du social

Dans les procès-verbaux, nous retrouvons non seulement l'identification de la présence de l'aumônier lors des assemblées générales et spéciales, mais un discours fait par cet aumônier qui se situe, habituellement, à la clôture de l'assemblée. De plus, jusqu'en 1973, lorsque les membres de la direction doutent d'une décision à prendre, c'est vers l'aumônier que l'on se tourne afin qu'il tranche le débat. Son discours s'affirme comme la forme de légitimité des actions et décisions du regroupement. Quel est donc la nature de ce discours et comment est-il partagé par les membres décideurs et les membres de l'assemblée?

Nos matériaux écrits débutent obligatoirement avec la fondation de la caisse en 1945. Or, dès sa naissance, le discours des premières assemblées générales s'exprime à travers l'univers du religieux. Par exemple, le travail non-rétribué et le manque de service offert doivent être vus dans l'ordre du sacrifice, traduction d'un dévouement, i.e. le don de soi en fonction d'un intérêt collectif:

“il peut se faire qu'il y ait des sacrifices à faire dans certains cas, car nous ouvrons la Caisse que deux fois par mois” (27 juin 45)

“le travail de vos officiers est quelque fois ingrat, surtout lorsque ce travail est fait bénévolement. Ils se sont imposés des sacrifices pour vous rendre service. Je vous engage donc à y réfléchir.” (27 juin 45)

Également, le développement du regroupement exige une croissance quantitative des membres sociétaires. Dès 1945, les procès-verbaux mentionnent l'obligation qu'a la caisse d'augmenter le nombre de membres et son actif. Comment en parle-t-on? C'est à travers un

esprit de missionnariat que s'exprime la possibilité de développement. La référence explicite au statut d'"apôtre" confirme bien l'enracinement dans cette forme de connaissance religieuse:

"Le gérant incita les membres à se faire apôtres de notre mouvement" (1945)

"Le président remercie le R.P. Morin pour ses bonnes paroles et l'assure qu'elles sont bien comprises des membres présents car ses derniers peuvent être considérés les apôtres du mouvement." (1951)

"Le conseiller moral, le père P.D. Morin, s.j., exhorte les membres à se faire apôtres de leur Caisse." (1952)

"(...) Il est de première importance d'abord à conserver chez nous les argents déposés (...) afin que nous puissions poursuivre la mission que vous nous avez confiée, celle de vous aider financièrement (...)." (1960)

"Il faut attirer plus d'épargnants vers ce conduit de coopération qu'est notre caisse et (...) Il n'y a pas de meilleure propagande qu'un pompier qui se fait un devoir de convertir un autre pompier sur ce point." (1960)

Cette désignation religieuse est utilisée dans de nombreux contextes d'élocution et vise les différents groupes de participants.

3.622 – Catholicisme et vertus religieuses

Si le discours religieux enracine le sens du développement, l'implication des membres et des administrateurs, de quel religieux s'agit-il? Dès sa fondation et jusqu'à la fin des années '60, cette caisse est l'expérience sociale de la traduction de dogmes catholiques dans la pratique de l'organisation coopérative de l'économie. Le court passage suivant résume à lui seul l'orientation idéologique attribuée au regroupement au tout début des années '50:

"Soyez assurés, messieurs, que cette Caisse que nous avons organisée (...) continuera

de grandir et de progresser, et n'atteindra son plein épanouissement qu'en autant que nous respecterons la vraie doctrine de CHARITÉ qui nous fait tous frères (...).” (1951) (Majuscules et souligné originaux)

Dans cette société, la morale et la justice n'existent positivement que par référence à un fondement plus profond: la religion catholique. Ainsi, la caisse ou l'organisation coopérative n'est pas strictement une oeuvre morale et de justice sociale, elle doit être plus: elle doit exprimer et traduire une réalité divine, i.e. l'amour désintéressé:

“(...) Les bases du mouvement coopératif sont d'ordre morales et sociales et ne peut progresser qu'à condition d'être mû par des natures généreuses et désintéressées. (...) Chacun devrait oublier ses intérêts personnels pour travailler dans l'intérêt du groupe, que là réside les vrais principes chrétiens et que notre Caisse était dans la vraie voie.” (Aumônier, 1951)

À l'origine de cette forme d'économie, les dimensions morale, sociale et religieuses sont donc intrinsèquement liées. Le social n'y existe que comme forme morale, i.e. comme “subordination des intérêts particuliers à l'intérêt général”, suivant la définition du fait moral chez Durkheim (1960, p.xvii):

“Si chacun accepte la responsabilité qui lui incombe et s'efforce de vivre socialement, nous en retirerons de grands biens-faits. (...) Il faut à tout prix que tous et chacun travaillent dans l'intérêt de la collectivité, car dès que l'on s'éloigne de ce principe de base, pour des raisons d'intérêts personnels, la coopération n'existe plus, l'harmonie est brisée et les intérêts de la collectivité en péril.” (gérant 1951, souligné original)

Ainsi, cette forme d'économie est loin d'être orientée par une rationalité formellement économique. Les discours des assemblées ne traduisent jamais des préoccupations d'ordre individuel et la notion d'intérêt se situe toujours en fonction de la valorisation du point de vue collectif définissant la priorité morale du groupe sur l'individu. Même à l'échelle individuelle, la dimension morale constitue le critère le plus important afin de juger une demande d'emprunt:

“La commission de crédit examinet toutes les demandes de crédit et vérifie la solvabilité et les garanties morales et matérielles offertes.

(...)

Elle examine avec le plus grand soin la valeur morale et la situation de l'emprunteur afin de se convaincre si elle a lieu de pouvoir compter raisonnablement sur son exactitude à effectuer le remboursement. C'est l'honneur, l'esprit d'ordre, l'activité, l'honnêteté et l'habileté de l'emprunteur que la commission doit considérer avant tout, et sur lesquels elle doit se renseigner exactement.” (Article 65, Statuts de la caisse, (1945) 1948)

La connaissance économique de l'époque n'est donc pas celle d'une rationalité économique. En 1951, le président et le gérant de la caisse lanceront même un appel aux membres; il n'y a pas d'expertise comptable élémentaire suffisante chez les administrateurs de la caisse:

“Take the Supervising work which requires a good knowledge of bookkeeping, how many men have been on this committee who do not know the difference between a debit and a credit side of a ledger. How can these men check a balance sheet, postings or other functions of this committee? If you know bookkeeping or accountancy and would like to help, please volunteer and we will be glad of your assistance.” (Président, 1951)

“(...) je demande à ceux qui ont des connaissances de comptabilité de bien vouloir communiquer avec nous. Ce serait à mon sens un excellent moyen de rendre service à la collectivité et aussi à eux-mêmes.” (Gérant général, 1951)

3.623 – La doctrine catholique comme enracinement idéologique

La dimension morale obtient un statut et un sens religieux spécifiquement chrétien et de nature catholique: c'est la charité qui doit en être le fondement. Or, on ne peut comprendre l'émergence et le développement de la forme coopérative d'économie au Québec ni saisir pourquoi le développement capitaliste au Québec s'est produit d'une manière dominante par

des investissements anglophones - et non francophones - sans s'arrêter sur la signification fondamentale qu'a eu cette notion pour les francophones catholiques de l'époque:

“A la mystique de haine prêchée par le communisme, à l'égoïsme individualiste qui a vicié le régime capitaliste, la doctrine de l'Église oppose la loi de charité et de justice sociale”. (L. CHAGNON, s.j., Directives sociales catholiques, 1937, p.33)

Comme nous allons le constater, le système coopératif semblait permettre cette articulation entre un développement économique et l'esprit de charité, alors qu'il semble bien - du moins à cette époque - que la charité était incompatible avec la nature du capitalisme. Mais, qu'est-ce que la charité? Nous trouvons la réponse suivante dans un autre extrait de cours donné par le R. P. Chagnon, s.j., professeur à l'Université pontificale grégorienne et à L'École Sociale Populaire de Montréal en 1937 (école où enseignait l'aumônier Morin):

“La charité est cette vertu surnaturelle par laquelle nous aimons Dieu pour lui-même, par-dessus toute chose, et notre prochain comme nous-mêmes pour l'amour de Dieu. Voilà le double objet de cet amour de bienveillance: Dieu infiniment parfait, le prochain considéré comme participation et reflet de la bonté divine.” (p.36)

Nous touchons ici le fondement à l'origine de cette forme sociale d'économie, qui la caractérise et la distingue des autres. La coopération entre les hommes exige non seulement le délaissement des intérêts personnels (dimension morale), mais elle doit traduire la forme même du rapport que Dieu entretient avec l'être humain, i.e. l'amour désintéressé, aider sans attendre de retour, qui sera qualifié d’”amour fraternel” ou d’”entr'aide mutuelle” entre les hommes. La foi religieuse n'est donc pas suffisante: la charité doit être l'expression et la traduction concrète du niveau de la foi des croyants.

“La charité (...) est l'amour volontaire. (...) La charité apparaît alors comme cette vertu théologale par laquelle Dieu, objet de la beatitude surnaturelle, est aimé à cause de son infinie perfection, et par laquelle le prochain est aimé par amour pour Dieu. L'Évangile

enseigne que Dieu doit être aimé souverainement comme fin dernière parfaite à laquelle tout doit se rapporter; c'est par un tel amour dans cette vie que l'on pourra parvenir à la charité béatifique (...). Le précepte de charité envers le prochain est la conséquence nécessaire du précepte de charité envers Dieu. (...) Un tel amour ne saurait demeurer abstrait. Il lui faut se matérialiser, se concrétiser. L'amour pour les hommes exige qu'on s'efforce de les aider dans tous leurs actes économiques." (DAUPHIN-MEUNIER 1950, p.125)

Or, c'est bien dans ces termes que seront rappelés les objectifs de la caisse en 1958:

"(...) Les fonctions administratives doivent être et demeurent gratuites. Ce ne sont pas des 'jobs' payantes. C'est une nécessité dans le mouvement. Les salaires sont payés aux caissiers et commis mais ils ne sont pas l'âme de la caisse, ce sont vos élus, vos mandataires." (Aumônier, 1958)

Ce principe d'organisation vise à exprimer concrètement cette doctrine de la charité, i.e. la bienveillance envers l'autre sans retour, la gratuité du don. Cette norme s'appliquera selon le statut des membres dans l'organisation: ainsi, cette exigence n'est pas obligatoire pour des postes de bureau (ex. caissiers et commis), mais doit absolument rester intacte chez les membres du C.A., qui sont "l'âme" du regroupement. Ce principe s'applique au système comme tel: on ne doit pas faire du profit, l'intentionnalité du profit est en contradiction parfaite avec la doctrine de la charité, i.e. l'amour désintéressé. Le profit peut survenir, mais alors se sera par "surcroît", sans qu'on l'ait volontairement voulu.

"(...) Les prêts consentis sont faits dans un but d'entr'aide et de protection (...) La caisse doit aider les pauvres d'une manière économique, doit entraîner des officiers à devenir habiles dans les affaires, dans l'administration de l'argent de leurs confrères en plus de stimuler l'esprit d'épargne. (...) La caisse ne doit pas viser à faire des profits; ce n'est pas le but de la caisse. (...) Les profits viennent par surcroît." (Aumônier, 1958)

"La Caisse n'est pas une institution pour faire de l'argent" (Aumônier 1964)

"Il admire l'efficacité qui règne à la Caisse et l'esprit de charité et d'entr'aide qui y existe - on recherche avant tout à aider chacun des membres" (Aumônier 1964)

Ici aussi, nous retrouvons une pensée de nature théologique comme fondement des pratiques:

“Faites du bien et prêtez sans rien espérer en retour; et votre récompense sera grande, et vous serez les fils du Très-Haut” (St Luc, VI, 35)

On comprend à travers ces extraits comment ces représentations des activités des caisses n’incorpore pas une conception du processus d’accumulation capitaliste ni de l’accumulation dans d’autres formes, mise à part la nécessité de développer l’activité ou celle de l’établir dans un environnement d’accumulation capitaliste. En somme, du point de vue de cette connaissance, l’activité des caisses se résume à une opération de distribution aux membres. S’il y a profit, sa présence et sa quantité demeure indéterminées au moment de l’investissement.

3.624 – Doctrines religieuses et usure: l’intérêt comme signe de l’absence ou de la présence divine

À l’origine de cette forme coopérative, ce qui est au centre, c’est le principe de l’amour désintéressé, i.e. la charité. Or, l’émergence des caisses - comme mouvement social à la fin des années ‘60 et au début des années ‘70 - visent justement à lutter contre le capitalisme des compagnies de finance qui exploitent les travailleurs en leur imposant des taux d’intérêts qualifiés d’usuraires:

“La principale raison d’être (de notre Caisse) est de soutenir et pourvoir au crédit collectif de l’ensemble de ses membres vis-à-vis du public, de leur éviter d’être victime de la voracité des prêteurs usuriers ou des faux princes d’industrie.”(Aumônier, 1970)

L’usure s’exprime par l’intérêt intentionnel, la charité, elle, par son absence. À l’origine, c’est la charité qui est le cadre fondamental de cette économie, et c’est dans ce cadre que se situe la doctrine de l’usure. Le discours contre l’usure n’est donc pas une stricte condamnation des autres pratiques (ex. capitalisme), mais obtient un statut central dans l’organisation interne de la caisse. Le passage suivant de la préface de J. Le Goff au livre de B. Clavero (La grâce du don, 1996) nous permet de saisir l’importance de ce lien entre l’usure et la charité à l’époque du Moyen-âge:

“Le droit n’est pas premier pour l’ordre social. Avant lui, il y a la charité, l’amitié, c’est-à-dire la «bienveillance mutuelle» et la justice. À partir de là, il faut considérer la gratitude, l’intention, et on arrive à l’usure mentale. Ces principes, ces vertus dominent l’échange et permettent de le juger. L’usure est question d’inimitié. L’intérêt économique n’a pas sa place dans cette mentalité théologique. La pierre de touche en est le négoce de la banque. On y retrouve les vertus de la relation *féodale*: «Religion, piété, innocence, amitié, révérence, concorde, miséricorde.» C’est là que se situe le *bénéfice*, qui est bienfait et procède de la «liberté féodale». La *charité* précède la justice. Le fief est «merci et grâce». Ces concepts médiévaux ne se sont pas évanouis aux Temps modernes.” (CLAVERO, 1996, p.xii)

Et, nous pourrions rajouter: le cas de la société québécoise d’avant les années ‘60 en est un exemple probant. Dans ce sens, nous pouvons éclairer sous un nouvel angle l’expression de “nouveau moyen-âge” qu’attribua M. Rioux (1970) à cette société.

Par ailleurs, nous sommes ici à l’opposé d’une éthique protestante de type calviniste (cf. WEBER 1964). À partir et à la suite de Calvin, Dieu a - de toute éternité - déterminé le destin de chacun et chacune (dogme de la prédestination): la question existentielle qui en découle pour le chrétien est alors: “suis-je ou non élu-e?”. Ce sera la recherche des signes de l’élection - dans la vie profane - qui préoccupera et motivera ainsi le comportement du

chrétien, et seules la valeur et la grandeur de sa foi (et non la charité) deviennent ainsi vertu fondamentale pour le chrétien: “La véritable doctrine calviniste renvoyait à la foi et à la conscience de s’unir à Dieu” (WEBER 1964, p.127, note no1). La doctrine de la foi (croire sans connaître, sans voir, puisque les voies de Dieu sont impénétrables: “Or la foi est la substance des choses qu’on espère, une conviction de celles qu’on ne voit point” (Hébreux, XI, 1)) implique une individuation du rapport de confiance en Dieu: les autres hommes, pour le chrétien calviniste, ne peuvent rien changer à son sort. Mais, surtout, une adéquation est établie alors entre la grandeur de la foi et les conditions matérielles d’existence qui fonctionneront comme justifications (justification par la foi - cf. Épître de St Paul), comme signes d’élection ou de condamnation spirituelle. Si la rupture qu’institue le protestantisme calviniste avec le catholicisme est d’ordre doctrinal, i.e. constituée sur l’interprétation des dogmes fondateurs, cette dissension est aussi opposition dans leurs traductions concrètes en pratiques: ainsi, sur les notions d’usure et d’intérêt, rappelons que Calvin s’opposera à la vision de l’Église catholique d’une manière non-équivoque:

“Il sera loysible de louer une aire en imposant tribut, et il sera illicite de prendre quelque fruct de l’argent? Quoy? Quand on aschepte un champ, ascavoit si l’argent nengendre par l’argent?... Certes ie confesse ce que les enfants voyent, ascavoit que si vous enfermes l’argent au coffre il sera stérile. Et aussy nul nempronte de nous a ceste condition affin quil supprime largent oyseux et dans le faire profiter. Parquoy le fruct nest pas largent mais du revenu.” (J. Calvin en 1545, cité dans DAUPHIN-MEUNIER 1950, p.226)

“Ce fut Calvin qui le premier rompit avec la doctrine canonique. Il se refusa à tirer condamnation de l’argument de justice sur lequel, après Aristote, saint Thomas avait mis l’accent. L’argent ne lui parut pas être frappé naturellement de stérilité. Il en serait de lui comme d’un champ qui ne devient stérile que pour autant qu’on le laisse en friches. Qu’on le rende productif, actif, et la perception d’un intérêt apparaîtra aussi juste que celle d’un loyer . (...) La rente foncière que le propriétaire exige du fermier serait tolérée, et non pas l’intérêt consenti par un emprunteur à un créancier parfois

moins riche?” (Idem)

3.625 – Le critère théologique dominant: la foi ou la charité?

Pour le calvinisme, il est donc possible d’articuler l’intérêt à la charité. La raison fondamentale semble être justement l’importance accordée à la foi par rapport aux deux autres vertus théologales (espérance et charité). Si la foi les domine en valeur, c’est le rapport de confiance en Dieu qui dictera les comportements dans la vie profane et non le rapport aux hommes. Or, la confiance en Dieu implique la perception du temps et l’intérêt peut devenir alors la traduction - dans la vie réelle et dans les rapports avec les hommes - d’un retour défini comme signe possible d’élection. Ici, la vie entre les hommes et la nature de leurs rapports est traduction du rapport personnel et individuel vécu avec Dieu. À l’inverse, la charité s’applique non au temps (l’amour désintéressé exclut le retour concret) mais à l’espace présent de la vie des hommes: il faut alors aimer les hommes dans les conditions présentes, comme Dieu lui-même les aime et nous aimé, i.e. sans attendre de retour.

“Calvin, au contraire des canoniques, conclut donc à la parfaite légitimité du prêt à intérêt. (...) La théorie de Calvin déclarant licite ce que l’Église et la législation avaient été jusqu’alors unanimes à condamner fut aussitôt adoptée par ses disciples qui la transportèrent en Écosse et en Hollande. Et au fur et à mesure que le calvinisme se répandit en Europe (...) il fit pièce à la prohibition de l’intérêt prononcée par l’Église et dont Luther pour sa part était toujours resté l’implacable partisan.” (Ibid., p.227)

Pour le catholicisme, ces notions d’intérêt et de charité renvoient à des pratiques contradictoires: on ne peut respecter l’intégralité du principe de charité en ayant des pratiques

intéressées. Il est possible de comprendre ces différences en montrant que pour le calvinisme, seule la foi compte et sauve. La charité (aimer son prochain à la manière de Dieu) est importante, mais obtient un statut secondaire par rapport à la foi, qui s'inscrit dans l'intimité du rapport personnel et immédiat à Dieu. À l'inverse, dans le catholicisme, c'est la charité qui doit dominer et traduire la foi religieuse, qui en est l'expression. Ici, la première épître de Saint Paul aux Corinthiens et l'épître de Saint Jacques tiennent donc une place prépondérante:

“Quand je parlerais les langues des hommes et des anges, si je n'ai pas la charité, je suis airain qui résonne ou une cymbale qui retentit. Quand j'aurais le don de prophétie, que je connaîtrais tous les mystères, et que je posséderais toute science; quand j'aurais même toute la foi, jusqu'à transporter les montagnes, si je n'ai pas la charité, je ne suis rien.” (Corinthiens, XIII, 1-3)

“Que sert-il, mes frères, à un homme de dire qu'il a la foi, s'il n'a pas les œuvres? Est-ce que la foi pourra le sauver? (...) Si elle n'a pas les œuvres, elle est morte en elle-même.” (St Jacques, II, 14-18)

La charité obtient le statut d'une vertu première et fondamentale. La foi, quant à elle, se matérialise dans des “œuvres”, dans des actes guidés par l'aide désintéressée et toute action se rapportant intentionnellement à un retour intéressé ou calculé supprime complètement l'expression possible de la charité. Dans le catholicisme, il y a pourtant un retour, ne venant pas de l'homme mais de Dieu: c'est la grâce. Ce retour ne peut se vivre qu'intérieurement pour le chrétien. Ainsi, le retour ne prend pas de forme immédiate concrète. C'est par l'expression d'une réciprocité mutuelle (don/contre-don) que la grâce se manifeste extérieurement. De même, lorsque les hommes ont des pratiques désintéressées entre eux, c'est Dieu qui manifeste sa présence. La grâce s'obtient donc lorsque l'homme agit sans intention de retour et Dieu intervient alors comme intermédiaire entre les hommes.

“La grâce entre ainsi en jeu, comme modalité d’exclusion de l’usure. De plus, l’amitié peut être recherchée dans la grâce du prochain qui nous emprunte, de même qu’il est parfaitement licite de rechercher la grâce et la gloire de Dieu dans un emprunt qui restitue par surcroît. Mais, même lorsqu’elle pointe, la grâce ne saurait faire l’objet d’un pacte. L’amitié ne peut se laisser ravalier au rang d’obligation. (CLAVERO 1996, p.106)

“On partait d’un principe: la charité, une sorte d’amour qui ne se concevait pas comme privatif et n’était pas tenu pour exclusivement humain. De Dieu, on pense qu’il y participe. (...) La distance (entre Dieu et l’Homme) n’est cependant pas un obstacle: par le moyen de la grâce (...) La relation s’établit librement.” (Idem, p.164)

À partir de Calvin, par ailleurs, il est possible d’établir une adéquation entre la ferveur de la foi (signe d’une prédestination et d’une élection divine) et l’accumulation des richesses par le biais notamment de l’intérêt économique. Dans ce cas, c’est “La persévérance dans la foi” (épître aux Hébreux) qui obtient un statut privilégié: “Or, sans la foi, il est impossible de plaire à Dieu; car il faut que celui qui s’approche de Dieu croie qu’il existe, et qu’il est le rémunérateur de ceux qui le cherchent”(XI, 6, notre souligné). L’intérêt n’y est pas condamné puisqu’articulé et compatible non avec la charité, mais bien avec la doctrine de la foi. La pratique du crédit (qui est essentiellement la traduction économique d’un rapport de confiance) admet ici un retour concret, un dividende, fruit de la confiance accordée. Dans ce cas précis, la grâce n’intervenant pas, elle ne peut donc prendre la forme ni comme retour ou gain, ni même comme perte: “la grâce de Dieu est aussi impossible à perdre pour ceux à qui elle a été accordée, qu’impossible à gagner pour ceux à qui elle a été refusée on ne peut la perdre ni la gagner pour ceux à qui elle a été refusée” (WEBER 1964, p.116). Ici, la foi est présence ou absence de la grâce: “(...) La foi persévérente résultant de l’action de la grâce en l’homme” (ibid., p.127).

Ainsi la charité, obtenant un statut premier chez les catholiques, reste contradictoire avec la pratique d'un retour concret se traduisant par l'intérêt dans la pratique du crédit. Ici, la charité doit être traduction de la foi et de l'espérance; pour le calviniste, c'est la foi qui traduit l'espérance et la charité. Dans les deux cas, c'est le rapport à Dieu qui déterminera le rapport entre les hommes et le sens de l'existence. Mais, la forme du rapport et les comportements qui en résulteront seront complètement différents selon la confession: le catholicisme promeut la charité, le calvinisme valorise la foi. Or, la charité ne peut prendre place et s'exprimer qu'à partir d'une relation concrète à l'autre; la foi, elle, s'inscrit avant tout dans l'intimité du cœur du croyant et se manifestera particulièrement par des pratiques de dévotion et d'ascétisme n'impliquant que le croyant lui-même. Priorisant la foi, le calvinisme possède donc un caractère individualisant plus poussé que le catholicisme qui, à travers la doctrine de la charité, implique immédiatement une tendance plus communautaire.

Le tableau suivant permet de résumer et de comparer le calvinisme par rapport au catholicisme en fonction de la priorité accordée à une vertu théologale spécifique ainsi que l'expression qui en résulte:

Tableau VCalvinisme, catholicisme et vertus religieuses

Aspects \ Confession	Calvinisme:	Catholicisme:
Vertu dominante:	Foi	Charité
Manifestation:	Dévotion / Ascétisme	Don / Contre-don
Direction:	1ère: Dieu, 2e: Hommes	1ère: Hommes, 2e: Dieu
Dimension:	Temps	Espace
Retour:	Intérêt	Grâce

3.63 – Du religieux à une morale humaniste (1968-74)

À partir de 1968, le discours religieux s'effacera et laissera place à un discours essentiellement communautaire et typiquement coopératif:

“La Caisse existe pour rendre service (...) Elle oeuvre dure pour exister et il lui faut semer pour récolter. Tous ensemble nous devons travailler afin de permettre à nos semblables de profiter pleinement des nombreux services et avantages offerts par la Caisse. Cet esprit de service, de bienveillance, de solidarité est essentiel pour avoir une vie comblée. Il faut prendre intérêt à la vie, à la coopération il faut être des coopérateurs et non des exploitants.” (Aumônier 1968, p.163-4)

“Le conseiller moral de la Caisse, le père P.-D. Morin, s.j., dit constater la bonne conduite et l’ordre qui règne dans la présente assemblée générale annuelle. (...) L’atmosphère est idéale et propice à l’expansion et au progrès de la caisse. (...) Le bien-être des pompiers est enraciné avec leur Caisse. C’est un exemple frappant de vie bien organisée.” (Aumônier 1969)

“(...) Les membres continuent à se donner la main et à s’entr’aider par l’intermédiaire

de leur Caisse et à accorder leur pleine confiance dans leurs Administrateurs élus démocratiquement.” (1970)

“(… la Caisse (...) est une organisation entre les mains des membres pour les membres. Ceux-ci se doivent de participer, au moyen de leur vote, à l’administration de leur Caisse et c’est le seul moyen démocratique de le faire.” (Directeur général, 1973)

Si dans la période précédente le groupe était défini comme une “famille”, comme une “chaîne”, de 1968 à ‘74, c’est à l’“esprit de famille” que l’on fait référence pour le définir; l’intérêt du groupe continue de l’emporter sur celui de l’individu, mais ici, ce sera d’un point de vue qui renvoie plus à la culture du groupe (l’”esprit”) qu’à sa structure (“chaîne”, cf. avant ‘68). Voici comment l’on parlait d’une possibilité de fusion de la caisse des pompiers avec celle des policiers et des fonctionnaires municipaux en 1968, et pourquoi elle avait été refusée:

“Cette fusion permettrait des services accrus et une économie dans l’administration générale de la Caisse des Pompiers. Le gérant général admet que la réalisation d’un tel projet s’avérerait formidable au point de vue économique, lorsqu’on considère que l’actif des trois caisses énumérées ci-haut serait de l’ordre de trente millions de dollars et de vingt-cinq milles membres. Dans son opinion, un tel projet aurait été possible au tout début lorsque la Caisse des Pompiers fut fondée, mais aujourd’hui c’est presque chimérique. (...) Aussi l’esprit de famille qui a toujours existé à notre Caisse est de beaucoup supérieur à celle qui peut exister dans les autres Caisses; une trop grosse administration a tendance à détruire cet état d’esprit qui est un facteur essentiel dans le mouvement coopératif. (...) Il est résolu à l’unanimité de ne pas considérer cette suggestion et le président décrète qu’aucune étude dans ce but ne sera effectuée par les administrateurs de la Caisse.” (1968)

Ici, l’”esprit de famille” est plus important que l’avantage économique représenté par la fusion des trois caisses. Le groupe constitue aussi une “équipe” dans laquelle l’union des membres (et des employés et administrateurs) réfère à une force supérieure à l’individu isolé et guidé par le gain:

“De nos jours, il s'avère essentiel que les sociétaires soient unis et protégés afin de parer à cette course effrénée pour l'argent, qui a pour but de contrôler l'économie du pays. Il faut garder l'esprit clair en tout temps, conserver et pratiquer les principes coopératifs afin de s'aider tous ensemble.” (Conseiller juridique, 1968)

“ Le conseiller moral, père Morin s.j., affirme que le développement extraordinaire de la Caisse est l'affaire d'une équipe unie, dont la base est constituée de membres intéressés et sincères; ensuite, des employés loyaux et choisis très scrupuleusement et enfin des Administrateurs dont c'est la lourde responsabilité d'être sans cesse clairvoyants et conscients des buts de la Caisse. (...) Il termine en soulignant que c'est un privilège de pouvoir emprunter et qu'il faut toujours avoir à l'esprit que l'argent est un serviteur de l'homme.” (1972)

Également, c'est à partir de ce moment que l'épargne changera de statut dans le discours. En effet, avant la fin des années '60, la pratique de l'épargne est définie comme étant une “vertu” en deux occasions, cette accumulation servant de sécurité aux membres et permettant à la caisse de la faire circuler en redistribuant sous la forme du crédit:

“Vos projets sont intéressants. Vous comprenez l'importance de l'épargne et vous voyez à quelles fins l'épargne doit servir.” (Aumônier 1953)

“La vertu de l'épargne de chacun assure sa propre sécurité financière et sa protection contre tout revers de fortune.” (Membre 1961)

“(...) La caisse accomplit la libération économique des membres. Il affirme avec conviction que l'épargne est une vertu sociale des plus bienfaisantes.” (Auditeur, 1962)

“L'argent que les membres épargnent à la Caisse des Pompiers non seulement leur appartient mais il sert également à aider des confrères d'un même milieu.” (Auditeur, 1962)

3.64 – L'émergence d'un discours économique gestionnaire (1975-80)

À partir du milieu des années '70, l'épargne n'est plus définie comme une vertu mais comme un principe, et c'est l'intérêt qui constitue la raison d'être de l'épargne et du crédit au sein de la Caisse, dissociant pour la première fois dans le discours le statut d'"épargnant" et celui d'"emprunteur". Il y a alors émergence d'un discours administratif et économique dominant les pratiques:

"Le conseiller moral de la Caisse, le père Morin s.j., observe que la Caisse progresse et en conséquence le rouage administratif devient plus complexe (...)" (1973)

"Durant le terme 1974, l'escalade des taux d'intérêts sur les dépôts et les prêts a complètement perturbé les orientations que les Administrateurs de la Caisse s'étaient données; de là la nécessité de réagir rapidement, mais de façon éclairée, à la situation financière imposée par la fluctuation de l'économie aux fins de maintenir la réputation d'une saine gestion de la Caisse. (...) Les membres déposants sont intéressés par le rendement de leur capital à la Caisse; les membres-emprunteurs sont également intéressés par les services qui leur sont rendus et par la protection qui leur est prodiguée. Vos Administrateurs se doivent de répondre (...) aux aspirations légitimes des uns et des autres (...)." (Gérant général, 1975)

"La Caisse étant un organisme coopératif d'épargne et de crédit, il s'avère essentiel qu'une collaboration et une compréhension existent entre les membres épargnants et les membres emprunteurs." (Gérant général 1976)

"(...) inciter les membres à faire preuve de prudence dans l'utilisation du crédit et d'accentuer le principe de l'épargne." (Commissaire de crédit, 1979)

Le dernier discours de l'aumônier se situe en 1977 et est tout à fait dénué d'allusions religieuses: son message est strictement d'ordre moral et humaniste: "Le conseiller moral

souligne la valeur de l'assemblée générale annuelle de la Caisse; c'est l'occasion pour tous les membres de s'exprimer, de s'entendre pour se comprendre (...)" .

Enfin, l'ensemble du contenu des procès-verbaux des assemblées générales, à partir de la fin des années '70, s'oriente essentiellement sur la gestion économique de la caisse. Dans ce sens, la distinction entre épargnants et emprunteurs émerge dans le discours au même moment qu'apparaissent les contraintes du marché. Le thème principal préoccupant les administrateurs reste alors celui de l'ajustement et l'adaptation de la situation de la caisse par rapport au contexte économique "extérieur".

"L'exercice social terminé le 29 février 1976 a été pour la Caisse une année de réajustement par rapport à l'économie nationale. (...) Un sain équilibre doit exister, lors de périodes de fluctuations spasmodiques du marché financier, entre les exigences des uns quant aux rendements de leurs capitaux et les coûts à défrayer pour les besoins d'emprunts des autres." (Gérant général, 1976)

"Soulignons le fait que la province traverse présentement une crise économique; il en résulte qu'il devient de plus en plus compliqué d'administrer les biens des autres. Les décisions de gestion sont difficiles à prendre et les revendications s'avèrent toujours onéreuses." (Notaire, 1977)

"(...) la Caisse a augmenté les taux d'intérêts sur les épargnes sans pour autant affecter de façon sensible les emprunteurs; cependant il en est résulté une diminution des trop-perçus." (Gérant général, 1979)

"(...) les états financiers de la Caisse pour l'exercice terminé le 29 février 1980 démontrent une situation financière très difficile à cause de la fluctuation extraordinaire des taux d'intérêt sur le marché monétaire. Aussi aux fins de palier à ces difficultés, les membres de la Caisse sont exhortés à se considérer comme membres coopérateurs plutôt que comme de quelconques clients dans une institution financière." (Gérant général, 1980)

Ainsi, de 1945 à 1980, nous pouvons distinguer trois grandes périodes du point de vue des dimensions et des catégories empiriques contenues dans le discours: de 1945 à 1968,

c'est le religieux qui enracine et donne sens aux pratiques économiques dans la caisse; c'est ce discours d'ordre religieux qui est à la source de cette dimension morale humaniste et qui, à partir de 1968, constituera le discours dominant jusqu'en 1975. À partir de ce dernier moment, c'est la nature administrative de l'organisation qui devient primordiale en fonction du rapport au marché financier. Nous pouvons observer, de 1945 à 1980, un processus de fragmentation de l'ordre social où les catégories dominantes antérieures donnent naissance aux nouvelles qui structureront l'activité de la caisse. Car, comment comprendre que l'on soit passé d'une économie du don (GREGORY 1982) à une économie du gain fondée sur les tendances du marché sans que soit mise en évidence l'origine sociale de cette transformation? D'un point de vue sociologique - et, ce fut précisément la visée de notre démarche - l'émergence d'une forme sociale ne trouve son explication que dans une autre forme sociale ("le social s'explique par le social" (DURKHEIM 1947). C'est dans ce sens que nous résumons, dans le tableau suivant, les principaux éléments dégagés par l'analyse du discours des assemblées générales pour la période étudiée:

Tableau VICÉPM – Périodes et catégories d’indexation

Éléments \ Période	1945-67	1968-74	1975-80
Discours: dominant/ dominé(s)	Religieux/ moral & humaniste	Moral & humaniste/ Administration	Administration/ Juridique
Catégories d’indexation:			
Valeurs/croyance	Charité	Démocratie, esprit de famille	Intérêts
Individus	Mailles / Confrères	Membres-coop., sociétaires	Membres-épargnant & membres-emprunteurs
Groupe	Chaîne / Famille	Coopérative, équipe, caisse de groupe	Caisse, entreprise coop.
Contexte	Entraide	Lutte contre exploitation capitaliste, équilibre financier, société de consommation	Concurrence sur marché financier
Expression par l’épargne et le crédit:	Distribution don/contre-don	complémentarité	accumulation maximisation
Processus:	Réciprocité	Redistribution	Échange
Pôles de l’interaction :	Communalisation & Légitimation	Institutionnalisation	Association & Localisation
Dimension dominante :	Régulation	Organisation	Intégration

3.7 – La Caisse d’Économie de l’Érable : La redistribution inter-générationnelle et l’analyse de discours de l’octroi de crédit (1965-1991)

Ce dernier chapitre d’analyse sera consacré à une caisse d’économie qui fut créée en 1965 et qui était destinée, à l’origine, aux travailleurs de l’entreprise Forano inc. à Plessisville : la Caisse d’Économie de l’Érable. Nous avons déjà consacré notre mémoire de maîtrise à l’étude de l’émergence et du développement de cette caisse (cf. Brochu 1991). Dans le cadre de notre thèse, nous rappellerons brièvement les résultats obtenus dans l’analyse des réseaux de parenté et d’alliance pour ensuite nous consacrer à l’analyse de discours des critères de l’octroi de crédit domestique afin de mettre en évidence les phénomènes de confiance, de risque et d’incertitude pour lesquels nous avons proposé une approche sociologique au chapitre 1.4.

3.7.1 – De la parenté comme enracinement structurel : la forme redistributive

Dans l’étude des pratiques d’épargne et de crédit constitutives de cette caisse, nous avons utilisé et appliqué le modèle de la redistribution (POLANYI 1957, RACINE 1986) afin de rendre compte d’une circulation du capital domestique construite notamment sur la base de rapports de parenté et d’alliance. Cette analyse a consisté en l’étude systématique des pratiques financières spécifiques à quatre groupes familiaux dont les personnes sont membres de la coopérative. Les pratiques de ces familles, dans les cas d’analyse, sont la mise en forme d’un processus de redistribution de la richesse monétaire entre générations (redistribution inter-générationnelle). La caisse d’économie est, par cette forme de circulation, définie ici

comme étant la construction d'un espace social permettant la médiation des échanges dans la parenté.

3.711 – Les travaux antérieurs sur l'entreprise Forano inc.

Les études¹⁰⁰ des sociologues Jacques Hamel, Gilles Houle et Paul Sabourin sur cette entreprise des Bois-Francs, Forano inc. (depuis sa fondation en 1873 jusqu'à la fin des années 1950) ont fait apparaître la prégnance des rapports sociaux de parenté et d'alliance dans la constitution de cette entreprise industrielle, ce qui a permis d'expliquer cette économie comme construction sociale¹⁰¹.

« Il a été possible d'observer dans un premier temps que l'engagement du personnel, sa formation aussi bien que sa place dans la production de l'entreprise étaient faits dans et par la parenté, dont la division du travail était alors tributaire.

(...)

Il a été aussi possible d'observer que le capital circulait dans ces rapports de parenté et d'alliance, que l'on achetait des actions de l'entreprise parce que l'on y travaillait, parce que l'on avait des parents qui y travaillaient ou que l'on voulait y travailler. » (HOULE & HAMEL 1987, p.55)

Ainsi, dans l'étude de la circulation du capital (SABOURIN 1983, 1989), il fut mis en évidence que l'achat d'actions n'était pas fait en contre-partie de dividendes puisque la compagnie n'a pas versé de dividendes du début du siècle à la fin des années 1950. En fait, cette pratique financière consistait en une redistribution, sous forme d'emplois, d'une part significative du surplus de l'activité industrielle. On y engageait les personnes qui participaient au financement de l'entreprise ainsi que leurs parents. C'était le temps intergénérationnel propre au contenu des rapports de parenté

¹⁰⁰ Voir en particulier HOULE 1982a, 1987, HOULE & HAMEL 1987, HAMEL, HOULE & SABOURIN 1984.

¹⁰¹ Voir SABOURIN 1989 qui offre une synthèse de cette perspective théorique.

d'alors et l'espace social de la parenté dans cette société qui formaient le temps et l'espace de cette entreprise, dont le résultat est une forme d'activité économique permettant d'expliquer la dynamique de son développement.

« (...) les pratiques économiques visaient la reproduction des rapports sociaux de parenté qui étaient à leur fondement (...) l'économie canadienne-française, avec sa tendance à redistribuer le capital, contribue à maintenir une décentralisation de ce capital, alors que la structure économique capitaliste cherche à le concentrer pour détruire la concurrence. » (SABOURIN 1983, p. 305)

L'achat de Forano par la Société générale de financement (SGF) en 1963 marque le début de la constitution d'une nouvelle forme d'économie industrielle, caractérisée par la séparation ou le " divorce " de l'entreprise et de son fonctionnement à travers les rapports de parenté et d'alliance. Gilles Houle énonce ainsi la forme qu'a prise cette transition dans les années 60:

« Ce ne sont plus les principes qui importent mais les circonstances; nous sommes passés d'une logique de la famille, sociologiquement nécessaire et économiquement garantie, à une logique économique dont le divorce de la famille est, pour ainsi dire, "consommé" .» (Houle 1987, p.156)

« (...) cette économie fondée sur la famille, était celle d'un mode de production dominé dont les rapports de parenté et d'alliance étaient les rapports sociaux et les rapports sociaux de production caractéristiques. La transition observée est celle d'une révolution tranquille, du passage d'un mode de production dominé au mode de production dominant, i.e. à une économie politique capitaliste où les Québécois sont désormais non plus dominés, mais concurrentiels. » (Ibid., p.163)

Si ce milieu était auparavant caractérisé par une logique redistributive (SABOURIN 1983, 1989, 1994) fondée sur les propriétés des rapports de parenté et d'alliance et qu'il y a eu transition, qu'est devenue la fonctionnalité économique de ces rapports de parenté et d'alliance dans le milieu? Si un "divorce" a été consommé entre une logique de redistribution et une logique industrielle concurrentielle, comment ces

rapports de parenté et d'alliance se laissent-ils définir à la fin de cette période transitoire ? En somme, du point de vue de la constitution d'une forme d'économie ouvrière, permettraient-ils d'en comprendre la spécificité et la dynamique ? Ces questions constituent l'enjeu même de notre démarche.

Sur la base de ces travaux antérieurs, nous tenterons de montrer que le développement de la caisse d'économie peut être compris notamment dans l'ordre de cette transition, i.e. à partir des rapports sociaux qui structuraient l'espace industriel de l'entreprise et que la logique de redistribution qui prévalait dans le milieu se reproduira au sein de la coopérative à travers les pratiques des membres. En fait, cette économie coopérative est une construction par laquelle la forme redistributive propre au milieu s'est vue redéfinie dans un cadre particulier, celui des relations de parenté des travailleurs de l'entreprise, passant ainsi de l'espace industriel à la sphère domestique au sens non pas d'une sphère infra-culturel mais du nouvel espace-temps redéfini des relations de parenté et d'alliance qui constituent le milieu.

3.712 – Les rapports de parenté et d'alliance comme objet d'analyse

Notre démarche a consisté, en premier lieu, à prendre la mesure des transformations sociales et des clivages sociaux à l'origine de l'émergence de cette caisse d'économie, à partir d'une approche monographique permettant de dresser son histoire sociale. Nous ne nous attarderons pas ici aux traits caractérisant la naissance et le développement de la Caisse d'économie de l'Érable. Nous référerons le lecteur à notre mémoire de maîtrise pour la présentation détaillée de cette étude (cf. BROCHU

1991). Nous allons plutôt passer directement à l'exposition globale et résumée de l'analyse et des résultats obtenus.

Cette analyse est celle des pratiques financières d'épargne et de crédit du point de vue des rapports de parenté, particulièrement des rapports entre les générations. Nous présenterons un résumé des tendances générales propres aux pratiques des groupes générationnels, à partir d'une analyse de quatre cas de groupes familiaux. Pour ce faire, nous formaliserons le processus de circulation par la juxtaposition des pratiques financières caractérisant les générations. Ce travail a consisté à analyser la Caisse d'économie de l'Érable (CEDE) du point de vue des rapports de parenté et d'alliance. Nous avons observé que ces rapports sociaux avaient cette propriété de structurer, d'enraciner structurellement (GRANOVETTER 1985) les pratiques économiques dans la CEDE. Définissons immédiatement ce qui devra être entendu par " rapports de parenté et d'alliance " dans le cadre de notre travail :

« (...) l'ensemble des liens qui unissent génétiquement (filiation, descendance) ou volontairement (alliance, pacte de sang) un certain nombre d'individus. » (AKOUN 1974, p. 515)

L'intérêt sociologique de l'objet d'analyse que sont les rapports de parenté et d'alliance¹⁰² renvoie à leur fonction, plus spécifiquement à leur fonctionnalité dans la constitution d'une forme sociale d'économie. Donc, il s'agira d'observer, comme l'indique P. Sabourin, "comment les rapports de parenté peuvent fonctionner comme abstraction opératoire, c'est-à-dire comme structure abstraite qui nous permette de rendre compte de l'expérience" (SABOURIN 1983, p.142).

¹⁰² Notons, au passage, que le lien génétique ne définit pas en soi les relations de parenté mais bien la reconnaissance de ce lien génétique à travers une relation sociale (voir MEILLASSOUX 1990).

3.713 – La redistribution comme forme de circulation

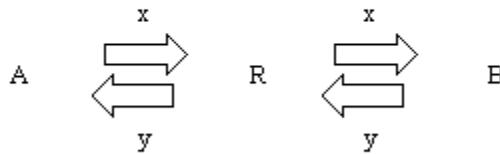
Que ce soit au niveau du rapport d'échange direct entre deux personnes ou d'un échange constitué à travers un intermédiaire, l'analyse d'une forme sociale d'économie nous renvoie à des types précis de circulation qui peuvent être mis en évidence. Dans notre travail, nous nous sommes référés aux travaux de Luc Racine (cf. RACINE 1986) sur les formes de circulation. Exposons brièvement la forme redistributive¹⁰³ qui nous servira de modèle d'analyse.

La redistribution est une forme qui met en rapport trois pôles, et où deux ou trois produits sont en circulation. Dans le cas où il n'y a que deux produits qui circulent (x et y), ces produits seront échangés entre deux pôles (A et B) mais pas directement, c'est-à-dire par l'intermédiaire d'un troisième (R) qui constituera un relais entre A et B.

¹⁰³ Nous aurions pu prendre le modèle de la redistribution chez Polanyi (1957) défini comme forme d'intégration de l'économie. À peu de chose près, le modèle de Polanyi et celui de Racine (1986) correspondent tous deux au même processus de « pooling » d'un groupe (ex. « A ») vers un centre, suivi d'une distribution du centre à un autre groupe (ex. « B ») (cf. Polanyi 1957, pp.24-25). Par ailleurs, le modèle proposé par Racine tient compte de la possibilité d'un éventuel retour qui suivrait le sens inverse de la direction initiale, ce que ne propose pas le modèle de Polanyi. De plus, Polanyi (1957) définira la réciprocité et la redistribution comme étant des formes distinctes de circulation alors que chez Racine, toute forme de circulation des produits sociaux est considérée comme « forme élémentaire » de la réciprocité, la réciprocité n'étant donc pas une forme spécifique de circulation mais bien le concept générique regroupant toute forme élémentaire. Le programme analytique de Racine permet, entre autre grâce à son approche structuraliste, d'observer comment une forme complexe d'économie est le résultat de formes élémentaires combinées, ce que ne permet pas le modèle de Polanyi.

Figure 12

Modèle de la redistribution (Racine 1986)



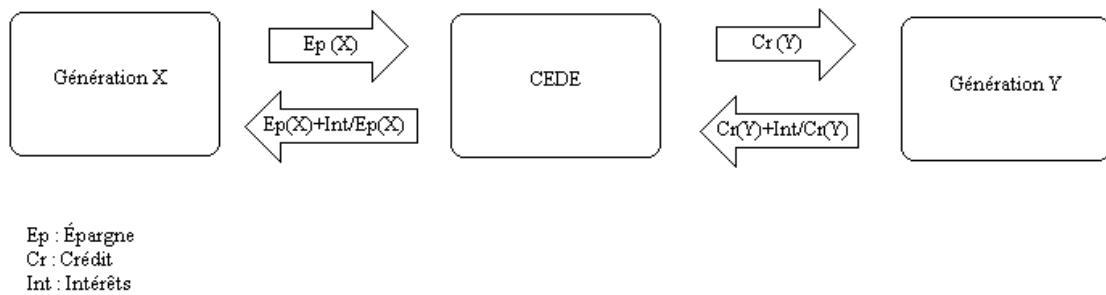
Ainsi, la redistribution se produit à travers deux relais et deux échanges, où les produits circulent en sens inverse. Le résultat de la redistribution reste le même qu'un échange direct entre A et B. Généralement, cette forme permet de rendre compte de la circulation de produits sociaux. Ici, nous croyons qu'il est possible d'utiliser ce modèle dans l'étude de la circulation de la valeur d'échange symbolisée par la monnaie, particulièrement dans l'analyse des pratiques d'épargne et de crédit. Dans le cadre de notre travail, nous poserons la redistribution à trois pôles et deux produits comme étant un modèle permettant de comprendre, sous un angle particulier, les pratiques d'épargne et de crédit s'instituant à travers la Caisse d'économie de l'Érable de Plessisville.

Dans l'analyse qui suit, nous schématisons le processus de circulation monétaire (la redistribution) en distinguant les générations des groupes familiaux; ce processus sera nommé "redistribution intergénérationnelle". Voici, brièvement, comment nous nous sommes servis du modèle de la redistribution à trois pôles et deux produits pour analyser les pratiques d'épargne et de crédit des groupes familiaux.

La redistribution permet de systématiser une circulation de produits sociaux qui sont identifiables et reconnaissables, tels que des colliers, des coquillages ou autres. Dans ces cas, il est possible de suivre la circulation des produits ou des objets et d'identifier la configuration qu'elle prend. Dans le cas qui nous intéresse, ce qui circule est l'argent, la monnaie; celle-ci est un symbole de la valeur d'échange et sa particularité est qu'il s'agit d'une forme sociale abstraite ne pouvant être identifiée à une personne, car elle ne constitue pas une marchandise, mais une valeur d'équivalence entre les marchandises (cf. chap 1.23). Notre étude pose la CEDE comme centre d'accumulation et de distribution de la richesse monétaire, c'est-à-dire comme étant un pôle de relais entre des gens qui y accumulent par l'épargne et des gens qui y puisent par le crédit. Contrairement aux produits sociaux que sont des marchandises et qui obtiennent une valeur à travers l'échange, l'argent est un produit social déjà investi d'une valeur d'échange, qui permet l'acquisition de marchandises. Dans nos cas à l'étude, nous poserons le processus de redistribution se produisant à travers la CEDE entre les générations d'un même groupe familial comme suit:

Figure 13

Modèle de la redistribution monétaire intergénérationnelle

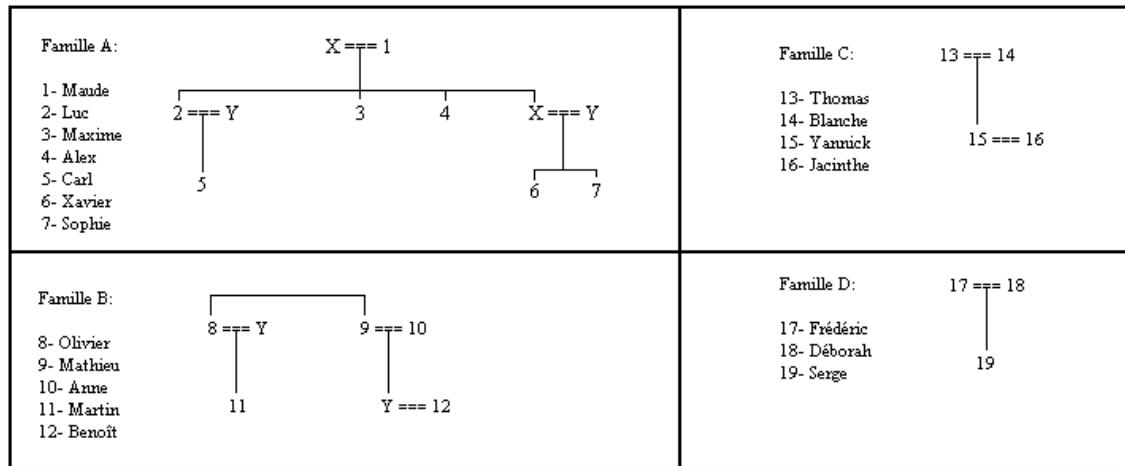


Comme le modèle l'indique, les conditions propres au processus de redistribution sont respectées. Même si dans le cas à l'étude il n'y a que l'argent qui circule, il se traduit en deux mouvements de circulation. Le premier est celui du capital versé qui acquiert deux formes: l'épargne déposée (Ep) et le crédit octroyé (Cr). Le deuxième mouvement est celui du capital restitué apparaissant à travers la dette (Cr+Int/Cr) et le solde (Ep+Int/Ep). Remarquons que ces mouvements vont en sens inverse. Dans l'étude de nos cas, nous ne ferons que mettre en évidence le premier mouvement, puisque celui du capital restitué peut en être déduit.

3.714 – Analyse du procès de circulation et l'enracinement structurel de l'économie

Nous avons voulu connaître si la pratique de l'économie financière sous la forme de l'épargne et du crédit était différenciée suivant la position occupée dans la structure des rapports de parenté et d'alliance. Le tableau qui suit résume les cas empiriques de structures de parenté qui furent étudiés.

Tableau VII

Structures de parenté analysées

À partir des dossiers financiers de ces personnes membres de la caisse, nous avons observé combien d'emprunts leur avaient été faits par la CEDE, leur valeur, l'épargne qu'ils avaient¹⁰⁴, et, lorsque le cas se présentait, la présence d'un endosseur dans l'octroi d'un crédit par la caisse. Ces données financières nous ont permis de remarquer que les pratiques d'épargne et d'emprunt sont distinctes, suivant la position générationnelle. En fait, l'usage qui est fait de la CEDE peut être différencié selon l'appartenance à une génération ou à une autre. Non seulement les pratiques ne sont pas les mêmes, mais, du point de vue de la circulation monétaire, elles permettent la constitution d'une forme particulière. Partant du principe qu'au sein d'une institution financière telle que la CEDE les épargnes des uns permettent les emprunts des autres,

¹⁰⁴ Le procédé que nous avons utilisé pour connaître l'épargne d'un individu a été de prendre le solde de son compte au 31 mai de chaque année où il fut membre, et d'en faire la moyenne. La fréquence d'emprunt a été calculée en faisant la moyenne entre les indices d'emprunts individuels pour chaque génération. L'indice d'emprunt individuel correspond au nombre d'emprunts contracté par une personne et divisé par son nombre d'années comme membre de la caisse.

un processus de redistribution est au centre des pratiques d'épargne et d'emprunt.

Voici les indicateurs permettant de résumer les tendances observées :

Tableau VIII
Comparaison des pratiques génératiⁿnelles

Pratiques financières Générations	Épargne (valeur moyenne totale par année en \$ courants)	Crédit (valeur moyenne totale par année en \$ courants)
Premières (1, 2, 3, 4, 8, 9, 10, 13, 14, 17, 18)	1 250	815 (fréquence : 0,29)
Dernières (5, 6, 7, 11, 12, 15, 16, 19)	84	2 788 (fréquence : 0,5)

Un processus de redistribution intergénérationnelle peut être mis en évidence dans le cas de ces familles en systématisant les pratiques. Même si les montants en argent ne sont pas équivalents entre les générations (épargne vs. crédit), chez les premières générations, l'épargne l'emporte sur l'emprunt; tandis que chez les dernières générations, la pratique dominante est nettement l'emprunt. Ainsi, il apparaît qu'une partie de l'épargne des aînés permet les emprunts des plus jeunes.

Figure 14

Redistribution intergénérationnelle



Cette hypothèse fut confirmée par un informateur privilégié qui assumait des tâches de direction et qui nous exposa, en ces termes, les distinctions sociales qu'il voyait entre d'une part les épargnants, et, d'autre part, les emprunteurs :

« C'est toujours pas mal les mêmes qui épargnent, et qui empruntent. Il y en a qui font un peu des deux, mais nous autres on voit pas mal les mêmes gens qui utilisent la caisse soit pour épargner, soit pour emprunter. Souvent, ce qui va arriver, c'est que les parents vont épargner, et les enfants, eux autres vont faire des emprunts. Y a des échanges souvent comme ça, c'est frappant. Parce que ça doit être plus facile pour eux comme ça. »

Ainsi, cet échange entre parents de générations différentes est rendu possible par la médiation de la CEDE. La CEDE devient médiateur entre ces générations au niveau de leurs pratiques financières puisque cette caisse a la reconnaissance d'une compétence dans ce domaine. Si des membres d'une même famille se retrouvent à constituer un espace économique où il y a présence d'un médiateur, c'est qu'il y a délégation des compétences dans l'ordre de l'organisation de cet espace. La parenté s'articule et constitue l'économie dans ce cas par la médiation d'une institution à laquelle il y a reconnaissance d'une telle compétence.

« Souvent, des pères épargnaient en sachant que leurs fils ou leurs filles allaient emprunter. Pour nous autres, on le voit comme un plus, parce que quand t'as un grand réseau de familles, y a moins de chance qu'on te laisse tomber. » (Idem)

Aux dires de cet administrateur de la CEDE, cet enracinement dans des rapports de parenté a des avantages économiques; elle permettrait à la caisse de gagner une sécurité sans laquelle la santé de la caisse pourrait s'en ressentir. Dans la CEDE, la fonctionnalité des rapports de parenté et d'alliance se construit sous un angle économique et donne forme à cet espace économique

La perspective d'analyse permet également de définir la nature d'une transition entre des formes de pratiques relatives à des générations appartenant à un même groupe familial. Cette transition peut être observée à partir de la distinction des temps sociaux constitués à travers les pratiques financières. Dans la CEDE, les premières générations valorisent la pratique de l'épargne, celle-ci étant, selon André Wissler, relative à un rapport particulier vis-à-vis la consommation :

« C'est sur ce renoncement aux biens marchands que se constitue l'épargne, (...) forme d'investissement qui assure l'avenir domestique par-delà des générations successives. » (WISSLER 1989, p.82)

Le temps social qui est construit à travers la pratique de l'épargne est relatif à une pré-vision. C'est la construction d'un temps à venir, un temps futur. Dans nos cas empiriques, ce sont les premières générations qui construisent particulièrement ce temps. Les dernières générations, quant à elles, profitent beaucoup plus d'une pratique du crédit. Le temps social construit à travers cette pratique¹⁰⁵ est différent de celui relatif à l'épargne. Dans ce cas, cette pratique permet l'actualisation d'une appropriation matérielle dans un temps présent. C'est dans ce sens que la pratique du crédit se distingue de celle de l'épargne. Ainsi, la transition entre ces générations peut être énoncée à partir des temps socialement construits à travers les pratiques, où il y a passage d'un temps social futur à un temps social présent. Cette transition posée par rapport aux temps sociaux se produit et est observable au sein de la CEDE. La caisse peut être ici définie comme un espace social constitué de ces temps sociaux, lieu de leur concrétisation et leur articulation.

¹⁰⁵ Ici, nous nous référons à la pratique du crédit où son usage (et sa visée) est distinct de celui de l'épargne, c'est-à-dire où elle permet, par exemple, l'acquisition immédiate d'une forme matérielle.

3.72 – La confiance, l'incertitude et le risque dans l'octroi de crédit domestique : le cas de la CEDE (1965-1991)

À la section 1.4, nous avons tenté de caractériser - d'un point de vue théorique - les notions de confiance, d'incertitude et de risque. Si nous avons suggéré de définir la confiance comme processus de subordination d'un mode de connaissance à un autre, l'incertitude étant la limite qu'atteint un mode de connaissance dans l'appropriation de la réalité et le risque comme perception et interprétation de l'absence d'espace/temps généré par l'incertitude, nous tenterons - dans le cadre de cette dernière partie - d'illustrer ces notions à l'aide d'un exemple empirique, celui du cas de l'octroi de crédit domestique ou personnel. Ainsi, nous pourrons mettre en évidence les propriétés des rapports sociaux construisant ces processus socio-cognitifs dans un cas d'analyse particulier, celui de la Caisse d'Économie de l'Érable (CEDE) de Plessisville.

Nous nous sommes intéressés à mettre en évidence les critères de jugement dans l'octroi de crédit afin de connaître, à partir de la définition de ces critères, quel type de rapport était construit à travers la pratique de l'octroi de crédit, et pour voir si les jugements actuels procédaient selon les mêmes critères que ceux utilisés par les officiers dès l'origine de la CEDE en 1965, i.e. s'il y avait eu transformation. C'est surtout à partir d'entrevues qu'il nous fut possible de reconstruire les critères d'attribution. Ces entrevues furent faites avec des officiers de la commission de crédit, et d'autres administrateurs.

En traitant de l'octroi de crédit, les commissaires décrivent le processus social par lequel le rapport économique se constitue. Dès lors, cette description est un matériau de premier choix pour mettre au jour les propriétés sociologiques de la construction du rapport économique. L'analyse des critères dans l'octroi de crédit nous permettra ainsi de

mettre en évidence l'usage et le sens auxquels renvoient les notions de confiance, de risque et d'incertitude dans le cas de la CEDE.

La commission de crédit de la CEDE se compose de trois officiers ou administrateurs élus, c'est-à-dire un président et deux commissaires. Leur travail se fait en concertation, et généralement à partir des recommandations du gérant-général de la caisse. Ce travail consiste à juger les demandes d'emprunt qui sont formulées à la CEDE par des membres, i.e. à analyser ces cas et à émettre une décision à propos de ces demandes. La décision de la commission de crédit peut être soit en faveur de la demande effectuée (le prêt est accordé), favorable sous condition(s) (la forme habituelle est alors un prêt avec endosseur solvable), ou soit en défaveur de la demande (refus du prêt). Pour prendre leurs décisions, les commissaires se réfèrent à des critères leur permettant de juger le risque encouru par la CEDE dans l'attribution de chaque prêt. Ces critères renvoient aux modalités par lesquelles les commissaires feront l'étude et l'analyse des cas qui leurs sont présentés. Ces critères peuvent ainsi être définis comme des cadres de référence (forme de connaissance) qui, conjugués, doivent rendre possible de résumer une situation sociale présentée sous une forme individuelle, i.e. d'établir un "profil" de la personne qui fait la demande. La construction du profil devra permettre l'émission d'un jugement qui sera basé sur une pré-vision construite à partir d'éléments passés et/ou présents (et même futurs) relatifs à la situation présentée, et ainsi de proposer, implicitement, le scénario qui devrait se produire dans le futur, compte tenu des éléments pris en considération. L'octroi de crédit renvoie ainsi à une situation où

l'incertitude joue ce rôle de limite dans la construction des modes de connaissance des cas¹⁰⁶. Chez A. Wissler, l'octroi de crédit peut être décrit dans le sens précis où:

"Accorder, modifier ou refuser un crédit sollicité repose sur des définitions très diverses quant aux façons de limiter l'incertain. Les situations de crédit où toutes les décisions possibles sont équiprobables, ou bien dans lesquelles tous les éléments de décision sont équivalents, sont des situations incertaines." (WISSLER 1989, p.69, nos souligné)

Ainsi, le travail des commissaires de crédit sera non seulement de juger les demandes qui leur sont faites, mais d'établir et se référer à des critères permettant l'établissement de ce jugement. Quel sont ces critères ou ces éléments auxquels les administrateurs vont se rapporter pour porter un jugement dans le contexte d'un espace économique comme celui d'une caisse d'économie? En principe, i.e. si la vie caractérisant la sphère des pratiques économiques procède strictement des volontés, des intérêts et des caractéristiques des individus comme le suggère l'économie néo-classique, ces critères devraient nous renvoyer à des éléments du même ordre. De plus, ces critères devraient être "immobiles" au sens où s'ils résument effectivement la logique¹⁰⁷ des actions, ils ne devraient pas se modifier à travers le temps. Nous pourrons voir que ce n'est pas le cas de la CEDE, et que la construction des éléments servant de critères de jugement est relative aux situations sociales des demandeurs. Nous rejoignons ici Wissler qui, posant la qualification des éléments pour qu'il y ait fondement légitime de la décision, dira:

¹⁰⁶ "L'incertitude est imputable à une information imparfaite, à une carence d'éléments de connaissance domestiques et industriels qui auraient pu résorber les doutes naissants." (WISSLER 1989, p.217, nos soulignés)

¹⁰⁷ La perspective économique de l'action finalisée pose les rapports entre les individus comme ayant une nature "logique" au sens de la théorie qui prétend l'expliquer; une sociologie de l'économie devrait être à même de démontrer que ces rapports sont, en premier lieu, des rapports sociaux et que l'explication et la compréhension de leur nature ne sont pas "logiques", mais "socio-logiques" i.e. relatives à une(des) logique(s) caractéristique(s) des formes sociales et de leurs dynamiques de transformation.

"La qualification de ces éléments de décision implique que soit limitée l'incertitude sur leur **état relatif**, l'accord sur cet état faisant sortir ces êtres de la contingence." (Ibid., p.70)

Ainsi, non seulement la décision se posera à partir d'éléments devant permettre la mesure de la situation sociale et relative du demandeur, mais la décision devra être justifiée; c'est, d'après Wissler, la justification de la décision qui rendra cette dernière légitime:

"La décision, pour être légitime, doit pouvoir se fonder sur des éléments de preuve dont l'agencement harmonieux apporte l'assurance, ou fonde l'espérance que le crédit est bien **justifié**, autant pour celui qui juge lorsqu'il le sollicite, que pour celui qui juge lorsqu'il l'octroie. Une décision peut être considérée comme justifiée lorsqu'elle peut être référée à un principe dont la portée générale est acceptable pour tous et qu'elle est étayée par des *preuves* concordantes." (Idem)

Nous pouvons ainsi définir cette activité qu'est le jugement dans l'octroi de crédit comme un phénomène social, i.e. procédant à partir des caractéristiques de la situation sociale d'un individu et des rapports sociaux auxquels il renvoie, phénomène social qui à la fois rend compte de l'expérience et qui contribue à la construction de la réalité sociale également sous forme d'expériences.

3.721 – Travail, famille et religion : les fondements de la représentation sociale de l'économie financière (Temps I)

Portons attention maintenant au processus de construction de ces critères de référence dans le jugement de l'octroi de crédit à la CEDE. Un de nos informateurs privilégiés avec lequel nous avons discuté de l'identification des critères développait ainsi sa pensée:

"En fait, le critère général qui pourrait résumer tout les autres, c'est la stabilité de la personne, du travailleur. Stabilité dans le travail, dans la maison, pour nous autres, on se basait surtout sur ça." (Commissaire de crédit)

Ainsi, la stabilité dont parle ce commissaire de crédit permettait aux administrateurs d'avoir une vision basée sur les caractéristiques passées et présentes du demandeur, afin de poser une pré-vision sur le futur. Le procédé d'attribution de crédit en est un qui demande à ce que soit prise la mesure des qualités de l'individu demandeur; ces qualités peuvent prendre plusieurs formes. La forme sociale qui, pour ce commissaire, permettait le mieux de prendre cette mesure était la stabilité dans l'emploi, et au niveau familial. Également, la stabilité géographique était à prendre en considération, comme nous pourrons le voir un peu plus loin. Si ces types de stabilité étaient des références importantes compte tenu du jugement à rendre, le processus par lequel il y a connaissance des formes de stabilité de l'individu nous renvoie immédiatement à un processus se construisant à travers les rapports sociaux. Ce processus de connaissance est qualifié par les administrateurs comme étant "la connaissance des gens" ou, si l'on veut, la proximité entre les administrateurs de la caisse et les membres. Ainsi, la stabilité prenant trois formes (travail/famille/géographie), ne pouvait être posée qu'à travers la connaissance des demandeurs ou qu'à travers des rapports sociaux leur permettant de l'énoncer.

"Notre connaissance des gens est surtout basée sur leur travail à Forano ou ailleurs, souvent on les connaît personnellement parce qu'on connaît la famille, et le fait qu'ils habitent ici à Plessisville ou dans les environs." (Idem)

Ici, on peut voir que la notion de stabilité est intimement reliée au processus par lequel il y a connaissance de trois aspects de la vie des individus. Ce processus de

connaissance procède explicitement de rapports sociaux: la connaissance de la stabilité de l'emploi est possible soit à partir du fait qu'ils travaillent au même endroit (Forano inc.) ou soit qu'ils s'informent auprès de gens qui côtoient le demandeur dans son travail.

"Quand on travaillait pas avec, on allait voir son contremaître et on lui demandait s'il était un bon travailleur, s'il allait le garder. Pour nous autres, ça nous donnait une sorte d'assurance." (Idem)

Cette "assurance" constitue une réduction de l'incertitude définie comme limite d'un mode de connaissance. Si cette limite diminue, c'est qu'il y a - dans ce cas - prolongement du mode de connaissance initial dans l'expérience pratique. A partir du rapport social établi avec l'employeur, les commissaires peuvent poursuivre l'examen de la situation du point de vue de leur mode de connaissance originale. Lorsque cette réduction n'est pas atteinte, le contexte renvoie à une interprétation d'une absence d'éléments de connaissance, de cadres de références, i.e. au risque.

Le prolongement du mode de connaissance - cette réduction de l'incertitude - n'est ici possible qu'à travers la rencontre des commissaires avec l'employeur. Les questions posées renvoient au mode initial de connaissance des commissaires dans l'activité d'octroi de crédit. Toutefois, ce rapport nécessite aussi un processus de subordination entre modes de connaissance: si la personne interrogée est l'employeur, c'est qu'elle est la seule permettant d'accéder à une autre réalité, celle du domaine du travail du demandeur. L'employeur va-t-il garder le demandeur comme employé? Est-il un bon travailleur? Les réponses à ces questions ne peuvent venir que de l'employeur lui-même, et du rapport que ce dernier entretient avec le demandeur de crédit. Dans la mesure où les commissaires interrogent l'employeur, l'expérience renvoie à la fois à la réduction de l'incertitude par le prolongement du mode initial de connaissance, tout en

procédant d'un rapport de subordination entre modes de connaissance distincts, i.e. d'un rapport de confiance.

Mais, qu'arrivait-il lorsque aucun des administrateurs ne travaillait avec le demandeur, ou lorsqu'il n'était pas possible de se renseigner sur lui en se référant à son supérieur?

"On prenait le risque, on lui faisait confiance, puis souvent c'était une confiance mutuelle. Et on n'exigeait pas de garantie, y avait pas de menace de saisir des biens par exemple. C'était ça la confiance, les gens gardaient une liberté. Mais, on en a pris souvent des risques; ça été bien rare que l'on s'est trompé, qu'on a perdu; de toute façon, c'était pas dans son intérêt parce que s'il remboursait pas, il devenait barré partout."
(Idem)

Ce risque dont parle l'officier de la caisse est un risque "calculé" au sens où non seulement il était rare que l'on ne puisse connaître la personne à travers les processus dont nous avons fait mention, mais, il était "calculé" au sens où on se basait sur l'expérience des rapports sociaux antérieurs qui leur avaient permis d'avoir des connaissances sur d'autres individus: le risque constitue cette vision, cette perception procédant d'un mode de connaissance limité, i.e. l'interprétation de l'incertitude. La confiance dont parle l'administrateur nous réfère au rapport qu'on établissait entre le cas qui peut être posé comme "inconnu" et les cas antérieurs où le processus de connaissance à travers les rapports sociaux de parenté et de travail permettait de poser un jugement. Dans le cas empirique, la confiance est qualifiée de "mutuelle", i.e. que le processus de subordination de modes de connaissance est réciproque entre les acteurs sociaux (demandeur/octroyeur). Mentionnons aussi ce que suppose l'expression « barré partout ». Premièrement que la stabilité géographique est une donnée pour les emprunteurs en ce qui a trait aux personnes qui empruntent. Deuxièmement, qu'il existe

un réseau social fonctionnel pour diffuser et contraindre selon des règles admises, les personnes qui ne respecteraient pas l'emprunt : les relations sociales de parenté et d'alliances formaient un tel réseau, qui comme toute relation sociale constitue un mode de valorisation des personnes et des choses selon des critères d'objectivité sociale qui relève de la forme sociale.

La connaissance de la stabilité de la famille procède également des rapports sociaux: "Souvent, on les connaît personnellement parce qu'on connaît la famille." Ainsi, la notion de "connaissance personnelle" signifie le fait de connaître, d'avoir rencontré des membres de la parenté de l'individu. Le fait de "connaître personnellement" quelqu'un (i.e. connaissance des rapports familiaux) leur permet de formuler l'histoire sociale de la personne, et ainsi de connaître aussi sa mobilité géographique. La connaissance des membres de la parenté permettait ainsi de poser ce qui est désigné comme étant la "stabilité familiale":

"De cette façon, tu sais s'il y a par exemple des frictions dans la famille, et souvent ça dépendait d'un manque d'argent; à ce moment là, c'est les enfants qui en dépendaient. Ca, pour nous autres, c'était ben important d'en tenir compte." (Idem)

Sur ce plan, il est à noter que la CEDE était en étroite relation avec plusieurs organismes sociaux de la région. Sans compter l'implication de plusieurs administrateurs au niveau syndical (par exemple dans le fond de grève, comme représentants de départements), la CEDE se compose de dirigeants qui se sont impliqués bénévolement dans certains organismes sociaux. Un des administrateurs de la CEDE depuis la fondation fut impliqué personnellement dans un organisme municipal nommé "L'Oeuvre du Partage", qui tente de venir en aide aux plus démunis. Cette implication lui permettait non seulement de cumuler l'information à propos des familles, mais aussi de tisser des

relations avec les autres organismes poursuivant des finalités convergentes (ex.: Société Saint-Vincent-de-Paul, Les Lions, Les Optimistes, Les Chevaliers de Colomb, l'ACEF de Victoriaville), et ainsi d'être en position pour référer soit les autres administrateurs de la CEDE, soit les gens en difficulté aux organismes qui leur permettraient de subvenir à leurs besoins. Se remémorant une situation où il fut appelé à rencontrer une personne dans le besoin à travers L'Oeuvre du Partage, l'officier de la CEDE dira:

"On rencontrait souvent les mêmes gens selon les organismes. Un gars avait besoin de linge, je lui en ai donné vu que j'étais dans l'Oeuvre; i'avait besoin d'argent, on lui en a donné par la caisse. Il m'a regardé, puis il m'a dit: «Coudonc, es-tu partout?»" (Administrateur)

"A travers tout ça, le fait de connaître et de rencontrer tous ces gens, ça me donnait une drôle de belle chance pour référer les gens." (Idem)

On peut voir que c'est à travers la construction des rapports sociaux et des réseaux qui s'établissent par cette construction, que ce soit d'un point de vue interne à la CEDE ou d'un point de vue externe (i.e. autres organismes), qu'il y a constitution de la confiance et de la mesure de la "stabilité". La construction des critères de référence est ainsi concrètement établie à partir d'indices tels que le travail et la famille, qui sont construits à travers des rapports sociaux de travail et des rapports "personnels" i.e. mettant en co-présence dans des activités communes les personnes; tout ceci nous renvoient à la connaissance de la parenté. Ces notions de confiance, de risque et d'incertitude sont donc des constructions qui procèdent de rapports sociaux spécifiques (de travail et de parenté).

A propos du cas où un emprunteur n'arrivait pas à rembourser une somme empruntée, un officier dira:

"Des fois, il y avait des conditions qui ne dépendaient pas de lui; soit qu'il était en grève, que sa compagnie était fermée; des fois, c'est parce

que la femme avait quitté le foyer. C'est des affaires qui arrivent; dans ce temps-là, on essayait de rendre service aux gens." (Commissaire)

Le service rendu à ces personnes (tout comme aux autres) était fondé et motivé par l'intention d'aider les personnes à se ré-établir, i.e. à retrouver, sur le plan du travail et de la vie familiale, cette stabilité. Dans ce sens, les conditions du service rendu sont posées dans l'ordre même de la sauvegarde de cette stabilité, qui se situe sur le plan du travail et de la famille. Le retour de la stabilité s'avérait donc une condition d'un éventuel remboursement. Toujours au sujet des cas "délinquants", cet officier de la caisse donnera un statut particulier au sens qui fondera l'établissement d'un rapport de confiance, rapport qui se construisait à travers les rapports sociaux de travail et de parenté: "La confiance était accordée sur la valeur morale; aujourd'hui, on nous conseille pas tellement ça" (Idem).

Cette valeur morale nous renvoie à sa constitution, i.e. à la construction de la confiance et de la stabilité qui ne seront posées qu'à travers les rapports sociaux de travail et de parenté. L'appel à la dimension morale dans le discours tient lieu de justification du jugement dans la prise de décision. Elle permet ici non seulement de distinguer les expériences sociales, mais de les juger, i.e. d'établir un système de référents qui devra permettre de rendre compte des possibilités du réel. La dimension morale nous renvoie, dans le même temps, à une conception idéelle - mais réelle - du sens de l'action humaine et des rapports entre les personnes. Cette "valeur morale" est l'expression de l'appropriation du réel à travers, dans le cas de cette société, les catégories du bien et du mal, qui, non seulement permettent de rendre compte de l'expérience, mais contribuent à la construction de la réalité sociale par la valorisation d'une (de) forme(s) sociale(s).

Sur ce plan et pour les personnes, la réalité sociale ne se laisse pas définir que par les conditions matérielles d'existence et par une conception instrumentale des rapports sociaux. Les rapports entre les personnes et leurs conditions d'existence sont ainsi investis, dans la pratique du jugement, d'un sens faisant appel aux catégories d'une dimension morale des rapports humains. Dans ce cas, le processus de jugement est non seulement un processus de connaissance du réel qui procède et qui se construit à travers les rapports sociaux, mais également un processus par lequel un sens sera donné à ces rapports sociaux et aux conditions dans lesquelles ils prennent place à partir d'une autonomisation des régularités sociales, i.e. leur généralisation dans des valeurs devenues morales (cf. SABOURIN 1994) c'est-à-dire posées comme transcendantes du contexte spécifique auquel on réfère dans le jugement.

Dans ses travaux sur les représentations sociales de l'économie, le sociologue Pierre Vergès a noté ce phénomène, à propos du groupe social des cadres, où "les valeurs (...) permettent à l'acteur social de s'expliquer à lui-même le sens qu'il donne à telle ou telle pratique économique" (VERGES 1989, p.403). L'auteur précisera:

"À côté d'une forte autonomisation économique (utilisant la causalité circulaire) se développent des raisonnements normatifs. (...) la nécessité de se soumettre aux lois du circuit économique, ou, inversement, l'injustice morale qu'elles engendrent, est le ressort d'une articulation aux champs des valeurs (une moralisation de la vie économique)" (Ibid., p.401, nos soulignés)

Nous pourrions ajouter que la valeur morale, identifiée par l'acteur comme une base référentielle dans le jugement, renvoie aussi à la dimension d'une conception et d'une pratique du religieux qui, dans le cas de cet informateur, peut être définie par son

attachement aux valeurs chrétiennes¹⁰⁸ (ex.: la charité). Dans le discours, on peut voir que cette facette du jugement s'est peu à peu vue réduite: "Aujourd'hui, on (ne) nous conseille pas tellement ça". Cette valeur morale et religieuse constitue ici une propriété fondamentale de l'établissement du rapport de confiance: elle est le principe par lequel le processus de subordination de modes de connaissance pourra s'établir du point de vue de l'officier à la commission de crédit, elle en est à son origine en tant que conception générale de la constitution du monde.

Tableau IX
La construction du jugement dans l'octroi de crédit – Temps I

Critère général :	Stabilité	
Formes sociales :	Au travail / Familiale / Géographique	
Processus de connaissance :	Relations sociales	
Espaces sociaux :	Travail / Famille	
Modalités de connaissance :	<ul style="list-style-type: none"> - Proximité dans l'entreprise - Informations par supérieur - Expériences des cas antérieurs 	Connaissance des membres de la parenté : <ul style="list-style-type: none"> - Par rencontres - Par organismes sociaux
Cadre de référence :	Constitution d'une histoire, mémoire sociale et mesure de la stabilité géographique	
Fondement :	<ul style="list-style-type: none"> - Construction du rapport de confiance - Obtention d'une valeur morale - Construction du sens de l'activité - Valorisation d'une forme de socialité (ex. pour les cas délinquants, la visée est de retrouver une stabilité) - Totalisation de l'expérience : référence à la charité comme valeur morale et religieuse 	

¹⁰⁸ Cette référence aux valeurs chrétiennes s'inscrit au sein d'un processus de re-totalisation de l'expérience humaine. Du point de vue de l'acteur, cette totalisation est rendue possible et prend sens à travers la dimension morale et même religieuse de l'expérience. D'un point de vue sociologique, cette totalisation procède des rapports sociaux constitutifs de cette société (expérience sociale), particulièrement par les rapports sociaux de parenté et d'alliance.

Également, la notion de stabilité (qui était construite à travers les rapports sociaux de travail et de parenté et dont les formes étaient investies d'une valeur morale) permettait de rendre compte de l'expérience sociale; cette notion restera, au cours des années, un principe sur lequel le jugement pourra se baser, mais, comme nous le verrons, elle n'arrivera plus à résumer la réalité sociale.

3.722 – L'émergence de l'économique comme forme sociale de connaissance : les critères dans l'octroi de crédit (Temps II)

Ainsi, même si ce critère qu'est la stabilité continue d'être important dans le jugement de l'octroi de crédit, les transformations sociales du milieu ont fait en sorte qu'il ne sera plus toujours possible de s'y référer comme auparavant. Dans ce sens, une adaptation des critères aux situations changeantes s'établira au cours des ans, passant du type de critère très général qu'est la stabilité et qui permettait de rendre compte d'une majorité de situations individuelles (homogénéité du milieu social) à un autre type de construction de critères. Ainsi, cet autre type de construction se posera dans le cas où le critère général de stabilité ne permet plus de définir une situation (hétérogénéité du milieu social), mais ce critère qu'est la stabilité continuera d'être employé lorsque qu'il est adéquat.

"Mais ça, la stabilité, c'est entendu que ça nous servait surtout pendant les premières années dans la caisse. Parce qu'après, ben, c'est sûr qu'on pouvait moins se baser là-dessus, parce qu'à Forano par exemple, y avait moins de travail, y avait des mises à pieds, du chômage. Pis aussi, dans les familles, c'est devenu aussi moins stable, avec la libération de la femme, ben, les gens sont plus ensemble pour la vie comme avant." (Commissaire)

"Les montants d'argent sont plus les mêmes, c'est entendu; la vie de famille est différente, puis la vie de travail, avec Forano, y a pas de

certitude. Dans le fond, y a des cas où on peut plus juger sur les valeurs qui étaient avant. Des fois oui, mais des fois, faut se baser sur les conditions de vie actuelles." (Idem)

Dès lors, si auparavant la construction sociale qu'est la stabilité permettait de rendre compte des expériences, la transformation même de la vie dans cet espace social demandera à ce que soit prise sa mesure d'une autre façon. Résumons les changements qui furent énumérés: transformation des rapports familiaux, transformation des rapports de travail, augmentation de la valeur des demandes d'emprunt. Ainsi, si la notion de stabilité permettait aux administrateurs de juger les demandes faites par les membres, c'est que cette notion rendait compte de la forme sociale dans laquelle évoluaient les membres. La vie sociale se transformant du point de vue des rapports de parenté, de travail, et du rapport à la consommation, la notion de stabilité ne peut plus rendre compte de ces nouvelles situations ni s'y adapter car elle est une construction relative à la forme antérieure de cette société. De nouveaux critères verront le jour afin d'être à même de rendre compte de ces expériences nouvelles, tout en continuant à se référer à l'ancien critère général lorsque les personnes remplissent ces conditions¹⁰⁹. Ces nouveaux¹¹⁰ critères seront les suivants:

"On va aller plus du côté des endosseurs, plus qu'avant; on va faire signer deux personnes. On va regarder plus les dettes des gens. Avant, on tenait rarement compte de deux salaires, du mari et de la femme; c'était mieux

¹⁰⁹ À partir de l'exemple d'une telle transition, il est possible de mettre en évidence qu'il s'agit de la construction de temps sociaux qui seraient relatifs à la forme des rapports sociaux constituant ces deux formes de sociétés, et qui se distinguaient du temps chronologique. Ici, il n'y a pas négation d'une forme par une autre, mais prédominance de l'une sur l'autre. Le fait de continuer à juger des demandes à partir de l'"ancien" critère nous réfère non seulement au fait qu'il y a des individus qui reproduisent cette forme sociale, mais aussi au fait que la CEDE permet une articulation entre des temps sociaux différents, et donc contribue à cette reproduction.

¹¹⁰ Non dans le sens où ils ne prenaient pas place dans le jugement auparavant, mais au sens où leur statut dans le jugement sera plus important, i.e. qu'ils deviendront plus déterminants qu'ils ne l'étaient dans l'octroi de crédit.

de jamais y compter. Aujourd'hui, faut considérer plus les deux revenus. Surtout pour les jeunes, faut regarder plus des critères comme ça, parce que c'est peut-être moins facile pour eux aujourd'hui que c'était pour nous autres." (Idem)

Tableau X
Les changements du jugement dans l'octroi de crédit

Temps I	Transition	Temps II
Critère dominant : Stabilité	Transformation des rapports familiaux, des rapports au travail et du rapport à la consommation	Critères dominants : indices économiques
(description : voir tableau précédent)	Instabilité dans la famille, au travail et augmentation de la valeur des prêts	- Pratique plus fréquente de l'endossement - Prise en compte des dettes et d'un 2e salaire
Premières générations	→	Dernières générations (groupe social : « les jeunes »)

Dans le temps II, les endossements, les dettes, et la prise en compte d'un deuxième salaire formeront un ensemble de critères sur lesquels le jugement pourra être fondé. Bien entendu, ces critères étaient présents auparavant. Mais leur prédominance, elle, ne semblait pas l'être. Les renseignements relatifs à ces critères sont obtenus par une enquête soit auprès de la personne concernée, soit par d'autres moyens. Ici, la construction des critères et la recherche des renseignements procèdent beaucoup moins d'une connaissance des rapports sociaux, tel que nous l'avions observé dans le cas de la mesure des types de stabilité. Ainsi, le jugement de crédit prend une forme beaucoup plus économique, car se référant à des situations qui ne se laissent définir que difficilement autrement. Ces critères économiques s'articulent à la circulation monétaire entre les personnes et la formalisent en termes économiques : les endosseurs peuvent être apparentés mais le fait d'être apparentés ne suffit plus pour assurer qu'en cas de difficultés de remboursement la personne apparentée accepte d'aider monétaiement la personne emprunteuse de son réseau de parenté et

d'alliance. De la même façon, le fait que les conjoints soient tous deux salariés signifie que l'on a deux liens au marché plutôt qu'un seul comme dans le cas de la famille « traditionnelle ». L'examen des dettes constitue l'historique des relations au marché de la personne, du point de vue de valeurs « économiques » plutôt que des valeurs morales familiales : les valeurs économiques occupant la place et formant les nouvelles valeurs « morales»¹¹¹ . En ce sens, il s'agit bien ici de la transition à une autre forme sociale d'économie dont le fondement sont les relations sociales de marché et non pas une forme « économique » hors des relations sociales.

Nous remarquerons que cette prédominance de critères strictement économiques est mise en relation avec un groupe social particulier: "les jeunes". Ces jeunes représentent la génération qui suit celle des administrateurs de la CEDE, et qui se situe dans des âges similaires à ceux qu'ont ou qu'auraient leurs enfants. A travers cette génération, une autre forme de vie sociale prend forme, distincte de celle de la génération des fondateurs de la caisse.

Ces critères d'octroi de crédit sont la mesure prise des transformations sociales se produisant dans le milieu afin d'émettre un jugement légitime. L'analyse du discours portant sur la construction des critères permet de mettre en évidence la nature sociale de la forme d'économie étudiée en rendant possible la description et l'analyse des propriétés des rapports sociaux qui en sont constitutifs, et démontrant ainsi la nature sociale des phénomènes que sont la confiance, le risque et l'incertitude.

¹¹¹ Voir à ce sujet les travaux de Gilles Dostaler sur Keynes (BEAUD & DOSTALER 1993) et Hayek (DOSTALER & ÉTHIER 1989), qui tous deux s'entendaient pour définir l'économique et la science économique comme une morale spécifique : celle de l'action finalisée. Voir également HIRSCHMAN 1984.

Chapitre 4 : Conclusion

Cette thèse avait comme visé l'explication de l'émergence et du développement d'une forme sociale d'économie concurrentielle aux caisses populaires au Québec, i.e. les caisses d'économie. Nous avons tenté d'y parvenir en proposant l'analyse de l'enracinement cognitif de la rationalité économique formelle telle que contenue dans des discours collectifs relatifs à ces organisations, soit des bilans financiers et des procès-verbaux d'assemblées annuelles. Cette thèse s'inscrit en continuité avec les travaux actuels de la *New Economic Sociology* (NES), perspective sociologique considérant l'économie comme construction sociale notamment à partir du concept de l'enracinement social de l'économie. Nous avons proposé, inspiré particulièrement par les publications des sociologues Gilles Houle, Paul Sabourin et Paul DiMaggio, d'inclure et d'articuler à cette perspective l'étude de la dimension socio-symbolique de l'enracinement social (à partir de la notion d'enracinement cognitif) par l'analyse des formes sociales de connaissance constituées dans les représentations sociales de l'économie. Cette proposition ne nous a pas situé sur le plan de la structure des réseaux de relations sociales (à l'exception du cas d'analyse de la parenté dans la CÉDÉ), mais sur celui de l'examen des propriétés des modèles concrets de connaissance construisant et caractérisant les formes d'économies coopératives étudiées.

Nous avons indiqué en introduction générale que cette thèse visait à contribuer à l'avancement des connaissances sous deux plans : celui de la sociologie en général et celui de la sociologie économique. Le programme de la NES avec ses trois

propositions initiales a été reconduit dans cette thèse du point de vue de l'ensemble des dimensions constitutives de l'objet sociologique, ce qui nous a mené à cette quatrième proposition traitant de l'analyse de l'enracinement cognitif de la rationalité économique. Évidemment, cette thèse ne pouvait s'appliquer à la démonstration et à l'analyse de l'ensemble des propositions de ce programme de recherche. Nous avons dû restreindre l'objet de cette thèse à mettre au jour cette dimension socio-symbolique de la construction sociale de l'économie, choix qui nous a semblé pertinent du point de vue de l'avancement de la perspective étant donné la limite observée au programme d'origine de la NES (cf. chapitre 1.324).

Dans ce sens, cette contribution à la sociologie économique actuelle est aussi intimement liée à l'avancement de la sociologie en général et à la construction de son objet. En effet, nous avons proposé – en tout début du cadre méthodologique – de définir l'objet sociologique comme étant cette articulation de l'espace-temps constitué par le langage dans un rapport nature/culture. Ceci nous a permis de fonder notre modèle général d'analyse définissant nos catégories d'indexation des modèles concrets de connaissance utilisées pour l'analyse de discours. Cette étape a également permis de s'interroger sur le statut des modèles concret de connaissance par rapport à la réalité empirique et à l'égard des modèles abstraits produits par la sociologie et l'ensemble des sciences sociales. Dans ce cas, nous avons mis en évidence la centralité du modèle concret de connaissance dans la construction à la fois de la réalité empirique et des modèles abstraits produits par les sociologues. Ce modèle général visait aussi à établir le fondement de notre premier schéma sur le rapport spécifique entre l'économie et le social (cf. fin du chapitre 1.324). Nous avons donc

tenté de mettre en évidence ce lien entre l'objet sociologique et l'objet particulier de la sociologie économique dans la perspective de la NES (à partir de K. Polanyi et M. Granovetter). La démonstration nous a permis d'établir ce lien, i.e. de montrer de quelle façon le programme de la NES s'inscrit en fonction d'une définition générique de l'objet sociologique : entre l'individu (ou l'acteur) et la société, entre les idées et la matérialité du social se situe l'objet sociologique que sont les rapports sociaux construisant ces quatre pôles : l'individu, le groupe, le contexte et l'idéologie. Les travaux de M. Granovetter s'intéressent aux réseaux concrets de relations sociales et développent une stratégie de recherche permettant une démonstration empirique de la construction sociale de l'économie par la mise en évidence de la forme et la configuration des réseaux sociaux. Dans notre cas, la démonstration empirique et la mesure de l'objet qu'est l'enracinement cognitif impliquaient une stratégie différente dans le travail d'analyse : l'objectivation de la forme et du contenu des pôles identifiés, redéfinis ici comme cadres d'indexation des modèles concrets de connaissance et cadres d'actualisation des rapports sociaux dans le langage.

Le tout premier chapitre avait comme objectif théorique d'éclairer les conditions d'émergence de la dimension économique comme catégorie de connaissance et comme vecteur des pratiques. Nous avons tenté de montrer, à partir des travaux de R. Laufer, comment la science économique s'est inspirée des sciences physiques pour fonder son point de vue sur la réalité économique. Ce lien originel qui établit la science économique avec le monde de la nature lui a permis d'obtenir une légitimité sociale fondée sur une adéquation entre les représentations du sens commun et un modèle abstrait de la réalité. Or ce modèle abstrait est celui des

sciences physiques définissant les propriétés des éléments naturels et de leurs rapports. La science économique aura réalisé cette correspondance entre le sens commun et un modèle abstrait, scientifique, sur la base du modèle des sciences physiques. Nous nous sommes par la suite attardé à montrer, d'un point de vue strictement méthodologique, comment le point de vue de la science économique ne permettait pas de rendre compte et d'expliquer l'émergence et le développement des formes d'économie, puisque faisant référence à une vision en terme de lois universelles et négligeant la dimension active, créative et réflexive de l'économie comme forme culturelle.

Le sous-chapitre suivant avait pour but d'inscrire cette thèse en continuité avec l'intérêt de connaissance commun à trois traditions sociologiques fondatrices. Pour Durkheim, Marx et Weber, les sociétés modernes sont caractérisées par l'émergence et la prégnance de la dimension et des activités liées au domaine de l'économie. Durkheim envisagera cette transformation du point de vue de la division du travail, mettant en évidence la fonctionnalité d'une nouvelle forme de solidarité sociale, i.e. la solidarité organique. Chez Weber, c'est le processus de rationalisation qui caractérise la modernité et particulièrement le domaine de l'économie. Pour Marx, le procès de production de la société moderne est fondé sur le capital comme rapport social dominant. Dans les trois cas, c'est l'activité de production et de reproduction de la société à travers le domaine de l'économie qui détermine et caractérise les sociétés modernes, activité fondée sur un nouveau rapport social : organique chez Durkheim, rationnel en finalité chez Weber et capitaliste chez Marx. L'avènement de l'économie comme mode dominant d'existence dans la modernité

interroge chacune de ces traditions sociologiques du point de vue de l'objet sociologique : le social apparaît comme réalité dans la pratique et comme objet de connaissance à ce moment précis où l'économie obtient un statut et une valeur prépondérante. Pourquoi? En fait, l'émergence de l'économie et sa généralisation comme vecteur dominant des pratiques est aussi et surtout l'apparition et le développement de cette catégorie au fondement de la modernité : l'individu constitutif de l'économique comme forme sociale.

Le chapitre 1.3 a, à cet effet, tenté d'établir certaines distinctions théoriques et analytiques entre ces deux notions particulières, i.e. le social et l'économie. À partir de Polanyi jusqu'à Granovetter, la discussion de ces notions visait à définir le sociologique et l'économique comme points de vue distincts découplant différemment la réalité, le sociologique partant des rapports sociaux comme unité théorique d'analyse et des relations sociales sur le plan empirique, l'économique s'inscrivant dans une vision cernant le fondement de l'action individuelle. Après avoir établi l'originalité de la perspective de la NES par sa critique de la vision « atomisée » de l'action sociale (provenant de conceptions « sur » et « sous-socialisées »), nous avons situé une limite importante de cette perspective et proposé d'inclure dans le programme de recherche de la NES la prise en compte et l'analyse des modes de connaissance dans l'appropriation économique de la réalité. Le chapitre 1.4 visait, dans cette voie à introduire cette contribution dans une conceptualisation des phénomènes que sont la confiance, le risque et l'incertitude. Ici, les travaux particuliers d'A. Giddens nous ont servi de base théorique afin de cerner les processus spécifiques relatifs à ces représentations du point de vue de la construction du rapport

connaissance / réalité. Dans ce sens, ce modèle d'analyse proposé visait à préciser comment se construisaient ces phénomènes d'un point de vue socio-cognitif et nous a permis de les définir dans leurs rapports réciproques et d'une façon précise : la confiance fut caractérisée comme étant ce processus de subordination d'une forme de connaissance à l'égard d'une autre, l'incertitude comme étant la limite même qu'atteint une forme de connaissance dans son rapport d'appropriation de la réalité empirique, et le risque comme étant l'interprétation ou le jugement porté à partir de cette même limite atteinte par une forme de connaissance. Il nous a semblé important de recourir à un tel modèle puisque le tout dernier chapitre d'analyse sur l'octroi de crédit dans la CÉDÉ visait justement à mettre en évidence ces phénomènes dans le jugement de crédit.

Le chapitre méthodologique débutait en proposant de faire le point sur l'ensemble du chapitre théorique dans son articulation à la mesure empirique fondant l'analyse. Ainsi, nous l'avons noté précédemment, la visée spécifique était d'établir le point de vue sociologique général – au sens de générique – qui guiderait les analyses proposées. Nous avons pu suggérer et préciser un modèle général d'analyse de discours où notre schéma du rapport entre l'économie et social trouvait son fondement, et établir également la nature des catégories du discours qui serait spécifiquement examinées. Ici, c'est par la construction de l'espace-temps de l'expérience dans la pratique et son articulation dans un rapport nature/culture à travers les médiations symboliques et particulièrement le langage que nous avons proposé une définition générique de l'objet sociologique. Ceci nous a permis d'établir et d'expliciter la nature du lien particulier entre les modèles abstraits et concrets de

connaissance par rapport à la réalité empirique. Cette étape était – nous semble-t-il – d'une grande importance puisqu'elle interpellait la nature même du point de vue sociologique proposé dans cette thèse, point de vue dont l'enjeu demeurait sa validité par l'explicitation des règles de sa construction. Nous avons ainsi tenté d'établir ce point de vue d'une façon non équivoque afin de clarifier la position défendue dans cette thèse, i.e. la possibilité d'explication de la réalité du point de vue d'un objet particulier, l'objet sociologique que sont les rapports sociaux.

Les chapitres suivants nous ont permis de décrire la démarche méthodologique suggérée afin de saisir cet objet. Les questions à propos de la singularité, de la généralisation et des étapes méthodologiques nécessaires à la construction de l'objet furent discutés afin de mettre en lumière les difficultés possibles que rencontrerait notre stratégie de recherche dans son application et d'en saisir la portée. Au chapitre 2.3 nous avons traité spécifiquement de la méthode privilégiée pour l'analyse, i.e. l'analyse de discours. Encore une fois, nous avons tenté d'expliciter l'originalité de notre point de vue en le fondant notamment sur les travaux de Gilles Houle traitant de l'analyse sémantique et de l'idéologie comme mode de connaissance.

Le chapitre trois, consacré à l'analyse empirique, proposait trois cas d'étude : la Fédération des Caisses d'Économie du Québec, la Caisse des Pompiers de Montréal et la Caisse d'Économie de l'Érable. Nous nous sommes d'abord introduit à des repères dans la construction sociale d'une solidarité d'ordre économique en nous inspirant des réflexions de Durkheim sur la corporation professionnelle. Par la suite, il s'agissait de décrire brièvement l'origine sociale des caisses d'économie au Québec et particulièrement celle de la FCÉQ. L'analyse des bilans financiers de la FCÉQ – de

sa fondation en 1963 jusqu'en 1996 – nous a permis de mettre en évidence cinq périodes caractéristiques de son développement du point de vue de l'objet d'analyse, i.e. l'enracinement cognitif de la rationalité économique formelle : 1) le missionarisme économique (1962-1968), 2) l'économisme institutionnel (1969-1972), 3) l'économisme agrégatif (1973-1984), 4) le singularisme sectoriel (1979-1984) et 5) le naturalisme économique. La troisième et la dernière période nous ont semblées des plus intéressantes du point de vue de la sociologie économique car permettant de mettre en évidence les fondements mêmes des représentations économiques de la réalité contemporaine et nous obligeant à redéfinir les représentations du sujet individuel et de l'activité comptable comme constructions sociales. Par exemple, l'absence d'un discours autre que le langage comptable dans une portion de la troisième période est significative : elle est relative à la propriété spécifique de cette forme sociale qu'est la rationalisation économique, i.e. l'objectivation ou la mesure quantitative comme appréhension et appropriation de la réalité. L'analyse de la comptabilité comme discours est une voie de recherche à garder et à privilégier au terme de cette thèse. L'étude des catégories comptables et leurs transformations constituerait une sociologie de la comptabilité qui entrerait au cœur même des fondements des économies contemporaines. Dans nos recherches à venir, nous envisageons d'accorder une attention particulière aux données financières par l'analyse de la comptabilité comme construction sociale. La représentation sociale qu'offre la comptabilité demeure une régulation fondamentale dans la structuration actuelle des organisations économiques parce qu'elle permet d'observer la constitution et l'institutionnalisation de la valeur : les régularités sociales exprimées

par ces catégories nous inscrivant dans le monde économique. Il y a peu de travaux en sociologie de la comptabilité mais l'analyse de cet objet constitue une voie novatrice pour le regain actuel de la sociologie économique s'intéressant au « noyau dur » des formes d'économies actuelles¹¹². Par ailleurs, cette piste de recherche pourrait servir à l'étude comparative des différentes formes sociales d'économie au Québec. À l'égard d'une telle démarche, nous pouvons considérer qu'une des clés importantes dans l'avancement de la sociologie économique réside dans la démonstration fondée sur l'observation des faits empiriques et leur cumul sociographique. Cette approche demeure, actuellement, un avantage majeur de la sociologie par rapport à la science économique. Dans ce sens, nous croyons que la sociologie doit s'inspirer davantage de l'anthropologie et du travail de terrain. Nous avons par la suite analysé les comptes-rendus des assemblées annuelles de la doyenne des caisses d'économie francophone au Québec (la Caisse des Pompiers de Montréal, de 1945 à 1980) afin d'examiner, par ce cas, l'origine de cette forme coopérative. L'étude de la caisse des pompiers a permis de mettre en évidence son émergence du point de vue d'une forme d'enracinement cognitif de type religieux (1945 à 1967) : dans cette section est proposée une perspective sociologique visant la démonstration d'une forme d'adéquation entre l'éthique catholique et la forme coopérative d'économie. De 1968 à 1974, ce sera un discours moral et humaniste qui viendra caractériser la représentation sociale de l'économie. Enfin, pour les cinq dernières années consultées, on peut constater l'émergence d'un point de vue économique gestionnaire qui deviendra dominant (1975-1980). Le dernier cas d'étude proposé fut la caisse

¹¹² Particulièrement les pratiques comptables actuarielles qui visent l'objectivation du risque dans un contexte d'incertitude (ex. le domaine des assurances).

d'économie de l'Érable de Plessisville qui fut incorporé à la thèse dans le but d'observer la construction du jugement et les phénomènes que sont la confiance, le risque et l'incertitude. Dans ce cas, nous avons analysé comment était représenté le jugement dans l'octroi de crédit à l'égard de ces phénomènes (envisagés ici d'un point de vue socio-cognitif) et proposé aussi l'examen d'un enracinement structurel des pratiques d'épargne et de crédit dans les rapports sociaux de parenté et d'alliance.

Aux termes de nos analyses, il est remarquable de constater l'antinomie dans les représentations socio-économiques selon les époques, entre les conceptions respectives des processus sociaux d'accumulation, de distribution et de redistribution sociale, existants, sous des formes sociales spécifiques, dans toutes économies. Si la sociologie de l'économie permet d'observer l'ensemble de ces processus et leurs articulations à différents moments et dans diverses sociétés, nous avons vu comment, dans la représentation des activités financières au Québec, nous étions passé d'une représentation presqu'exclusivement en terme de distribution et surtout de redistribution sociale. Pendant cette période, le processus d'accumulation demeurait représenté comme marginal et indéfini. Par la suite nous observons un reversement de perspective issu des nouvelles conceptions de l'activité financière, où celles-ci sont conçues en termes de marché et d'accumulation dans la forme sociale du capitalisme. Nous avons pu, à travers ces processus socio-cognitifs, observer l'émergence de cette division entre l'économique (l'accumulation capitaliste) et le social (la distribution et la redistribution) qui se voit conféré, tant dans la connaissance que dans la pratique, un statut résiduel. En ce sens, nous espérons avoir contribué avec cette thèse, avec l'ensemble des chercheurs qui nous ont servi d'appui à mettre au jour la socialisation

contemporaine des personnes et des groupes sociaux à l'économie, socialisation qui fait que le monde de l'économie apparaît aujourd'hui comme un monde *a priori* économique. Cette appréhension s'avère souvent en décalage avec les engagements exprimés par certaines des personnes et des groupes sociaux y participant. Ceci ne fait que montrer que la sociologie de l'économie doit continuer à développer ces analyses et ces explications des formes sociales d'économie afin de rendre intelligible cette morphologie sociale des formes de connaissance et des pratiques socio-économiques dans les sociétés complexes.

Aux termes de cette thèse, nous pouvons considérer que l'analyse de la connaissance sociale de l'économie offre l'opportunité d'observer les médiations par lesquelles se constituent les processus et les représentations socio-économiques, leur origine ainsi que leurs résultats. De plus en plus est remise en cause cette dichotomie entre l'économique et le social où ce dernier demeure réduit à un rapport résiduel et subordonné à l'économique. Mettre au jour cette construction sociale - i.e. la constitution et la portée des connaissances sociales de l'économie - et s'interroger sur les limites de sa diffusion demeure un point de vue à privilégier dans l'avancement actuel de la sociologie économique et permet également de contribuer substantiellement au débat contemporain sur le développement de nos sociétés.

Bibliographie

ADAMS, John, "The Family and Management of the Firm: An Institutional Theory", Texte renéotypé, 5e conférence annuelle de la SASE, New School for Social Research, N.Y., 26-28 mars 1993, 10p.

AKERLOF, G.A., "The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism", Quarterly Journal of Economics, august, 1970, 84.

AKERLOF, G.A., An economic theorists book of tales, Cambridge, Cambridge University Press, 1984

AKOUN, André, L'anthropologie, Paris, Marabout, 1974.

ALEXANDER, Jeffrey C., "Must We Choose Between Criticism and Faith? Reflections on the Later Work of Bernard Barber", Sociological Theory, vol.9, no1, Spring 1991, pp.124-128

ANGERS, François-Albert, La coopération: De la réalité à la théorie économique, Montréal, Fides, 1974

APPADURAI, Arjun, éd., The social life of things. Commodities in cultural perspective, Cambridge University Press, Cambridge, 1986, 329p.

AYOTTE, Robert, L'influence du crédit à la consommation sur le développement des aspirations des familles salariées, Mémoire de maîtrise, Québec, Université Laval, Faculté des Sciences Sociales, 1961, 155p.

B.S.Q., Le Québec statistique, 59e éd., 1989.

B.S.Q., Le Québec statistique, éd. 1985-1986.

B.S.Q., Statistiques démographiques: prévisions de la population et des ménages des MRC 1986-2006.

BARBER, Bernard, « All Economies Are « Embedded » : The Career of a Concept, and Beyond », Social Research, vol.62 no2, 1995, pp.387-413

BARBER, Bernard, The Logic and Limits of Trust, Rutgers University Press, New Brunswick, N.J., 1983, 190p.

BEAUD, M. & G. DOSTALER, La pensée économique depuis Keynes, Paris, Seuil, 1993

BELANGER, Paul R., LEVESQUE, Benoît, "La « théorie » de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique", Cahiers de recherche sociologique, no 17, 1991, pp.17-51

BELLABY, Paul, "To risk or not to risk? Uses and limitations of Mary Douglas on risk-acceptability for understanding health and safety at work and road accidents", The Sociological Review, vol.38, no3, August 1990, pp.465-483

BELLEFLEUR, Michel, LEVASSEUR, Roger, ROUSSEAU, Yvan, La libéralisation du crédit dans le mouvement des caisses Desjardins, texte renéotypé, 1990, 22p.

BERGER, Peter L., LUCKMANN, Thomas, The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge, New York, Doubleday, 1966

BERTHELOT, Jean-Michel, L'intelligence du social, PUF, 1990, 249p.

BLOCK, F., Postindustrial Possibilities. A Critique of Economic Discourse, University of California Press, 1990

BOLTANSKI, L., THEVENOT, L., L'économie de la grandeur, Paris, PUF, 1987

BRADBURY, Judith A., "The Policy Implications of Differing Concepts of Risk", Science, Technology , & Human Values, vol.14, no4, Autumn 1989, pp.380-399

BRAVERMAN, Harry, Travail et capitalisme monopoliste, Paris, Librairie François Maspero, 1976, 360p.

BROCHU, Paul, "Pratiques financières, circulation et rapports de parenté: le cas d'une caisse d'économie", Actes du colloque étudiant interuniversitaire de sociologie, Laboratoire de recherches sociologiques, Département de sociologie, Université Laval, 1992

BROCHU, Paul, Economie et parenté; analyse de la circulation au fondement des pratiques financières: le cas de la Caisse d'Economie de l'Erable (1965-1991), Mémoire de maîtrise, Département de sociologie, Université de Montréal, 1991, 184p.

CAILLE, Alain, Critique de la raison utilitaire, Paris, La Découverte, 1989

CEDE, Dossiers individuels des membres de la CEDE, 1965-1991, (archive de la CEDE).

CEDE, Liste des membres en ordre alphabétique, avril 1991, (archive de la CEDE).

CEDE, Livre des minutes, Livre I et II, Procès-verbaux des assemblées régulières et spéciales, 1965 à 1991, Plessisville, (Archives de la CEDE).

CEDE, Rapport annuel, 1966 à 1990, Plessisville, (Archives de la CEDE).

CEPM, Archives, 1945-80

CEPM, Minutes des Assemblées Générales Annuelles et Spéciales, 1945-80

CHAGNON, P., Directives sociales catholiques, Fides, Montréal, 1937

CHAMPAGNE, Patrick, "Statistiques, monographie et groupes sociaux", dans: Etudes dédiées à Madeleine Grawitz, Genève, Dalloz, 1982, pp.3-16

CHAREST, Rose-Marie, "La dépendance amoureuse: étude clinique", Revue québécoise de psychologie, vol.13, no3, 1992, pp.147-156

CLAVERO, B., La grâce du don, Paris, Plon, 1996

COPANS, Jean, "La monographie en question", L'Homme, 6, 3, 1966, pp.120-124.

CRESSWELL, Robert, GODELIER, Maurice, "La problématique anthropologique", dans: Outils d'enquête et d'analyse anthropologique, Paris, François Maspéro, 1976, pp.17-24.

CUVILLIER, Armand, "La «méthode» monographique", dans: Introduction à la sociologie, Paris, Armand Colin, 1967, pp.115-122

DASGUPTA, Partha, "Trust as a Commodity", in: GAMBETTA, Diego, (éd), Trust: Making and Breaking Cooperation Relations, Oxford, Blackwell, 1988, pp.49-72

DAUPHIN-MEUNIER, A., La doctrine économique catholique, Nlles éd. Latines, 1950

DEFOURNY, Jacques, "The Origins, Forms and Roles of a third Major Sector", in: MONZON-CAMPOS, José L., DEFOURNY, Jacques, (éds), Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique, DeBoeck Université, Bruxelles, 1992, pp.27-54

DELEPLACE, Ghislain, Théories du capitalisme: une introduction, Paris/Grenoble, Maspéro/Presses universitaires de Grenoble, 1979, 300p.

DESROSIERES, Alain, "La partie pour le tout: comment généraliser. La préhistoire de la contrainte de représentativité", in: MAIRESSE, J., éd., Estimation et sondages. Cinq contributions à l'histoire de la statistique, Paris, Economica, 1988, p.97-116.

DESY, Gilles, Caisses d'épargne et de crédit; évolution et croissance générale pour la période 1968-1971, Québec, Ministère des institutions financières, compagnies et

coopératives, Service de la recherche, 1973, 50p.

DIMAGGIO, Paul & Sharon ZUKIN, (éds), Structures of capital. The social organization of the economy, Cambridge University Press, 1990, 449p.

DION, Michel, "Des monographies en sociologie", dans: JOLLIVET, M., éd., Les collectivités rurales françaises, tome II, Paris, Armand Colin, 1974, pp.91-129

DOCKES, Pierre, ROSIER, Bernard, L'Histoire ambiguë, Paris, P.U.F, 1988.

DOSTALER, G., & D. ETHIER (sous la dir.), Friedrich Hayek : Philosophie, économie et politique, Paris, Economica, 1989

DOUGLAS, Mary, & Marcel CALVEZ, "The self as risk taker: a cultural theory of contagion in relation to AIDS", The Sociological Review, Vol.38, no3, August 1990, pp.445-464

DOUGLAS, Mary, How Institutions Think, Syracuse University Press, Syracuse, N.Y., 1986

DOUGLAS, Mary, ISHERWOOD, Baron C., The world of goods: towards an anthropology of consumption, Basic Books, New York, 1979, 228p.

DOUGLAS, Mary, Risk Acceptability According to Social Sciences, Russel Sage Foundation, New York, 1985, 115p.

DUBET, François, "Acteurs sociaux et sociologues. Le cas de l'intervention sociologique", texte renéotypé, Novembre 1988, 42p.

DUFOUR, Stéphane, FORTIN, Dominic & Jacques HAMEL, L'enquête de terrain en sciences sociales. L'approche monographique et les méthodes qualitatives, Ed. Saint-Martin, 1991, 183p.

DUMONT, Fernand, Le sort de la culture, Hexagone, Montréal, 1987, 332p.

DUMONT, Fernand, Le lieu de l'homme. La culture comme distance et mémoire, HMH, 1968, 233p.

DUMONT, Fernand, « Idéologie et savoir historique », Cahiers Internationaux de sociologie, XXXV, juillet-décembre 1963, pp.43-60

DUMONT, Louis, Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique, Ed. Gallimard, 1977, 270p.

DURKHEIM, Emile, Le suicide, Paris, Quadrige, 1985

- DURKHEIM, Emile, De la division du travail social, Paris, P.U.F., 1960, 405p.
- DURKHEIM, Emile, Les règles de la méthode sociologique, Paris, P.U.F., 1947, 149p.
- Fédération des Caisses d'Économie du Québec, Archives, 1962-96
- Fédération des Caisses d'Économie du Québec, Bilans annuels, 1962-96
- FRIEDLAND, Roger & A.F. ROBERTSON, (éds), Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society, Aldine de Gruyter, New York, 1990, 365p.
- GAMBETTA, Diego, (éd), Trust: Making and Breaking Cooperation Relations, Oxford, Blackwell, 1988, 246p.
- GIDDENS, A., La constitution de la société, P.U.F., 1987, 474p.
- GIDDENS, A., The Consequences of Modernity, Stanford University Press, Stanford, 1990, 186p.
- GISLAIN, J.J. & P. STEINER, La sociologie économique 1890-1920, Paris, PUF, 1995, 235p.
- GODELIER, Maurice, "Système, structure et contradiction dans «Le Capital»", Les temps modernes, novembre, 22, 246, 1966, pp.828-864.
- GODELIER, Maurice, Horizon, trajets marxistes en anthropologie – I & II, François Maspero, Paris, 1973
- GODELIER, Maurice, L'idéal et le matériel, Fayard, 1984
- GODELIER, Maurice, Rationalité & irrationalité en économie - II, François Maspero, Paris, 1971, 213p.
- GOODWIN, Neva R., "Economic Meanings of Trust and Responsibility", Texte renéotypé, 5e conférence annuelle de la SASE, New School for Social Research, N.Y., 26-28 mars 1993, 46p.
- GOUVERNEMENT DU QUEBEC, L'Epargne: rapport du Groupe de travail sur l'épargne du Québec, Gouvernement du Québec, Développement économique, 1980.
- GRANGER, Gilles-Gaston, "Connaissance qualitative, connaissance quantitative", dans: Pour la connaissance philosophique, Paris, Odile Jacob, 1988, pp.109-122.
- GRANGER, Gilles-Gaston, « Les deux niveaux de la rationalité », Dialectica, vol.39 no 4, 1985, pp.355-363

GRANGER, Gilles-Gaston, "Modèles qualitatifs, modèles quantitatifs dans la connaissance scientifique", Sociologie et sociétés, vol. XIV, no 1, 1982, pp.7-13.

GRANGER, Gilles-Gaston, Essai d'une philosophie du style, Armand-Colin, 1968 (réédition 1988 chez Odile-Jacob)

GRANGER, Gilles-Gaston, Pensée formelle et sciences de l'homme, Paris, Ed. Aubier-Montaigne, 1967, 226p.

GRANOVETTER, Mark & Richard SWEDBERG, "Introduction" in: GRANOVETTER, Mark & Richard SWEDBERG,(éds), The Sociology of Economic Life, Westview Press, 1991, pp.1-28

GRANOVETTER, Mark & Richard SWEDBERG,(éds), The Sociology of Economic Life, Westview Press, 1991, 399p.

GRANOVETTER, Mark, Le marché autrement, Paris : Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique, 2000.

GRANOVETTER, Mark, Problems of Explanation in Economic Sociology, in NOHRIA, N. & R. G. ECCLES, Networks and organisations: Structure, form and action, Harvard Business School Press, Boston, 1992, pp.25-56

GRANOVETTER, Mark, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", American Journal of Sociology, vol.91, no3, November 1985, pp.481-510

GRANOVETTER, Mark, "Entrepreneurship, Development and the Emergence of Firms", (draft chapter #4), Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions, Cambridge, MA: Harvard University Press, (à paraître)

GRANOVETTER, Mark, "The Old and the New Economic Sociology: A History and a Agenda", in: FRIEDLAND, Roger & A.F. ROBERTSON, (éds), Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society, Aldine de Gruyter, New York, 1990, pp.89-112

GRANOVETTER, Mark, "The Social Construction of Economic Institutions", Acta Sociologica, (Journal of the Scandinavian Sociological Association), vol.35, no1, 1993, pp.3-11

GREGOIRE, C., "L'évolution de la législation coopérative québécoise", Revue du CIRIEC Canadien, janvier-juin, 1971, 1, p.35-48.

GREGORY, C.A., ALTMAN, J.C., Observing the Economy, Routledge, London, New York, 1989

GREGORY, C.A., Gifts and commodities, Academic Press, London, 1982, 242p.

HAMEL, Jacques, (éd.), Current Sociology, no sur "La méthode de cas en sociologie", vol.40, no1, 1992

HAMEL, Jacques, HOULE, Gilles, SABOURIN, Paul, "Stratégies économiques et développement industriel: l'émergence de Forano", Recherches sociographiques, XXV, 2, 1984, pp.189-209

HAMEL, Jacques, Pour une définition sociologique de l'économie à partir de l'exemple d'une entreprise de la région des Bois-Francs, mémoire de maîtrise, Département de sociologie, Université de Montréal, Montréal, 1981, 248p.

HAMEL, Jacques, Procès de travail et pratiques économiques de Québécois francophones. Analyse et construction théorique à la lumière d'une théorie sociologique de la transition, thèse de doctorat, Département de sociologie, Université de Montréal, Montréal, 1985, 408p.

Haven, (Trans. Yale South East Asia Studies), 1961.

HAZAN, C., SHAVER, P., "Romantic love conceptualizer as an attachment process", Journal of Personality and Social Psychology, no52, 1987, pp.511-524

HECHTER, Micheal, "The Emergence of Cooperative Social Institutions", dans: HECHTER, M., OPP, K.D., & WIPPLER, R., (éds), Social Institutions. Theirs Emergence, Maintenance and Effects, Berlin - New York, Walter de Gruyter, 1990

HECHTER, Micheal, Principles of Group Solidarity, Berkeley & L.A., University of California Press, 1987

HIRCH, Paul, MICHAELS, Stuart & Ray FRIEDMAN, "Clean models vs. dirty hands: Why economics is different from sociology" dans: DIMAGGIO, Paul & Sharon ZUKIN, (éds), Structures of capital. The social organization of the economy, Cambridge University Press, 1990, 449p.

HIRSCH, Paul M., "Processing Fads and Fashions: An Organisation-Set Analysis of Cultural Industry Systems", in: GRANOVETTER, Mark & Richard SWEDBERG,(éds), The Sociology of Economic Life, Westview Press, 1991, pp.363-383

HIRSCHMAN, A.O., L'économie comme science morale et politique, Gallimard / Le Seuil, 1984, 111p.

HOULE, Gilles, « La sociologie comme science du vivant : l'approche biographique », dans : POUPART, DESLAURIERS et alii, La recherche qualitative. Enjeux épistémologiques et méthodologiques, Gaëtan Morin Éd., 1997, pp.273-293

HOULE, Gilles, "Famille et politique", Conjoncture, Printemps, 3, 1983, p.51-61.

HOULE, Gilles, "Le bon sens des sociologues", Sociologie du Sud-Est, no 59-62, janvier-Décembre 1989, pp.47-68

HOULE, Gilles, "L'économie comme forme sociale de connaissance", Sociologie du Sud-Est, nos 51-54, 1987, pp.145-163

HOULE, Gilles, "L'idéologie: un mode de connaissance", Sociologie et sociétés, vol.XI, no1, 1979, pp.123-145.

HOULE, Gilles, "Parenté et politiques méthodologiques", Sociologie et sociétés, Avril, 14, 1, 1982a, p.97-111.

HOULE, Gilles, "Présentation", Sociologie et sociétés, vol. XIV, no 1, 1982b, pp.3-6

HOULE, Gilles, HAMEL, Jacques, "Une nouvelle économie politique francophone: problématique et enjeux", Cahiers canadiens de sociologie, 12, 1-2, 1987, pp.42-63.

HURTUBISE, Roch, L'amour, le soi et la société. Sociologie de la connaissance amoureuse dans les correspondances québécoises (1860-1988), Thèse de doctorat, Département de sociologie, Université de Montréal, 1991

KOSIK, Karel, La dialectique du concret, François Maspero, Paris, 1978, 178p.

LAE, Jean-François, "Economie, culture et sociabilité", Sociologie du travail,

LAUFER, Romain, "La mesure des choses", Comptabilité et pluridisciplinarité, Actes du 11e Congrès de l'Association Française de Comptabilité, Université Paris Val-de-Marne, Saint-Maur, 3-4 et 5 mai 1990, vol.II, pp.625-642

LE DIBERDER, Alain, "Le monopole du coeur. Politiques sociales, logiques économiques", Espaces Temps, nos 23/24, 1983, pp.37-42

LEVASSEUR, Roger, ROUSSEAU, Yvan, "L'évolution du sociétariat du mouvement des caisses Desjardins: le cas de la Mauricie et des Bois-Francs (1909-65)", texte renéotypé (et paru dans Coopératives et développement)

LEVESQUE, B., G.L. BOURQUE & E. FORGUES, La nouvelle sociologie économique. Originalité et tendances nouvelles, Paris, Desclée de Brouwer, 2001, 268p.

LEVESQUE, Benoît, MALO, Marie-Claire, "L'économie sociale au Québec: une notion méconnue, une réalité économique importante", in: MONZON-CAMPOS, José L., DEFOURNY, Jacques, (éds), Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique, DeBoeck Université, Bruxelles, 1992, pp.385-446

LEVESQUE, Delmas, "Quelques problèmes de recherche en coopération", in: BEAUCHAMP, Claude, (sous la dir. de) Le développement des coopératives au Québec d'ici l'an 2000, Actes du colloque de l'Université Coopérative Internationale tenu à l'Université Laval, 24-27 août 1980, Revue du CIRIEC, vol.13, no1-2, pp.37-40

LIPIETZ, Alain , "Accumulation, crises et sorties de crise: quelques réflexions méthodologiques autour de la notion de régulation", Paris, 1984 (CEPREMAP, no 8409), pp.1-22

LUHMANN, Niklas, "Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives", dans: GAMBETTA, Diego, (éd), Trust: Making and Breaking Cooperation Relations, Oxford, Blackwell, 1988

LUHMANN, Niklas, Trust and Power, Chichester, Wiley, 1980

LUKACS, G., Histoire et conscience de classe, Paris, Minuit, 1960 (1923)

Ma caisse d'économie, Montréal, Fédération des caisses d'économie du Québec, 1962-96

MARCUS, Georges E., "Once more into the breach between economic and cultural analysis", in:

FRIEDLAND, Roger & A.F. ROBERTSON, (éds), Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society, Aldine de Gruyter, New York, 1990, pp.331-352

MARTEL, Jean-Louis, (avec la coll. de M.C. Malo & R. Brulotte), L'évolution du mouvement coopératif québécois (1975-87), Centre de gestion des coopératives, HEC-Montréal, cahier no 88-10, 1988

MARTEL, Jean-Louis, Les secteurs coopératifs au Québec, Centre de gestion des coopératives, HEC-Montréal, cahier no S-83-7, 1983

MARTEL, Jean-Louis, L'évolution du mouvement coopératif québécois (1920-40), Centre de gestion des coopératives, HEC-Montréal, cahier no 91-4, 1991

MARTEL, Jean-Louis, L'évolution du mouvement coopératif québécois (1940-60), Centre de gestion des coopératives, HEC-Montréal, cahier no 91-5, 1991

MARTEL, Jean-Louis, « Entretien avec Robert Soupras », Cahiers de recherche du centre de gestion des coopératives – HEC, Série « Coopérateurs pionniers », 1992

MARTEL, Jean-Louis, « Entretien avec André Laurin », Cahiers de recherche du centre de gestion des coopératives – HEC, Série « Coopérateurs pionniers », 1992

MARTEL, Jean-Louis, « Entretien avec Charles-Dollard Gladu », Cahiers de recherche du centre de gestion des coopératives – HEC, Série « Coopérateurs pionniers », 1992

MARTIN, Yves, RIOUX, Marcel, éds., La société canadienne-française, Montréal, Hurtubise HMH, 1971, 404p.

MARX, Karl, "Travail salarié et Capital", dans: Le Capital, I, Paris, La Pléiade, 1965.

MARX, Karl, Contribution à la critique de l'économie politique, Paris, Ed. Sociales, 1947

MARX, Karl, Le Capital, Moscou, Ed. du Progrès, [1867] 1982

MAUSS, M., « Essai sur le don » dans Sociologie et anthropologie, Paris, PUF, 1966 (1923)

MEILLASSOUX, Claude, « Les faux-nés de la parenté ou comment la nature imite la culture », L'Ethnographie, 86, 1, 1990, pp.39-53

MENDELL, Marguerite, SALEE, Daniel, The Legacy of Karl Polanyi. Market, State and Society at the End of the Twentieth Century, St.Martins Press, New York, 1991

MILLET, Paul, Lending and Borrowing in Ancient Athens, Cambridge University Press, 1991, 368p.

MINGIONE, E., « Fragmentation et exclusion: la question sociale dans la phase actuelle de transition des villes dans les sociétés industrielles avancées », Sociologie et sociétés, vol.XXX no1, printemps 1998, pp.69-83

MINGIONE, E., Fragmented Societies, Oxford, Blackwell, 1991

MONTAGNA, Paul, "Accounting rationality and financial legitimization" dans: DiMaggio, Paul & Sharon Zukin, (éds), *Structures of capital. The social organization of the economy*, Cambridge University Press, 1990, pp.227-260.

MONZON-CAMPOS, José L., "L'économie sociale: troisième secteur d'un système en mutation", in: MONZON-CAMPOS, José L., DEFOURNY, Jacques, (éds), Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique, DeBoeck Université, Bruxelles, 1992, pp.13-19

MONZON-CAMPOS, José L., DEFOURNY, Jacques, (éds), Economie sociale. Entre économie capitaliste et économie publique, DeBoeck Université, Bruxelles, 1992, 459p.

NOEL, Fernando, Analyse sociologique du droit québécois des coopératives de ses origines à 1977, Thèse de doctorat, Paris, Ecole pratique des Hautes Etudes, Centre de Recherches coopératives, 1977, 832p.

O.P.D.Q., Les coopératives au Québec: problématique et potentiel de

O.P.D.Q., Les coopératives au Québec: problématique et potentiel de développement, Québec, 1980, 1 vol., 151p.

O.P.D.Q., Profil du mouvement coopératif au Québec, Québec, 1979, 1

O.P.D.Q., Profil du mouvement coopératif au Québec, Québec, 1979, 1, vol., 327p.
of Peasant Commercial Production with Special Reference to the

PAGDEN, Anthony, "The Destruction of Trust and its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-century Naples", in: GAMBETTA, Diego, (éd), Trust: Making and Breaking Cooperation Relations, Oxford, Blackwell, 1988, pp.127-141

PAQUET, Gilles, "Le fruit dont l'ombre est la saveur: réflexions aventureuses sur la pensée économiques au Québec", Recherches sociographiques, 26, 3, 1985, p.365-397.

PERRET, B. & G. ROUSTANG, L'économie contre la société. Affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle, Paris, Seuil, 1993, 275p.

POLANYI, Karl, "L'économie en tant que procès institutionnalisé", dans: POLANYI, K., ARENSBERG, C., Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie, Paris, Ed. Gallimard, (1957) 1975, pp.239-250

POLANYI, Karl, La grande transformation, Paris, Ed. Gallimard, 1944, 419p.

POLANYI-LEVITT, Kari, (ed.), The Life and Work of Karl Polanyi, Black Rose Books, Montreal / New York, 1990, 263p.

PORTES, Alejandro & Julia SENENBRENNER, "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", American Journal of Sociology, vol.98, 1993, pp.1320-50

PRIGOGINE, I. & I. STENGERS, La fin des certitudes. Temps, chaos et les lois de la nature, Paris, Odile-Jacob, 1998, 228p.

PRIGOGINE, I. & I. STENGERS, Entre le temps et l'éternité, Paris, Fayard, 1988, 222p.

Québec, Bureau de la statistique, Statistiques financières des caisses d'épargne et de crédit du Québec, 1976, Québec, Editeur officiel du Québec, 1978, 54p.

QUERE, Louis, "Le tournant descriptif en sociologie", Current Sociology, vol.40, no1, 1992, pp.139-165

QUESTIAUX, Nicole & FOURNIER, Jacques, Le pouvoir du social, PUF, 2e éd., 1981

QUIVY, R., VAN CAMPENHOUDT, L., Manuel de recherche en sciences sociales, Paris, Borduas, 1988, 271p.

RACINE, Luc, "Les formes élémentaires de la réciprocité", L'Homme, Juillet-Septembre, 26, 1986, p.97-118.

RADKOWSKI, Georges-Hubert de, Métamorphoses de la valeur: essai d'anthropologie économique, Grenoble, Presses de l'Université de Grenoble, 1987, 167p.

RAMOGNINO, Nicole, "La rationalisation du social: le symbolique comme enjeu du social", Sociologie du Sud-Est, nos 51-54, 1987, pp.201-226

RAMOGNINO, Nicole, "L'errance cognitive du sociologue du sujet à l'objet: le cercle herméneutique", Sociologie du Sud-Est, no 59-62, 1989, p.83-113.

RAMOGNINO, Nicole, CANTO-KLEIN, Marianne, "Les faits sociaux sont pourvus de sens", Connexions, 1969, pp.65-91

Rapport de la Commission royale d'enquête sur le système bancaire et financier, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1964

RIOUX, Marcel, Le besoin et le désir, Montréal, Ed. de l'Hexagone, 1984

ROBERGE, Andrée, "Réseaux d'échange et parenté inconsciente", Anthropologie et sociétés, 9, 3, 1985, p.5-31.

ROBBINS, L., The Subject Matter of Economics, New York University Press, N.Y., 1932

RONGERE, Pierrette, Méthodes des sciences sociales, Paris, Dalloz, 1979.

SABOURIN, Paul, « Perspective sur la mémoire sociale de Maurice Halbwachs » Sociologie et sociétés, 29, 1997, pp. 131-61

SABOURIN, Paul, « Économie et parenté. Sur la constitution symbolique des formes de circulation » Ethnographie, XC, 1994, pp.73-99.

SABOURIN, Paul, "La régionalisation du social: une approche de l'étude de cas en sociologie", Sociologie et sociétés, 25, 1993, pp.69-91

SABOURIN, Paul, "Les enjeux méthodologiques de la construction de l'économie comme forme sociale", Anthropologie et sociétés, vol.13, no3, 1989, pp.99-118

SABOURIN, Paul, Capital et pratiques économiques: analyse des rapports sociaux au fondement de l'économie québécoise à partir de l'étude d'une entreprise de la région des Bois-Francs, mémoire de maîtrise, Département de sociologie, Université de Montréal, Montréal, 1983, 280p.

SABOURIN, Paul, Sociologie de l'économie francophone au Québec. Analyse de l'appropriation des marchés, thèse de doctorat, Département de sociologie, Université de Montréal, Montréal, 1989a, 555p.

SALES, Arnaud, DUMAIS, Lucie, "La construction sociale de l'économie", Recherches sociographiques, 26, 3, 1985, p.319-360.

SAUTTER, Gilles, "L'étude régionale. Réflexions sur la formule monographique en géographie humaine", L'Homme, 1, 1, 1961, pp.77-89

SHORT, James F. (JR.), "The Social Fabric at Risk: Toward the Social Transformation of Risk Analysis", American Sociological Review, vol.49, December 1984, pp.711-725

SHUMPETER, Joseph A., Histoire de l'analyse économique, Paris, Ed. Gallimard, (1954) 1983

SMELSER, Neil J., SWEDBERG, Richard, eds, The Handbook of Economic Sociology, Princeton University Press, 1994

SMITH, Adam, Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, Livre Premier, Ed. Gallimard, [1776] 1976 & 1991

STOECKER, Randy, "Evaluating and rethinking the case study", The Sociological Review, vol.39, no1, February 1991, pp.88-112

SWEDBERG, Richard, "Economic Sociology: Past and Present", Current Sociology, vol.1, no1, 1987, pp.1-215

SWEDBERG, Richard, "Economic Sociology: Past and Present", Current Sociology, vol.1, no1, 1987, pp.1-215

SWEDBERG, Richard, HIMMELSTRAND, Ulf & Goran BRULIN, "The paradigm of economic sociology", dans DIMAGGIO, Paul & Sharon ZUKIN, (éds), Structures of capital. The social organization of the economy, Cambridge University Press, 1990

THEVENOT, Laurent, "Economie et politique de l'entreprise; économies de l'efficacité et de la confiance", in: BOLTANSKI, L., THEVENOT, L., (éds), Justesse et justice dans le travail, Cahiers du CEE no33, série PROTEE, Paris, P.U.F., 1989, pp.135-207

THEVENOT, Laurent, "L'économie du codage social", Critiques de l'économie politique, 1983, p.188-122.

THEVENOT, Laurent, "Les investissements de formes", Conventions économiques, Paris, P.U.F., 1985, 29, p.21-71, (Cahiers du CEE).

TIEVANT, Sophie, "Les études de «communauté» et la ville: héritage et problèmes", Sociologie du travail, 25, 2, 1983, pp.243-257

TREMBLAY, Marc-Adélard, FORTIN, Gérald, Les comportements économiques de la famille salariée du Québec, Presses de l'Université Laval, Québec, 1964, 405p.

VERGES, Pierre, "Représentaions sociales de l'économie: une forme de connaissance", dans: JODELET, Denise, (sous la dir.), Les représentations sociales, Paris, PUF, 1989, pp.387-405

VIGNET-ZUNZ, Jacques, "Présupposés scientifiques de la monographie rurale: une illustration", La pensée, 187, 1976, pp.67-73

WEBER, Max, Economie et société, Berkeley, University of California Press, [1921] 1978

WEBER, Max, Essai sur la théorie de la science, Paris, Plon, 1965, 537p.

WEBER, Max, L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, Plon, 1964, 286p.

WHYTE, William Foote, (with the coll. of K.K. Whyte), Learning from the field: A Guide from Experience, Sage publications, 1984, 294p.

WHYTE, William Foote, WHYTE, Kathleen King Making Mondragon, ILR Press, 1989, 333p.

WISSLER, André, "Les jugements dans l'octroi de crédit", dans: BOLTANSKI, L., THEVENOT, L., éds., Justesse et justice dans le travail, Cahiers du CEE, no 33, série PROTEE, Paris, PUF, 1989a, pp.67-119.

WISSLER, André, "Prudence bancaire et incertitude", Innovations et ressources locales, Paris, P.U.F., 1989, p.201-237, (Cahiers du CEE)

YIN, Robert K., The case study research, Beverly Hills / London / New Delhi, Sage Publication, 1989, 164p.

ZERUBAVEL, E., "The standardization of time: a socio historical perspective", American Journal of Sociology, July, 1982, 88.

ZONABEND, Françoise, "Du texte au prétexte. La monographie dans le domaine européen", Etudes rurales, 97-98, 1985, pp.33-38