

Nicole LAURIN-FRENETTE (1978)

SOCIOLOGUE, UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL

Classes sociales et pouvoir

Les théories fonctionnalistes

Un document produit en version numérique par Mme Marcelle Bergeron, bénévole
Professeure à la retraite de l'École Dominique-Racine de Chicoutimi, Québec
et collaboratrice bénévole

Courriel: <mailto:mabergeron@videotron.ca>

Site web: http://www.geocities.com/areqchicoutimi_valin

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"
dirigée et fondée par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Site web: http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web: <http://bibliotheque.uqac.quebec.ca/index.htm>

Un document produit en version numérique par Mme Marcelle Bergeron, bénévole, professeure à la retraite de l'École Dominique-Racine de Chicoutimi, Québec
courriel: <mailto:mabergeron@videotron.ca>
site web: http://www.geocities.com/areqchicoutimi_valin

à partir de :

Nicole Laurin-Frenette (1978)

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnalistes.

Une édition électronique réalisée du livre de Nicole Laurin-Frenette, Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnalistes. Montréal, les Presses de l'Université de Montréal, 1978, 360 pages.

Autorisation accordée par l'auteur, sociologue et professeure au département de sociologie de l'Université de Montréal, le 14 janvier 2003.

Courriel : laurinn@SOCIO.UMontreal.CA

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times, 12 points.

Pour les citations : Times 10 points.

Pour les notes de bas de page : Times, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2001 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format
LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

Édition complétée le 25 août 2003 à Chicoutimi, Québec.



Cet ouvrage explicite les propositions fondamentales de la sociologie fonctionnaliste en ce qui a trait à l'inégalité sociale : la stratification, les classes, le prestige, le pouvoir.

Cette analyse critique des théories « classiques » du fonctionnalisme (celles de Pareto, Weber, Parsons, et.) et de leurs versions « modernes » (celles de Aron, Dahrendorf, Touraine, etc.) permet d'en dégager un système de postulats et de catégories qui est celui même de l'idéologie bourgeoise. Ainsi, cette sociologie peut être considérée comme un mode spécifique de formulation du discours dominant, dans les sociétés capitalistes.

Docteur en sociologie de l'Université de Paris, professeure au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal, Nicole Laurin-Frenette a publié des travaux sur les classes sociales et la question nationale ainsi que sur la condition des femmes.



Table des matières

[Avant-propos](#)

[Dédicace](#)

[Introduction](#)

Première partie : [Les théories générales de la stratification sociale](#)

Chapitre I – [Pareto, Mosca, Michels](#)

1. [Pareto](#)
[Les déterminants de l'action : instincts et résidus](#)
[La distribution différentielle des résidus](#)
[Les élites et leur circulation](#)
[Les classes économiques : rentiers et spéculateurs](#)
[Les dérivations](#)
2. [Mosca et Michels](#)

[La théorie de la classe dirigeante](#)
[La loi d'airain de l'oligarchie](#)

Chapitre II – [Schumpeter](#)

[Fonction de classe et mobilité sociale](#)
[Fonction et aptitude de classe](#)
[L'aptitude au leadership social](#)
[La notion d'hérédité sociale](#)
[L'évolution du capitalisme](#)
[Une théorie cohérente de la reproduction](#)

Chapitre III – [Weber](#)

1. [La théorie générale du social](#)

[Le sens subjectif de l'action](#)
[Les conditions de la rationalité](#)
[Le pouvoir et la concurrence sélective](#)
2. [La théorie des classes, du statut et du pouvoir](#)

[Les trois dimensions hiérarchiques du pouvoir](#)
[Les classes économiques](#)
[Conscience et action de classe](#)
[Les « groupes de statut »](#)
[Les partis](#)

Chapitre IV – [Parsons](#)

1. [La théorie générale de l'action](#)

[Motivation et orientation de l'action](#)

[Les dimensions de l'action : « pattern-variables »](#)

[Les valeurs communes](#)

[Personnalité et système social](#)

[Une théorie circulaire](#)

2. [La théorie de la stratification](#)

[Les propriétés de l'action : qualités et « performances »](#)

[Les processus d'intégration et d'allocation](#)

[Utilisation pratique du cadre d'analyse](#)

[Hiérarchie idéale et « situation empirique »](#)

[Égalité et inégalité dans la société moderne](#)

[L'idéologie du capitalisme monopoliste](#)

Deuxième partie : [Les théories du statut et les théories du pouvoir](#)

[Remarques préliminaires](#)

Chapitre V – [La problématique du statut](#)

1. [Davis et Moore](#)

[La nécessité universelle de la stratification](#)

[Le débat ouvert sur l'égalité : Davis, Moore, Tumin, Wesolowski](#)

2. [Les « manuels de sociologie » de la stratification](#)

[Barber : l'homme comme animal « stratifiant »](#)

[Tumin : les niveaux et dimensions de l'évaluation](#)

[Les contradictions de l'évaluation](#)

3. [Warner](#)

[La stratification comme représentation](#)

[Les six classes de Yankee City](#)

4. [Note sur les techniques de recherche sur la stratification sociale](#)

[Les techniques d'évaluation verbale](#)

[Les techniques de classification par le chercheur](#)

[La technique de l'identification subjective](#)

[Un consensus idéologique](#)

Chapitre VI – [La problématique du pouvoir \(I\)](#)

1. [Lenski](#)

[Les ressources personnelles et instrumentales](#)
[La distribution du pouvoir et des privilèges](#)
[La cristallisation du statut](#)
[L'avènement de l'égalité](#)

2. [Aron](#)

[La classe et la strate](#)
[La classe comme être ou volonté](#)
[L'élite et la classe dirigeante](#)
[Unité et division du pouvoir](#)
[Démocratie et totalitarisme](#)

Chapitre VII – [La problématique du pouvoir \(II\)](#)

1. [C. Wright Mills](#)

[La nouvelle classe moyenne](#)
[L'élite du pouvoir](#)
[La vertu et l'immoralité](#)

2. [Les recherches sur la distribution du pouvoir](#)

[Monolithisme ou pluralisme](#)

3. [Bottomore](#)

[Élite et classe dirigeante](#)

Chapitre VIII – [La problématique de la lutte des classes et du changement](#)

1. [Dahrendorf](#)

[La théorie du conflit](#)
[Les classes comme groupes antagoniques](#)
[La société post-capitaliste](#)
[L'« homo sociologicus »](#)

2. [Touraine](#)

[La société post-industrielle](#)
[Les thèmes du néo-fonctionnalisme](#)

3. [Buckley](#)

[La théorie des systèmes](#)

4. [Galbraith](#)

[La critique du capitalisme](#)
[Le règne de l'intelligence organisée](#)

[Bibliographie](#)

Nicole Laurin-Frenette
(sociologue)

Classes sociales et pouvoir
Les théories fonctionnalistes.

Montréal : Les Presses de l'Université de Montréal, 1978, 360 pages

Cet ouvrage a été publié, grâce à une subvention de la Fédération canadienne des sciences sociales, dont les fonds proviennent du Conseil (le recherches en sciences humaines du Canada.

[Retour à la table des matières](#)

à Jean-Guy

[Retour à la table des matières](#)

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

Avant-propos

Nicole Laurin-Frenette
Septembre 1978.

[Retour à la table des matières](#)

La thèse de troisième cycle que j'ai soutenue à l'Université de Paris (Vincennes) en 1972 est à l'origine de ce livre. La présentation a été modifiée et j'ai traduit les extraits des auteurs cités pour lesquels n'existait, à l'époque, aucune version en langue française. La publication du texte par les Éditions Anthropos et les Presses de l'Université de Montréal, d'abord prévue pour 1973, a été longtemps retardée et une traduction en espagnol a paru en 1976, chez Siglo Veintiuno, sous le titre *Las teorías funcionalistas de las clases sociales*.

Cet ouvrage s'adresse d'abord aux étudiants et aux chercheurs en sciences humaines qui souhaiteraient connaître les diverses problématiques sociologiques qu'on peut situer dans le courant théorique du fonctionnalisme. Cependant, aucun des auteurs qui y sont abordés n'est présenté ou analysé de manière exhaustive. Aussi, si ce livre peut servir de guide dans une première exploration de ce champ de la théorie, il ne saurait remplacer la lecture complète et approfondie des auteurs fonctionnalistes dont il traite et de ceux qu'il laisse de côté.

Le point de vue adopté dans la présentation et l'interprétation des textes est celui d'une critique interne que je définis dans l'introduction comme une interrogation qui se place sur le terrain même de l'« adversaire ». Cette critique dégage des textes un ensemble d'éléments idéologiques qui sont mis en rapport avec des éléments équivalents du discours dominant, dans la société capitaliste. Cette méthode me semble valable mais le résultat de son application tel que présenté dans ce livre doit être considéré comme un travail préliminaire. Il faudrait approfondir l'analyse des postulats et des notions fonctionnalistes qui sont privilégiés dans la présente étude et l'étendre à d'autres thèmes et d'autres objets de la théorie. Une étude plus poussée que celle-ci devrait en outre remonter aux sources philosophiques des théories fonctionnalistes, non pour les expliquer par leur origine mais pour reconstituer la genèse et les transformations de ce langage sociologique dans le cadre des systèmes de pensée plus généraux qui le nourrissent. L'approfondissement du sujet nécessite également une analyse proprement sociologique des théories fonctionnalistes. En effet, cet ouvrage tente de situer le fonctionnalisme dans son contexte, celui de la société capitaliste et de son idéologie mais il n'étudie pas réellement le procès social de sa production, dans ce contexte.

Dans un travail récent consacré à diverses questions de théorie et d'analyse sociologiques, je cherche notamment à prolonger la démarche entreprise dans celui-ci. J'examine certaines catégories importantes de la sociologie fonctionnaliste afin d'explicitier davantage ce que la première étude définit comme leur caractère idéologique. De même, je tente d'approfondir le rapport établi ici entre l'idéologie à laquelle se rattache la conception fonctionnaliste de la stratification et du pouvoir d'une part et d'autre part, les procès qui produisent les classes sociales et l'État dans les sociétés actuelles.

Septembre 1978

N. LAURIN-FRENETTE

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

Introduction

« Sur un terrain plat, de simples buttes font l'effet de collines ; aussi peut-on mesurer la platitude de la bourgeoisie contemporaine d'après le calibre de ses esprits forts. »

Karl Marx : le Capital, I (5), XVI

[Retour à la table des matières](#)

L'examen critique de la théorie fonctionnaliste des classes sociales que nous allons aborder a pour but de montrer comment la sociologie fonctionnaliste est une formulation des postulats et des principes de l'idéologie propre au mode de production capitaliste – incluant les diverses variantes de cette idéologie. La sociologie comme mode et niveau spécifiques de formulation de l'idéologie a été l'objet d'un intérêt moindre que d'autres types de discours comme le langage, les travaux littéraires et philosophiques ou même la pseudo-science voisine de l'économie politique. Et ce, malgré le caractère particulièrement efficace et insidieux de ce mode d'explication et de systématisation de l'idéologie. La sociologie bourgeoise, en effet, partage depuis ses origines les prétentions scientifiques de l'économie politique, de la psychologie et des autres disciplines des dites sciences humaines, prétentions scientifiques fondées sur deux critères fondamentaux : l'objectivité de la démarche et son caractère empirique. La sociologie, comme nous le verrons plus loin, est au dire des auteurs fonctionnalistes que nous étudions, une science objective de la réalité sociale. De son propre aveu, elle ne représente ni ne construit les faits sociaux, elle les observe et les restitue tels quels dans

leurs rapports logiques réels. La validité de cette démarche marche photographique est par ailleurs garantie par l'objectivité du chercheur laquelle se définit en termes psychologiques comme un dépouillement des passions et des sentiments personnels à l'égard des faits. Nous ne tenons compte ici que de la théorie sociologique – qui constitue l'objet de notre étude – et nous laissons volontairement de côté les prétentions méthodologiques, les professions de bonne foi scientifique et les dérisoires préoccupations aseptiques de la recherche sociologique dite empirique. Comme nous le verrons, l'objectivité et la validité de la théorie sociologique reposent sur la promesse du théoricien de ne parler que de ce qu'il voit et sur l'assurance préalable que ce qu'il voit est la réalité. Aussi étonnant que cela puisse paraître, la théorie sociologique moderne ne prétend s'imposer comme scientifique que sur la base d'arguments aussi faibles et aussi simplistes. Cette débilité intellectuelle est un signe évident que l'autorité de la théorie sociologique lui vient d'ailleurs ; elle lui vient directement de l'adéquation de ses notions et de ses affirmations aux idées couramment admises, i.e. aux a priori, aux dogmes et aux croyances que nourrit l'idéologie dominante. C'est précisément ce que va nous démontrer l'analyse des théories fonctionnalistes des classes : la théorie n'est convaincante que parce que son discours sur la réalité correspond exactement à ce que la réalité « devrait être » si ce que l'on en croit est vrai. Si on définit – grossièrement – l'idéologie comme un discours sur les pratiques collectives dont l'effet est de permettre la reproduction de ces pratiques en dépit de leurs contradictions, la sociologie bourgeoise est un type de discours idéologique dont l'efficacité dépend de la croyance à la rationalité et à l'objectivité que l'idéologie elle-même confère aux formes qu'emprunte ce discours : celles de la théorie dite scientifique.

L'objet de cette étude n'est ni de construire une théorie de l'idéologie ou une théorie de la sociologie comme mode d'articulation et de formulation de l'idéologie bourgeoise, ni même de déboucher sur une analyse systématique de cette idéologie et de ses variantes. Son seul but est d'explicitier les propositions principales de la sociologie fonctionnaliste en ce qui concerne la question des classes ou de la stratification sociale. Cette explicitation vise simplement à mettre à jour les postulats qui sous-tendent la théorie fonctionnaliste, postulats qui s'avèrent rigoureusement identiques à ceux de l'idéologie libérale¹. Elle vise également à dégager le système spécifique de notions à travers lequel la sociologie fonctionnaliste traduit ces postulats et à montrer de quelle manière la théorie fonctionnaliste construit, sur la base de ces présupposés idéologiques, un raisonnement impeccable qui conduit à retrouver les axiomes qui servent de point de départ, sous la forme de conclusions logiques, au terme d'un mouvement de pensée circulaire, se présentant comme un syllogisme dont les trois termes sont rigoureusement identiques. Nous avons choisi de centrer notre analyse sur cette partie de la théorie fonctionnaliste qui se donne comme objet la description et l'explication d'un ensemble de faits désignés par les notions de « Classes sociales », de « stratification sociale » et d'« inégalité sociale ». Lorsque nous parlons de la théorie de la stratification, des classes ou de l'inégalité sociale, il doit être entendu que ces catégories désignent l'objet

¹ Dans ce texte, nous qualifions indistinctement l'idéologie propre au mode de production capitaliste, d'idéologie dominante, capitaliste, bourgeoise et libérale ; ce dernier terme ne désigne donc pas ici le « libéralisme » comme variante de l'idéologie capitaliste propre au capitalisme concurrentiel dans le stade de formation de ce mode de production. Nous reviendrons plus loin sur la question des « variantes » de l'idéologie du capitalisme.

des théories que nous analysons tel que ces théories le construisent ; nous ne faisons référence, en aucun cas, à un ensemble préexistant de faits réels, non construits, qui correspondrait à l'objet de ces théories. L'explication des faits relatifs à l'inégalité sociale, loin de constituer un secteur particulier et relativement autonome de la théorie, y occupe une position centrale et privilégiée. La théorie des classes est le nœud où se concentrent et se rejoignent les lignes directrices du cadre théorique fonctionnaliste. Le traitement théorique de l'inégalité sociale engage et implique toutes les notions essentielles de la problématique fonctionnaliste – celles d'action sociale, de système social, de valeur, de statut, de pouvoir, d'équilibre et de changement, etc. Parsons pour un, reconnaît explicitement le lien étroit qui relie la théorie des classes sociales aux concepts fondamentaux de la théorie générale, dans un passage où il souligne modestement les mérites de sa propre théorie de la stratification :

... la théorie de la stratification n'est pas un ensemble indépendant de concepts et de généralisations, qui ne seraient reliés aux autres parties de la théorie sociologique que d'une manière assez lâche. Il existe une théorie sociologique générale qui s'applique à tous les aspects fondamentaux des systèmes sociaux. Les mérites que l'on voudra bien reconnaître à la présente analyse sont le fruit des progrès réalisés dans la théorie générale, et qui ont permis de traiter de la stratification en appliquant les concepts fondamentaux de l'analyse générale ¹.

Mieux que toute autre, l'analyse de la théorie construite pour rendre compte de l'inégalité permet d'explicitier les présupposés idéologiques implicites sur lesquels repose la sociologie fonctionnaliste et de montrer les conséquences politiques – au sens large – de ses conclusions. Ce que l'on représente comme l'inégalité en général et la perpétuation de l'inégalité, touche en effet à l'essence même de ce qu'il importe d'expliquer et de justifier dans la nature des rapports sociaux – l'exploitation économique, la domination politique, l'oppression psychique et leur constante reproduction. C'est l'essentiel des conditions réelles de la vie produite par le système capitaliste qui constitue le « noyau terrestre » des conceptions nébuleuses de la sociologie des classes fonctionnalistes ; nos théories ayant pour objet de rendre compte de ce système en érigeant ses caractères spécifiques en propriétés universelles de l'homme et de la société, régies par des lois naturelles. C'est ce « noyau terrestre » que nous pouvons atteindre par le moyen de l'analyse critique, c'est-à-dire les conditions et les contradictions réelles que la théorie fonctionnaliste des classes a pour effet d'occulter, de transfigurer et de rationaliser en réponse aux exigences idéologiques de la reproduction du système ². Car, comme le dit

¹ Talcott Parsons, *Éléments pour une sociologie de l'action*, Paris, Plon, 1955, p. 325.

² C'est sur ce point crucial que la démarche que nous adoptons s'écarte diamétralement de celle du sociologue polonais Stanislaw Ossowski, par exemple, dans son étude de « la structure de classe dans la conscience sociale ». Cet ouvrage est un exercice scolastique de recensement et de classification des diverses conceptions et définitions des classes sociales depuis Aristote jusqu'à Warner, en passant par Marx et Adam Smith. Ossowski distingue principalement trois conceptions de la structure de classe : le modèle dichotomique, le modèle du continuum gradué et le modèle fonctionnel ; les trois ne sont pas mutuellement exclusifs. Les résultats de son analyse présentent peu d'intérêt parce que les théories des classes y sont présentées comme des faits de conscience sociale essentiellement déterminés par les états de cette conscience. En effet, l'auteur affirme explicitement que « l'étude des conceptions de la structure de classe à travers les siècles a montré que

Marx à propos des religions que les théories sociologiques ont, depuis lors, tenté de remplacer :

Il est en effet bien plus facile de trouver par l'analyse, le contenu, le noyau terrestre des conceptions nuageuses des religions que de faire voir par une voie inverse comment les conditions réelles de la vie revêtent peu à peu une forme éthérée. C'est la seule méthode matérialiste, par conséquent scientifique.¹

La théorie fonctionnaliste du social repose essentiellement sur la notion d'action sociale définie comme une action individuelle déterminée par la nature et les caractères propres de l'acteur : ses besoins, instincts, dispositions, intérêts, valeurs, etc. Ces propriétés générales de l'action sociale sont formulées en termes divers par les auteurs « classiques » : chez Pareto l'action dérive des résidus et des instincts, chez Schumpeter elle est fonction des aptitudes, chez Weber et Parsons elle se définit par son orientation subjective orientation conçue en termes de rationalité chez le premier, de conformité aux valeurs chez le second. Quelle que soit la formulation employée, l'action sociale est toujours pensée comme déterminée, d'une part, par la nature individuelle de l'acteur et, en second lieu, comme déterminant de la nature du social, conçu comme un résultat de l'action individuelle. L'individu est donc, par définition, érigé en conscience et en volonté productrices du social, il choisit et établit ses conditions et son mode d'existence sociale en fonction de ses besoins et de ses orientations. Les conduites de ce sujet-acteur se ramènent toujours à la poursuite de buts dont le choix lui est dicté par sa nature. En effet, il est doué d'aptitudes, de caractères, d'attitudes, de motivations, de dispositions ou d'instincts, selon les auteurs, ces diverses notions se ramenant toutes à la notion de qualités innées et fondamentales de sa nature que l'individu a besoin de réaliser, de satisfaire, d'actualiser. Les actes individuels constituent donc des choix (conscients ou inconscients) au moyen desquels les individus actualisent – socialement – leurs qualités et leurs besoins naturels. La notion d'action sociale renvoie invariablement au triptyque : besoin/moyen/but ; l'individu agit en société, s'engage dans l'interaction sociale afin d'atteindre des buts qui correspondent à la satisfaction de ses besoins, i.e. à l'actualisation de sa nature. Le social est ainsi le produit de l'action individuelle orientée vers les fins de l'acteur et le moyen, la condition permettant la réalisation de ces fins.

Les diverses propriétés de la nature individuelle se définissent essentiellement de manière tautologique : l'individu étant seul déterminant de ce qu'il est, ce qu'il est correspond forcément à ce qui est dans sa nature d'être. Ce

les systèmes de classes ont une superstructure idéologique durable, indépendante d'un ordre social particulier. » (p. 180) Cette affirmation dogmatique permet principalement à Ossowski d'éviter d'avoir à rendre compte de la convergence évidente de la sociologie américaine moderne et de la sociologie officielle des pays de l'Europe de l'Est. Cette convergence, dont on pourrait citer de nombreux exemples – en particulier, les recherches et enquêtes sur la stratification sociale et la mobilité sociale présentées par les sociologues soviétiques, roumains, bulgares, etc., dans les revues de sociologie américaines et les congrès « internationaux » de sociologie – doit cependant être ramenée, contrairement à ce que prétend Ossowski, aux conditions réelles de l'existence sociale. Voir : Stanislaw Ossowski, *Class Structure in the Social Consciousness*, London, Routledge & Kegan Paul, 1967 (2^e édition).

¹ Karl Marx, *le Capital*, Livre I, s. 4, ch. XV ; (Œuvre, tome I, « Pléiade », p. 915.

raisonnement tautologique que nous illustrerons en détail chez les auteurs étudiés est l'indice même de la démarche idéologique dont procède la théorie fonctionnaliste et lui sert à affubler du statut de propriétés universelles de la nature humaine, les diverses conditions d'existence des agents sociaux et la représentation d'eux-mêmes et de leurs pratiques que ces conditions leur imposent. Sur cette première tautologie s'en greffe une seconde car la société les rapports sociaux (« l'interaction sociale », en langage fonctionnaliste) se définissent essentiellement à partir de l'action sociale, fondée sur les besoins et les qualités de l'individu. La société se caractérise par ses fonctions, besoins, ou prérequis naturels et universels. Ces besoins sociaux sont établis de la même manière que les besoins individuels – de l'existence de pratiques économiques, politiques et autres, on infère l'existence d'un besoin de production, de leadership, etc. D'ailleurs, ces besoins et fonctions universels des systèmes sociaux sont identiques aux besoins et aux orientations des acteurs sociaux. Des qualités et des besoins de leadership existant, par exemple, chez divers individus, il est normal que la domination politique soit une fonction nécessaire à toute interaction sociale et un attribut de toute société. L'homogénéité des besoins et attributs individuels et des besoins et fonctions des sociétés découle naturellement du postulat de départ. Il existe ainsi une harmonie nécessaire et préétablie entre l'individu et la société, puisque la société (rapports sociaux, institutions, culture) n'est rien d'autre que le moyen qui permet l'actualisation des qualités des individus et la satisfaction de leurs besoins et, en même temps, le produit, le résultat, la conséquence de cette actualisation des individus. La notion fonctionnaliste d'équilibre doit être comprise en fonction de ce principe d'harmonie nécessaire entre les deux termes réciproques de l'action sociale – individu et société. L'action sociale est un moyen d'atteindre à la satisfaction et à la réalisation des fins inscrites dans la nature de l'individu ; l'action sociale est créatrice du social dans la mesure où le social (interaction, culture, institutions, etc.) est le lieu de cette réalisation de la nature individuelle. La notion de fonction, utilisée par plusieurs théoriciens fonctionnalistes, vise également à exprimer ce rapport besoin/moyen/but, selon lequel le fait social ou culturel est pensé comme l'intermédiaire ou le prolongement des consciences individuelles. Et ce, quel que soit le sens attribué, dans chaque cas, à la notion de fonction, dont la définition oscille entre l'expression de la nécessité absolue (v.g. la famille remplit une fonction nécessaire à la survie du système social) et l'expression d'un simple rapport ou d'une corrélation (v.g. le type de structure familiale est fonction de la division du travail).

La conception fonctionnaliste de la stratification permet d'appliquer les notions et les principes de cette problématique aux faits relatifs à l'inégalité économique, politique, sociale, des individus qui composent la société. On postule au départ que cette inégalité est l'effet, le produit, la manifestation d'une inégalité naturelle, originelle, et on tente de le montrer par l'analyse des structures et des processus sociaux dont la fonction est de produire et de maintenir l'inégalité. Les individus étant doués de qualités et d'attributs personnels et leurs actions correspondant à l'actualisation de leur nature propre, il est évident que le résultat et les conséquences de ces actions – ce qu'ils font – est fonction de leurs caractères individuels – de ce qu'ils sont et ce qu'ils veulent être. Ainsi, une position de supériorité est la marque de qualités supérieures ; le succès économique est une manifestation de talent pour les affaires et l'autorité dérive de la capacité d'imposer sa volonté, etc. On

retrouve encore ici le raisonnement tautologique qui correspond à la répétition du postulat « individualiste » de départ. Cette théorie de l'inégalité est centrée sur la notion de mérite qui permet de faire le lien entre le social et l'individuel. L'inégalité sociale se fonde sur les qualités naturelles diverses et inégales des individus et elle en est, en outre la reconnaissance sociale. L'existence de l'inégalité signifie que la société, l'ensemble des individus, s'accordent à reconnaître – qu'il s'agisse d'une reconnaissance explicite ou implicite – le mérite de chaque individu et, par conséquent, son droit légitime à toutes les « marques » et à tous les « symboles » de ce mérite : respect, prestige, fortune, profit, pouvoir, privilèges, etc. Si l'ensemble des individus est disposé à reconnaître le mérite individuel, c'est que ce mérite individuel équivaut à un mérite social. En effet, les besoins et les fonctions de la collectivité se définissant, comme on l'a vu, en fonction des besoins et des orientations des individus qui en sont membres, l'actualisation des qualités individuelles – qui est la source du mérite individuel – contribue donc, par définition, au fonctionnement de la société et représente un apport nécessaire à la collectivité. Cette contribution, cet apport, cette fonction de l'individu – résultat de ses potentialités individuelles – est ainsi la source du mérite social dont l'inégalité est la manifestation et la reconnaissance. Le cercle est bouclé de nouveau : le social n'étant rien d'autre qu'un produit de la conscience et de la volonté des individus, l'inégalité entre ces individus n'est rien d'autre que le produit d'actions individuelles différentes, actualisant des choix individuels différents, fonction des qualités, aptitudes et besoins variés des individus. Notons à cet égard qu'il s'agit, en général, moins de variations dans la nature des qualités et aptitudes individuelles que de variations dans l'amplitude ou dans le degré de développement des mêmes qualités (par exemple : la rationalité ou le leadership) chez les divers individus. L'inégalité sociale (économique, politique et autre) n'est donc conçue en aucune manière comme la condition et le résultat de pratiques collectives, déterminés par la nature des processus sociaux capitalistes et liés à l'exploitation, la domination et l'oppression qu'ils impliquent. Elle est conçue de la même manière que tout fait social : comme une nécessité inscrite dans la nature humaine une contribution à l'harmonie essentielle entre l'individu d'une part, et d'autre part, la société comme système de rapports rationnels entre ces individualités, nécessaires à leur réalisation respective.

Le mérite socio-individuel des membres de la société est donc le résultat de l'actualisation de leurs qualités. Ces qualités toutefois ne triomphent pas spontanément ; leur actualisation exige de l'individu un déploiement d'effort et de volonté et une lutte farouche contre tous les obstacles dressés à l'encontre de ses intérêts. L'obstacle majeur, ce sont les intérêts des autres qui cherchent, de la même manière, à imposer leur individualité et à satisfaire leurs besoins. Les rapports sociaux sont ainsi, par nature, des rapports de concurrence, de lutte entre individualités autonomes poursuivant leur intérêt propre. Le résultat de cette concurrence est le triomphe des meilleurs, des plus forts, des mieux doués, puisque rien, en général, ne peut affecter le sort de l'individu que ses propres choix, sa propre volonté, ses propres qualités. Les rapports sociaux sont l'ensemble des conditions qui permettent l'actualisation des qualités naturelles des individus et, par là, la sélection naturelle des mieux doués qui seront nécessairement les plus méritants et par conséquent, les bénéficiaires légitimes des privilèges liés au mérite. Le meilleur arrangement social – ou le type de société le plus satisfaisant – est celui dont le fonctionnement met le moins d'obstacle au déroulement normal de ce processus de concurrence

sélective et celui qui permet à la nature subjective de chacun des individus de s'accomplir pleinement. Cette thèse équivaut à une apologie du capitalisme mais elle fonde, en même temps, toute la problématique de la critique réformiste de ce système : la doctrine des « chances égales au départ », du rôle supplétif de l'État de la réhabilitation des « déviants » et du « counseling » aux maladroits.

Les implications racistes de la théorie fonctionnaliste de l'inégalité sont évidentes ; en postulant que la lutte assure le triomphe des meilleurs et que les meilleurs sont meilleurs par nature – par essence – on peut justifier, par l'argument de l'inégalité naturelle des individus et par conséquent, celle des groupes, des ethnies ou des races, toute forme de domination, d'exploitation et d'oppression à l'intérieur d'une société et entre les sociétés. Nous verrons d'ailleurs que Schumpeter, qui pousse le plus loin les conséquences de la théorie fonctionnaliste de l'inégalité, se réclame ouvertement des théories racistes et des théories de l'hérédité. Les autres théoriciens fonctionnalistes trouvent le moyen de s'arrêter au seuil d'affirmations racistes explicites mais nous pourrions facilement constater que la cohérence et la logique du système théorique qu'ils construisent, imposent que soit admis le postulat informulé de l'inégalité de nature entre les hommes et entre les groupes humains.

La théorie fonctionnaliste de l'inégalité sociale est également centrée sur les notions de pouvoir et de statut. Comme on le verra, le pouvoir souligne la composante active de la réalisation individuelle tandis que le statut, ou prestige, fait référence à la reconnaissance, par la collectivité, du mérite lié à l'auto-réalisation. Les notions de classe, strate, groupe de statut et autres, utilisées par cette théorie, se rapportent dans la plupart des cas, à des assemblages ou des conglomerats d'unités individuelles hiérarchisées. Toutes les notions de la sociologie fonctionnaliste ne concernent que l'individu et l'acte individuel et toute réalité sociale (procès, pratique, etc.) supportant et produisant le fait individuel subjectif et, par là, en rendant compte, est impensable au sens strict. La théorie fonctionnaliste de l'inégalité se présente, par conséquent, comme une théorie de la stratification sociale. La stratification étant le processus de sélection sociale des individus, fondée sur leur sélection naturelle, son résultat n'est pas un système ou une structure de groupes sociaux mais une hiérarchie de positions individuelles. La hiérarchie contient, théoriquement autant de positions (statuts, places, échelons, etc.) que la société compte de membres. La position sociale correspondant au mérite individuel fondé sur les qualités propres de l'individu, chaque individu jouit, par définition, d'une position unique, fonction de ses traits personnels. Ce n'est que par commodité d'expression que la sociologie fonctionnaliste peut parler de classes, de strates, de catégories. De tels sous-ensembles ne peuvent, en effet être construits que par un regroupement, nécessairement arbitraire, de positions individuelles voisines et approximativement semblables.

Ce bref résumé n'est, en aucune manière, une caricature du discours sociologique bourgeois. Au contraire, c'est un condensé rigoureux de ses propositions essentielles, telles qu'elles apparaissent lorsqu'on parvient à les dépouiller des artifices du vocabulaire, du langage et du style propres aux sociologues et à les détacher des diverses déclarations de principe et

d'intention démocratiques et des professions d'humanisme et de bonne volonté dont elles s'enveloppent. Chez les sociologues du XIX^e et de la première moitié du XX^e, siècle, ces thèses sont très souvent explicites et il est relativement facile de les retrouver intégralement. Dans les textes théoriques plus récents, elles demeurent souvent implicites ; ce sont des évidences auxquelles on ne s'attarde plus mais qui sous-tendent et informent les raffinements théoriques apportés au modèle traditionnel et présentés comme « reformulation », « critique », « dépassement », « rupture » par rapport à l'ancienne problématique.

Les propositions principales de la théorie fonctionnaliste que nous avons tenté d'esquisser à grands traits, rejoignent les valeurs et les principes essentiels de l'idéologie du capitalisme dont la théorie est un mode d'articulation et de formalisation. Le modèle de l'individu singulier, libre, autonome, volontaire, responsable de ses actes et travaillant à la seule réalisation de ses talents, intérêts et volontés, est le pivot même de la conception libérale du monde. Cette représentation de l'individu naît et se perpétue avec la société bourgeoise dans laquelle les rapports sociaux impliquent justement la réalité inverse, comme le souligne Marx dans ce passage capital qui résume l'essentiel de la problématique libérale de l'individuel et du social et de la contradiction réelle qu'elle occulte :

Ce n'est qu'au XVIII^e siècle, dans la « société bourgeoise », que les différentes formes de connexion sociale se présentent à l'individu comme un simple moyen de parvenir à ses fins personnelles, comme une nécessité extérieure. Pourtant, l'époque qui voit naître cette conception, cette idée de l'individu au singulier, est précisément celle où les rapports sociaux (généraux selon ce point de vue) ont atteint leur plus grand développement. L'homme... est non seulement un animal social, mais un animal qui ne peut s'individualiser que dans la société. L'idée d'une production réalisée par un individu isolé, vivant en dehors de la société... n'est pas moins absurde que l'idée d'un développement du langage sans qu'il y ait des individus vivant et parlant ensemble.¹

La vie sociale est une lutte sans merci entre des individualités absolues dont le devoir est de réaliser leur nature propre. L'homme a besoin de l'homme pour se réaliser mais « il est un loup pour l'homme » dans la mesure où l'intérêt de l'autre est aussi de se réaliser comme individu, ce qui implique l'affrontement dans la complémentarité, la coopération dans le conflit. Les rapports sociaux sont ainsi un mal nécessaire, un mal parce qu'ils prennent la forme d'une lutte à mort ; mais nécessaire, car cette lutte est l'épreuve indispensable qui assure le triomphe, la réalisation de la nature humaine individuelle. Le libéralisme postule parallèlement que la caractéristique principale de la nature humaine est la rationalité ; celle-ci se définit comme la capacité d'atteindre efficacement un but désiré, c'est-à-dire comme l'adéquation des moyens aux fins. Cette affirmation revient en fait au postulat de départ : le but de toute action étant l'actualisation par l'homme de sa nature individuelle, la rationalité correspond à la capacité de l'individu de se réaliser comme fin unique et absolue.

¹ Karl Marx, *Introduction générale à la critique de l'économie politique*, Œuvre, tome I, p. 236 (nous soulignons).

En ce sens, toutes les catégories du discours bourgeois peuvent être ramenées à la notion de rationalité comme procès de réalisation, d'actualisation, de la nature humaine, identifiée par ailleurs aux états et formes de la conscience du sujet individuel. L'examen des théories économiques bourgeoises conduit d'ailleurs à la même conclusion comme le montre l'analyse que fait Maurice Godelier du thème de la rationalité chez les économistes classiques et contemporains. Comme le souligne Godelier, cette propriété, que l'économie politique attribue aux actes, aux acteurs, aux institutions et aux systèmes économiques, n'aurait aucune signification si cette notion de rationalité ne renvoyait qu'à « la forme générale et vide » ou « au principe formel de toute activité finalisée ». Mais le problème de la rationalité économique échappe à la science, il est fondé sur une idéologie éthique et philosophique, il relève « d'une libre adhésion à des valeurs éthiques », posées elles-mêmes comme les « vraies » valeurs, celles qui correspondent à la « véritable nature humaine ». La connaissance de la véritable essence de l'Homme fournit la « norme décisive pour démontrer la rationalité d'un système et l'irrationalité d'un autre »¹.

Les individus sont toutefois inégalement doués en ce qui concerne à la fois leur nature individuelle (talents, aptitudes, etc.) et leur capacité personnelle d'actualiser leur nature (volonté, rationalité, etc.). L'interaction, les rapports sociaux, sont donc une lutte mais une lutte entre individualités inégales ; c'est pourquoi l'issue de la lutte est la réalisation des individus mais leur réalisation inégale en fonction de cette inégalité de départ. On a tendance en général à confondre le principe libéral de l'égalité des chances dans la concurrence avec la croyance en l'égalité naturelle des concurrents qui lui est strictement opposée. Selon les principes libéraux, les hommes sont naturellement inégaux mais une chance égale leur est donnée de réaliser leur nature inégale ; l'égalité des chances représente la garantie infaillible que ceux qui sortiront vainqueurs de l'épreuve seront effectivement les plus méritants et, réciproquement, que les perdants seront réellement les moins bons.

Le « contrat social », idée centrale de l'idéologie bourgeoise est précisément l'entente conclue entre les individus pour l'établissement de conditions de lutte équitables. La société est pensée comme une association d'individus qui s'entendent sur les conditions, les lois et les moyens de la guerre sans merci qu'ils doivent volontairement livrer. L'entente porte sur l'ensemble des règles à respecter pour que la guerre remplisse sa fonction naturelle : la sélection des plus méritants. Ces règles à respecter concernent l'égalité des chances au départ, la non interférence dans le déroulement naturel du processus de concurrence et le respect de l'issue du combat, c'est-à-dire la garantie que les gagnants auront droit aux trophées mérités et que les autres se conduiront en bons perdants. Dans la perspective du fonctionnalisme, l'existence de ce consensus moral et normatif rend compte de l'aspect contraignant des faits sociaux et culturels. La contrainte ainsi imposée aux consciences et aux volontés individuelles est toujours ramenée cependant – par le biais de la notion d'intériorisation ou autres – à un consentement, une adhésion de l'individu aux valeurs, principes et normes qui garantissent les conditions sociales de la rationalité de son action, i.e. de l'adéquation de l'action sociale,

¹ Maurice Godelier, *Rationalité et irrationalité en économie*, Paris, « Petite collection Maspero », 1969, tome I, p. 70.

comme moyen, à la réalisation des fins individuelles. C'est de cette manière que le bien commun, l'intérêt général de la société et le bien de l'individu peuvent se réaliser simultanément. Les individus poursuivant leur intérêt personnel dans une lutte sans merci, c'est pour le grand bien de l'ensemble que les meilleurs triompheront si les règles du jeu sont respectées, puisque l'intérêt de la société dépend de ce que les spécimens les plus géniaux, les plus habiles et les plus énergiques de l'espèce humaine s'épanouissent en son sein et qu'en soient refoulés sinon éliminés, les débiles et les dégénérés. Telles sont les grandes lignes de la conception de la nature de l'homme et des rapports humains qui sous-tend les slogans bourgeois de Liberté ! Égalité ! Propriété ! dont Marx résume parfaitement l'expression juridique relative à l'échange des marchandises dans ce passage où on pourrait sans autre modification, remplacer le nom de Bentham par celui de Parsons, de Weber, de Schumpeter ou de Pareto :

Liberté ! car ni l'acheteur ni le vendeur d'une marchandise n'agissent par contrainte ; au contraire, ils ne sont déterminés que par leur libre arbitre. Ils passent contrat ensemble en qualité de personnes libres et possédant les mêmes droits. Le contrat est le libre produit dans lequel leur liberté se donne une expression juridique commune. *Égalité* ! car ils n'entrent en rapport l'un avec l'autre qu'à titre de possesseurs de marchandises, et ils échangent équivalent contre équivalent. *Propriété* ! car chacun ne dispose que de ce qui lui appartient. Bentham ! car pour chacun d'eux il ne s'agit que de lui-même, la seule force qui les mette en présence et en rapport est celle de l'égoïsme, de leur profit particulier, de leurs intérêts privés. Chacun ne pense qu'à lui, personne ne s'inquiète de l'autre, et c'est précisément pour cela qu'en vertu d'une harmonie préétablie des choses, ou sous les auspices d'une providence tout ingénieuse, travaillant chacun pour soi, chacun chez soi, ils travaillent du même coup à l'utilité générale, à l'intérêt commun.¹

Il n'entre pas dans notre propos de montrer de quelle manière les notions et les principes de l'idéologie bourgeoise répondent à la nécessité de concevoir les procès économiques, politiques et idéologiques du mode de production capitaliste, sous le couvert d'une cohérence ou d'une rationalité fausse qui en dissimule les contradictions et en permet la reproduction. Il est clair que l'idéologie libérale a comme effet d'interdire aux agents sociaux la connaissance du caractère essentiellement collectif de leurs pratiques en les ramenant à des déterminations subjectives et, de la même manière, de leur interdire la connaissance du caractère social de la subjectivité elle-même, pensée comme conscience et volonté individuelles préexistant aux rapports sociaux. Les rapports d'échange capitalistes exigent, en effet, que les hommes se conçoivent comme des individus libres et autonomes ; la liberté formelle de l'ouvrier, i.e. la libre disposition de sa force de travail est justement la condition qui lui permet de la vendre au capitaliste qui l'exploite. Le maintien des rapports capitalistes exige également que les hommes imaginent qu'ils disposent, au départ, de chances égales de profiter de l'échange – puisque l'échange est inégal et que le profit ne peut aller que du côté du capital – et qu'ils se croient investis du devoir impérieux de rechercher la réalisation de leur volonté et de leur intérêt personnel. La maximisation de l'intérêt personnel du capitaliste, sous la forme du profit, doit être conçue comme l'actualisation de la nature ou de l'essence humaine dans ce qu'elle a de plus sublime même si

¹ Karl Marx, *le Capital*, Livre I, s. 2, ch. VI, p. 726.

– et justement parce que – « sa volonté et sa conscience ne réfléchissent que les besoins du capital qu'il représente »¹. L'individu doit se concevoir comme responsable et seul artisan de son propre sort. Il doit être convaincu que sa « position sociale », c'est-à-dire son insertion dans le processus de production, est conforme à ses choix et à ses aptitudes, ses capacités et ses dispositions naturelles. Le producteur, placé dans les rapports sociaux capitalistes, ne peut consentir à ces rapports qu'à condition de penser que « *la particularité de son travail – et d'abord sa matérialisation – a son origine dans sa propre nature et ce qu'elle suppose de particulier* »². Les processus capitalistes de contrôle et de domination doivent également apparaître comme des rapports de pouvoir entre individus, fondés sur les qualités propres des volontés individuelles en présence. Enfin, les états psychiques qui produisent et qui rendent possible l'insertion des agents dans les processus d'échange et de contrôle, de même que les effets qui en découlent, doivent être pensés comme des faits de conscience personnels et idiosyncrasiques, liés à des dispositions et caractères singuliers de leur nature individuelle.

La justification de l'exploitation économique, de la domination politique, de la subversion idéologique et de l'oppression psychique de la collectivité par la bourgeoisie, ne peut se passer du mythe du mérite social. Il faut que ce qui apparaît comme profit, pouvoir, prestige et privilège personnels soit conçu comme la récompense légitime de qualités intrinsèques mises en valeur par un effort adéquat. Et ce qui plus est, que cette mise en valeur des qualités méritoires soit vue simultanément comme une contribution précieuse au bien de la collectivité, voire au progrès de l'humanité. Et que les autres se convainquent que la misère, le mépris et l'impuissance qui leur échoient en partage sont la juste rétribution de la faible part que leurs modestes talents leur permettent seule de prendre au progrès de l'espèce humaine. Car *la division du travail*, fondement de la rétribution au mérite, n'est-elle pas, pour la théorie fonctionnaliste, « *la reproduction à l'échelle sociale de l'individualité particulière qui est ainsi en même temps un chaînon de l'évolution totale de l'humanité* »³. Tel est l'effet spécifique de l'idéologie libérale. « l'individu-producteur-produit » y apparaît toujours comme le sujet individuel autonome de sa production et ses conditions de production comme des moyens personnels de se reproduire dans sa singularité naturelle.

Il ne peut – et il ne doit – exister au sein de la société bourgeoise, de groupes ayant des caractères sociaux correspondant à leur place dans le procès général de la production sociale, i.e. des classes sociales au sens de Marx. Il ne peut exister qu'une échelle graduée de succès dans la poursuite du profit et de la réalisation individuelle en général, qui reflète l'inégale distribution sous-jacente des qualités et des dispositions individuelles. Il faut que soient niés également l'antagonisme et la lutte entre des classes, au sens marxiste du terme ; toute contradiction doit être pensée comme un conflit entre les intérêts personnels opposés de deux ou plusieurs individus – ou plusieurs milliers d'individus – poursuivant leurs objectifs propres. À ces conditions seulement, peut-on soutenir que le profit, le pouvoir, le succès, sont le résultat d'une

¹ Karl Marx, *le Capital*, Livre 1, s. 7, ch. XXIV, p. 1096.

² Karl Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique* ; version primitive, cahier B (nous soulignons).

³ Karl Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique* (nous soulignons).

concurrence à armes égales entre tous les individus dans la poursuite du même but et que les vainqueurs doivent leur triomphe à leur seule supériorité. Il va de soi que le mythe du mérite qui rend compte des rapports de classes s'applique intégralement à la justification de l'exploitation et de la domination entre les collectivités.

Les considérations précédentes n'impliquent nullement que toute conception du groupe, de l'ensemble ou de la « totalité » soit absente de la perspective fonctionnaliste. Bien au contraire, nous rencontrerons ces représentations sous des formes diverses : système social, corps ou organisme social, conscience collective, classe, conscience de classe, etc. C'est cependant la manière dont ces représentations de la totalité sont construites et utilisées qui caractérise la problématique fonctionnaliste du social. Dans la plupart des cas, le tout n'est que la somme, l'addition, l'arrangement des parties, éléments ou molécules qui le composent ; les états, les attributs, les formes qui caractérisent ce tout, se ramènent aux états et aux formes de ses composantes, c'est-à-dire aux qualités et caractères des consciences individuelles en interaction. Dans certains cas, nous rencontrerons toutefois une conception de la totalité qui se présente comme une projection, une transposition ou un agrandissement à l'infini des traits et caractères des éléments constitutifs du tout. En ce sens, la conscience collective, par exemple, sera conçue comme une conscience-sujet douée de volonté, de rationalité et d'intentionnalité ; de même, la « classe pour soi » et dans certains cas, le parti, l'État, l'entreprise, etc. L'idéologie bourgeoise admet une large marge de variation dans l'interprétation et l'application de ses catégories, principes et postulats ; comme tout système de sens, elle admet et inclut également la possibilité de leur opposition, négation et contradiction réciproques à l'intérieur des cadres de sa logique propre. Il en est ainsi, par exemple, de l'opposition entre les notions de conflit et de consensus qui représentent les deux pôles opposés, simultanés et complémentaires de l'interaction sociale. De la même manière, les représentations de l'individu-sujet et de la totalité-sujet renvoient l'une à l'autre et s'opposent en s'affirmant à l'intérieur de la même problématique.

L'étude de la version fasciste de l'idéologie bourgeoise est très instructive à cet égard. Dans son analyse de la philosophie politique qui accompagne, en Allemagne, la construction de l'État totalitaire, Marcuse démontre comment « des éléments fondamentaux (de cette philosophie) sont prélevés dans l'interprétation libérale, puis réinterprétés et développés en fonction des conditions économiques et sociales modifiées... les deux points de départ les plus importants que la nouvelle théorie de l'État et de la société trouve dans le libéralisme (étant) : l'interprétation naturaliste de la société et le rationalisme libéral débouchant sur l'irrationalisme »¹. Dans la version fasciste du libéralisme, l'individu s'abolit dans le tout conçu comme « race », « peuple », « pensée nationale », « terre et sang », « communauté de destin » et incarné par l'État totalitaire qui devient « le représentant des possibilités propres de l'être-là »². Y sont renversés les principes libéraux de la séparation de l'État et de la société, de la séparation et de la distinction entre la nature et l'économie ; la rationalité, la liberté, la responsabilité des individus se trouvent sublimés

¹ Herbert Marcuse, « La lutte contre le libéralisme dans la conception totalitaire de l'État », 1934, in *Culture et société*, Paris, les Éditions de Minuit, 1970, p. 70.

² Herbert Marcuse, « La lutte contre le libéralisme dans la conception totalitaire », p. 96.

dans l'omnipotence et l'omniscience de l'État. Pourtant, comme le souligne Marcuse, « si l'État autoritaire total donne à son combat contre le libéralisme l'aspect d'une lutte entre « conceptions du monde », en laissant de côté la structure sociale fondamentale du libéralisme c'est parce qu'il est au fond largement d'accord avec cette structure de base... (qui) repose sur une organisation économique privée de la société »¹. Il faut également mentionner que certaines conceptions du socialisme, s'appuyant sur une interprétation erronée de la théorie marxiste, demeurent à l'intérieur du champ d'application des principes de l'idéologie bourgeoise. C'est le cas des théories qui présentent le socialisme comme l'achèvement et la réalisation ultime de la Raison et de la Liberté, c'est-à-dire l'actualisation de la véritable essence et de la véritable nature humaine².

En résumé, l'idéologie bourgeoise se présente donc comme une tentative de démonstration logique de la rationalité universelle des rapports sociaux capitalistes. En effet, le capitalisme doit apparaître, au terme du raisonnement, comme le système le meilleur, le plus rationnel, le plus propre à assurer le progrès de l'humanité parce qu'il met justement en place les conditions les plus susceptibles de permettre aux lois naturelles, qui régissent de toute éternité la survie et l'évolution de l'espèce humaine, d'exercer sans contrainte leur influence bénéfique. La bourgeoisie a débarrassé l'homme de tous les liens inutiles qui le séparaient de son véritable état de nature ; à toutes ces entraves économiques, juridiques, religieuses et autres, elle a substitué comme le dit Marx, « une liberté unique et sans vergogne : le libre échange », qui seule permet de remplacer l'exploitation Voilée par « l'exploitation ouverte, étroite, directe, dans toute sa sécheresse »³. Le système Capitaliste enferme les rapports interindividuels dans le cadre du marché qui est représenté comme le mécanisme assurant, de la manière la plus équitable et la plus rationnelle, la lutte entre les individus pour la sélection des meilleurs. Ceci à condition que soient respectées les lois du marché et qu'elles puissent fonctionner sans entraves. La surveillance de ces règles du jeu est censée être confiée à l'État ; au stade du capitalisme monopoliste cette tâche s'amplifie et se complexifie dans le sens d'une intervention directe visant à améliorer et à perfectionner le fonctionnement de ce marché et pallier à ses contradictions. Quoi qu'il en soit, le marché concurrentiel – même « perfectionné » – et l'État garant des règles du jeu demeurent l'incarnation parfaite des principes absolus et universels qui sont supposés, théoriquement, régir les rapports humains et

¹ *Ibid.*, p. 69. L'analyse que fait Poulantzas de la crise idéologique qui marque l'établissement du fascisme en Allemagne et en Italie et des conditions économiques et politiques qui la provoquent, permet de rendre compte de ce procès de transformation dans l'idéologie. Voir : Nicos Poulantzas, *Fascisme et dictature*, Paris, Maspero, 1970. La fascisation du régime politique envisagée comme un processus de contradiction pratique des principes de l'idéologie libérale, tels qu'ils sont formulés et appliqués dans le droit bourgeois, a été étudiée par Georges Lebel dans *l'Évolution de la répression*, thèse de doctorat présentée à la Sorbonne, en 1971.

² Cette vision du socialisme et la critique idéaliste du capitalisme qui lui est liée, n'est pas étrangère à la pensée du jeune Marx, comme diverses exégèses récentes l'ont indiqué. Elle sous-tend également certaines théories politiques marxistes centrées sur une conception de la classe et du parti comme sujets de l'histoire et de la révolution. Comme dans la problématique fonctionnaliste, les notions de classe et de parti sont construites par le subterfuge du transfert des caractères de la conscience de l'individu-sujet à la conscience du parti ou de la classe-sujet.

³ Karl Marx et F. Engels, le *Manifeste communiste*, *Œuvre*, t. I, p. 164.

l'évolution de l'espèce. Les pratiques collectives des agents de la production capitaliste se présentent comme des circonstances individuelles et ces agents eux-mêmes comme des individus mus par leur tendance naturelle à l'auto-satisfaction et à l'auto-réalisation ; les conditions et les effets des processus sociaux de production, de contrôle, de distribution et de reproduction du mode de production capitaliste sont donc interprétés comme des faits d'« inégalité » entre des individus. L'inégalité est également justifiée comme naturelle puisque, en effet, elle n'est pas produite et maintenue par des recours irrationnels (religion, tradition, etc.) mais représente le résultat d'une lutte honnête et sans interférence sur le marché qui sanctionne le mérite réel des combattants.

C'est ainsi que par une sorte de jeu de miroirs, l'idéologie libérale traduit un discours apparemment – mais faussement – rationnel qui permet « d'ériger en lois éternelles de la nature et de la raison, les rapports de production et de propriété »¹ propres au système capitaliste de telle sorte que ce système puisse apparaître, en retour, comme un ensemble de faits réels qui vérifient la théorie élaborée, c'est-à-dire comme une incarnation concrète, une actualisation quasi-miraculeuse de la nature et de la raison. Il en serait ainsi à condition d'abord que la théorie soit une connaissance réelle du système dont elle prétend rendre compte et que, d'autre part, ce système lui-même soit l'incarnation de la raison universelle et naturelle plutôt qu'une forme de rationalité donnée, historique et contingente. L'examen systématique des théories fonctionnalistes de la stratification que nous allons entreprendre vise à permettre la mise à jour de ces contradictions. On aura compris que pour nous, la nature idéologique de la théorie fonctionnaliste ne signifie pas que ce qu'elle dit de la réalité dont elle parle soit faux. Ce qu'elle en dit est, au contraire, la plus stricte vérité : celle que l'idéologie confère aux pratiques collectives comme sens de ces pratiques pour les agents qui les produisent, en produisant simultanément le sens de leurs pratiques. Si, comme l'a écrit Marx dans *le Capital*, « le réel, c'est le monde une fois conçu comme tel », la théorie fonctionnaliste de l'inégalité est une description de la réalité la plus tangible qui soit. Il est évident qu'on ne peut concevoir une pratique réelle et efficace du procès de travail, du procès politique ou autres, dans le système de production capitaliste, qui serait pensée dans des termes autres que ceux de l'idéologie que formulent les théories que nous analyserons. Les catégories et les énoncés de la sociologie fonctionnaliste – les caractères des consciences individuelles comme déterminants des conduites sociales, les normes et les valeurs comme résultats d'une entente contractuelle, le mérite en général comme fondement de la stratification sociale, la rationalité comme adéquation de l'action à la réalisation des fins du sujet, etc. – correspondent rigoureusement à la réalité « une fois conçue comme telle ». Car ces catégories et ces énoncés n'ont d'autre condition d'existence que la réalité qu'elles reproduisent, dans les termes de leurs discours. Notre critique, comme on le verra par la suite, ne vise donc pas à établir la fausseté des discours qu'elle analyse mais à en démontrer l'arbitraire et cet arbitraire ne dépend pas des discours eux-mêmes mais du réel qui y est pensé. Car on doit, en effet, appliquer aux « catégories sociologiques » la remarque de Marx selon laquelle « les catégories économiques ne sont que des abstractions (des rapports réels, qu'elles ne sont des vérités que pour autant que ces rapports subsistent »².

¹ *Ibid.*, p. 178.

² Karl Marx, *Lettre sur Proudhon* (à Annenkov), *Œuvre*, t. I, p. 1444 (nous soulignons).

On aura remarqué que notre utilisation du terme fonctionnalisme à propos des théories sociologiques dont nous discutons, s'écarte sensiblement du sens traditionnel réservé à cette catégorie. Sont généralement qualifiées de fonctionnalistes, les théories du social qui se situent dans le courant du positivisme, de l'évolutionnisme et de l'anthropologie organiciste dont Malinowski, Spencer, Comte, Radcliffe-Brown, entre autres, sont des représentants à titres divers. De tous les auteurs inclus dans notre étude, quelques-uns seulement se réclament explicitement de cette tradition ; c'est le cas, par exemple, de Schumpeter et de Parsons. Les autres ne se réclament que d'eux-mêmes ou de courants aussi variés que le néo-fonctionnalisme, la théorie des systèmes, l'actionnalisme voire même le marxisme ou le néo-marxisme. Nous avons choisi de qualifier toutes ces théories de fonctionnalistes parce que nous avons constaté qu'elles sont toutes fondées sur les mêmes postulats idéologiques relatifs à la nature de l'individu et de la société et qu'elles formulent ces présupposés dans un système de notions dont le sens est fondamentalement le même chez les divers auteurs. Ces postulats et ces notions sont ceux que nous avons brièvement exposés dans cette introduction. Malgré les variations secondaires qu'ils subissent dans le cas de chaque auteur, nous croyons pouvoir démontrer qu'ils peuvent être ramenés, dans tous les cas, à un même système de construction des faits sociaux, celui que l'on retrouve, à l'origine, dans les théories traditionnellement qualifiées de fonctionnalistes ¹. On peut montrer, par exemple, que la théorie fonctionnaliste de la culture de Malinowski, que nous n'examinons pas comme telle dans cette étude consacrée aux théories de la stratification, est construite selon le modèle théorique que nous avons exposé dans cette introduction. La nature individuelle est définie par Malinowski en termes de besoins élémentaires, « ensemble des conditions biologiques et des conditions de situation dont la satisfaction est nécessaire à la survivance de l'individu et à celle du groupe » ². La culture, qui constitue l'objet de l'anthropologie, est ensuite définie par Malinowski, dans le premier postulat de sa « brève axiomatique du fonctionnalisme », comme « *un appareil instrumental* qui permet à l'homme de mieux résoudre les problèmes concrets et spécifiques qu'il doit affronter dans son milieu *lorsqu'il donne satisfaction à ses besoins* » ³. La réalité sociale ou culturelle dont les unités élémentaires sont les « institutions » est donc pensée comme un moyen par lequel les hommes s'organisent pour atteindre leurs buts respectifs qui ne concernent que la satisfaction de leurs besoins individuels. L'atteinte de ces buts exige que les hommes s'organisent, qu'ils coopèrent dans la poursuite de leurs fins respectives ; ainsi, « un accord mutuel sur un ensemble de valeurs traditionnelles qui rassemblent les êtres humains », constitue la condition de possibilité de ces « activités organisées » auxquelles correspondent les institutions ⁴. Le sens de ce que Malinowski appelle « l'analyse fonctionnelle »

¹ Il doit être clair que de ce point de vue, ce n'est ni l'utilisation sociologique du modèle de l'organisme vivant, ni l'usage privilégié du concept de fonction qui caractérise la théorie fonctionnaliste. Ce ne peut être non plus « l'analyse fonctionnelle », définie soit comme une méthode visant à rapporter les faits sociaux à leur fonction ou comme une façon de repérer et d'étudier les rapports et les corrélations entre divers faits sociaux.

² Bronislaw Malinowski, *Une théorie scientifique de la culture*, Paris, Le Seuil, « Points », pp. 66-67.

³ *Ibid.*, p. 127 (nous soulignons).

⁴ *Ibid.*, p. 38.

apparaît ainsi clairement. La fonction étant définie comme « la satisfaction d'un besoin au moyen d'une activité », l'analyse fonctionnelle est une interprétation de la réalité sociale (culture, institutions, etc.) comme une multitude d'activités de plusieurs individus, coopérant en vue de satisfaire leurs besoins respectifs¹. Malinowski écrit, en effet : « l'analyse en question qui permet de déterminer le rapport de *l'acte culturel* au besoin de l'homme, élémentaire ou dérivé, nous l'appellerons *fonctionnelle* »². Cette définition de l'analyse fonctionnelle est l'exposé, en raccourci, des principes fondamentaux de la théorie sociologique bourgeoise du social que nous avons énoncés précédemment. Elle relie le social, défini comme une pluralité d'actions individuelles organisées par accord mutuel (« acte culturel »), à son fondement originel et son premier déterminant : la nature individuelle, définie par ses besoins, buts et orientations, dont l'acte culturel est le moyen de réalisation.

Nous avons cité la théorie de Malinowski qui se réclame explicitement du fonctionnalisme, comme un exemple auquel on pourra se référer ultérieurement. Nous verrons, en effet, comment la théorie de l'action de Parsons et celle de Weber, l'actionnalisme de Touraine, la théorie du conflit de Dahrendorf de même que l'ensemble des considérations sur la stratification sociale que nous exposerons dans cette étude, se ramènent tous, malgré les différences dans la terminologie utilisée ou l'angle d'analyse privilégié, aux principes qui inspirent cette axiomatique fonctionnaliste dont Malinowski est l'un des initiateurs. C'est en définitive la conclusion de l'analyse systématique des théories que nous choisissons comme objet d'étude qui permettra de justifier la terminologie que nous adoptons ; nous devons, à ce stade, nous limiter à considérer le principe que nous avons formulé comme une hypothèse de travail. Nous verrons par la suite comment les postulats et le système de notions idéologiques que l'on peut dégager des diverses formulations théoriques que nous examinerons, se ramènent à un même système de sens, celui de l'idéologie libérale, bourgeoise, capitaliste.

Nous avons choisi de commencer notre examen critique par l'étude de quatre sociologues que l'on peut considérer comme des auteurs « classiques » de la sociologie contemporaine : Pareto, Schumpeter, Weber et Parsons. La part importante que nous leur consacrons ne relève aucunement d'une préoccupation pour l'histoire de la sociologie fonctionnaliste qui viserait à la redécouverte des origines, à l'établissement des filiations de pensée entre les classiques ou entre ces derniers et les penseurs plus récents. Nous nous livrons à une analyse minutieuse de la théorie des classes de ces quatre auteurs parce qu'elle présente, au moins, l'avantage d'être claire, précise et exposée de façon complète et systématique. La problématique dans laquelle s'inscrit la démarche des auteurs plus récents demeure souvent implicite, vague et confuse et les postulats qui la sous-tendent sont fréquemment considérés comme des vérités évidentes et universellement admises que l'on peut négliger d'expliquer. Outre la théorie explicite des classes, c'est toute la théorie générale du social qui est absente, la plupart du temps, des études actuelles sur les classes sociales, ce qui contribue encore à faire apparaître ces études comme objectives, neutres et préoccupées exclusivement de « faits ». D'une part, la sociologie fonctionnaliste a fait de l'étude des classes sociales une « spécialité »

¹ Bronislaw Malinowski, *Une théorie scientifique de la culture*, p. 36.

² *Ibid.* (nous soulignons).

sociologique distincte, selon le principe fonctionnaliste de la division du travail qui sépare et enferme le travail des sociologues en autant de compartiments qu'il y a de faits sociaux et de mots pour les nommer. D'autre part, elle a également fait de la théorie sociologique générale et de la théorie des classes, des spécialités distinctes auxquelles d'ailleurs plus personne ne s'intéresse car la « description directe » du réel est, tout compte fait, moins compromettante pour les sociologues que son explication. Pour arriver à reconstituer les fondements implicites des diverses considérations théoriques et empiriques récentes sur les classes sociales, il est donc essentiel de recourir à la pensée des « maîtres » dont la conception des classes s'inscrit explicitement dans une théorie générale du social qui seule permet d'en saisir la cohérence. D'ailleurs, les théoriciens plus récents de la sociologie fonctionnaliste que nous considérerons dans la seconde partie de cette étude (Warner, Aron, Lenski, Dahrendorf et autres) n'apportent à la théorie fonctionnaliste des classes aucun élément vraiment nouveau et original. Leur rôle se ramène, comme on le verra, à celui de bons élèves répétant dans un langage rajeuni les leçons des grands maîtres. Leurs trouvailles les plus géniales sont des manières nouvelles d'appliquer les principes éternels de l'idéologie libérale des classes aux questions d'actualité : montée de la « technocratie », expansion des « cols blancs », syndicalisme, sous-développement, nouveaux mécanismes de contrôle, de gestion et de distribution et autres aspects propres au capitalisme de monopole impérialiste ou au capitalisme d'État, dans les sociétés dites néo-industrielles, post-industrielles, de masse, de loisirs ou de consommation. C'est en ce sens que nous qualifierons, à l'occasion, leurs théories de néofonctionnalistes et l'idéologie dont elles sont l'articulation, de néo-libérale. Ces termes ne font pas référence à un système de sens spécifique, distinct du système idéologique bourgeois comme tel ; ils ne visent qu'à indiquer certaines variations dans la formulation des mêmes principes et des mêmes notions.

En effet, nous pensons que les énoncés théoriques que nous avons résumés précédemment constituent les thèses essentielles de toute sociologie fonctionnaliste et qu'ils correspondent à un ensemble de postulats et de catégories que l'on peut considérer comme le noyau ou le système central du discours idéologique bourgeois, sous toutes ses formes et variantes. Il est toutefois possible d'établir une correspondance entre certaines formulations théoriques du fonctionnalisme et certaines variantes particulières de l'idéologie générale du mode de production Capitaliste. Il existe, par exemple, une homologie évidente entre la sociologie positiviste, organiciste et évolutionniste à laquelle on a fait allusion précédemment et l'idéologie propre au stade concurrentiel du marché capitaliste. Cette version du fonctionnalisme accentue particulièrement la dimension conflictuelle des rapports sociaux, le caractère impitoyable des processus de différenciation et de sélection sociales, tout en insistant avec force sur la nécessité de l'ordre, de l'équilibre et de la solidarité du corps social souvent conçu comme un organisme dont chaque membre, organe ou partie remplit un rôle essentiel au bon fonctionnement du tout. De la même façon, on peut établir certains rapports entre les thèmes du discours idéologique sur le capitalisme de monopole et l'impérialisme et les théories sociologiques centrées sur les problèmes du consensus, de l'organisation, de la rationalité, des normes et valeurs et de la déviance. Les démarches de Weber, de Parsons et de leurs émules font souvent écho à des problèmes généralement reliés à l'établissement d'un ordre capitaliste mondial, à l'omniprésence et la com-

plexité de l'organisation et de la technologie capitalistes, à la consolidation du syndicalisme et de la politique réformiste, liée à la menace constante de crises et de bouleversements sociaux. Le fascisme comme variante importante de l'idéologie bourgeoise appelle également certaines formulations spécifiques de la théorie sociologique : les théories nationalistes-racistes, les théories de l'hérédité et autres, que nous n'examinerons pas dans le cadre de cette étude. On peut rattacher enfin le courant théorique le plus récent de la sociologie fonctionnaliste : théories du changement, actionnalisme, théorie de l'information, etc., à la version moderne, technocratique de l'idéologie bourgeoise. Celle-ci correspond particulièrement au capitalisme d'État – capitalisme planifié et nouvelle forme d'impérialisme – qui tend à dominer progressivement la plupart des sociétés occidentales. Elle répond à la nécessité de donner un sens idéologique à certains aspects et certains effets nouveaux de l'exploitation économique et de la domination politique dans le système de production capitaliste : production et marché planifiés, transformation de l'information en marchandise, contrôle de la lutte des classes, etc. Le but de notre examen critique de la sociologie fonctionnaliste n'est cependant pas d'établir et de démontrer de façon systématique une correspondance point pour point entre les divers courants de la sociologie fonctionnaliste et les sous-systèmes ou variantes de l'idéologie bourgeoise. Une telle entreprise serait fort hasardeuse étant donné les limites de la méthode que nous utilisons dans ce travail et le nombre restreint d'auteurs et de travaux théoriques que nous avons retenus. Notre travail s'attache principalement à indiquer la présence et à montrer l'articulation dans chacune des formations théoriques examinées, du système central d'énoncés caractéristiques du discours idéologique bourgeois en général.

Il nous paraît important de souligner, avant d'entreprendre l'examen des théories fonctionnalistes de la stratification, que la tâche que nous nous sommes assignée est essentiellement critique. La démarche que nous allons suivre a pour unique but de montrer le caractère idéologique de la théorie fonctionnaliste des classes et de détruire, par là, les prétentions à l'objectivité, à la neutralité, à la « scientificité » de la sociologie bourgeoise moderne. Nous ne cherchons, en aucune manière à comparer la théorie fonctionnaliste à d'autres systèmes théoriques : structuralisme, marxisme, etc., de manière à faire ressortir les faiblesses ou les avantages de l'un de ces systèmes. Notre travail se limite à la critique interne, si on peut dire, du fonctionnalisme comme formulation sociologique de l'idéologie dominante et exclut toute analyse comparative. Le choix de cette orientation n'empêche pas que nous considérons le marxisme comme un système de construction et d'interprétation des faits sociaux qui reste la seule réponse valable à la pseudo-science sociale bourgeoise. Nous demeurons convaincue que les faits construits sur un mode idéologique spécifique par la théorie fonctionnaliste ainsi que d'autres ensembles de faits que cette théorie néglige ou escamote, peuvent et doivent être reconstruits et interprétés dans un sens absolument différent. Les principes épistémologiques et méthodologiques du matérialisme dialectique nous paraissent présenter, en ce sens, les garanties nécessaires à l'élaboration d'une théorie sociologique générale – et d'une théorie des classes en particulier – qui permette de se rapprocher d'une connaissance réelle des processus sociaux au lieu d'en interdire la compréhension et qui puisse s'inscrire dans le procès collectif d'établissement des conditions d'un nouveau mode de production de l'existence. On ne peut toutefois considérer que ce travail de

construction de la théorie sociologique marxiste est d'ores et déjà achevée et qu'il est possible de répliquer, mot pour mot, à la théorie fonctionnaliste de la stratification par une théorie scientifique des classes sociales, complète et rigoureuse. Les propositions théoriques concernant les classes sociales et les analyses concrètes des classes sociales que l'on trouve dans les travaux de Marx, nous fournissent les éléments essentiels à la construction d'une problématique satisfaisante. Les travaux de certains marxistes modernes, ceux de Lénine, de Gramsci et de Mao-Tse-Toung et, plus récemment, ceux de Poulantzas, constituent un apport important à l'élaboration de cette sociologie marxiste des classes sociales¹. L'examen critique de ces travaux n'entre toutefois pas dans le cadre de cette étude même si le travail collectif de construction de la théorie marxiste demeure notre préoccupation principale. Nous avons choisi de nous limiter, dans la présente étude, à un travail plus modeste de critique de l'idéologie dominante, qui peut permettre, tout au plus, un déblayage plus net des postulats et des notions concernant les classes sociales qui ne servent qu'au maintien et à la reproduction de la domination capitaliste. Le résultat d'une telle démarche n'est que partiellement « négatif » car si elle peut permettre d'identifier et de rejeter les solutions fausses, elle peut également permettre de repérer les questions pertinentes et de comprendre les conditions de leur résolution. En ce sens, nous souhaiterions reprendre à notre compte les remarques formulées par Gramsci dans sa critique de la philosophie idéaliste de Croce :

Dans la discussion scientifique (...) on se montre plus « avancé » si on se pose du point de vue que l'adversaire peut exprimer une exigence qui doit être incorporée, soit même comme moment subordonné, dans sa propre construction. Comprendre et évaluer de façon réaliste la position et les raisons de l'adversaire (et quelquefois est adversaire toute la pensée antérieure) signifie précisément être libre de la prison des idéologies (dans le sens détérioré d'aveugle fanatisme idéologique), c'est-à-dire se poser d'un point de vue « critique », l'unique point de vue fécond dans la recherche scientifique...²

¹ Parmi les travaux marxistes les plus importants en ce qui concerne la théorie des classes voir :

Karl Marx, en particulier : *le Capital, le 18 Brumaire de Louis Bonaparte, les Luttes de classes en France 1848-1850, la Guerre civile en France 1871.*

Friedrich Engels, en particulier : *l'Origine de la famille, de la propriété privée et de l'État.*

Lénine, en particulier : *le Développement du capitalisme en Russie et la Grande Initiative.*

Antonio Gramsci : les *Quaderni del carcere*. En langue française : (*Œuvres choisies*, Éditions sociales, 1959.

Mao-Tse-Toung, en particulier : *Analyse des classes dans la société chinoise, De la juste solution des contradictions au sein du peuple, l'Indépendance et l'autonomie au sein du front uni.*

Nicos Poulantzas : *Pouvoir politique et classes sociales*, Paris, Maspero, 1968.

² Antonio Gramsci, *il Materialismo storico e la filosofia di Benedetto Croce*, p. 21 ; cité par J. M. Piotte, *la Pensée politique de Gramsci*, Paris, Anthropos, 1970, p. 27.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

Première partie

Les théories générales de la stratification sociale

[Retour à la table des matières](#)

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Première partie :
les théories générales de la stratification sociale*

Chapitre I

Pareto, Mosca, Michels

1. Pareto

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons choisi de commencer notre examen des théories fonctionnalistes des classes sociales par l'étude de Pareto qui est l'auteur d'une sociologie fonctionnaliste dont les fondements idéologiques sont parmi les plus explicites et les plus évidents, cet auteur n'ayant jamais ressenti, semble-t-il, la nécessité de camoufler les postulats et les présupposés de sa problématique et leurs implications politiques et idéologiques. Cette brutalité explique peut-être la mauvaise réputation de Pareto dans la sociologie fonctionnaliste et l'absence de référence explicite à son œuvre de la part de nombreux auteurs dont les travaux se situent pourtant directement dans son sillage. Toutes les théories modernes de l'élite et les études qui font usage de la notion d'élite sont, en effet, largement tributaires de la pensée de Pareto, bien qu'elles le reconnaissent rarement. Son système théorique, par ailleurs, est en général mal compris et mal interprété. On peut imputer, sans doute, une part de cette méconnaissance à la terminologie ésotérique et farfelue de Pareto (vg. les termes de résidus, dérivations, persistance des agrégats, etc.) qui masque la parenté pourtant manifeste entre les notions parétiennes et les notions utilisées

couramment par les sociologues fonctionnalistes. Cette parenté nous paraîtra évidente lorsque nous comparerons Pareto à d'autres auteurs fonctionnalistes dont le langage différent n'en recouvre pas moins la même conception fondamentale. Nous verrons, par exemple, la similitude frappante des types de résidus parétiens et des dimensions de l'action décrites par les « pattern-variables » chez Parsons, un des seuls auteurs fonctionnalistes qui reconnaît explicitement sa dette envers Pareto. L'exposé qui est fait, le plus souvent, de la théorie de Pareto, ne contribue qu'à exagérer ses aspects farfelus, largement imputables aux termes, aux images et aux analogies fantaisistes utilisés par l'auteur, comme par exemple le thème de la lutte entre lions et renards. Selon nous, la théorie générale de Pareto représente une des formulations les plus cohérentes du système de notions fonctionnaliste sur la base des postulats idéologiques typiques de cette école de pensée. Notre exposé de la pensée de Pareto se fonde exclusivement sur son *Traité de sociologie générale* ; sa théorie sociologique, esquissée dans les oeuvres antérieures, est formulée dans le *Traité*, sous sa forme la plus élaborée.

LES DÉTERMINANTS DE L'ACTION : INSTINCTS ET RÉSIDUS

[Retour à la table des matières](#)

L'analyse sociologique de Pareto est centrée sur l'étude de l'« action humaine », définie comme l'action de l'individu, membre d'une société, et envisagée dans une double perspective : 1° dans ses fondements et ses racines chez l'individu ; 2° dans ses conséquences sociales ou ses implications pour l'état de la société. La connaissance du social repose essentiellement sur l'étude de la nature des faits individuels, c'est-à-dire des actions humaines. Dans les premières pages du *Traité*, l'objet de la démarche adoptée est formulé ainsi :

... nous allons étudier les actions humaines, l'état d'esprit auquel elles correspondent et les façons dont il se manifeste ; cela pour arriver finalement à notre but, qui est la connaissance des formes sociales.¹

Nous examinerons donc d'abord, les fondements et les caractères intrinsèques de l'action humaine et nous verrons, dans un second temps, comment la nature des actions individuelles peut rendre compte de l'état de la société. L'action humaine s'explique, selon Pareto, par les résidus dont elle procède. Cette notion de résidu n'a rien de proprement sociologique et renvoie à un ensemble de faits psychiques dont la définition demeure assez vague. Le concept de résidu n'est construit que pour rendre compte de la manière dont

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale, Œuvres complètes*, t. XII, Genève, Droz, 1968, p. 65.

les instincts des hommes, leurs sentiments et leurs besoins profonds, déterminent leur action. Il ne faut pas confondre les résidus avec les instincts et les appétits dont ils sont la manifestation observable, si on peut dire ; ce sont des états de conscience variés qui dérivent des instincts profonds et qui motivent et orientent l'action vers la satisfaction de ces instincts :

Les résidus constituent un ensemble de faits nombreux... Les résidus correspondent à certains instincts des hommes ; c'est pourquoi la précision, la délimitation rigoureuse leur fait habituellement défaut. ¹

Il faut bien prendre garde de ne pas confondre les résidus avec les sentiments, ni avec les instincts auxquels ils correspondent. Les résidus sont la manifestation de ces sentiments et de ces instincts, comme l'élévation du mercure dans le tube d'un thermomètre est la manifestation d'un accroissement de la température. C'est seulement par une ellipse, pour abrégé le discours, que nous disons, par exemple, que les résidus, outre les appétits, les intérêts, etc., jouent un rôle principal dans la détermination de l'équilibre social. Ainsi disons-nous que l'eau bout à 100°. Les propositions complètes seraient : les sentiments ou instincts qui correspondent aux résidus, outre ceux qui correspondent aux appétits, aux intérêts, etc., jouent un rôle principal dans la détermination de l'équilibre social. ²

On est donc en droit de croire que c'est la notion d'instinct qui est ici fondamentale, la référence aux résidus n'étant qu'une façon commode de parler des manifestations de l'instinct dans l'action des individus. L'équilibre social dont Pareto affirme qu'il est déterminé par les instincts, appétits, etc., ne signifie rien d'autre que « l'état du système social », au sens large, tel qu'il est « déterminé par ses conditions » ; les conditions principales étant, comme on l'a vu, les forces instinctuelles dont dérivent les actions humaines. Pareto postule que ce système social se caractérise par sa tendance à l'équilibre dynamique ou mouvant, de telle sorte que si l'on provoque « une modification dans sa forme (mouvements virtuels), aussitôt une réaction se produira ; elle tendra à ramener la forme changeante à son état primitif, modifié par le changement réel » ³. Ce que les instincts déterminent, par conséquent, c'est l'état du système social en tant que système équilibré ou fonctionnel par rapport aux conditions ou aux nécessités d'ordre psychique auxquelles il répond.

Les instincts sont définis et délimités, à partir des résidus qui en sont la manifestation, selon ce que Pareto appelle la méthode inductive. L'observation des actions posées par les individus permettra, en effet, de postuler l'existence de divers instincts qui rendent compte des divers types et modes d'action. Du fait que les individus vivent généralement en groupe, on pourra, par exemple, conclure à la présence d'un instinct grégaire ou instinct de sociabilité ; de même, le fait observable d'une homogénéité dans les conduites des membres d'un groupe permettra d'en appeler au besoin d'uniformité, etc. Cette démarche défie naturellement toute explication réelle de l'action puisqu'en l'absence d'une définition précise de l'instinct, ce concept ne signifie plus rien que ce qui fait que l'action posée a tel sens ou telles particularités. Pareto a bien raison de

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 459.

² *Ibid.*, p. 461.

³ *Ibid.*, p. 308.

souligner que la méthode dite inductive, utilisée de cette manière, facilite la vérification de la théorie ; on pourrait même ajouter qu'elle permet de dire n'importe quoi :

... en suivant la méthode inductive, nous avons tiré résidus et dérivations d'un très grand nombre de faits. Ainsi pour ces faits, la vérification a été effectuée dès ce moment ; il nous est resté uniquement à l'accomplir pour d'autres faits qui, alors, n'avaient pas été considérés. Nous avons fait et continuons à faire cette vérification. Donc en conclusion, ce sont les faits que nous avons présentés et que nous mettons en rapport. ¹

Ainsi, les faits s'expliquent par leur nécessité, inscrite dans les instincts, besoins, etc., et cette nécessité est déduite de l'existence de ces faits. Ce raisonnement mène à des énoncés aussi absurdes que l'affirmation de besoins naturels sous-tendant les opérations intellectuelles :

... l'homme a besoin d'abstractions ; il a besoin aussi de les développer... Il y a un besoin statique et un besoin dynamique d'abstractions. ²

Pareto affirme, de la même manière, l'existence d'un « besoin de développement logique » et d'un « besoin de raisonnement » ³. Ce raisonnement tautologique est inévitable dans la mesure où la sociologie fonctionnaliste prétend rendre compte des caractéristiques de l'action sociale par une quelconque nécessité bio-psychologique et que les instincts, besoins et autres notions descriptives de la nature universelle de l'individu, sont des catégories arbitraires, sans contenu précis, qui ne servent qu'à dissimuler l'a priori moral sur lequel se fonde l'explication fonctionnaliste du social : la conception libérale de l'individu autonome pour qui l'action est un moyen rationnel de satisfaire ses besoins et de réaliser ses aptitudes. La classification des instincts et des résidus qui y correspondent relève de la même démarche arbitraire. Pareto distingue six classes de résidus : 1) combinaisons, 2) persistance des agrégats, 3) besoin de manifester ses sentiments par des actes extérieurs, 4) résidus en rapport avec la sociabilité, 5) intégrité de l'individu et de ses dépendances, 6) résidu sexuel. Cette classification de même que la définition des catégories qui la composent, n'ont d'autre source et d'autre justification que « l'observation des faits ». Le contenu des diverses classes de résidus n'a aucun sens, en lui-même ; sa signification est déterminée par l'explication tautologique à laquelle il sert par la suite. Ainsi, la définition de l'instinct de combinaisons qui joue un rôle de première importance dans l'analyse des phénomènes sociaux :

Cette classe est constituée par les résidus correspondant à cet instinct qui est puissant dans l'espèce humaine, et qui a probablement été et demeure une cause importante de la civilisation. Un très grand nombre de phénomènes donnent pour résidus une

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 1590.

² *Ibid.*, p. 577.

³ *Ibid.*, p. 527.

tendance à combiner certaines choses... Nous avons un instinct qui pousse aux combinaisons en général.¹

Les classes ou les catégories de résidus énumérées correspondent aux aspects du système social qu'il importe, selon Pareto, d'interpréter scientifiquement : l'équilibre et le changement social, la domination et la sujétion politiques, l'effet des idées et des doctrines, l'activité de production économique, etc. L'explication de ces divers faits sociaux ou « formes sociales » va consister à montrer la correspondance des activités individuelles dont ils résultent, aux résidus et aux instincts dont ils dérivent et à démontrer ainsi leur caractère nécessaire et naturel. Nous allons voir comment il construit ainsi sa sociologie sur la base des prémisses psychologiques que l'on vient d'examiner.

LA DISTRIBUTION DIFFÉRENTIELLE DES RÉSIDUS

[Retour à la table des matières](#)

La société est conçue par Pareto comme un système constitué par les rapports ou interrelations des individus qui la composent, lesquels sont considérés comme les unités (molécules) de ce système. L'état de la société se présente comme la résultante ou la somme des divers états ou caractères de ces molécules, dans leurs liaisons réciproques. Les molécules se définissent par les actions qu'elles accomplissent, lesquelles sont fonction, comme on l'a vu, des tendances instinctuelles de leur nature ; leurs rapports sont, par conséquent, des inter-actions, déterminées et orientées par les propriétés naturelles de chacune :

La société humaine est considérée comme un système de molécules qui ont certaines propriétés, dans l'espace et dans le temps, sont soumises à certaines liaisons, présentent certains rapports.²

Nous devons le considérer (le système social) comme composé de certaines molécules contenant certains résidus, certaines dérivations, certains intérêts, certaines tendances. Ces molécules sujettes à de nombreuses liaisons, accomplissent des actions...³

Les molécules humaines étant « mues » par des facteurs instinctuels correspondant aux résidus, il en découle logiquement que les propriétés de la société comme système d'interaction de ces molécules : sa structure, son équilibre, ses changements, etc., seront fonction des résidus et plus précisé-

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 468.

² *Ibid.*, p. 1765.

³ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, pp. 1315-1316.

ment de la distribution particulière des divers types de résidus entre les membres de cette société. La distribution inégale des résidus de divers types entre les membres d'une collectivité rend compte de l'existence de catégories d'individus présentant une dominance d'un type de résidus sur les autres, que Pareto qualifiera de couches sociales ou de classes sociales, selon le contexte. La manière dont les résidus sont répartis entre ces catégories, le type de résidus prédominant dans les unes et les autres et l'importance de cette prédominance, déterminent le type de société auquel on a affaire, l'état d'équilibre de cette société, les particularités de sa structure et la direction des changements susceptibles de l'affecter. Ce sont, d'une part, les résidus de combinaisons (tendance à l'innovation, à l'initiative, à l'activité) et d'autre part, les résidus de persistance des agrégats (tendance au conservatisme, à l'inertie, à la passivité) dont la répartition à l'intérieur du système social présente le plus d'intérêt pour l'analyse sociologique. Nous verrons plus loin que ces résidus déterminent, en effet, l'orientation particulière des activités économiques et politiques :

Si, parmi les innombrables éléments qui sont en rapport avec les formes sociales et leurs évolutions, on recherche les faits principaux, on y trouvera la proportion des résidus dans les diverses classes sociales, et surtout la proportion des résidus de la I^{re} et de la II^e, dans la partie gouvernante et la partie gouvernée. L'histoire confirme qu'on obtient une première et grossière image des phénomènes, en portant son attention principalement sur ces proportions, et d'une manière subordonnée à d'autres circonstances importantes. ¹

L'étude de la distribution proportionnelle des résidus entre les membres d'une société constitue donc l'objet de la sociologie ; l'objet de l'histoire étant la distribution des résidus dans le temps et celui de l'ethnologie, leur distribution différentielle dans diverses populations :

...l'un des facteurs principaux pour la détermination de l'équilibre social était la proportion existant, chez les individus, entre les résidus de la I^{re} classe et ceux de la II^e... On peut considérer cette proportion à trois points de vue, en établissant la comparaison : 1° entre des populations en général, de pays différents, ou bien entre des populations en général, du même pays, mais en des temps différents ; 2° entre des classes sociales, et surtout entre la classe gouvernante et la classe gouvernée... ²

Le concept de classe occupe une place centrale dans l'analyse des faits sociaux et ce, à un double point de vue. D'une part, la distribution différentielle des résidus entre les individus dans un système social détermine la position de ces individus les uns par rapport aux autres, en fonction des classes ou des « castes » qui résultent de cette distribution : catégories d'individus présentant une proportion semblable de résidus spécifiques. D'autre part, c'est la nature particulière des résidus prédominants dans chaque classe qui rend compte des formes sociales et de leur évolution, dans la mesure où ces faits sociaux sont le produit des actions accomplies par les individus appartenant aux groupes considérés :

¹ *Ibid.*, p. 1767.

² Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 1601.

La société humaine est hétérogène... Pour étudier cette hétérogénéité, on peut diviser la société en différentes classes ou castes, non seulement à l'état statique, mais aussi à l'état dynamique... Enfin, il faut tenir compte des caractères différents de ces classes, pour étudier la forme et l'évolution de l'ensemble social.¹

L'explication des classes et l'interprétation de leurs propriétés découlent directement de la définition préalable des résidus et des instincts. On constate l'existence d'une pluralité d'individus dont les conduites se ressemblent et qui se trouvent dans des conditions identiques. Toute condition affectant les individus ne peut être imputée qu'à leurs actions qui sont, comme on l'a vu, le produit des résidus liés à leurs instincts. La similitude des conditions et des conduites ne peut donc se rapporter qu'à la similitude sous-jacente des résidus dont ces individus sont les porteurs. Les classes sont ainsi fondées sur la prédominance de caractères instinctuels similaires, chez un ensemble d'individus, ou sur un degré comparable de puissance ou d'intensité du même instinct. La force et la diversité des instincts naturels rendent compte, à la fois, de l'hétérogénéité et de l'inégalité des membres de la société :

Les résidus ne sont pas répandus également ni également puissants, dans les diverses couches d'une même société. Le phénomène est commun et connu en tout temps. On a souvent relevé la superstition et la néophobie des classes inférieures de la société, et il est bien connu qu'elles furent les dernières à conserver la foi en la religion qui leur doit précisément son nom de paganisme. Chez elles, les résidus des II^e et III^e classes sont plus répandus et plus puissants ; tandis que c'est au contraire souvent l'inverse pour les résidus de la V^e classe (intégrité de l'individu).²

Dans son analyse des formes sociales et de l'équilibre social déterminés par la distribution des résidus, Pareto s'attache à deux critères permettant de distinguer deux genres de classes : d'abord, dans la sphère politique, les gouvernants et les gouvernés, et ensuite, dans la sphère économique, les rentiers et les spéculateurs. Étant donné le critère utilisé pour définir les classes (la proportion des résidus), leur délimitation précise, dans une société, est naturellement arbitraire. En effet, sur la base de la similitude dans la proportion de divers résidus, on pourrait définir autant de classes dans une société qu'il y a d'individus présentant certains caractères communs, ce qui pourrait donner, à la limite, des classes de deux, dix, cent personnes, se recoupant les unes les autres selon le type de caractère dont on étudie la distribution. Ce n'est que pour des raisons de commodité, pour les besoins de l'analyse, que l'on distinguera, par exemple, deux classes (gouvernants et gouvernés) selon la distribution de résidus particuliers (ceux de la I^e et de la II^e classe). Pareto reconnaît lui-même cette conséquence particulière de sa définition des classes à partir des résidus :

Diviser la société en deux couches, dont l'une est appelée inférieure, l'autre supérieure, nous rapproche un peu plus de la réalité, que considérer la société comme

¹ *Ibid.*, p. 1765.

² *Ibid.*, p. 1070.

homogène ; toutefois, nous sommes encore loin du fait concret et de la réalité. Si nous voulons nous en rapprocher davantage, il faut diviser la société en un plus grand nombre de classes, et en constituer *autant qu'il y a, en gros, de caractères différents des hommes.*¹

La difficulté soulignée par Pareto est une conséquence générale de la définition fonctionnaliste des classes. Il ne peut exister de groupe, à proprement parler, pour la sociologie fonctionnaliste ; la notion de groupe, en effet, se fonde sur la notion de processus social impliquant des pratiques collectives dans lesquelles et par lesquelles, les agents de ces processus sont eux-mêmes produits. Lorsque les conditions sociales des agents sont attribuées à leurs actions et dispositions individuelles, selon un rapport inverse, il n'est possible de concevoir qu'une hiérarchie sociale (économique ou politique), dans laquelle chaque individu occupe une position personnelle unique, fonction de caractères individuels singuliers. Les notions de groupe, de classe ou de caste correspondent à un agrégat d'individus, porteurs de caractères à peu près semblables, que l'on range arbitrairement dans la même catégorie mais que l'on pourrait tout aussi bien regrouper autrement, selon d'autres aspects de leur configuration psychologique.

LES ÉLITES ET LEUR CIRCULATION

[Retour à la table des matières](#)

Ces catégories peuvent constituer les éléments d'une hiérarchie car certaines configurations psychologiques, certains caractères, sont supérieurs aux autres ; c'est le cas, dans la sphère politique, des gouvernants et des gouvernés. Par ailleurs, les individus peuvent former une hiérarchie à l'intérieur même de chacune de ces classes ou catégories. Dans chaque catégorie, on trouve des individus supérieurs et des inférieurs, des individus dont l'action mène au succès, d'autres à la médiocrité. L'inégalité entre les individus est fonction du degré de développement des qualités et des aptitudes nécessaires au succès, dans la branche d'activité considérée. Cette conception du succès comme manifestation de la supériorité est traduite par la notion d'élite. Marie Kolabinska, élève de Pareto, en donne la définition suivante, que ce dernier reprend à son compte :

La notion principale du terme élite est celle de supériorité. C'est la seule que je retiens... En un sens large, j'entends par élite d'une société les gens qui ont à un degré remarquable des qualités d'intelligence, de caractère, d'adresse, de capacité de tout genre.²

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 1070 (nous soulignons).

² *Ibid.*, p. 1295.

Et les formules célèbres de Pareto lui-même :

Supposons qu'en toutes les branches de l'activité humaine, on attribue à chaque individu un indice qui indique ses capacités, à peu près de la manière dont on donne des points aux examens. Formons une classe de ceux qui ont les indices les plus élevés dans la branche où ils déploient leur activité, et donnons à cette classe le nom d'élite... Nous avons donc deux couches dans la population : 1° la couche inférieure, la classe étrangère à l'élite... ; 2° la couche supérieure, l'élite qui se divise en deux : a) l'élite gouvernementale ; b) l'élite non gouvernementale.¹

Les notions de classe, de caste et de catégorie recourent donc les notions d'élite et de hiérarchie ; elles renvoient toutes à l'explication psychologique des différences et des inégalités sociales. En partant de la nature individuelle et de l'acte individuel comme actualisation des dispositions naturelles, on doit concevoir un continuum de succès-insuccès, fondé sur un continuum de mérite ou de supériorité, lié aux talents et aux aptitudes personnelles. Chaque individu présentant une configuration instinctuelle singulière, il occupe, à proprement parler, une position unique dans la collectivité. Par conséquent il représente, à lui seul, un échelon de chacune des hiérarchies : sociale, économique, politique ou autres. Chaque domaine de l'activité sociale dans lequel se manifestent des différences individuelles de richesse, de pouvoir, de prestige, de succès de tout ordre, constitue la base d'une telle hiérarchie de mérites personnels et chaque individu peut donc se retrouver dans plusieurs hiérarchies, à un niveau chaque fois différent. La qualité d'élite peut être attribuée aux individus qui occupent les échelons supérieurs d'une hiérarchie donnée, celle du pouvoir, i.e. du succès politique, par exemple, dont Pareto s'occupe plus particulièrement. On peut également regrouper ceux qui occupent les positions les plus éminentes dans diverses hiérarchies : le financier le plus riche, le politicien le plus rusé, la mère de famille la plus dévouée, le chanteur le plus applaudi, se rejoignent ainsi au panthéon de l'élite, au sens large du terme. Le fait de cumuler des positions supérieures dans plusieurs domaines, s'explique par la possession de divers talents et aptitudes, fondant un double ou un multiple droit au mérite et aux privilèges qui y sont attachés.

L'élite, composée de tous les individus constitutionnellement supérieurs, domine la collectivité dans tous les domaines. On doit y distinguer cependant, selon Pareto, une élite spécifiquement politique ou gouvernementale. En effet, il existe dans toute société une minorité qui gouverne, au sens propre, et une majorité qui lui est soumise. On constate également que la minorité gouvernante subit divers changements : ses membres sont remplacés régulièrement par d'autres individus, globalement ou en partie. Selon les postulats théoriques déjà posés, on ne peut chercher la raison d'être ou l'explication de l'existence de gouvernants que dans une configuration psychologique propre à certains individus. En effet, ceux qui occupent une position dominante en sont redevables à des qualités et capacités personnelles supérieures à celles des autres et, en particulier, à des instincts personnels de domination ou de puissance. Quant aux masses dominées, leur position s'explique par le fait que les individus qui les composent, sont dépourvus de ces aptitudes à la puissance et doués, au contraire, de tendances naturelles à la sujétion et à la soumission. Les qualités supérieures pertinentes, en ce qui concerne l'élite politique,

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 1295.

consistent dans une juste proportion de résidus de la première et de la deuxième classe, soient les résidus de combinaisons et ceux de persistance des agrégats. Les deux types de résidus sont nécessaires au gouvernement : il faut être doué, à la fois, des instincts qui poussent à faire usage de la force, de l'autorité, de la répression et des instincts qui permettent d'agir avec ruse, persuasion et souplesse. Bien que la possession des deux types d'instincts et de résidus soit nécessaire, une prédominance excessive des résidus du second type est susceptible d'entraver, à la longue, l'efficacité du gouvernement et d'entraîner la chute de la classe dominante. Lorsque l'élite se laisse entraîner par des considérations humanitaires à l'égard des gouvernés, lorsqu'elle refuse d'employer la violence et tente d'obtenir par la douceur le consentement de la majorité gouvernée, c'est que ses résidus de combinaisons ont pris le dessus et qu'elle ne mérite plus sa position d'élite. Elle devra, dans ce cas, laisser la place à une nouvelle élite mieux pourvue en résidus de persistance des agrégats et disposée à se servir de tous les moyens nécessaires à l'exercice du pouvoir et, en particulier, de la violence. Le passage suivant du *Traité* résume dans ses grandes lignes, la problématique générale qui fonde l'analyse politique parétienne. L'existence des classes dominantes et dominées, les rapports entre ces classes et les changements qui les affectent ne sont, dans tous les cas, que l'effet inéluctable de la manifestation des instincts dans les interactions individuelles :

Pour empêcher la violence ou pour y résister, la classe gouvernante recourt à la ruse, à la fraude, à la corruption et, pour le dire en un mot, le gouvernement, de lion se fait renard. La classe gouvernante s'incline devant la menace de violence, mais ne cède qu'en apparence, et s'efforce de tourner l'obstacle qu'elle ne peut surmonter ouvertement. À la longue, une telle façon d'agir produit un effet puissant sur le choix de la classe gouvernante dont seuls les renards sont appelés à faire partie, tandis que les lions sont repoussés... De cette façon, les résidus de l'instinct des combinaisons (I^{re} classe) se fortifient dans la classe gouvernante ; ceux de la persistance des agrégats (II^e classe) s'affaiblissent, car les premiers sont précisément utiles dans l'art des expédients, pour découvrir d'ingénieuses combinaisons qu'on substituera à la résistance ouverte ; tandis que les résidus de la II^e classe inclineraient à cette résistance ouverte, et un fort sentiment de persistance des agrégats empêche la souplesse... À l'égard des gouvernés, on a les rapports suivants qui correspondent en partie aux précédents. S'il y a, dans la classe gouvernée, un certain nombre d'individus disposés à employer la force, et s'ils ont des chefs capables de les conduire, on observe souvent que la classe gouvernante est dépossédée, et qu'une autre prend sa place. Le fait se produit facilement si la classe gouvernante est mue surtout par des sentiments humanitaires... Il est, au contraire, plus difficile de déposséder une classe gouvernante qui sait se servir de la ruse, de la fraude, de la corruption, d'une manière avisée. C'est très difficile, si cette classe réussit à s'assimiler le plus grand nombre de ceux qui, dans la classe gouvernée, ont les mêmes dons, savent employer les mêmes artifices, et pourraient par conséquent être les chefs de ceux qui sont disposés à faire usage de la violence... D'ailleurs, à la longue, la différence de nature s'accroît entre la classe gouvernante et la classe gouvernée. Chez la première, les instincts de combinaisons ont tendance à prédominer ; chez la seconde, ce sont les instincts de persistance des agrégats qui ont cette tendance. Quand la différence devient suffisamment grande, il se produit des révolutions. Celles-ci donnent souvent le pouvoir à une nouvelle classe gouvernante, présentant un renforcement des instincts de persistance des agrégats. ¹

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, pp. 1386-1388.

Le passage précédent permet de comprendre la théorie parétienne de la circulation des élites dont on pourra repérer l'influence dans toutes les théories modernes de l'élite et de la mobilité sociale. À moins de circonstances accidentelles, l'élite est en perpétuel changement, sous l'effet d'un processus naturel qui assure la sélection et la mobilité ascendante des individus doués de qualités supérieures. Les changements sociaux et politiques sont liés au phénomène de la circulation dans la mesure où ces changements résultent de modifications dans la configuration psychologique des membres de l'élite. L'explication de l'inégalité politique par la supériorité naturelle des membres de la classe dominante exige que l'on postule l'existence de divers mécanismes de mobilité, permettant à tout individu supérieur d'accéder à l'élite et garantissant, en tout temps, l'adéquation du pouvoir au mérite. En l'absence de mobilité, on devrait conclure, en effet, que la nature ne produit plus d'individus aussi doués que ceux qui composent l'élite, ce qui serait difficile à soutenir à long terme ; ou bien, on devrait recourir à une interprétation des faits politiques qui se fonde sur des critères autres que les qualités et la volonté des individus, ce qui contredirait les fondements théoriques de l'analyse. On postule donc que tout individu possédant les qualités requises pourra, à court ou à long terme, accéder à l'élite. Cette accession pourra se faire avec l'accord de l'élite déjà en place ou, en cas de révolution, elle devra entraîner le recours à la force pour forcer les barrières à la mobilité que l'élite aura tenté d'ériger (héritage, tabous, etc.). Ces barrières peuvent ralentir la mobilité à court terme mais à long terme, la loi naturelle finit par prévaloir et l'élite ne peut gouverner qu'en vertu de son mérite. Quant à la classe dominée, son existence, bien commode par ailleurs, ne peut s'expliquer autrement que par la présence dans toute collectivité d'individus constitutionnellement incapables de se gouverner et que leurs instincts poussent, au contraire, à rechercher la sujétion, la soumission et l'asservissement. C'est en ce sens que Pareto définit les résidus des inférieurs, catégorie IV-e-2 de la classe des « résidus en rapport avec la sociabilité », aussi appelés « sentiments d'autorité » :

Sentiments des inférieurs. Ce sont des sentiments de sujétion, d'affection, de respect, de crainte. Éprouver ces sentiments est une condition indispensable à la constitution des sociétés animales, à la domestication des animaux, à la constitution des sociétés humaines. ¹

LES CLASSES ÉCONOMIQUES : RENTIERS ET SPÉCULATEURS

[Retour à la table des matières](#)

Ayant défini les classes dont les caractères psychologiques permettent l'interprétation des phénomènes politiques, Pareto se tourne vers l'économie où l'on observe également la présence de catégories d'individus doués d'instincts de nature spécifique, qui se manifestent par des conduites économiques particulières. La variété des instincts et leur développement inégal rend

¹ *ibid.*, p. 614.

compte de la variété des « formes économiques » et de l'évolution de ces formes, de la même manière que dans la sphère politique. Le fondement de ces classes économiques est le même que celui des classes déjà délimitées au niveau politique : prédominance et développement inégal des résidus de combinaisons, d'une part et des résidus de persistance des agrégats, d'autre part. Une différence importante entre les classes économiques et les classes politiques doit être mentionnée. Dans le domaine politique, les classes se différencient par leurs qualités, non seulement différentes mais inégales. La hiérarchie politique reposait sur la contradiction fondamentale entre dominants et dominés, fondée sur la supériorité naturelle des premiers et l'infériorité naturelle des seconds. Dans le cas des conduites économiques, il n'existe pas de contradiction similaire qui opposerait, par exemple, les riches et les pauvres, les capitalistes et les ouvriers, etc. L'interaction économique produit des différences entre les individus plutôt que des contradictions, différences qui correspondent à la variété des modes d'acquisition des valeurs économiques. Pour Pareto, la différence fondamentale entre les deux principales classes économiques, celle des rentiers et celle des spéculateurs, réside dans le type d'activité économique dont les uns et les autres tirent leur revenu : épargne d'une part, spéculation et entreprise d'autre part. La première classe est construite en plaçant « dans une catégorie que nous appellerons (S) les personnes dont le revenu est essentiellement variable et dépend de leur habileté à trouver des sources de gains »¹. Cette catégorie comprend les entrepreneurs, les possesseurs d'action des sociétés industrielles et commerciales, les propriétaires de bâtiments et de terres (lorsque les bâtiments et les terres sont sujets à spéculation), les spéculateurs en Bourse et les banquiers qui s'occupent des prêts à l'État, à l'industrie et au commerce. Pareto ajoute à ces catégories toutes les personnes qui en dépendent, c'est-à-dire les notaires, avocats, ingénieurs, politiciens, ouvriers et employés qui retirent, en général, un avantage quelconque des opérations énumérées précédemment. Quant à la seconde classe, celle des rentiers, elle se compose « des personnes dont le revenu est fixe ou presque fixe et dépend peu par conséquent des combinaisons ingénieuses que l'on peut imaginer »². Il s'agit des simples possesseurs d'épargne (titres bancaires, rentes, pensions), des possesseurs d'obligations, de titres de la dette publique, d'immeubles et de terrains étrangers à la spéculation et enfin, des agriculteurs, des ouvriers et des employés dépendant de ces divers épargnants.

Ces divers modes d'activité économique ou d'acquisition du revenu ne sont pas liés aux structures de l'économie, au mode de production dominant ou au stade de développement technologique ; au contraire, c'est plutôt la prédominance de divers types d'instincts chez les sujets économiques qui détermine, à un moment donné de l'histoire d'une société, le mode de production et le développement technologique de même que les « formes » particulières de la vie économique. Ainsi, les classes de spéculateurs et de rentiers reposent sur les caractères psychologiques suivants :

Prennent rang parmi les entrepreneurs, les gens dont l'instinct des combinaisons est bien développé, instinct indispensable pour réussir en cette profession. Les gens chez qui prédominent les résidus de la persistance des agrégats restent parmi les

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 1430.

² Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 1431.

simples possesseurs d'épargne. C'est pourquoi les entrepreneurs sont généralement des gens aventureux, en quête de nouveautés tant dans le domaine économique que dans le domaine social. Les mouvements ne leur déplaisent pas : ils espèrent pouvoir en tirer profit. Les simples possesseurs d'épargne sont, au contraire, des gens tranquilles, timorés, qui dressent toujours l'oreille, comme fait le lièvre. Ils espèrent peu et craignent beaucoup des mouvements, car ils savent, par une dure expérience, qu'ils sont presque toujours appelés à en faire les frais. ¹

Les instincts pertinents sont, encore une fois, ceux de la première et de la deuxième catégorie dont nous avons vu, précédemment, comment ils déterminent les actions politiques. Ce sont d'autres manifestations de ces mêmes résidus qui sont envisagées dans l'explication des conduites économiques ; en ce qui concerne l'instinct de combinaisons, on considérera cette fois le goût du risque et de l'aventure qui dérive de cet instinct plutôt que la tendance à la ruse et à la finesse par laquelle l'instinct se manifeste en politique ; l'instinct de persistance des agrégats détermine l'action économique dans le sens de la prudence et de la tendance à l'accumulation bien qu'il oriente l'action politique dans le sens de la force et de la fermeté. La relative incohérence de ces diverses manifestations des mêmes instincts, soi-disant fondamentaux, est la preuve de leur caractère profondément arbitraire et montre bien qu'ils jouent dans la théorie économique comme dans l'explication politique, le rôle d'a priori indispensable.

L'inégalité, par ailleurs évidente, entre les « gros » et les « petits » rentiers, entre les « grands » et les « petits » spéculateurs, est pensée comme une hiérarchie de succès dans la poursuite des mêmes fins économiques. Le succès différentiel est attribué à l'intensité variable des instincts pertinents, chez les sujets économiques. Le manoeuvre et le grand industriel se situent sur un même continuum d'activités, celles qui correspondent à la mise en œuvre des instincts de combinaisons ; ces résidus sont toutefois moins développés chez l'un que chez l'autre, comme l'indiquent leurs positions respectives. Leurs intérêts ne sont ni contradictoires, ni différents ; leur intérêt commun, soutenu par un commun instinct, les pousse à rechercher les mêmes occasions de profit lié à la spéculation et les oppose plutôt aux rentiers en général, tant au petit paysan qu'au grand propriétaire terrien :

... les entrepreneurs et leurs ouvriers ont un intérêt commun, qui se trouve en opposition avec celui des simples possesseurs d'épargne... On a confondu, et l'on continue à confondre, sous le nom de « capitalistes », d'une part les personnes qui tirent un revenu de leurs terres et de leurs épargnes, d'autre part les entrepreneurs... En réalité, ces deux catégories de « capitalistes » ont des intérêts souvent différents, parfois opposés. Ils s'opposent même plus que ceux des classes dites des « capitalistes » et des « prolétaires ». ²

L'opposition de Pareto à l'analyse économique marxiste est très explicite. Le mode de production capitaliste est ici réduit à un type particulier de conduite économique qui ne se distingue des autres que par la spécificité des

¹ *Ibid.*, p. 1428.

² Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, pp. 1427-1428.

motivations et des orientations de l'action individuelle, uniquement déterminées par les instincts naturels de l'acteur. L'action de l'entrepreneur et celle de l'ouvrier sont conçues comme étant de même nature puisqu'elles dérivent d'une motivation et d'une intention similaires : retirer un revenu de l'activité économique de spéculation, i.e. du capitalisme industriel ou commercial. La différence entre la position et le revenu du patron et de l'ouvrier reflète leur habileté respective à tirer profit de la spéculation, telle que définie par Pareto. Cette habileté est évidemment fonction de leurs aptitudes naturelles puisque l'acteur économique est, par définition, libre d'exercer et de mettre à profit ses talents et ses qualités personnelles. L'interaction sociale en général permet aux individus supérieurs de se manifester et aucun obstacle, aucune entrave à la libre concurrence économique ou à la mobilité politique, ne réussit à empêcher, à long terme, le triomphe des mieux doués.

Nous retrouverons chez tous les sociologues fonctionnalistes comme chez les économistes libéraux, cette perspective selon laquelle les processus de production, de distribution, de contrôle économique, ne sont jamais appréhendés sous l'angle des pratiques collectives des groupes engagés dans ces processus et des rapports entre ces groupes mais sont toujours pensés comme le résultat d'actes, de conduites, de comportements se rapportant à des sujets individuels qui recherchent la satisfaction de besoins individuels et qui sont mus par des orientations, des dispositions et des instincts personnels relatifs à l'acquisition des biens. L'activité capitaliste est interprétée, en général, par les sociologues fonctionnalistes, comme une action motivée et orientée par la raison. La production capitaliste en vue du profit et la consommation productive de la plus-value sont vues comme une manifestation de la raison dans l'activité économique. Le capitalisme représente ainsi un progrès, une évolution positive par rapport à des formes inférieures, i.e. irrationnelles de production. La prédominance du mode de production capitaliste dans une société correspond, pour l'analyse fonctionnaliste, au développement d'une rationalité supérieure en matière économique chez un nombre accru de personnes, au sein de cette collectivité. En effet, l'action sociale, en général, implique toujours un degré quelconque de rationalité dans la mesure où elle se définit comme la recherche d'une fin dictée par l'instinct, le besoin, la disposition naturelle de l'acteur et que la réalisation de cette fin n'est pas automatique mais exige un choix des moyens adaptés aux buts poursuivis. Et dans cette perspective, la production capitaliste, comme mise en œuvre cohérente de moyens systématiquement axés sur la maximisation du profit, apparaît comme le prototype de l'action rationnelle. Pareto, qui rapporte par ailleurs aux instincts inconscients et irrationnels des hommes, leurs comportements politiques, religieux et autres, insiste sur le fait que dans les sociétés modernes, par rapport à celles du passé, la raison prend une part toujours accrue dans l'activité humaine et, en particulier, dans l'activité économique et scientifique. Ce progrès s'explique par la prédominance croissante des résidus du premier type qui dérivent, à cet égard, des instincts de raison, de logique et de rationalité et par la prédominance de ces résidus chez les individus appartenant à la classe des spéculateurs :

... l'opinion qui attribue une part toujours plus grande à la « raison » dans l'activité humaine, n'est pas erronée ; elle est au contraire d'accord avec les faits... Cette proposition peut se rapporter uniquement à l'ensemble social ; elle a une valeur très différente pour les diverses parties de cet ensemble... (...) En de nombreuses

branches de l'activité humaine, telles que les arts, les sciences et la production économique, les résidus de la I^e classe et les déductions logico-expérimentales ont certainement refoulé les résidus de la II^e classe. Dans l'activité politique et sociale, le fait apparaît avec moins de clarté. ¹

Il découle de cette conception de la production économique capitaliste en termes de rationalité de l'action économique, que l'inégal succès des acteurs doit être interprété, en dernière instance, comme la manifestation d'un développement inégal de la rationalité, i.e. de l'intelligence, chez les individus engagés dans le processus de production. Les grands spéculateurs (industriels, financiers, etc.) sont, par conséquent, plus intelligents, plus brillants que les petits (ouvriers, prolétaires, etc.) tout comme les gouvernants sont plus forts ou plus rusés que les gouvernés. Si les instincts et les autres qualités individuelles qui rendent compte de l'inégalité politique ou de l'inégalité sociale en général sont définis de façon imprécise, l'inégalité économique, par ailleurs, est aisément réductible à l'inégale distribution de l'intelligence ou de la rationalité. Nous retrouverons cette idée chez tous les grands penseurs fonctionnalistes : chez Schumpeter, chez Parsons et surtout chez Weber, qui formule d'une façon particulièrement explicite et élaborée, ce thème de l'adéquation du capitalisme à la Raison.

LES DÉRIVATIONS

[Retour à la table des matières](#)

Selon Pareto, le fondement instinctuel des conduites politiques, économiques et sociales des hommes et la nature des conséquences qui en résultent comme, par exemple, la stratification sociale, économique ou politique, leur demeurent cachés. Les hommes justifient et interprètent leurs actes sociaux par des « dérivations », c'est-à-dire des idées, des doctrines, des mythes, des croyances pseudo-logiques dont la fonction est de dissimuler la source instinctuelle de ces actions et le caractère nécessaire des conséquences qu'elles produisent. Les dérivations représentent, par ailleurs, au regard de la « science », autant d'indices et de manifestations de la nature et du fondement réels des actions humaines. Les dérivations sont donc, pour Pareto,

... les façons dont les hommes tâchent de dissimuler, de changer, d'expliquer les caractères qu'ont, en réalité, certaines de leurs manières d'agir. ²

On a souvent rapproché la notion parétienne de dérivation, du concept marxiste d'idéologie et du concept freudien de rationalisation. L'usage qu'en fait Pareto montre que la notion de dérivation, comme celle de résidu, n'est qu'un passe-partout théorique dont l'effet est de dissimuler l'explication

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 1587.

² *Ibid.*, p. 785.

idéologique des discours et des représentations collectives. En effet, les dérivations tirent leur origine, « du besoin de développement logique ou pseudo-logique qu'éprouve l'homme, besoin qui se manifeste par les résidus du genre 1-a (combinaisons) »¹. Les représentations, doctrines, croyances, idéologies, sont donc des discours individuels sur des actes individuels, dérivant du besoin naturel fondamental de penser et de croire. Leur caractère social vient de ce que plusieurs individus présentent les mêmes dérivations parce que leurs conduites individuelles et les instincts dont elles procèdent, sont semblables. Pareto souligne l'effet mystificateur des dérivations, dans le cas, par exemple, des doctrines et des principes qui servent de justification à la domination de l'élite. Cet effet de mystification, de méconnaissance, des dérivations, ne s'explique que par l'aptitude à la mystification des mystificateurs et n'a d'autre fonction politique que de masquer le fait inadmissible pour les êtres inférieurs, que le pouvoir repose sur la supériorité et la force naturelle des membres de l'élite. Nous sommes ramenés encore une fois, au postulat initial de la démarche : tout fait social, y compris la représentation du social, se ramène aux dispositions personnelles des unités en interaction dans le système social et tout changement social se ramène à une modification de ces dispositions. La sociologie de Pareto se résume à cette absurdité que les sociétés existent parce que la plupart des individus sont naturellement sociables, par conséquent, l'interaction sociale existe parce qu'elle est voulue et consentie. Dans les termes mêmes de Pareto : « En général, les sociétés existent parce que chez la plus grande partie de leurs membres, les sentiments qui correspondent aux résidus de la sociabilité sont vifs et puissants. »²

2. Mosca et Michels

[Retour à la table des matières](#)

Les conclusions de notre examen critique de la théorie de l'inégalité politique de Pareto s'appliquent, pour l'essentiel, aux travaux de Gaetano Mosca, contemporain de Pareto, dont les analyses politiques rejoignent les thèmes et les conclusions formulés par ce dernier. Il est admis, en général, que la théorie politique de Mosca a directement inspiré les travaux sociologiques de Pareto, qui sont postérieurs à la première version de la « théorie de la classe dirigeante » de Mosca³. Nous avons insisté cependant sur la théorie de

¹ Vilfredo Pareto, *Traité de sociologie générale*, p. 786.

² *Ibid.*, p. 1381.

³ Voir Gaetano Mosca, *Elementi di Scienza Politica*, 5^e éd., Bari, Gius Laterza, 1953. En anglais : *The Ruling Class*, New York and London, 1939. Aussi, James H. Meisel, *The*

l'inégalité de Pareto parce qu'elle se situe dans un cadre théorique plus explicite et plus général que celle de Mosca, dont l'influence dans la pensée fonctionnaliste moderne n'en demeure pas moins considérable.

LA THÉORIE DE LA CLASSE DIRIGEANTE

[Retour à la table des matières](#)

Mosca part de cette remarque, universellement valable, que toute société connue se divise en deux classes principales : une minorité dirigeante, la « classe politique », et la masse de ceux qui lui sont soumis. Pour Mosca, la présence inévitable d'une minorité d'individus qui disposent d'un monopole du pouvoir et qui contrôlent la majorité par des moyens plus ou moins légaux et plus ou moins coercitifs, s'explique par deux raisons. La première, c'est que dans toute société une minorité d'individus seulement possède les qualités nécessaires au gouvernement. La seconde, c'est que le nombre restreint d'individus supérieurement doués leur permet de s'organiser et de coordonner leurs actions de manière à imposer efficacement leur volonté aux masses passives et inorganisées :

Dans toutes les sociétés... deux classes apparaissent – une classe qui dirige et une classe qui est dirigée. La première classe, qui est toujours la moins nombreuse, exerce toutes les fonctions politiques, monopolise le pouvoir et jouit des avantages que le pouvoir procure, tandis que la seconde, la classe la plus nombreuse, est dirigée et contrôlée par la première, tantôt d'une manière plus ou moins légale, tantôt d'une manière plus ou moins arbitraire et violente... (...) Une trempe morale supérieure l'emportera à la longue sur le plus grand nombre et sur la force brutale ; et, second fait plus important mais moins remarqué que le premier : une minorité organisée, agissant de façon concertée, triomphera toujours d'une majorité désorganisée de gens dépourvus d'une volonté et d'un élan communs. ¹

Le mérite personnel, fondé sur des qualités supérieures à celles des masses, représente donc le critère d'admissibilité à la classe dirigeante. Ces qualités sont définies de façon relativement imprécise ; elles se ramènent, grossièrement, à trois dimensions : la force, l'énergie et l'intelligence. Il semble, par ailleurs, que la manière dont ces qualités se manifestent varie suivant les époques et suivant les « conditions morales, intellectuelles, économiques aussi bien que militaires » des peuples. Dans l'ensemble, on peut donc définir « la capacité de gouverner » comme « la somme des caractéristiques personnelles les plus appropriées à la direction d'un peuple donné, à une époque donnée » ². La classe politique doit en outre, selon Mosca, « représenter » les

Myth of the Ruling Class : Gaetano Mosca and the Elite, The University of Michigan Press, 1962.

¹ Cité par Meisel, pp. 33-35 (nous traduisons).

² Cité par Meisel, p. 388.

« forces sociales » importantes, se préoccuper des « intérêts » fondamentaux des divers groupes de la société, répondre aux « besoins de l'époque », etc. La minorité dirigeante est susceptible d'être remplacée, en tout ou en partie, si elle perd le monopole de l'aptitude au leadership ou si elle ne remplit pas les fonctions qui incombent au gouvernement dans la société qu'elle dirige. D'autres individus possédant des qualités pertinentes au gouvernement peuvent en effet émerger de la masse dominée ; la classe politique doit les intégrer dans ses rangs ou leur céder la place. Toutes choses étant égales par ailleurs, l'aptitude au gouvernement garantit à long terme, l'accession au pouvoir et, en vertu de cette loi naturelle, la classe dirigeante repose toujours, à long terme, sur la supériorité de ses membres :

Lorsque l'aptitude au commandement et à l'exercice du contrôle politique n'est plus l'apanage exclusif des gouvernants de droit mais se trouve suffisamment répandue chez d'autres gens, lorsqu'une nouvelle classe (dirigeante) s'est formée en dehors de la première et qu'elle se voit écartée du pouvoir bien qu'elle soit capable de partager les responsabilités du gouvernement – alors ce droit est devenu un obstacle sur la voie d'une force élémentaire et doit, d'une façon ou d'une autre, disparaître.¹

Mosca remarque enfin que toute classe politique justifie et légitime sa domination par une doctrine, un mythe, une « formule politique » adaptée aux conditions du peuple et de l'époque. Cette formule politique se définit comme une « abstraction par laquelle la classe politique essaie toujours de justifier son pouvoir ». Ce recours est nécessaire, selon Mosca, parce que « ... aucune classe politique, quelle qu'elle soit, n'avouera qu'elle gouverne parce que... ses membres sont les plus aptes au gouvernement ». La doctrine de l'autorité de droit divin tout comme le mythe démocratique du gouvernement par le peuple et pour le peuple, sont des formules politiques. Elles peuvent apparaître comme des mystifications grossières mais elles n'en répondent pas moins à un « besoin véritable de la nature humaine » qui consiste dans « ce désir de l'homme de croire qu'il est plus facile de se soumettre à un principe abstrait que de se soumettre à un autre homme qui ne gouverne que parce qu'il sait gouverner »².

Dans les versions ultérieures de sa théorie de la classe politique, Mosca introduit la notion d'une strate subalterne (*substratum*), qui constitue un élément crucial de la classe politique bien qu'elle ne dispose que d'un accès indirect au pouvoir. Cette strate, qui regroupe les individus responsables de la préparation et de la mise en application des politiques du gouvernement, remplit également une fonction essentielle d'intermédiaire entre les gouvernants et les gouvernés. En outre, selon Mosca, la « stabilité de tout organisme politique dépend du niveau de moralité, d'intelligence et d'activité que cette seconde strate a atteint »³. Tout espoir de progrès repose, pour Mosca, sur la possibilité que cette strate parvienne à regrouper des individus sélectionnés en fonction de leur compétence, leur science, leur sagesse et leur intelligence. Il rejoint ainsi le mythe libéral du gouvernement par la Raison, formulé de diverses manières par nombre de ses contemporains : par Saint-Simon,

¹ *Ibid.*, p. 46.

² Cité par Meisel, p. 35

³ *Ibid.*, p. 51.

Proudhon, Weber, Mannheim et Burnham, entre autres. Nous retrouverons également ce mythe, sous des formes nouvelles, chez les penseurs néo-fonctionnalistes comme Touraine, Galbraith et autres. Dans tous les cas, il faut noter que la Raison, que ce soit celle des philosophes, des fonctionnaires ou des technocrates, s'incarne toujours dans l'intelligence et la volonté d'individus supérieurs.

On a souvent affirmé que la théorie de l'inégalité politique de Mosca, bien qu'elle s'appuie explicitement sur l'équation pouvoir-mérite-aptitude, tient également compte des déterminants spécifiquement sociaux des phénomènes politiques. On peut aisément constater cependant que la problématique de Mosca, sous des dehors plus raffinés, repose sur les mêmes axiomes que celle de Pareto et recourt à des notions dont le sens est identique à celles dont nous avons fait la critique : élite, aptitudes à la domination, circulation des élites, mystification politique, etc. Mosca introduit bien dans l'analyse politique certaines considérations qui font appel à des réalités distinctes, en apparence, des facteurs psychologiques. Comme on l'a vu précédemment, le pouvoir de la minorité dirigeante repose, certes, sur la supériorité naturelle de ses membres mais aussi sur leur nombre restreint qui leur permet d'organiser et de coordonner l'exercice du pouvoir. La classe politique ne peut se maintenir au pouvoir que parce que sa domination est organisée. Les facteurs relatifs à l'organisation se ramènent toutefois aux orientations conscientes qui sous-tendent la conduite des acteurs politiques. L'organisation résulte de l'union, consentie pour le plus grand bien de tous, des volontés individuelles. Elle se présente, en ce sens, à la fois comme une « conspiration », une « auto-discipline », une « consolidation » de l'élite pour l'exercice effectif du pouvoir¹. Il est évident que ces conduites ne sont possibles qu'en vertu de l'aptitude au gouvernement et des qualités intellectuelles et morales que possèdent les détenteurs du pouvoir.

LA LOI D'AIRAIN DE L'OLIGARCHIE

[Retour à la table des matières](#)

On retrouve dans les travaux d'analyse politique de Roberto Michels, le même genre de considérations relatives aux facteurs institutionnels ou structurels de la domination.² L'ouvrage principal de Michels, *les Partis politiques*, a comme objet « l'étude sociologique de l'émergence du leadership, la psychologie du pouvoir et les tendances oligarchiques de l'organisation »³. Se

¹ Cité par Meisel, p. 4.

² Robert Michels, *Zür Soziologie des Parteiwesens in der Modernen Demokratie*, 2^e éd., Stuttgart, 1925. En français : *les Partis politiques ; essai sur les tendances oligarchiques des démocraties*, Paris, Flammarion, 1971. En anglais : *Political Parties*, 2nd ed., New York, Dover Inc., 1959.

³ C'est le sous-titre de l'ouvrage ; nous traduisons de l'édition anglaise.

fondant sur l'étude des partis et des syndicats ouvriers, Michels formule un ensemble de principes qui rendent compte de la structure et du fonctionnement des organisations politiques. Ces principes se résument dans la « loi d'airain de l'oligarchie » selon laquelle toute organisation politique, même lorsque ses buts sont essentiellement démocratiques, évolue inéluctablement vers l'oligarchie, i.e. la domination d'une minorité organisée sur une majorité impuissante et amorphe. La loi de l'oligarchie résulte de facteurs psychologiques et de facteurs techniques. Elle tient d'abord à la psychologie des masses, lesquelles sont « constitutionnellement incapables de se gouverner », et souffrent « d'une immaturité objective » et d'« incompetence incurable ». Car, selon Michels, « l'homme individuel est par sa nature voué à être guidé, et à l'être d'autant plus que les fonctions de la vie se divisent et se subdivisent davantage »¹. Les gouvernés, en outre, encouragent les tendances autocratiques naturelles des leaders par le « culte de la vénération » et la « gratitude politique » dont ils font montre à leur égard. D'autre part, l'oligarchie s'explique, du côté des leaders, par la « soif de pouvoir ». L'intérêt personnel à conserver une position de pouvoir et de privilège conduit les chefs à identifier les buts de l'organisation qu'ils dirigent à leurs buts personnels, ce qui produit une tendance inéluctable au conservatisme dans les objectifs et dans l'idéologie de l'organisation. On constate que tous les principes de cette « psychologie du pouvoir » reposent comme chez Mosca et Pareto, sur un ensemble d'a priori concernant la nature universelle de l'individu. Quant aux facteurs techniques qui rendent compte de la tendance à l'oligarchie : les effets de la division des tâches et de la spécialisation, la cohésion des leaders, etc., ils se ramènent, comme chez Mosca, à des effets institutionnels (au niveau de l'organisation) des mêmes caractères psychologiques intrinsèques des individus².

Nous avons vu que Mosca insiste aussi, contrairement à Pareto, sur les « forces sociales », les « besoins » et les « intérêts » sociaux que l'élite politique doit représenter et qui sont susceptibles de provoquer des bouleversements dans ses rangs. Il souligne également que les capacités nécessaires au gouvernement varient généralement selon les besoins et les conditions morales, économiques et intellectuelles de l'époque. Ces affirmations ne signifient nullement que Mosca considère l'aptitude au gouvernement ou la supériorité en général comme un produit des conditions sociales et des processus sociaux de production d'agents, aptes aux pratiques correspondant à ces conditions. Ces remarques ne signifient pas non plus que l'on puisse rechercher une

¹ *Les Partis politiques*, p. 299.

² Ces remarques peuvent s'appliquer à toute la sociologie fonctionnaliste moderne des organisations. L'influence de Michels sur les théoriciens américains de l'organisation est d'ailleurs importante et reconnue explicitement par ces derniers. L'interaction sociale étant toujours conçue comme un système d'actions individuelles orientées par les états de conscience des acteurs, la théorie de l'organisation ne peut être qu'une psychologie des conduites de type spécifique dont l'organisation est pensée comme un mode (ou moyen) de coordination. Voir, en particulier, l'ouvrage de S. M. Lipset, Trow et Coleman, *Union Democracy*, New York, Doubleday, 1959, qui est une tentative de vérification des hypothèses de Michels, sur les syndicats américains. Voir aussi, l'ouvrage de Lipset, *The Political Man*, New York, Doubleday, 1959. Comme son titre l'indique, cette étude est centrée sur l'analyse des conditions psychologiques de la démocratie. Nous l'analyserons plus en détail dans un autre chapitre. À titre d'exemple représentatif de la problématique fonctionnaliste appliquée à l'étude des organisations modernes, voir : Amitai Etzioni, *A Comparative Analysis of Complex Organizations*, New York, The Free Press, 1961.

cohérence des faits politiques et des faits économiques, idéologiques, etc., à l'intérieur du procès général de la production sociale. Les besoins, intérêts et forces sociales dont l'effet politique est analysé par Mosca, se rapportent à des orientations diverses et changeantes des conduites des individus qui composent la société. Ce que Mosca appelle « l'état moral, intellectuel, économique d'un peuple » se rapporte à des états de conscience des individus, qui rendent compte de périodes historiques et de civilisations particulières. Leur modification coïncide, nécessairement, avec une redéfinition des fonctions du gouvernement, par suite de modifications dans les états de conscience des élites. Il semble que ces états de conscience, responsables des conduites sociales, se modifient sans cesse, par l'opération du Saint-Esprit. En effet, seul un principe transcendantal peut rendre compte de la constitution et de l'évolution de la conscience politique des sujets, telle que la conçoivent les théories que nous venons d'analyser. Au-delà du « besoin humain naturel de raison, de logique et de raisonnement » évoqué par Pareto, c'est la Raison qui représente ce principe dont le progrès (ou quelquefois, la régression) rapproche (ou éloigne) la Nature humaine de sa complète réalisation politique.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Première partie :
les théories générales de la stratification sociale*

Chapitre II

Schumpeter

FONCTION DE CLASSE ET MOBILITÉ SOCIALE

[Retour à la table des matières](#)

À l'instar de Durkheim et de plusieurs sociologues et anthropologues fonctionnalistes classiques et modernes, Schumpeter aborde la définition et l'explication des classes sociales par le biais de la notion de fonction et de la notion corrélatrice de besoin social. Les classes sociales, comme tous les faits sociaux en général, doivent être ramenées au rôle social qu'elles remplissent, à l'utilité et à la valeur qu'elles présentent pour la société. Ce rôle, cette fonction, cette valeur sont déterminés par les besoins et les exigences de la société. Ce sont les besoins sociaux qui constituent, en dernière analyse, le fondement de l'explication dite fonctionnelle des faits sociaux parce que les phénomènes sociaux sont une réponse, une adaptation aux exigences de la société :

... nous entendons par l'expression de « phénomène de classe » un type de phénomène social, c'est-à-dire *un mode d'adaptation à des nécessités objectives* qui peuvent être reconnues comme telles par l'observateur. ¹

L'existence des classes sociales repose ainsi sur le fait que dans toute société ayant atteint un certain degré de développement, certaines tâches économiques, politiques et sociales doivent être remplies. La nature exacte de ces tâches varie selon les époques en fonction des besoins propres à divers types de société. On assiste, dans toute société, à une sorte de division du travail entre divers groupes, chacun s'acquittant d'une partie des tâches essentielles. Le rang d'une classe dans l'ensemble de la hiérarchie sociale dépend de l'importance de la fonction dont elle est responsable dans une société, à une période donnée et du succès relatif avec lequel elle s'acquitte de cette responsabilité :

Toute classe a donc une fonction déterminée qu'elle doit remplir selon l'orientation qui est la sienne et qu'elle assume en tant que classe, à travers le comportement de classe de ses membres. En outre, la position de chaque classe à l'intérieur de la structure sociale d'ensemble dépend, d'une part de la signification et de l'importance accordées à sa fonction dans la société, d'autre part du degré auquel cette classe réussit à s'en acquitter. ²

Pour Schumpeter, l'analyse du phénomène de la mobilité sociale permet de démontrer que l'existence des classes sociales repose sur la fonction que leurs membres remplissent. On peut considérer, en premier lieu, les cas de mobilité sociale à l'intérieur même d'une classe ; les familles, en effet, y changent constamment de position, dans le temps. On constate, en outre, que c'est le succès plus ou moins grand avec lequel une famille s'acquitte des tâches propres à sa classe qui rend compte de sa position dans la hiérarchie interne de cette classe. Schumpeter s'attache à démontrer l'existence d'une telle relation, en prenant pour exemple l'aristocratie allemande de la période Hohenstaufen dont la fonction est centrée sur la guerre au profit d'intérêts féodaux et celui de la bourgeoisie capitaliste, dans la période post-napoléonienne, dont la fonction est la conduite de l'entreprise industrielle. Dans tous les cas on peut conclure, selon lui, que :

... laissant de côté le rôle du hasard, nous (trouvons) à l'origine de l'ascension ou du déclin social d'un individu l'aptitude à exécuter son rôle social avec plus ou moins de bonheur que les autres membres de la classe. ³

¹ Joseph Schumpeter, *Social Classes in an Ethnically Homogeneous Environment*, Cleveland and New York, The World Publishing Company, Meridian Books, 1968. En français : *Impérialisme et classes sociales*, deuxième partie : *les Classes sociales en milieu ethnique homogène*, Paris, les Éditions de Minuit, 1972, p. 163 (nous soulignons).

² Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, pp. 193-194.

³ *Ibid.*, p. 189.

L'étude de la mobilité des familles d'une classe à une autre révèle que cette ascension résulte d'une innovation, d'un écart par rapport aux conduites qu'impose à la famille son origine sociale. Le fait que, pour changer de classe, l'individu doive troquer un type d'activité pour un autre démontre, selon Schumpeter, que les classes sociales reposent essentiellement sur les fonctions qu'elles assument :

...il y a évidemment une autre voie possible, particulièrement adaptée au franchissement des barrières de classe : faire autre chose que ce qui est traditionnellement imparti aux membres de sa classe... (...) À l'origine de chacune de ces réussites se trouve une décision qui rompt avec la routine de classe.¹

Un troisième type de mobilité, celui des classes entières, montre que tout changement dans la position relative d'une classe par rapport aux autres classes est déterminé par un changement affectant la fonction que cette classe exerce dans la collectivité. Ainsi, une classe peut disparaître si sa fonction devient inutile ou si cette fonction est accaparée par une autre classe ; une classe peut s'élever ou perdre son rang par rapport aux autres si l'importance objective de la tâche qu'elle remplit augmente ou diminue. La position d'une classe dépend également de son succès dans l'accomplissement de ses tâches. La disparition d'une classe dominante, à la suite d'une conquête extérieure, signifie l'échec de cette classe dans l'exercice de sa fonction de leadership. On constate généralement dans les cas de déclin ou de disparition d'une classe, que son prestige, ses droits et ses privilèges ont tendance à subsister pendant un certain temps, suivant la désintégration des bases réelles de sa position. Il s'agit d'un phénomène de retard de la superstructure juridique et culturelle sur la « base réelle », phénomène qui produit, incidemment, le charme et la culture caractéristiques des aristocraties décadentes.

Il faut apporter une restriction importante aux lois relatives à ce dernier type de mobilité. Selon Schumpeter, les classes supérieures ont généralement tendance à maintenir leur position même lorsque la fonction qui justifie leur existence disparaît ou perd de son importance. Elles réussissent, en effet, à se raccrocher à l'exécution de tâches nouvelles dont l'importance égale leur permet de conserver leur position dominante. Le cas de la noblesse anglaise est un exemple frappant de cette capacité d'adaptation propre aux classes supérieures, qui leur permet de maintenir leur supériorité en exerçant successivement les fonctions les plus diverses :

... le déclin de la position de la classe ne se produit (lorsque sa fonction perd de l'importance) que si les membres de la classe ainsi libérés sont incapables de s'adapter à une autre fonction d'importance sociale équivalente. (...) De nouvelles fonctions ne peuvent jamais tout à fait manquer de se proposer, à moins que l'on suppose une société parvenue à un état stationnaire, dépourvue de contradictions... Or, une classe qui a occupé une position élevée se voit considérablement faciliter l'accès à de nouvelles fonctions, dans la mesure où elle bénéficie, pendant quelque temps encore, du prestige et des pouvoirs que lui assurait sa fonction précédente.²

¹ Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, pp. 189-190.

² *Ibid.*, p. 208.

Cette capacité d'adaptation caractéristique des classes supérieures peut s'expliquer par l'existence de divers mécanismes sociaux (privilèges légaux, statut, fortune, etc.) qui permettent à ces classes de survivre à la perte de leur fonction originelle assez longtemps pour consolider leur position de supériorité sur la base de nouvelles responsabilités. Mais la possibilité d'accaparer ces nouvelles fonctions importantes et de s'en acquitter avec succès dépend essentiellement de l'aptitude générale des membres de ces classes à l'exercice de fonctions supérieures. Si tel n'était le cas, elles ne réussiraient à se maintenir par des artifices, juridiques ou autres, que pour une période limitée. Ces considérations nous permettent de conclure que si les classes sociales sont fondées sur les fonctions qu'elles remplissent, l'exercice de ces fonctions repose sur l'aptitude des membres de la classe à s'en acquitter. C'est pourquoi « la fonction considérée en elle-même n'appartient pas à la classe comme une propriété d'essence »¹. Si nous reprenons les trois types de mobilité que nous avons rencontrés, nous constaterons que si l'ascension d'une famille à l'intérieur de sa classe vient de ce qu'elle s'acquitte mieux que les autres des tâches propres à sa classe, cette performance dépend du fait que cette famille est douée d'aptitudes et de talents pertinents, supérieurs à ceux des autres familles de son rang. De même, l'individu ne peut se hisser dans une classe supérieure par ses conduites novatrices que s'il dispose de certaines aptitudes spécifiques dont sont dépourvus les membres de sa classe d'origine. On peut donc affirmer, en général, que « dans tous les cas, ce sont des types de comportement et d'aptitudes qui expliquent les modifications des positions relatives »².

FONCTION ET APTITUDE DE CLASSE

[Retour à la table des matières](#)

L'analyse de la mobilité sociale, celle des familles, des individus et des classes entières, révèle donc que le fondement ultime des classes se trouve dans les aptitudes des individus qui sont membres de ces classes à l'exercice de certaines fonctions. De la même manière que les positions différentes des familles à l'intérieur d'une classe se ramènent à des différences d'aptitudes dans l'exercice de la même fonction, les classes entières se distinguent les unes des autres par les différences d'aptitudes existant entre leurs membres, aptitudes relatives à l'exercice des tâches nécessaires au fonctionnement de la société. On peut d'abord résumer comme suit les grandes lignes de l'explication que Schumpeter présente des trois types de mobilité sociale :

¹ Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, p. 221.

² *Ibid.*, p. 180.

Les modifications dans la position respective des différentes familles qu'on observe régulièrement au sein d'une classe ne doivent être conçues ni comme le résultat du hasard ni comme le produit de déterminismes extérieurs, mais comme le produit de la différence d'aptitude des familles à maîtriser les tâches que le milieu social leur impose. Les frontières entre les classes ne sont pas infranchissables et sont effectivement très souvent franchies par l'effet des mêmes aptitudes et des mêmes conduites qui produisent les modifications de la position des familles au sein d'une classe déterminée. (...) Les classes sociales améliorent leur position ou la voient décliner selon la manière dont leurs membres accomplissent leur fonction de classe et selon que l'importance sociale de la ou des fonctions auxquelles ils peuvent accéder s'accroît ou diminue.¹

Des considérations précédentes, découlent les conclusions suivantes concernant la nature réelle des classes sociales :

On est conduit par là à formuler un certain nombre de conclusions. *L'explication dernière du phénomène des classes sociales réside dans les différences entre aptitudes individuelles.* Il ne s'agit pas de se référer ici à des différences absolues d'aptitude, mais seulement à des différences dans l'aptitude à l'exercice de la fonction ou des fonctions que le milieu social rend « socialement nécessaires » à un moment donné.²

L'explication des classes par leur fonction ne constitue donc que le point de départ du raisonnement de Schumpeter qui repose essentiellement sur la réduction de l'inégalité sociale à une inégalité naturelle sous-jacente entre les individus. Le sens de la notion de fonction apparaît clairement au terme de ce raisonnement. Comme on le voit, en effet, la fonction sociale n'a rien à voir avec des besoins collectifs quelconques qui seraient définis à un niveau autre que celui des consciences individuelles. Les tâches, fonctions, besoins de la société, se ramènent aux besoins des individus qui la composent, lesquels se définissent par la nécessité de réaliser leurs aptitudes. Les conduites des individus, dans leurs rapports réciproques, sont « adaptées » à une fin unique : leur survie personnelle et c'est en ce sens qu'elles sont fonctionnelles. Les tâches et les fonctions peuvent être qualifiées de sociales parce que c'est dans son milieu social, à l'occasion de rapports sociaux, que l'individu doit imposer sa nature, actualiser ses aptitudes. Ainsi, comme on le verra plus loin, l'importance des fonctions se mesure à la qualité des aptitudes dont elles sont la manifestation ; une tâche n'est importante à la collectivité qu'en autant qu'elle permet à des individus supérieurs de s'y réaliser, pour le plus grand avantage de l'espèce humaine. Il serait impossible de parvenir à une explication fonctionnelle d'un phénomène social, les classes sociales en l'occurrence, en supprimant ces postulats. Schumpeter admet en effet, au point de départ, que ces classes ne se présentent à l'observation que comme des groupes de personnes semblant partager certaines valeurs et certaines manières de vivre. Cette entente se manifeste par l'existence de rapports sociaux entre les membres du groupe qui sont plus fréquents, plus étroits et plus intimes que les rapports entretenus avec les membres d'un autre groupe. La prédominance des

¹ Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, p. 217.

² *Ibid.*, p. 217 (nous soulignons).

mariages endogames sur les mariages contractés hors de la classe constitue le meilleur indice de cette situation :

On voit qu'on peut, sans faire appel à une théorie des classes et au moyen d'un critère aisément identifiable, définir la classe sociale par le simple fait sociologique que – sans qu'il y ait obligation juridique – les intermariages y sont prédominants.¹

Ce n'est qu'en vertu du principe selon lequel les phénomènes sociaux doivent être interprétés comme « adaptations à des besoins existants, saisis par l'observateur », que Schumpeter affirme, dans un second temps, que les classes sociales sont un phénomène fonctionnel qui répond à un besoin social. La démonstration de cette hypothèse, prétendument basée sur des faits, se ramène cependant à une série de tautologies. Les classes sociales existent parce qu'elles sont utiles, fonctionnelles et qu'elles répondent à des besoins ; la preuve qu'elles répondent à des besoins essentiels et qu'elles sont utiles et fonctionnelles, c'est qu'elles existent. Car tout ce qui existe est fonctionnel et tout ce qui est fonctionnel est nécessaire. « Toutes les fonctions qu'on observe effectivement dans une société historique sont socialement nécessaires », nous l'avons vu². Nulle part, toutefois, on ne trouve de description et de définition précises des fonctions sociales que remplissent les classes. Schumpeter affirme que la noblesse féodale a comme activité et tâche principale la conduite de la guerre, que la bourgeoisie industrielle se définit par les activités liées à la production industrielle, etc. etc. Mais comment la guerre est-elle une fonction c'est-à-dire une réponse, une adaptation à un besoin de la société ; de quel besoin s'agit-il et comment est-ce un besoin ? La seule réponse possible serait que si des gens se consacrent à la conduite de la guerre, c'est que la conduite de la guerre correspond à une fonction sociale, répond à un besoin et que, corrélativement, la conduite de la guerre répond à un besoin, remplit une fonction puisque des gens s'y consacrent, dans une société donnée. Lorsqu'il s'agit d'établir l'importance d'une fonction, on doit se servir du même raisonnement tautologique. Le déclin ou l'ascension d'une classe, comme on l'a vu précédemment, s'explique par l'importance croissante ou décroissante de sa fonction. Mais dans chaque cas particulier, la variation dans l'importance de la fonction est inférée du déclin ou de l'ascension de la classe considérée. De même pour les changements de fonction qui affectent la position des classes et, en général, pour la position relative d'une classe par rapport aux autres. Cette position est liée, en effet, à l'importance relative de la fonction qu'elle exerce dans la société, à un moment donné. Le seul critère, cependant, qui puisse permettre d'établir l'importance de la fonction d'une classe est, en définitive, la position relative occupée par la classe qui exerce cette fonction.

¹ Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, p. 163.

² *Ibid.*, p. 215.

L'APTITUDE AU LEADERSHIP SOCIAL

[Retour à la table des matières](#)

Schumpeter s'échappe de l'impasse à laquelle le conduit cette explication fonctionnelle en invoquant d'autres critères par lesquels on pourrait, selon lui, mesurer l'importance variable de la fonction exercée par les classes. L'introduction de ces nouvelles notions permet de comprendre le sens, dans sa problématique, de la notion-écran de fonction sociale. On peut, en premier lieu, se faire une idée de l'importance de la tâche dévolue à l'individu ou au groupe en établissant dans quelle mesure le responsable de la fonction peut être facilement remplacé s'il vient à disparaître. Schumpeter admet toutefois la faiblesse de ce critère et la difficulté de l'appliquer systématiquement, surtout au niveau d'un groupe. On le conservera donc mais comme critère marginal ou secondaire. L'importance de la fonction (qui rend compte de la position de la classe qui l'exerce) doit être évaluée, en dernière instance, en rapportant cette fonction spécifique à la fonction générale de leadership social et en établissant le degré relatif de leadership social que cette fonction implique. Le leadership social constitue donc le dénominateur commun de toutes les fonctions sociales et peut ainsi servir à mesurer leur importance relative malgré la diversité des tâches et des activités qui en dérivent :

Les fonctions socialement nécessaires ne sont pas simplement des spécialités équivalentes... parce qu'elles n'entretiennent pas toutes le même rapport avec la fonction de direction (« leadership ») des groupes sociaux. Toute question de valeur individuelle des membres d'une classe étant laissée de côté, les diverses fonctions socialement nécessaires se trouvent hiérarchisées selon l'intensité de leur rapport au pouvoir (« leadership ») quand bien même la nécessité sociale qui leur est reconnue serait équivalente. En effet, le pouvoir (« leadership social ») (peut) s'exprimer dans des activités très diverses... ¹

Le leadership social est une fonction générale et fondamentale qui sous-tend les tâches diverses dévolues aux différentes classes sociales. Les classes sociales se caractérisent donc par la manière dont elles exercent cette fonction de leadership social ou par le degré de leadership social que représentent leurs rôles propres. Cette notion de leadership est assez vague ; il s'agit de commandement, d'initiative, d'innovation, de savoir-faire, appliqués à l'exécution de

¹ Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, p. 216. Dans la version française que nous utilisons du texte de Schumpeter, la notion centrale de leadership social est traduite de diverses façons, par commandement, pouvoir, direction, aptitude au commandement, aptitude à diriger, etc. Nous croyons que cet usage de synonymes multiples et imprécis trahit la pensée de Schumpeter pour qui le leadership social est une notion sociologique distincte dont le sens est invariant et différent en tout cas de celui de pouvoir. Pour l'intelligence de l'exposé, nous avons réintroduit le terme leadership dans le texte cité.

diverses tâches et à la solution des problèmes auxquels les individus peuvent être confrontés :

Nous nous contentons d'affirmer que la fonction de commandement (« leadership ») social consiste à décider, à ordonner, à imposer et à montrer la voie ; c'est là une fonction que l'on peut considérer en tant que telle, dans la mesure où elle reste toujours distincte, tant dans l'activité individuelle qu'au sein de la société globale. Elle n'est concevable qu'en fonction de l'évolution des situations sociales et elle n'existerait pas si la vie des individus et des sociétés se déroulait selon une perpétuelle routine. Cependant, étant donné sa nature particulière, la fonction de commandement (« leadership ») ne se rencontre pratiquement jamais sous une forme pure : elle est toujours liée à d'autres fonctions et à d'autres charges au travers desquelles elle s'exerce et qui lui donnent, dans chaque cas, une coloration et une orientation particulières. Mais sous quelque forme et sous quelque couleur que ce soit, diriger reste diriger (« le leadership reste le leadership »).¹

Nous avons vu que le lien classe-fonction se fonde sur l'aptitude des individus membres d'une classe à exercer la fonction confiée à leur classe. La notion de leadership social nous permet de saisir le rapport entre la notion d'aptitude et celle de fonction. L'aptitude d'un ensemble d'individus à l'exercice d'une fonction sociale se ramène à une aptitude au leadership social, quelle que soit la fonction exercée. Or, ce n'est pas un hasard si le leadership social est défini de façon vague et générale. Le leadership social est, en effet, une réalité générale qui correspond, pour Schumpeter, à l'essence même de la nature humaine. Le leadership social, c'est la capacité de commander, d'innover, de savoir faire et de pouvoir faire ce qu'il faut, au moment où il faut le faire. C'est, en résumé, la capacité de trouver et de mettre en œuvre les meilleurs moyens pour atteindre des fins : la rationalité. Et c'est, en même temps, pour l'individu, la capacité de s'adapter, de réussir, de s'imposer, de se réaliser comme individu. Le leadership social est la mesure de la valeur de l'individu et c'est, par là, une valeur sociale. Cette aptitude générale se traduit de multiples façons, se manifeste par de multiples qualités et se concrétise dans de multiples actions. C'est la source de l'inégalité sociale parce que c'est ce qui fait que les gens supérieurs sont supérieurs et que les autres leur sont inférieurs. Schumpeter admet explicitement que la capacité de leadership social signifie l'aptitude générale au succès, à la supériorité ; il est conscient également du caractère arbitraire de l'explication de l'inégalité par l'aptitude au leadership. Car, ce que l'on affirme c'est que le succès d'une personne s'explique par son aptitude au succès, son pouvoir par l'aptitude à la supériorité et que la preuve de l'aptitude à la supériorité et à la réussite se trouve dans le fait que cette personne a atteint une position de supériorité et a réussi. Il tient par conséquent à montrer que l'aptitude, ainsi définie, existe réellement et peut être étudiée et mesurée rigoureusement, indépendamment des effets sociaux qu'elle produit :

Il est... important de réfuter ceux qui ne voient dans l'aptitude qu'un synonyme de la « performance » et affirment que seule la seconde peut être empiriquement saisie, la première n'étant qu'une notion semblable à la *vis soporifica* de l'opium :

¹ *Ibid.*, pp. 223-224.

nous soutenons au contraire que ces notions sont justifiables d'une investigation empirique, indépendamment l'une de l'autre.¹

Schumpeter nous propose donc une théorie des aptitudes dont les concepts et les hypothèses peuvent être mesurables et vérifiés empiriquement. Il se fonde sur les travaux des penseurs et des praticiens de la théorie sociale et raciale de l'hérédité : Parsons, Galton (auteur du *Génie héréditaire*) et autres. L'aptitude serait ainsi un facteur psychologique central (au sens de la théorie du facteur central de Spearman), une structure psycho-physiologique générale qui ne peut être observée et mesurée que dans ses effets. L'aptitude se manifeste par un faisceau de qualités, de talents et de dispositions relatives à des performances spécifiques très diverses. Elle se ramène principalement à l'intelligence, à la volonté et à la capacité générale, à la fois d'ordre physique, intellectuel et émotif, capacité relative au contexte général du champ de performance, c'est-à-dire à la nature de l'environnement. Elle se compare, dans le domaine biologique, à l'aptitude à s'adapter au milieu ambiant qui permet la survie de l'organisme :

Il est évident qu'une qualité ou un ensemble de qualités ne qualifient une aptitude que par rapport à certaines fonctions bien définies : les aptitudes entretiennent avec les fonctions le même rapport que certaines qualités d'adaptabilité biologique avec le milieu physique. Cependant, si certaines dispositions – pour la musique ou les mathématiques, par exemple – sont, en effet, tout à fait spécifiques, d'autres sont, par leur nature même, capables de s'adapter à une multitude de fonctions – comme par exemple, *la faculté d'analyser abstraitement* des faits, *la puissance de la volonté*, et aussi évidemment l'aptitude polyvalente et transposable qui peut être utile dans la plupart des situations de la vie. Cette aptitude, étudiée par Spearman, est à l'origine de la théorie du « facteur G » qui n'est rien d'autre que la dénomination savante d'un phénomène bien connu empiriquement.²

En ce qui concerne l'exécution des tâches socialement nécessaires, l'aptitude peut être conçue comme une capacité de leadership social qui signifie, comme on l'a vu, la capacité de réussir, de s'imposer, de dominer, de faire ce qu'il faut faire et de le faire avec succès, bref l'aptitude à l'action rationnelle correspondant à la survie, à l'adaptation réussie, à l'autoréalisation dans un contexte social. On comprend maintenant que c'est à cause de la capacité supérieure d'adaptation des individus des classes dominantes, que celles-ci peuvent maintenir leur position éminente, quelle que soit la nature de l'environnement social. En effet, l'aptitude au leadership social est, comme toutes les autres, distribuée inégalement entre les membres de la collectivité. Selon Schumpeter, sa distribution suit probablement une courbe normale dont la stratification sociale est le reflet fidèle. Les membres de la société sont hiérarchisés selon leur aptitude au leadership social qui mesure simultanément leur valeur personnelle et leur valeur sociale. Comme cette hiérarchie reflète la distribution normale de l'aptitude, elle devra compter une majorité de positions moyennes ou médiocres et un nombre restreint de rangs très élevés et de rangs inférieurs :

¹ Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*. p. 219.

² Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, p. 220-221 (nous soulignons).

Les aptitudes spéciales comme les aptitudes générales, les aptitudes physiques et caractérielles comme les aptitudes intellectuelles ou celles qui dépendent de la volonté sont probablement distribuées, si on suppose un milieu ethnique homogène, selon la loi du hasard. (...) Comme dans le cas de toute aptitude, on ne peut pas dire que l'aptitude à diriger (« au leadership ») est très forte chez certains individus et inexistante chez les autres. En fait, si la plupart des individus ne possèdent cette aptitude qu'à un degré modeste (mais suffisant pour satisfaire aux tâches quotidiennes), un petit nombre d'individus la possèdent soit de façon très marquée, soit à un degré excessivement faible. Le quantum d'aptitude à diriger (ou de qualités favorisant cette aptitude) qui se rencontre dans une société donnée détermine une grande part de son histoire et, au sein d'une société, les familles se répartissent, sous le rapport de l'importance sociale, selon le degré d'aptitude à diriger (« aptitude au leadership ») qui les caractérise.¹

Les classes s'expliquent donc par leur fondement psychique qui rend compte de leur fonction sociale. La fonction d'une classe signifie, en dernière instance, la valeur des actions posées par les membres de cette classe, valeur qui correspond à la valeur intrinsèque des individus et qui se définit comme la capacité générale à la rationalité, à l'efficacité, à l'adaptation. C'est l'équation valeur de l'individu / valeur sociale qui rend compte du phénomène des classes comme l'indiquent clairement les termes dans lesquels Schumpeter formule sa définition finale :

a structure de classe n'est autre chose que la disposition ordonnée des familles *en fonction de leur valeur sociale*, laquelle correspond en dernière analyse à des *différences d'aptitude*.²

Schumpeter fait une critique générale de la théorie marxiste et, en particulier, de la théorie des classes de Marx. Par exemple, les hypothèses de Marx concernant la question de l'accumulation initiale du capital lui paraissent erronées parce que le problème, selon lui, ne peut être ramené aux rapports de classes dans le procès de travail propre au mode de production capitaliste. La question de l'accumulation initiale est liée à la supériorité initiale de la bourgeoisie, aux aptitudes des entrepreneurs comme fondement de leurs conduites innovatrices et de leur réussite industrielle :

Il (Marx) rejette dédaigneusement le conte de ma Mère l'oie (*Kinderfibel*) d'après lequel certaines personnes, plutôt que d'autres, sont devenues et continuent chaque jour à devenir des capitalistes grâce à leur intelligence supérieure et à leur capacité de travail et d'épargne (...) En effet, la meilleure méthode pour écarter une vérité gênante consiste... à tourner celle-ci en dérision. (...) ... ce conte de bonne femme, tout en étant loin de dire toute la vérité, en dit néanmoins une bonne partie.

¹ Joseph Schumpeter, *Impérialisme et classes sociales*, p. 221-224 (nous soulignons).

² *Ibid.*, p. 218 (nous soulignons).

L'intelligence et l'énergie dépassant la norme expliquant, dans neuf cas sur dix, le succès industriel et, notamment, la *fondation* des positions industrielles.¹

L'application de la théorie des classes de Schumpeter au cas particulier de la société capitaliste consiste à mettre en relation les fonctions qui sont caractéristiques de l'activité industrielle et l'aptitude différentielle des individus à l'exercice de ces fonctions. On pourra vérifier que la classe supérieure se compose des individus les mieux doués pour l'activité industrielle, lesquels auront accédé aux positions dominantes par le mécanisme automatique de la sélection. La capacité de réussir sur le plan économique se ramène naturellement aux « dons d'intelligence et de volonté » dont elle n'est qu'une des multiples manifestations :

Plus exactement, l'individu (*modal*) de la classe bourgeoise est, en ce qui concerne ses dons d'intelligence et de volonté, supérieur à l'individu médian de n'importe quelle autre classe de la société industrielle. Cette supériorité, qui n'a jamais été démontrée statistiquement et ne pourrait guère l'être, est fondée sur l'analyse du processus de sélection sociale dans la société capitaliste. La nature de ce processus fixe également le sens dans lequel il y a lieu d'entendre le terme « supériorité ». Par une analyse analogue portant sur d'autres environnements sociaux, on peut montrer qu'il en va de même pour toutes les classes dominantes sur lesquelles nous sommes renseignés par l'histoire.²

LA NOTION D'HÉRÉDITÉ SOCIALE

[Retour à la table des matières](#)

La théorie des classes de Schumpeter ne serait toutefois complète sans la notion d'hérédité sociale, complémentaire des précédentes. On aura remarqué que dans son exposé, il insiste sur le fait que la famille, comme groupe spécifique d'individus, représente l'unité de base des classes sociales. Si tel n'était le cas, les classes sociales ne pourraient former des groupes réels, au sens de Schumpeter. Les classes sociales, en effet, sont des groupes structurés dans la réalité et non des catégories arbitraires construites par l'observateur selon ses critères méthodologiques. Ce sont des groupes réels parce que leurs membres présentent des comportements de groupe, entretiennent entre eux des rapports sociaux d'un type particulier dont l'endogamie est l'indice le plus important et surtout, parce que les classes se perpétuent comme groupes, dans le temps, de génération en génération :

¹ J. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, George Aillen and Unwin Ltd, 1942. En français : *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1963, p. 35.

² Joseph Schumpeter. *Capitalisme, socialisme et démocratie*, p. 282.

... une fois constituées, les classes tendent à se consolider et se perpétuer, même lorsque les circonstances sociales auxquelles elles doivent d'exister ont disparu.¹

La stratification résulte de l'attribution des positions sociales, sur la base des fonctions exercées et selon la valeur sociale des aptitudes nécessaires mais la position de classe, une fois acquise, a comme caractéristique particulière de se cristalliser, de s'ancrer et de se maintenir dans une famille, à travers la succession des générations et malgré les bouleversements sociaux :

La structure de classes n'est autre chose que la disposition ordonnée des familles en fonction de leur valeur sociale, laquelle correspond en dernière analyse à des différences d'aptitude. Cependant *la tendance à la consolidation et à la perpétuation des positions acquises* constitue un problème particulier qui réclame une explication particulière et, en fin de compte, *c'est là le problème concret qui est posé par le phénomène des classes.*²

Cette stabilité et cette permanence des classes sociales se manifestent au niveau des familles plutôt que des individus. Elles s'expliquent d'ailleurs par le biais de la famille qui produit les individus doués des aptitudes socialement nécessaires. C'est par la famille que se transmettent les aptitudes et que les classes peuvent se reproduire. La transmission s'effectue par l'hérédité d'une part et par l'éducation familiale d'autre part. À cause du caractère transmissible des aptitudes, la reproduction sociale (reproduction de la valeur des individus fondée sur leurs aptitudes) coïncide avec la reproduction biologique :

Une aptitude peut être naturelle ou acquise ; dans ce dernier cas, elle peut avoir été acquise individuellement ou tenir à l'hérédité familiale. Il est évident que ces différences revêtent une grande importance pour notre étude. Plus le rôle de l'aptitude naturelle ou familiale est grand, plus les positions de classe seront stables.³

Si les aptitudes n'étaient pas transmissibles, les classes pourraient évidemment former des groupes et se perpétuer par l'effet reproducteur de divers mécanismes juridiques, politiques, économiques, etc., et par l'effet des aptitudes elles-mêmes dont certaines facilitent l'acquisition d'autres aptitudes, multipliant les chances de succès. Mais ces groupes demeureraient très fragiles et leur perpétuation serait bien moins fréquente et moins systématique qu'elle ne l'est en fait. Schumpeter hésite à affirmer catégoriquement que toutes les aptitudes sont transmises, dans tous les cas, mais la nécessité de trouver une solution satisfaisante au problème de la reproduction des classes le force, en dernière instance, à postuler que les aptitudes et, par conséquent, le mérite et la valeur des individus, doivent être, pour une large part et dans bon nombre de cas, naturels et héréditaires :

¹ *Les Classes sociales en milieu ethnique homogène*, p. 166.

² *Les Classes sociales en milieu ethnique homogène*, p. 218 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, p. 220.

Mais à supposer que les aptitudes d'un individu donné n'aient rien à voir avec celles de ses ancêtres et de ses descendants, qu'aucune disposition ne soit héréditaire et que toute disposition individuelle soit le produit de l'activité individuelle, les éléments liés à une position et à une aptitude acquise suffiraient encore pour constituer des groupes relativement stables ; en ce cas cependant l'histoire du monde se serait déroulée autrement. En effet, si les aptitudes n'étaient pas héréditaires et se répartissaient à chaque génération selon les lois du hasard, la position des différentes classes et des familles qui en font partie serait beaucoup plus labile qu'elle ne l'est.¹

C'est en ce sens que la famille – et, à la limite : la lignée, le clan – constitue, pour Schumpeter, l'unité de base de la classe : « L'appartenance (à une classe) n'est pas le fait de l'individu en tant que tel... c'est la famille et non la personne physique qui est le véritable individu pour une théorie des classes sociales. »² Les classes sociales sont des groupes de familles dont l'unité repose sur les aptitudes héréditaires qui forment la base de leur position sociale, aptitudes qu'elles transmettent à leurs descendants de génération en génération et qu'elles se transmettent les unes aux autres par inter-mariage. L'importance que Schumpeter accorde à la famille dans la constitution des classes ne modifie en rien l'équation déjà établie entre l'inégalité naturelle des individus et leur inégalité sociale. Au contraire, le rôle reproducteur de la famille, comme Schumpeter le conçoit, est une preuve supplémentaire et même essentielle, de l'inégalité naturelle des individus :

Mais il ne faut jamais oublier que ce système de positions figées que propose l'image d'une société où l'appartenance de classe échappe à l'action des individus repose en dernière analyse sur des différences individuelles d'aptitude. Les positions pétrifiées qui constituent la structure d'une société de classe ont été conquises ou créées par des conduites sociales supposant des aptitudes différentielles.³

L'ÉVOLUTION DU CAPITALISME

[Retour à la table des matières](#)

L'insistance de Schumpeter sur le caractère héréditaire des aptitudes et sur le rôle clé de la famille dans la transmission et la perpétuation de l'inégalité entre les individus peut apparaître, a priori, comme une négation des principes mêmes de la démocratie et de l'idéologie libérale en général. Sa démarche peut sembler correspondre, à certains égards, à une vision aristocratique de la stratification. Cette impression peut être encore renforcée par une lecture superficielle de l'analyse que fait Schumpeter de l'évolution du capitalisme contemporain dans son ouvrage *Capitalisme, socialisme et démocratie*, postérieur à la théorie des classes. Un examen attentif de l'application qu'y fait

¹ *Les Classes sociales en milieu ethnique homogène*, p. 222.

² *Ibid.*, p. 169.

³ *Ibid.*, p. 218.

Schumpeter de sa théorie des classes montre au contraire, qu'elle représente la formulation sociologique la plus cohérente qu'on puisse rencontrer des postulats idéologiques bourgeois. Aussi étonnant qu'il puisse paraître, Schumpeter, économiste libéral, affirme, en accord avec les marxistes que le système capitaliste est voué à la destruction et que l'avènement du socialisme est d'ores et déjà inexorable. Les facteurs de désintégration du capitalisme relevés par les marxistes ne lui paraissent pas cependant constituer des causes réelles ou suffisantes de cette désintégration. Il réfute, une à une, les conclusions de l'analyse marxiste quant aux effets des contradictions économiques et politiques du capitalisme : ralentissement et arrêt de la croissance, caractère destructeur de la concurrence, stagnation liée aux pratiques monopolistes et baisse tendancielle du taux de profit, disparition des occasions d'investissements productifs, paupérisation et révolte des masses, etc. Pour Schumpeter, la contradiction interne du capitalisme qui est susceptible d'entraîner sa dislocation se trouve dans les conséquences du progrès technique et économique amorcé et développé par le système capitaliste. Le capitalisme entraîne, en effet, un processus de « mécanisation du progrès » qui, cessant d'être le fruit de l'initiative et du génie de l'entrepreneur, devient une activité salariée, routinière et impersonnelle. Ce processus marque le « crépuscule de la fonction d'entrepreneur » : fonction d'initiative, de commandement, par laquelle ces individus supérieurs exerçaient leur aptitude au leadership social. Cette fonction est en train de perdre progressivement de son importance au stade du capitalisme monopoliste et se trouve menacée de disparaître dans l'avenir. Le déclin de la fonction d'entrepreneur est susceptible d'entraîner la chute de la bourgeoisie car cette classe s'appuyait sur la valeur sociale des aptitudes propres aux entrepreneurs. Ceux-ci formaient la couche la plus vivante et la plus importante de la bourgeoisie et sa véritable raison d'être. Les vrais pionniers du socialisme ne sont donc nullement les intellectuels et les agitateurs marxistes mais bien les Rockefeller, les Carnegie, les Vanderbilt :

Ainsi, bien que les entrepreneurs ne constituent pas en soi une classe sociale, la classe bourgeoise les absorbe ainsi que leurs familles et leurs parents et, du même coup, elle se recrute et se revivifie constamment... Économiquement et sociologiquement, directement et indirectement, la bourgeoisie dépend donc de l'entrepreneur et, en tant que classe, elle est condamnée à vivre et à mourir avec lui... Comme l'initiative capitaliste, de par ses réussites mêmes, tend à automatiser les progrès, nous concluons qu'elle tend à se rendre elle-même superflue – à éclater en morceaux sous la pression de son propre succès. L'unité industrielle géante... élimine également l'entrepreneur et exproprie la bourgeoisie en tant que classe appelée à perdre, de par ce processus, non seulement son revenu, mais encore, ce qui est infiniment plus grave, sa raison d'être.¹

La réussite capitaliste entraîne d'autres conséquences autodestructrices. Le capitalisme produit lui-même les conditions d'une hostilité grandissante des intellectuels, des politiciens et des masses à son endroit, en propageant et en réalisant de façon tangible l'idée d'un progrès séculaire permanent et croissant. En développant « l'esprit rationaliste », il « donne naissance à une mentalité d'objecteurs qui, après avoir détruit l'autorité morale de multiples institutions non capitalistes, en vient à se tourner contre les propres institutions de ce

¹ *Capitalisme, socialisme et démocratie*, pp. 189-190.

régime »¹. Il a aussi comme effet, « en raison de la logique même de sa civilisation », « d'éduquer et de subventionner les professionnels de l'agitation sociale », c'est-à-dire les intellectuels². Enfin, le capitalisme finit par disloquer ce que Schumpeter appelle ses « couches protectrices » et le cadre institutionnel qui les protégeait, c'est-à-dire les éléments de la classe supérieure qui exercent, au profit de la bourgeoisie industrielle, les fonctions de leadership politique que l'entrepreneur, de par ses aptitudes spécifiques, n'est pas apte à assumer. Ces éléments de la classe bourgeoise sont issus des anciennes classes dominantes du régime féodal qui ont pu maintenir leur position de supériorité en préservant leur aptitude au leadership social et en l'adaptant à l'exercice de fonctions principalement politiques, dans le contexte de la société industrielle. Ainsi, la société capitaliste a représenté « la symbiose active de deux couches sociales, dont l'une, certes, soutenait l'autre économiquement, mais était, à son tour, soutenue politiquement par la seconde »³. Durant toute la période du « capitalisme intact et vigoureux », l'ancien élément aristocratique s'est chargé de gouverner pour la bourgeoisie, d'administrer l'État et faire fonctionner la machine politique. C'est pourquoi les transformations de l'État, de la bureaucratie, de l'appareil et de l'idéologie politiques qu'entraîne le capitalisme, au stade monopoliste, sont essentiellement destructives :

... à défaut d'être protégé par quelque groupe non bourgeois, la bourgeoisie est politiquement désarmée et incapable, non seulement de diriger la nation, mais même de défendre ses propres intérêts de classe : ce qui revient à dire qu'elle a besoin d'un maître. Or, le processus capitaliste, tant par son mécanisme économique que par ses conséquences psycho-sociologiques, a éliminé ce maître protecteur ou, comme aux États-Unis, ne lui a jamais donné, non plus qu'à aucune autre institution remplissant le même rôle, une chance de s'affirmer.⁴

Donc, le capitalisme est condamné, selon Schumpeter, à céder la place à un régime socialiste dont il s'attache à analyser les conditions de fonctionnement. Le socialisme que Schumpeter envisage comme possible, fonctionnel, rentable et réalisable est une forme de capitalisme d'État que nous ne décrirons pas en détail. Nous aurons intérêt à nous attarder plutôt au type de stratification que Schumpeter prévoit pour cette société dite socialiste. Étant donné le caractère nécessaire et universel de la division du travail dans l'exécution des fonctions sociales et étant donné surtout, la distribution inégale de l'aptitude au leadership social au sein de la collectivité, la société socialiste ne saurait évidemment prétendre à l'abolition des classes sociales. Il serait extrêmement coûteux et même catastrophique, d'après Schumpeter, que l'on tente, au nom de principes et d'idéaux irréalistes, d'aller à l'encontre des lois naturelles en ce domaine. Il faut donc prévoir d'ores et déjà que non seulement la société socialiste ne pourra se passer d'une hiérarchie sociale mais qu'elle devra mettre en œuvre des mécanismes adéquats (sanctions et récompenses) pour assurer la sélection sociale des individus doués d'aptitudes supérieures. Le capitalisme, par ses caractères propres, facilitait le développement de cette

¹ *Ibid.*, p. 200.

² *Ibid.*, p. 204.

³ *Ibid.*, p. 192.

⁴ *Capitalisme, socialisme et démocratie*, p. 195.

hiérarchie naturelle, fondée sur le talent et ce, pour le plus grand profit de la collectivité. Les méthodes capitalistes de sélection sociale, en récompensant automatiquement le succès et en punissant l'échec, assurent la sélection systématique des individus supérieurs ; de plus, les mécanismes de la concurrence capitaliste « garantissent le rendement des individus sélectionnés »¹ Si le socialisme sait s'engager dans cette voie, on assistera à l'émergence, dans la société socialiste, de la classe supérieure naturelle fondée sur sa valeur héréditaire qui assure, de tout temps, la direction et le commandement des sociétés, à travers l'évolution des régimes. La description que présente Schumpeter de cette classe supérieure est un résumé, en même temps, de toute sa théorie des classes :

Le problème se pose donc dans les termes suivants : il existe une classe qui, par le jeu du processus de sélection dont elle est issue, contient un matériel humain d'une qualité supérieure à la normale et constitue, par conséquent, un actif national précieux que toute organisation sociale doit, en bonne logique, non seulement se garder de détruire, mais encore utiliser pour ses fins. En outre, cette classe remplit des fonctions vitales qui devraient être également remplies dans une société socialiste. Nous avons vu qu'elle a été et reste associée causalement à presque tous les accomplissements culturels de l'ère capitaliste ainsi qu'à tous ceux de ses accomplissements économiques qui n'ont pas tenu à la croissance de la population laborieuse.²

Le problème ainsi posé exige la solution suivante, valable non seulement pour la société socialiste mais pour toute collectivité appelée à se maintenir sur une base stable :

Or, cet accomplissement a été lui-même associé causalement à un système de récompenses et de punitions, d'une efficacité incomparable, que le socialisme est tenu d'abolir. La solution correcte du problème suppose avant tout qu'il soit permis aux éléments bourgeois d'accomplir le travail pour lequel ils sont qualifiés par leurs aptitudes et leurs traditions...³

De même que les chevaux de course et les taureaux de concours sont les bénéficiaires reconnaissants de faveurs qu'il ne serait ni rationnel, ni possible d'accorder à tous les chevaux et à tous les taureaux, de même, si l'on entend respecter les principes de la rationalité économique, l'on doit réserver un traitement préférentiel aux hommes qui réalisent des performances exceptionnelles.⁴

¹ *Ibid.*, p. 110.

² *Capitalisme, socialisme et démocratie*, p. 282 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, p. 283.

⁴ *Ibid.*, pp. 287-288.

UNE THÉORIE COHÉRENTE DE LA REPRODUCTION

[Retour à la table des matières](#)

Ces remarques de Schumpeter sur le déclin du capitalisme et l'avenir du socialisme n'ont donc rien d'une défense de l'idéologie féodale ou des principes aristocratiques comme pourrait le faire croire, à tort, une comparaison superficielle de sa théorie et des autres théories fonctionnalistes des classes. La théorie schumpétérienne des classes exprime de la façon la plus claire et la plus cohérente les postulats essentiels du libéralisme. Le principe selon lequel le succès est proportionnel au mérite n'est, en effet, qu'une première approximation de la croyance libérale à la valeur déterminante de l'individu et des talents et performances individuelles. Que le succès vienne à ceux qui le méritent par leurs capacités et leurs efforts implique que la valeur des concurrents n'est pas donnée comme égale au point de départ. L'égalité ne réside que dans la chance égale accordée à tous les individus de faire valoir leurs aptitudes ; l'égalité n'est que l'assurance que les règles de la concurrence seront respectées et que quiconque a de la valeur pourra la faire reconnaître. C'est à cette nécessité que correspond le thème fonctionnaliste de la mobilité sociale. Le principe des chances égales signifie que les mécanismes de sélection sociale opèrent sur la base de l'inégalité, naturelle des individus ; il implique qu'un individu supérieur aura toutes les chances de faire reconnaître son mérite et que les autres individus auront l'obligation corrélative de reconnaître sa supériorité. On confond souvent à tort ce principe libéral de l'égalité pour tous avec la croyance à l'égalité de nature des individus. Ce qui caractérise l'idéologie bourgeoise n'est pas la reconnaissance d'une égalité entre les individus mais d'une inégalité fondée sur leur nature même plutôt que sur des critères extérieurs à l'individu comme le droit divin dans l'idéologie politico-religieuse féodale ou des critères indépendants des qualités réelles comme la noblesse héréditaire. La théorie de Schumpeter est précisément une négation de ces critères hiérarchiques de type aristocratique et une tentative de démontrer que les principes et les croyances libérales ont une vérité objective et une valeur universelle. Rien ne distingue, dans l'analyse schumpétérienne, l'entrepreneur industriel de l'aristocrate féodal ou du technocrate socialiste sinon la manière dont chacun fait valoir sa supériorité naturelle en matière de leadership social. Schumpeter insiste seulement pour qu'on reconnaisse que les lois naturelles et universelles de la sélection sociale n'ont nulle part fait la preuve de leur mérite aussi bien que dans la société capitaliste, parce que celle-ci les avait érigées en principe pratique et conscient de son fonctionnement et ne leur opposait aucune résistance indue comme pourrait le faire une société socialiste.

La théorie des classes de Schumpeter s'appuie donc sur les mêmes postulats idéologiques que celles de Pareto et de Mosca. La stratification sociale est une hiérarchie du mérite fondé sur la valeur intrinsèque des individus, valeur qui réside dans les caractères psychologiques qui déterminent

leurs actions. Schumpeter, cependant, démontre ces postulats d'une manière différente de celle des auteurs précédents. Pour nous, c'est le seul sociologue fonctionnaliste qui réussit à s'échapper, dans sa démonstration, du cercle vicieux du raisonnement fonctionnaliste sur l'inégalité sociale parce qu'il n'hésite pas à formuler explicitement toutes les conséquences théoriques des principes qu'il défend. On retrouve en effet, chez plusieurs théoriciens fonctionnalistes, l'explication, sous une forme ou une autre, de l'inégalité ou de la stratification sociale par la division du travail ou par la répartition des fonctions sociales. Cette explication se ramène infailliblement à l'hypothèse sous-jacente des différences psychologiques entre les individus qui constituent le vrai fondement de leur valeur sociale. C'est en effet la seule manière d'expliquer, autrement que par le hasard, la répartition des tâches et des fonctions et leur importance différentielle. Plusieurs sociologues fonctionnalistes s'arrêtent au terme de la première explication – par la fonction – ce qui réduit leur théorie à une tautologie banale : les individus qui remplissent des fonctions plus importantes que les autres ont des positions sociales supérieures et le fait que certaines gens ont des positions sociales supérieures indique qu'ils remplissent des fonctions plus importantes. D'autres auteurs, comme Weber, Parsons et nombre de leurs émules, formulent l'hypothèse du fondement psychologique du mérite social mais de façon implicite, par le détour de notions sociologiques, en apparence, comme la conformité normative, l'orientation aux valeurs, etc. Leur terminologie a l'avantage idéologique de laisser sous-entendre que les traits psychologiques individuels qui mènent au succès ou à la supériorité peuvent être acquis d'une façon ou d'une autre, développés par l'effort, par la socialisation et l'éducation. Les instincts, dans la théorie de Pareto, sont certes définis, comme des caractères naturels mais tout individu, à chaque génération, a autant de chances que les autres de faire valoir son capital instinctuel et d'accéder à l'élite, s'il en a la capacité.

Toutes ces variantes de la théorie fonctionnaliste achoppent cependant sur un problème crucial : celui de la reproduction des rapports de classe et des classes, comme groupes, de génération en génération. Les théoriciens fonctionnalistes tentent de contourner ce problème en centrant l'analyse sur l'individu ou même sur le « rôle » ou sur l'action individuelle comme unité de la stratification et sur le processus de la mobilité. La transmission dans le temps des positions sociales, des conditions psychologiques, économiques, etc., et des privilèges qui y sont liés, est interprétée comme une exception à la règle, un raté dans le fonctionnement du système. Il s'agit d'un phénomène accidentel, « disfonctionnel », qui ne tient nullement à la nature même du processus de stratification. Dans le cas où l'unité stratifiée est le rôle ou l'acte individuel, la notion même d'une hiérarchie sociale générale disparaît, ce qui permet d'envisager comme un hasard le cumul par un individu de positions politiques, économiques, sociales, religieuses et autres, de niveau identique. Or, Schumpeter fait du problème de la reproduction des rapports de classe et des classes comme groupes, la question centrale de sa théorie : « *this process of entrenchment and its perpetuation... at bottom this is the immediate and specific class problem* ». Étant donné l'axiomatique déjà définie, Schumpeter ne peut poser ni résoudre ce problème en termes de reproduction du procès de production, des agents du procès et de leur place dans ce procès. Les classes étant définies par les aptitudes des individus qui les composent, Schumpeter doit poser le problème de la reproduction en termes de reproduction des aptitudes. La seule solution adéquate à Ce problème, ainsi posé, est celle qui

consiste à affirmer non seulement le caractère inné ou naturel des aptitudes mais aussi leur caractère héréditaires¹. C'est à cet égard que la théorie des classes de Schumpeter nous paraît représenter la formulation la plus cohérente et la plus complète de l'idéologie libérale de l'inégalité sociale, sur la base des postulats et des catégories de la sociologie fonctionnaliste.

On ne saurait trop insister sur l'influence, rarement reconnue, que la théorie des classes de Schumpeter a exercée sur la sociologie moderne, notamment à travers Parsons et ce, malgré la traduction tardive de son essai sur les classes sociales. Dans sa présentation de la traduction française d'*Impérialisme et classes sociales*, Jean-Claude Passeron insiste avec raison sur l'importance de l'apport de Schumpeter à la théorie économique libérale et à la sociologie bourgeoise. Il souligne, très justement, l'intérêt que présente pour l'analyse marxiste des sociétés actuelles, le problème de la reproduction des classes dont traite Schumpeter. Nous pensons cependant que Passeron a tort lorsqu'il considère que « la logique de l'idéologie du don véhiculée par le langage des aptitudes » est importée de l'extérieur dans le raisonnement schumpétérien et qu'elle y introduit des « virtualités » idéologiques étrangères aux prémisses sociologiques de l'auteur. Dans ce chapitre, nous avons tenté de montrer, au contraire, la cohérence et l'unité de la « logique de l'idéologie » et de la « logique du raisonnement schumpétérien » (pour reprendre les termes de Passeron).

Il faut savoir reconnaître d'ailleurs le caractère idéologique de ce « langage des aptitudes », même lorsqu'il se présente dans une terminologie moderne voire marxisante, comme chez les théoriciens récents de la sociologie fonctionnaliste que nous étudierons dans la seconde partie. La théorie de Schumpeter nous servira alors de modèle utile pour retrouver les pièces manquantes de ce puzzle idéologique qu'il faudra reconstituer. Il faut noter également que dans la psychologie moderne, les recherches empiriques sur les aptitudes et caractères psychiques différentiels et héréditaires des individus de classe, de race ou de sexe différents suscitent toujours un vif intérêt. Plusieurs articles et ouvrages récents – que nous ne pouvons analyser ici – en font foi. On peut bien sûr démontrer n'importe quoi dans ce domaine, selon les méthodes et les outils qu'on utilise mais on ne peut réfuter par un haussement d'épaule ces démonstrations de l'infériorité intellectuelle et affective congénitale des ouvriers, des Noirs ou des femmes. Des recherches doivent être entreprises qui en montreront l'arbitraire mais elles ne peuvent s'appuyer que sur une théorie marxiste sérieuse de la reproduction des procès et des agents des procès de production.

¹ La théorie de la stratification et de la mobilité sociale élaborée par le sociologue américain Sorokin est fondée, comme celle de Schumpeter, sur l'hypothèse de la distribution différentielle des aptitudes innées et héréditaires. Elle ne présente pas toutefois le degré de cohérence et d'explicitation conceptuelles que nous avons trouvé chez Schumpeter. Voir Pitirim A. Sorokin, *Social and Cultural Mobility*, New York, The Free Press, 1959 (première édition : Harper & Brothers, 1927).

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Première partie :
les théories générales de la stratification sociale*

Chapitre III

Weber

1. La théorie générale du social

[Retour à la table des matières](#)

La théorie des classes sociales de Weber ne représente que quelques pages de son ouvrage principal *Économie et société* ; force est de reconnaître pourtant l'importance de sa problématique à l'influence directe qu'elle a exercée sur les théoriciens fonctionnalistes américains et européens des classes sociales jusque dans la période actuelle. On retrouve chez Parsons, Dahrendorf, Mills, Touraine, Lenski, etc., les idées essentielles de la théorie webérienne des classes, soit à titre de référence explicite ou sous la forme d'une « redécouverte spontanée » de ces idées. Il faut aussi reconnaître la fascination qu'exerce sur certains penseurs marxistes la problématique webérienne du pouvoir ; le cas de Bottomore en est un exemple parmi d'autres. L'importance de Weber tient à ce qu'il réussit à formuler et à résoudre, en termes idéologiques, des questions extrêmement importantes que la théorie marxiste n'a jamais formulées de manière rigoureuse et que le marxisme vulgaire a résolues de façon dogmatique. C'est le cas, principalement, des rapports entre le pouvoir politique et la propriété économique, des rapports dialectiques entre l'idéologie et le procès de production, rapports qui

présentent une complexité particulière au stade du capitalisme postérieur aux analyses de Marx. C'est pourquoi la sociologie wébérienne dont l'intérêt est précisément centré sur ces questions peut apparaître comme une réponse au marxisme dans ses propres termes ou, selon l'expression de Gerth et Mills, comme un « enrichissement » du matérialisme historique ¹. Nous verrons cependant que la théorie de Weber ne peut être considérée comme un enrichissement, un prolongement ou un approfondissement réel de l'analyse marxiste, car elle se situe dans une perspective absolument contraire, celle du fonctionnalisme dont elle reformule et « enrichit » les postulats et les catégories essentielles. À cause peut-être de l'apparente autonomie que présente le traitement des classes sociales dans l'œuvre de Weber et aussi, à cause de la traduction fragmentaire de son œuvre, on a rarement replacé la théorie des classes de Weber dans le contexte de sa sociologie générale et toujours négligé d'établir les rapports pourtant essentiels et évidents, entre sa théorie générale du social et sa conception des classes ².

LE SENS SUBJECTIF DE L'ACTION

[Retour à la table des matières](#)

Le point de départ de la théorie générale de Weber est le concept d'action sociale définie comme action individuelle productrice du fait social. L'action sociale, pour Weber, se caractérise par son sens, sa signification, son orientation subjective ou significative, c'est-à-dire ce qui constitue le sens de l'action du point de vue de l'acteur ou de l'agent. L'action est sociale en autant que son sens ou son orientation implique, pour l'agent, une référence à d'autres individus, une prise en considération, positive ou négative, du comportement d'autrui comme agent :

L'activité sociale (y compris l'omission ou la tolérance) peut s'orienter d'après le comportement passé, présent ou attendu d'autrui... n'importe quel contact n'est pas de

¹ Hans Gerth et C. Wright Mills, édit., *From Max Weber : Essays in Sociology*, New York, Oxford University Press, 1946.

² Notre examen critique de la pensée de Weber se fonde principalement sur son œuvre maîtresse : *Économie et société*. En général, nous avons utilisé la traduction anglaise la plus moderne de cet ouvrage, exécutée sous la direction de certains sociologues américains dont Talcott Parsons. Celle-ci nous semble plus fidèle au texte allemand que la version française. Voir : Guenther Roth et Claus Wittich, édit., *Economy and Society : an Outline, of Interpretative Sociology*, New York, Bedminster Press, 1968, 3 vol. Certains des extraits présentés dans ce chapitre sont cités à partir de la traduction française récente du premier tome du même ouvrage. Voir : *Économie et société*, traduit sous la direction de J. Chavy et E. de Dampierre, tome premier, Paris, Plon, 1971. Nous avons traduit les citations extraites du second tome qui n'était pas encore publié au moment où nous rédigeons la version finale de ce chapitre.

caractère social, mais seul l'est le comportement propre qui s'oriente significativement d'après le comportement d'autrui.¹

Le fait social n'existe pas en dehors de la subjectivité individuelle qui le constitue. Les concepts de collectivité, de groupe, d'association, etc., n'ont aucun contenu spécifique ; le groupe n'est pensé que comme l'assemblage, la conglomération, l'organisation d'individus ou d'actes individuels. Son sens se réduit au sens subjectif des actions individuelles dites sociales dont il résulte. On ne peut parler, selon Weber, de groupe, d'État, de collectivité, etc., comme des entités réelles ayant certains caractères propres que si on recourt à la fiction juridique qui consiste à traiter le groupe comme une « personnalité juridique ». Du point de vue de l'analyse sociologique, cette fiction juridique commode qui prête au groupe une existence réelle n'a pas de sens ; le groupe n'a aucun caractère réel, aucun sens en dehors de la signification qu'il possède pour les individus singuliers qui y participent :

Il peut être d'autre part opportun et directement indispensable, pour une autre série de fins de la connaissance (par exemple juridiques) ou pour des buts pratiques, de traiter certaines structures sociales (l'État, les coopératives, les sociétés par action ou les fondations) exactement de la même façon que les individus singuliers... Par contre, pour l'interprétation compréhensive de l'activité que pratique la sociologie, *ces structures ne sont que des développements et des ensembles d'une activité spécifique de personnes singulières, puisque celles-ci constituent seules les agents compréhensibles d'une activité orientée significativement.*²

Le social n'existe donc que comme l'extension, le « développement », des actes individuels. La subjectivité représente l'« agent », le seul déterminant du fait social qui n'a d'autre sens que la signification, l'orientation, la motivation que les individus donnent aux actions qui le constituent, comme on l'a déjà dit au paragraphe précédent :

... ces structures collectives (État, nation, société par actions, famille, corps d'armée) sont des *représentations* de quelque chose qui est, pour une part, de l'étant, pour une autre part, du devant être, qui flotte dans la tête des hommes réels, ... d'après quoi ils *orientent* leur activité ; et ces structures comme telles ont une importance causale fort considérable... Cette importance, elles l'ont avant tout comme représentations de quelque chose qui *doit* être (ou au contraire ne doit pas être).³

La sociologie en général comme science du fait social, y compris la sociologie des classes sociales, de l'État, de la religion, etc., a comme objet d'étude le sens subjectif de l'action individuelle lorsque ce sens est le même

¹ *Économie et société*, p. 19-20. Les traducteurs français ont préféré le terme « activité sociale » au terme « action sociale », ce qui est sans doute plus convenable sur le plan littéraire mais qui risque cependant d'introduire une certaine confusion dans le champ conceptuel. Pour des raisons évidentes, nous utiliserons de préférence l'expression « action sociale ».

² *Économie et société*, p. 12 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, pp. 12-13 (souligné par l'auteur).

pour plusieurs individus, ce qui la distingue de l'histoire dont l'intérêt se porte sur le sens de l'action d'individus importants ou significatifs, considérés isolément. Cette définition de l'objet de la sociologie découle du postulat premier de l'acte individuel comme constitutif, par sa motivation et son sens subjectif, de toute réalité sociale ou collective. Si le sens subjectif de l'action représente l'objet de la sociologie, la méthode sociologique se présente comme une « interprétation compréhensive » du sens de l'action. Cette interprétation peut se faire de l'extérieur (compréhension logique) ou de l'intérieur (empathie). En permettant de saisir le sens, la signification de l'acte social pour l'individu-agent, cette méthode conduit à une explication causale du social comme produit et effet spécifiques de la subjectivité. Les postulats théoriques et méthodologiques de Weber sont explicitement résumés dans sa définition de la sociologie :

Nous appellerons sociologie (au sens où nous entendons ici ce terme utilisé avec beaucoup d'équivoques) une science qui se propose de comprendre par interprétation l'activité sociale et par là d'expliquer causalement son déroulement et ses effets. Nous entendons par *activité* un comportement humain (peu importe qu'il s'agisse d'un acte extérieur ou intime, d'une omission ou d'une tolérance) quand et pour autant que l'agent ou les agents lui communiquent un sens subjectif. Et par *activité sociale*, l'activité qui d'après son sens visé par l'agent ou les agents, se rapporte au comportement d'*autrui*, par rapport auquel s'oriente son déroulement. ¹

Il faut approfondir cette notion d'orientation ou de sens subjectif de l'action qui constitue l'objet de la sociologie weberienne. Le sens de l'action, sa signification, fait référence au fondement de l'action, sa raison, sa motivation, c'est-à-dire ce vers quoi l'acteur s'oriente lorsqu'il pose une action, ce qui le motive à poser cet acte, l'état subjectif ou la représentation qui détermine la nature de l'acte posé. On peut considérer comme équivalentes, à toutes fins pratiques, les notions de sens et de signification, d'orientation, de motivation, de même que la notion d'attitude également utilisée dans la même acception. L'action, ainsi conçue, se classe selon Weber en quatre types, définis par leur genre d'orientation ou leur sens qui peut être instrumental ou rationnel par rapport aux fins personnelles recherchées par l'agent, rationnel par rapport aux valeurs et croyances embrassées par l'agent, affectif ou traditionnel. Ainsi, l'action sociale peut être déterminée :

1) de façon *rationnelle en finalité*, par des expectations du comportement des objets du monde extérieur ou de celui d'autres hommes, en exploitant ces expectations comme conditions ou comme moyens pour parvenir rationnellement aux *fins* propres, mûrement réfléchies, qu'on veut atteindre ; 2) de façon *rationnelle en valeur*, par la croyance en la valeur *intrinsèque* inconditionnelle – d'ordre éthique, esthétique, religieux ou autre – d'un comportement déterminé qui vaut pour lui-même et indépendamment de son résultat ; 3) de façon *affectuelle*, et particulièrement *émotionnelle*, par des passions et des sentiments actuels ; 4) de façon *traditionnelle*, par coutume invétérée. ²

¹ *Économie et société*, p. 4 (souligné par l'auteur).

² *Économie et société*, p. 22 (souligné par l'auteur).

LES CONDITIONS DE LA RATIONALITÉ

[Retour à la table des matières](#)

Ces derniers types d'orientation se situent à la frontière de la conduite purement automatique, du réflexe ou de la simple réaction à un stimulus quelconque ; leur importance, dans l'analyse sociologique, est donc secondaire. Restent les deux premiers types qui définissent le genre d'action dont la compréhension est le but véritable de la sociologie. En d'autres termes : seules les actions rationnelles ont réellement une portée sociale, du point de vue de l'individu qui les pose et font de cet acteur un agent social, au sens où on l'a défini précédemment. La rationalité porte toujours sur l'adéquation des moyens à la fin visée, que celle-ci concerne la réalisation des intérêts de l'individu (1^{er} type) ou la réalisation des valeurs morales, esthétiques ou autres, auxquelles il adhère (2^e type). L'action sociale rationnelle est pertinente, du point de vue de l'analyse sociologique, parce qu'elle est créatrice du social ou plus précisément de l'ordre social. En effet, la notion de rapport social (ou de relation sociale) fait référence à la conduite de deux (ou de plusieurs) acteurs qui tiennent compte dans leur comportement, de l'existence des autres. Or, cette référence à autrui est le propre de l'action sociale, c'est-à-dire comme on l'a vu, de l'action qui a une orientation rationnelle. L'action peut donc être décrite, dans une perspective sociologique, par trois attributs synonymes : subjectivité, sociabilité, rationalité :

Nous désignons par *relation* sociale le comportement de plusieurs individus en tant que, par son contenu significatif, celui des uns se règle sur celui des autres et s'oriente en conséquence. La relation sociale *consiste* donc essentiellement et exclusivement dans la *chance* que l'on agira socialement d'une manière significativement exprimable... ¹

La probabilité d'actions ayant une orientation stable et prévisible repose sur l'existence d'un « ordre légitime » auquel les acteurs peuvent se référer pour eux-mêmes et par conséquent, pour les autres. Cet ordre se manifeste explicitement dans les lois, normes, conventions et usages qui gouvernent la conduite des acteurs. Il assure la satisfaction des attentes réciproques des divers acteurs quant au sens probable de leurs actions respectives. Il leur permet, en d'autres termes, d'orienter rationnellement leur action individuelle dans la mesure où cette action doit tenir compte de celle des autres :

L'activité, et tout particulièrement l'activité sociale, et plus spécialement encore une relation sociale, peut s'orienter du côté de ceux qui y participent, d'après la

¹ *Ibid.*, p. 24 (souligné par l'auteur).

représentation de l'existence d'un *ordre légitime*. La chance que les choses se passent réellement ainsi, nous l'appellerons validité de l'ordre en question.¹

En effet, lorsque plusieurs individus poursuivent simultanément les mêmes valeurs (religieuses, esthétiques ou autres) ou cherchent à réaliser leur intérêt personnel, « l'uniformité » des fins poursuivies les amène à instaurer entre eux un « ordre » capable d'assurer à tous le succès de leur entreprise individuelle. Il faut souligner que c'est précisément le caractère rationnel de l'action sociale (action qui possède un sens subjectif, qu'elle soit instrumentale ou orientée vers les valeurs) qui rend compte du besoin d'instaurer un ordre légitime. Cet ordre peut se présenter comme un ordre légal, politique, religieux ou autre. L'existence de lois, de normes, de coutumes, de conventions, de règles et d'usages de toutes sortes résulte ainsi de la nécessité qui s'impose aux individus, vivant en société, qui poursuivent rationnellement des fins personnelles semblables (valeurs ou intérêts), d'assurer le succès de leur entreprise respective en établissant un système de règles valides pour l'interaction sociale. L'ordre ainsi établi s'impose ensuite sous la forme du devoir ou de l'obligation morale, religieuse, affective, traditionnelle ou autre, selon la nature des garanties sur lesquelles repose sa légitimité. Il peut également s'imposer à l'individu pour des motifs de stricte efficacité et d'utilité personnelle, généralement combinés toutefois, aux premiers types de motifs. On retrouve dans cette explication de l'ordre social, la conception contractuelle et utilitaire des rapports sociaux, caractéristique du libéralisme et qui découle des postulats relatifs à la nature de l'individu.

La théorie de Weber est donc fondée sur la conception fonctionnaliste du fait social comme résultat de l'action individuelle déterminée par les caractères propres à l'individu. Ces caractères individuels sont ici formulés en termes de sens ou d'orientation subjective de l'action qui peut être ramenée à la rationalité du sujet par rapport aux fins qu'il poursuit. Ces notions occupent, dans la problématique de Weber, une place semblable à celle de la notion de résidu chez Pareto et de la notion d'aptitude chez Schumpeter et elles serviront, de la même manière, à rendre compte de l'inégalité entre les individus. Alors que les classes sociales résultent, pour Pareto, de la distribution inégale des résidus et pour Schumpeter, de la distribution inégale des aptitudes, elles s'expliquent, dans la perspective de Weber, par la présence chez les individus, d'attitudes, d'orientations et de motivations dissemblables et inégales. L'action sociale, comme on l'a vu, est conçue comme action individuelle orientée vers la réalisation rationnelle de valeurs et/ou d'intérêts personnels. Cette orientation n'est sujette à aucune détermination extérieure à l'individu car la subjectivité n'est jamais produite mais productrice du social (des rapports sociaux réglés par un ordre légitime) comme résultat et extension de l'action individuelle. Le sens des conduites individuelles, c'est-à-dire les fins poursuivies et les moyens adaptés à ces fins, est donc inscrit dans la nature de l'individu et dépend de ses besoins, caractères et dispositions naturelles. La référence aux valeurs ou fins ultimes comme objets de certaines orientations a pour effet de masquer, comme chez Parsons, le sens véritable de la notion d'action sociale, manifestation des dispositions naturelles de l'individu. Mais l'ambiguïté se dissipe dès lors qu'on comprend que ces valeurs ou ces fins culturelles qui

¹ *Économie et société*, p. 30 (souligné par l'auteur).

semblent a priori déterminer l'action de l'extérieur sont, au contraire, des catégories de la subjectivité et déterminent les conduites de l'intérieur, en tant que motivations, attitudes, choix du sujet individuel correspondant à sa nature et à ses dispositions. À titre d'exemple, rappelons que Weber et, après lui, les sociologues wébériens, ont constamment dénoncé comme une erreur d'interprétation, l'attribution à Weber d'une explication causale du capitalisme par l'éthique ou les valeurs du protestantisme puritain. En effet, il n'existe pas, pour Weber, de relation de cause à effet entre les valeurs religieuses et l'activité économique ; il existe des « affinités » entre les deux, qu'on peut établir sans poser le problème de la causalité. On constate seulement que la poursuite du salut tel qu'il est défini par la morale ascétique du protestantisme s'accorde logiquement avec la poursuite d'une activité économique rationnelle comme celle de l'entrepreneur capitaliste. Weber formule le problème dans les termes suivants :

Nous laisserons de côté pour l'instant le genre de relation causale qui règne entre une éthique religieuse rationnelle et un type particulier de rationalisme commercial, là où une telle relation existe. Nous voulons seulement établir qu'il existe une affinité élective entre le rationalisme économique et certains types de religiosité éthique rigoureuse, que nous caractériserons ultérieurement avec plus de précision. Cette affinité ne s'observe qu'occasionnellement en dehors de l'Occident, c'est-à-dire en dehors du terroir du rationalisme économique ; elle se fait de plus en plus nette dès que l'on se rapproche des porteurs classiques du rationalisme économique.¹

La démarche présentée comme provisoire dans le passage précédent ne sera pas modifiée. Dans la perspective de Weber, l'établissement d'un rapport de détermination en dernière instance dans le couple culture-économie est un faux problème. Et c'est dans un faux débat contre Weber que certains marxistes se sont engagés en lui attribuant la thèse d'une détermination du capitalisme par les valeurs religieuses. La culture, les valeurs, la religion, comme l'activité économique, sont toutes également l'effet d'une même et unique détermination : la subjectivité de l'individu. Aussi ne peut-il exister entre ces facteurs de relation causale ou de relation d'antécédent à conséquent. Il ne peut exister, par exemple, entre l'activité religieuse et l'activité économique, qu'une harmonie ou une affinité résultant de la cohérence des motivations, des choix, des attitudes, bref, de la subjectivité individuelle dont elles sont la manifestation. Ainsi, si on peut dire que l'homme occidental a opté pour le protestantisme parce que son mode d'activité économique le prédisposait à y trouver une justification de sa conduite, l'inverse est également vrai ; le caractère de l'éthique puritaine a favorisé chez lui le développement de l'activité de type capitaliste. La causalité est réciproque, elle se ramène à une cohérence et une harmonie entre les deux types de conduite, fondées sur l'orientation subjective, sur la motivation intérieure du sujet. Dans le cas qui nous occupe, la coïncidence de l'éthique protestante et du capitalisme est le résultat, pour Weber, d'une « sélection intérieure de motivations » qui s'est effectuée progressivement, dans la mesure où se développait, chez l'homme occidental, une orientation prédominante vers la rationalité :

¹ *Économie et société*, p. 502 (nous soulignons).

La différence historique décisive entre les variétés principalement orientales et asiatiques du fonds commun des religions de salut et les variétés qui prédominent surtout en Occident, réside en ce que les premières débouchent essentiellement sur la contemplation et les secondes sur l'ascétisme. (...) En Occident, ... même les religiosités ayant une coloration mystique manifeste se transforment sans cesse en vertu active, donc, naturellement, ascétique, ou plutôt, *par la voie d'une sélection intérieure des mobiles*, elles privilégient un type de conduite active tourné en général vers l'ascétisme et *le transposent dans la pratique*.¹

Il faut donc conclure non seulement que les propriétés de l'action sociale correspondent à la nature de l'acteur individuel mais que la nature de cet acteur se définit par sa tendance, sa disposition, son aptitude à la rationalité. La démarche de Weber rejoint ainsi celles de Pareto et de Schumpeter au terme d'une formulation différente des mêmes postulats fondamentaux. La croyance libérale en la rationalité de la nature humaine oriente toute la démarche historique de Weber et en particulier, l'étude des religions, du développement économique et de l'organisation bureaucratique. On a pu constater d'ailleurs que la définition que Weber donne de l'action implique que seul ce qui est rationnel est réellement social et que tout ce qui est social est rationnel. L'action sociale est l'action qui se définit par son sens, son orientation, qui s'identifie à la poursuite rationnelle de l'intérêt individuel ou des valeurs culturelles. Pour lui, toute l'histoire de l'humanité n'est qu'une sorte de lent cheminement de la raison, qualifié par l'auteur de processus de rationalisation, qui atteint son développement maximum en Occident, avec l'émergence du protestantisme comme rationalisation de la poursuite des valeurs ultimes, du capitalisme comme rationalisation de l'activité économique ou de la poursuite de l'intérêt individuel et avec la bureaucratie comme rationalisation de l'exercice du pouvoir dont nous verrons qu'il se définit comme la capacité pour l'individu de faire prévaloir sa volonté, c'est-à-dire ses intérêts et ses valeurs. Ces faits culturels, économiques et politiques, devant être pensés comme résultat et extension du sens et de la motivation des actes individuels, force est d'admettre que ces développements historiques correspondent au progrès de la rationalité au sein de l'espèce humaine dont l'Occidental protestant, entrepreneur capitaliste ou bureaucrate est le spécimen le plus évolué. Ce qui revient à affirmer que le capitalisme, la bureaucratie et la religion protestante sont des structures et des pratiques rationnelles, qu'elles représentent le triomphe de la raison comme base de l'ordre social. Cet a priori idéologique se présente comme une conclusion logique de la démarche par laquelle Weber constitue en agent déterminant de ses propres conduites, le sujet individuel de l'acte économique, politique ou religieux et l'érige de ce fait, en « porteur » de la rationalité².

¹ *Ibid.*, p. 563 (nous soulignons).

² On peut contester absolument ce principe d'explication idéologique sans nier pour autant la valeur et la pertinence des analyses wébériennes de la religion, de l'organisation bureaucratique ou de l'entreprise capitaliste comme systèmes de sens spécifiques. Le niveau du sens fait partie intégrante de la réalité et la sociologie de la religion de Weber, par exemple, comme travail de description et de « compréhension intérieure » des divers types d'idéologie religieuse et des rapports qu'ils entretiennent avec les sous-systèmes économiques, politiques ou autres de l'idéologie, peut constituer un apport essentiel à l'étude scientifique des procès de reproduction, à la condition que les faits analysés soient réinterprétés selon une théorie matérialiste et dialectique du social.

LE POUVOIR ET LA CONCURRENCE SÉLECTIVE

[Retour à la table des matières](#)

C'est dans ce contexte théorique que s'insère la notion wébérienne de pouvoir, universellement employée par les sociologues fonctionnalistes modernes mais dont on a rarement mis à jour les fondements théoriques. La théorie des classes de Weber est centrée sur cette notion de pouvoir, les classes résultant de la distribution inégale du pouvoir dans la collectivité. Elle est étroitement liée à la notion d'action sociale dont nous venons d'analyser les diverses implications. Pour Weber, le pouvoir (*Macht*, ici traduit par puissance) se définit comme suit :

Puissance signifie toute chance de faire triompher au sein d'une relation sociale sa propre volonté, même contre des résistances, peu importe sur quoi repose cette chance. ¹

Il s'agit d'une définition explicitement psychologique du pouvoir. Le pouvoir n'est pas rapporté aux procès de contrôle de la production et de la reproduction et à la position des groupes dans ces procès. Le pouvoir est lié à la personne ; l'individu en est le porteur et l'instance déterminante. Il se rapporte au sens, à l'orientation subjective d'un certain type d'action individuelle : l'action d'imposer sa volonté. Cette orientation n'est pas déterminée par le mode d'insertion spécifique d'un agent dans un procès collectif, ni produite comme sens, pour les agents, de certaines de leurs pratiques. Car c'est le sens que l'individu donne à son action qui produit réellement la relation sociale (ici, le rapport de pouvoir) et non l'inverse. L'effet de cette motivation, de cette disposition de l'individu à imposer sa volonté, que Weber appelle le pouvoir, est déterminé par la nature propre de cet individu, par ses qualités et ses attributs personnels. Il semble d'ailleurs qu'il s'agisse d'une disposition générale et qu'on ne puisse établir de manière précise à quels caractères particuliers de la personne est lié ce qu'on peut appeler l'effet de pouvoir :

Le concept de puissance est sociologiquement amorphe. *Toutes les qualités concevables d'un homme et toutes les constellations possibles* (de circonstances) peuvent mettre un individu dans la nécessité de faire triompher sa volonté dans une situation donnée. ²

¹ *Économie et société*, p. 56.

² *Ibid.*, p. 56 (nous soulignons).

Il est clair que ce n'est pas le concept de pouvoir qui est imprécis (« amorphe ») mais la base du pouvoir, dans la mesure où elle est rapportée à l'individu. En effet, toutes les qualités possibles d'une personne et toutes ses conditions personnelles sont susceptibles de fonder son pouvoir, c'est-à-dire la possibilité pour cette personne d'imposer sa volonté à autrui. Le pouvoir résulte donc de la capacité générale de l'individu d'imposer sa volonté au sens large, c'est-à-dire d'imposer ce qu'il est : ses intérêts, ses valeurs, sa nature propre telle qu'elle se manifeste dans les motivations et les orientations cohérentes de ses diverses actions. Le pouvoir représente l'aptitude générale à se réaliser, comme individu, dans les rapports avec autrui. Nous verrons plus loin qu'il existe trois formes de pouvoir : économique, social et politique. Ce sont trois modes de réalisation, trois manières différentes d'imposer sa volonté à autrui. On peut s'imposer sur le marché en se créant une situation économique favorable à l'acquisition des biens matériels et des satisfactions qui en découlent. On peut s'imposer à autrui par le prestige ou l'estime que lui inspirent certaines qualités et certaines conduites et enfin, on peut également se réaliser en influençant directement l'action d'autrui, en acquérant de l'autorité sur les autres. Le choix de l'un ou l'autre mode de réalisation, la possession d'une forme ou l'autre de pouvoir, dépend des dispositions de l'individu et de l'orientation qu'il donne à sa conduite et dépend aussi des dispositions, orientations, intérêts et valeurs des individus auxquels le pouvoir est imposé.

Le concept de pouvoir permet d'approfondir le sens de la notion de relation sociale ou de rapport social. Si l'individu réalise dans l'action sociale les fins inscrites dans sa nature, il le fait en s'imposant, en imposant ses fins ou sa volonté aux autres individus. Si l'action est sociale parce que, dans les termes de Weber, « elle tient compte du comportement de l'autre », elle tient compte de l'autre parce qu'il représente une « résistance », un obstacle ; et ce, parce que la réalisation de l'agent dépend de sa capacité de s'imposer en dépit de cette résistance. Le pouvoir ainsi défini implique l'idée de concurrence ou de compétition car il en ressort que les relations sociales peuvent être conçues comme des relations de pouvoir, comme un rapport conflictuel entre des individus cherchant à réaliser chacun leurs intérêts et leurs valeurs, à imposer leur volonté. Weber est très explicite sur ce point : la définition qu'il donne de la lutte, c'est-à-dire d'une relation sociale caractérisée par une orientation conflictuelle de l'action, est en tout point identique à la définition du pouvoir citée précédemment :

Nous entendrons par lutte (*Kampf*) une relation sociale pour autant que l'activité est orientée d'après l'intention de faire triompher sa propre volonté contre la résistance du ou des partenaires.¹

Le conflit porte donc sur la possibilité pour l'individu de réaliser sa volonté, c'est-à-dire ses fins, ses buts, ses valeurs ; de façon plus précise, l'objet de la concurrence est le contrôle des « chances de vie et de survie », c'est-à-dire des conditions qui permettent cette réalisation. Le contrôle des chances de vie correspond, en dernière instance, au contrôle de la volonté des autres

¹ *Économie et société*, p. 38.

individus avec lesquels l'acteur se trouve en relation. Car, à travers cette concurrence, c'est dans un processus de sélection que les individus sont engagés. En effet, la concurrence est une lutte pacifique, réglée par les lois et les usages de l'« ordre social légitime ». Cet ordre a pour fonction, comme on l'a vu précédemment, de rendre prévisibles les actes des participants, leur permettant la poursuite rationnelle, en société, de leurs fins respectives. On peut maintenant affirmer que si l'ordre social implique un consensus, une entente, une coopération stable entre les divers agents, c'est que ceux-ci sont engagés dans une lutte permanente pour leur réalisation respective. L'ordre garantit que cette lutte conduira au résultat anticipé : le succès, la réalisation des mieux doués. Et ce, parce qu'il permet d'éviter le combat mortel de tous contre tous qui ne servirait les intérêts de personne. Par l'intermédiaire de cette « concurrence réglementée », s'effectue la sélection sociale des individus (et des types d'individus) les mieux adaptés. Ce processus latent de sélection est un phénomène naturel qui échappe, comme tel, aux règles que l'on peut imposer à des relations conflictuelles spécifiques. Il est l'équivalent, sur le plan social, du processus de sélection biologique :

La lutte pacifique s'appellera concurrence quand on la mène au sens d'une recherche formellement pacifique d'un pouvoir propre de disposer de chances que d'autres sollicitent également. Nous appellerons cette concurrence réglementée pour autant qu'elle s'oriente d'après un règlement (ordre), aussi bien en ce qui concerne son but que ses moyens. *Nous désignerons par sélection la lutte (latente) pour l'existence qui oppose les uns aux autres, sans intention significative de lutte, les individus ou les types humains en vue de leurs chances de vie ou de survie ; elle sera dite sélection sociale tant qu'il s'agit de chances d'individus vivants, dans la vie ordinaire, et sélection biologique tant qu'il s'agit de chances de survie de caractère héréditaire.*¹

Les rapports sociaux sont donc des rapports de force, de compétition, de conflit (violent ou pacifique, réglé ou anarchique) entre les individus, dont l'issue ne peut être que le triomphe des plus forts et des meilleurs. Ce caractère sélectif de la concurrence que Schumpeter s'appliquait à prouver en retraçant l'histoire des grandeurs et des vicissitudes des classes supérieures, est présenté ici comme une évidence qu'il est inutile de démontrer. La formule suivante résume la formulation wébérienne de la croyance libérale au triomphe des plus méritants dans l'épreuve de la concurrence :

Toute lutte ou concurrence qui se déroule de façon typique ou en masse conduit malgré tout à la longue, en dépit des accidents ou fatalités prépondérantes, si nombreux soient-ils, à une *sélection de ceux qui possèdent à un degré plus élevé les qualités personnelles qui sont en moyenne importantes pour assurer le triomphe au cours de la lutte.*²

La croyance à la fonction de sélection positive opérée par la concurrence conduit naturellement à affirmer le caractère nécessaire et inéluctable de ce processus. La suppression volontariste de la concurrence, comme le prévoyait

¹ *Économie et société*, p. 38 (nous soulignons).

² *Économie et société*, p. 38 (nous soulignons).

Schumpeter dans le cas du socialisme, est une initiative utopique et dangereuse qui équivaut à tenter d'entraver, bien inutilement d'ailleurs, l'opération de lois naturelles, universelles et bénéfiques pour l'espèce humaine, puisqu'elles favorisent la sélection des spécimens les mieux adaptés aux conditions ambiantes. Comme on l'a vu précédemment, l'adaptation sociale est fonction de conduites rationnelles. C'est donc une sélection des individus les plus intelligents (rationnels) que produit la concurrence sociale :

La sélection est « éternelle » parce qu'on ne peut imaginer aucun moyen susceptible de la supprimer totalement. Un ordre pacifiste respecté le plus rigoureusement possible ne saurait jamais que réglementer les moyens, les objets et les directions de la lutte, en ce sens qu'elle élimine seulement certains d'entre eux. Cela signifie que *d'autres* moyens de lutte permettent de triompher au cours de la concurrence (ouverte) pour les chances de vie, et de survie ou – au cas où l'on écarterait en pensée aussi ces moyens (ce qui n'est possible que théoriquement ou utopiquement) – de la sélection (latente) et qu'ils favorisent ceux qui en disposent, que ce soit par hérédité ou par éducation.¹

2. La théorie des classes, du statut et du pouvoir

LES TROIS DIMENSIONS HIÉRARCHIQUES DU POUVOIR

[Retour à la table des matières](#)

Ces considérations nous permettent de comprendre comment la stratification sociale, pour Weber, est le résultat de la distribution du pouvoir au sein de la communauté politique. Ainsi l'indique le titre de l'unique et bref chapitre que Weber consacre spécifiquement à la stratification sociale – « la distribution du pouvoir dans la communauté politique : classe, statut et pouvoir ». Il n'est nulle part fait mention, dans cette brève section consacrée aux classes, des notions d'action sociale, de conflit, de concurrence et de sélection que nous venons d'analyser. Ces notions constituent pourtant le cadre de référence de la conception wébérienne des classes et sont essentielles à la compréhension de l'analyse des phénomènes de stratification. L'ignorance de considérations aussi élémentaires a conduit les émules et les commentateurs de Weber

¹ *Ibid.*, p. 39 (souligné par l'auteur).

à diverses interprétations de sa théorie des classes aussi erronées que farfelues, entre autres la possibilité de la considérer comme un « enrichissement de la perspective marxiste ». La stratification sociale n'est rien d'autre pour Weber, comme pour les théoriciens fonctionnalistes, que le résultat du processus de sélection sociale qui, par le biais de la compétition, révèle et consacre la supériorité naturelle de ceux qui possèdent les qualités personnelles essentielles au succès et l'infériorité, en contrepartie, de ceux qui en sont dépourvus. Au niveau le plus global, la stratification se situe dans le cadre de la « communauté politique » parce que c'est l'« ordre légal », lié à l'État, qui assure la régulation pacifique de la concurrence entre les individus et les groupes. On peut aussi étudier la stratification à l'intérieur de communautés particulières, plus restreintes : dans l'Église, par exemple ou dans toute autre association d'individus poursuivant simplement des fins personnelles similaires, sous l'égide d'un ordre légitime correspondant (ordre religieux, moral ou autre) :

La structure de tout ordre légal influence directement la distribution du pouvoir, économique ou autre, à l'intérieur de sa communauté propre. Cela s'applique à tout ordre légal et non seulement à celui de l'État. (...) Le pouvoir, de même que l'honneur, peut être garanti par l'ordre juridique mais ce n'est normalement pas leur source principale. L'existence de l'ordre légal est plutôt susceptible d'accroître la chance de disposer de pouvoir ou d'honneur mais ne peut toujours en assurer la possession.¹

Ces remarques montrent l'utilité de la notion d'ordre légitime, lequel garantit aux individus en interaction la prévisibilité et la stabilité du sens de leurs actions respectives. Ce que garantit l'ordre juridique, confié à la garde de l'État, c'est que la compétition pour le pouvoir ou le succès économique, social et politique, produira les résultats normalement anticipés et se déroulera selon les règles prévues. C'est la formulation sociologique la plus limpide qu'on puisse donner de la conception libérale de l'État et de la loi.

La stratification, résultat de la distribution du pouvoir dans la communauté politique, se manifeste, selon Weber, par une triple hiérarchie. Chacune est fondée sur un type particulier de pouvoir et se compose, par conséquent, de groupes de nature différente. On a : 1) la hiérarchie économique, basée sur le pouvoir économique et constituant les individus en « classes » sociales ; 2) la hiérarchie sociale proprement dite ou échelle de « statut », fondée sur le pouvoir social, la condition ou l'honneur et constituant les individus en « groupes de statut » ou « ordres » (*Ständische Lage*) ; enfin, 3) la hiérarchie politique correspondant à la distribution du pouvoir politique ou de l'influence et composée de groupes auxquels sera donné le nom de partis. Tel est le sens général des célèbres notions wébériennes de classe, statut et pouvoir :

Donc : les classes, les groupes de statut (ordres) et les partis sont des manifestations de la distribution du pouvoir dans une communauté.²

¹ *Economy and Society*, pp. 926-927 (nous traduisons).

² *Economy and Society*, p. 927.

Alors que les classes se situent dans le cadre de l'ordre économique, les groupes de statut relèvent plutôt de l'ordre social, c'est-à-dire de la distribution de l'honneur (considération)... Les partis appartiennent au domaine du pouvoir. Leur activité est orientée d'après l'acquisition du pouvoir social, c'est-à-dire d'une influence sur l'action sociale.¹

Ces trois hiérarchies sont liées très étroitement les unes aux autres. Weber ne conteste pas qu'il existe une corrélation évidente entre les trois types de pouvoir ; au contraire, il affirme que la possession du pouvoir économique est susceptible de servir de base à l'acquisition de l'influence et/ou de l'honneur, tout comme l'influence politique peut permettre l'acquisition de certains avantages économiques et que le statut social peut être utilisé comme tremplin pour l'accession au pouvoir politique. Par exemple, dans la société moderne, Weber pense que le statut est généralement fondé sur la condition économique et que l'influence politique est directement liée à l'importance économique. Il écrit, entre autres choses :

Les groupes de statut ne se forment pas exclusivement ou même principalement par voie de sélection individuelle ; de tout temps, l'appartenance politique ou la situation de classe furent également déterminantes. Et de nos jours, la situation de classe est, de loin, le facteur décisif. (...) Dans bien des cas particuliers, les partis peuvent représenter des intérêts conditionnés par la situation de classe ou le statut et leur clientèle peut se recruter dans une classe ou un groupe de statut.²

Si les trois ordres de pouvoir et les trois hiérarchies qui en découlent sont liés les uns aux autres, leur interrelation se présente sous des formes diverses, ce qui exige qu'on maintienne une distinction théorique ou analytique claire entre les trois. En effet, même si le pouvoir économique, dans la société contemporaine, conditionne la position sociale et la position politique, on ne peut le considérer pour autant comme la base unique et déterminante de la stratification sociale. Telle est précisément l'erreur de la théorie marxiste. Selon Weber, le caractère déterminant du facteur économique est lié à une conjoncture particulière. Il ne s'agit aucunement d'un rapport général et universel ; ce n'est qu'une des formes de combinaisons possibles des trois types de pouvoir. L'existence d'autres combinaisons, dans d'autres contextes historiques (v.g. la société féodale où le statut ou l'honneur rendent compte du pouvoir économique et de l'influence) et la présence, dans la société moderne, d'exceptions notables à la règle du « conditionnement économique du pouvoir » (v.g. le cas du parvenu dont la fortune ne suffit pas à lui permettre l'accès au statut social dont jouissent de vieilles familles, pourtant moins fortunées, le cas du haut fonctionnaire et celui de l'universitaire dont l'influence politique, pour un, et le statut social, pour l'autre, n'ont aucune commune mesure avec la fortune, etc.) démontrent, selon lui, que l'hypothèse marxiste du déterminisme économique ne peut servir à une explication valable et universelle de l'inégalité sociale. Ces faits exigent que l'on distingue, sur le plan conceptuel, les trois bases du pouvoir (les trois critères de stratification et les trois hiérarchies) et que l'on étudie ensuite, au niveau empirique, les divers

¹ *Ibid.*, p. 938.

² *Ibid.*, pp. 935 et 938.

arrangements de ces trois critères et la forme variable des corrélations et des connexions entre les trois hiérarchies :

Naturellement, le pouvoir « conditionné économiquement » ne s'identifie pas au pouvoir en soi. Au contraire, la formation du pouvoir économique peut résulter de l'utilisation du pouvoir reposant sur d'autres bases. L'homme ne recherche pas le pouvoir uniquement pour s'enrichir matériellement. Le pouvoir, y compris le pouvoir économique, peut être valorisé pour lui-même. La recherche du pouvoir est aussi très souvent motivée par le prestige qu'il comporte. Cependant, tout pouvoir n'entraîne pas la considération sociale : le « boss » américain type comme le grand spéculateur type renoncent délibérément aux honneurs. Très généralement, le simple pouvoir économique et particulièrement la force brutale de l'argent, n'est en aucune manière la base reconnue de la considération sociale. La considération ou le prestige peuvent même devenir le fondement du pouvoir économique ; cela s'est produit fréquemment.¹

Et encore :

... la possession d'argent et la situation d'entrepreneur ne qualifient pas *en elles-mêmes* la condition (statut), bien qu'elles puissent y conduire. D'autre part, une condition (statut) peut codéterminer une situation de classe ou la déterminer seule, sans pour autant s'y identifier. La situation de classe d'un officier, d'un fonctionnaire, d'un étudiant, déterminée par leur fortune, peut être extrêmement différente sans que se différencie leur condition (statut), puisque le mode de vie créé par l'éducation est le même eu égard aux éléments qui décident de la condition (statut) de quelqu'un.²

LES CLASSES ÉCONOMIQUES

[Retour à la table des matières](#)

Ayant établi la nécessité de distinguer les trois dimensions de l'inégalité sociale, reste à définir chacun des trois pouvoirs et le type de stratification qu'il implique. La distribution inégale du pouvoir économique, d'abord, est déterminée selon Weber par les lois objectives et naturelles de l'économie, se manifestant dans le marché, lieu des rapports de nature économique entre les individus. La situation de « classe » est la conséquence directe de la situation de l'individu sur le marché, dans la mesure où cette position conditionne la possibilité d'acquérir des biens, de se procurer un revenu et d'atteindre d'autres fins de nature économique. « En ce sens, la situation de classe est, en dernière analyse, la situation sur le marché.³ La situation de classe d'un individu affecte seulement la part de son existence qui est liée à la satisfaction de ses besoins économiques et à la réalisation de ses intérêts économiques ; c'est ce

¹ *Economy and Society*, p. 926.

² *Économie et société*, p. 314 (souligné par l'auteur). Pour la cohérence de l'exposé, nous avons réintroduit le terme « statut » comme synonyme de « condition » dans les citations tirées du texte traduit chez Plon.

³ *Economy and Society*, p. 928.

que Weber appelle « ses chances » de se procurer des biens et un revenu par l'intermédiaire du marché des biens (des produits) et du marché du travail. Le terme classe désigne exclusivement cette position sur le marché en tant qu'elle est le résultat et la manifestation du pouvoir spécifiquement économique de l'individu :

On peut parler d'une classe quand a) un certain nombre de personnes ont en commun un facteur spécifique déterminant leurs chances de vie, en autant que b) ce facteur est exclusivement représenté par l'intérêt économique relatif à l'acquisition de biens et de revenus et c) est ainsi représenté aux conditions du marché des biens et du marché du travail. Telle est la situation de classe.¹

Pour saisir plus précisément ce qu'ont en commun ces individus (membres d'une « classe ») dont la situation sur le marché « représente » une dimension Causale spécifique de leurs chances de vie, il faut comprendre comment Weber conçoit le marché et les rapports sur le marché. Le marché est le lieu de l'échange qui met en rapport des individus qui sont en concurrence les uns avec les autres pour la réalisation de leur intérêt économique respectif. Cet intérêt se réalise exclusivement par l'intermédiaire de l'échange sur le marché ; sa réalisation n'est cependant pas déterminée par l'échange ou les conditions de l'échange mais par le pouvoir économique de l'individu, tel qu'il se présente sur le marché. La propriété est la catégorie constitutive du pouvoir économique et la situation de classe se définit, fondamentalement, par la propriété ou l'absence de propriété :

C'est un fait élémentaire de l'économie que la manière dont le contrôle des possessions matérielles se trouve réparti entre plusieurs personnes qui entrent en concurrence pour l'échange sur le marché, crée en soi des chances de vie spécifiques. (...) La possession et la non-possession sont, par conséquent, les catégories fondamentales de toute situation de classe.²

La distribution inégale du pouvoir économique correspond donc à la distribution inégale de la propriété. En effet, ceux qui disposent de propriété peuvent profiter plus favorablement des occasions offertes par le marché que ceux qui en sont dépourvus ; ils peuvent, par exemple, utiliser leur propriété comme capital, c'est-à-dire en retirer un revenu supplémentaire plutôt que des biens de consommation immédiate. Le genre de propriété dont disposent les individus affecte également leur situation de classe, leurs « chances de vie » ; cette position diffère selon que la propriété prend la forme de capital, d'hommes, de biens d'équipements, de terre, etc. Pour ceux qui sont dépourvus de propriété et qui n'ont que leur travail ou leurs services à échanger sur le marché, la situation de classe est fonction du type de service qu'ils peuvent offrir :

¹ *Ibid.*, p. 927.

² *Economy and Society*, p. 927.

À l'intérieur de ces catégories, on peut introduire d'autres distinctions relatives à la situation de classe : d'une part, selon le genre de possession qui produit un revenu et, d'autre part, selon le genre de service offert sur le marché.¹

Ainsi, la hiérarchie économique, celle des classes au sens de Weber, est une double hiérarchie fondée sur l'existence d'un double marché : celui de, biens et celui du travail². La première hiérarchie correspond aux différences relatives à la propriété des biens productifs, c'est-à-dire du capital (« classe de possession ») ; la seconde hiérarchie se fonde sur les différences relatives à la « rentabilité » (commerciale) de la force de travail, c'est-à-dire des services que peuvent offrir les individus (« classe de production »). L'application du premier critère donne le tableau suivant de la stratification fondée sur la propriété du capital :

1. Les classes possédantes privilégiées, c'est-à-dire les « rentiers » tirant un revenu a) des esclaves b) de la terre c) des mines d) des bâtiments et équipements e) des bateaux f) du crédit g) des titres et valeurs.
2. Les classes possédantes « non privilégiées » : a) les esclaves b) les déclassés (prolétariats de l'Antiquité) c) les pauvres et les débiteurs.
3. Les classes moyennes tirant leur revenu de la propriété ou de compétences acquises : entrepreneurs, prolétaires, paysans, artisans, fonctionnaires.

La hiérarchie qui s'articule au marché du travail, au sens large, et dont le critère est la rentabilité du travail, de la compétence, des qualités professionnelles en tant que marchandises, se présente comme suit :

1. Les classes de production privilégiées, c'est-à-dire les « entrepreneurs » : marchands, armateurs, entrepreneurs industriels et agricoles, banquiers et financiers, membres des professions libérales, scolarisés et compétents ; travailleurs jouissant du monopole de certaines aptitudes ou capacités personnelles ou acquises.
2. Les classes de production non privilégiées : travailleurs spécialisés, semi-spécialisés, non spécialisés.

¹ *Ibid.*, pp. 927-928.

² Ces distinctions relatives à la stratification économique sont présentées dans une version postérieure et peu connue de la théorie de la stratification de Weber. Ces considérations revêtent une importance secondaire mais nous croyons qu'elles sont utiles à la compréhension de la théorie générale des classes parce qu'elles donnent un aperçu du genre d'analyse concrète qui en découle. Les tableaux qui suivent sont tirés de ce texte : *Économie et société*, p. 302 à 306. Nous ferons référence à ce texte, à l'occasion, car il résume en quelques propositions les idées exposées de manière plus détaillée dans le chapitre : « Classe, statut et pouvoir. »

3. Les classes moyennes ou intermédiaires : paysans propriétaires, artisans, fonctionnaires et employés, professions libérales.

La hiérarchie des classes sociales proprement dite représente une sorte de synthèse des deux échelles précédentes ; elle correspond au double fondement du pouvoir économique : capital et travail (ou dans les catégories de Weber : propriété et service). On y retrouve les groupes délimités dans les hiérarchies précédentes mais tels qu'ils se situent, les uns par rapport aux autres, selon la combinaison ou la moyenne approximative de leur pouvoir économique, calculée à partir de leur situation sur les deux marchés. Cette opération donne l'échelle suivante des classes économiques, en général :

Les classes sociales sont : a) la classe ouvrière dans son ensemble, au fur et à mesure que le processus de travail s'automatise davantage, b) la petite bourgeoisie, et c) les intellectuels et les spécialistes sans biens (techniciens, employés du commerce et autres, fonctionnaires...) d) les classes des possédants et ceux qui sont privilégiés par leur éducation.¹

Ces distinctions fastidieuses introduites dans l'analyse de la stratification économique évoquent, par certains aspects, les considérations de Pareto relatives aux « rentiers » et aux « spéculateurs ». Il faut se rappeler d'ailleurs que les situations de classe correspondent à des orientations spécifiques des conduites individuelles ; la poursuite de l'intérêt économique sur le marché du capital et sur celui des services implique, dans chaque cas, une orientation différente de l'acteur, même si les deux types de conduite ne sont pas inconciliables. On retrouve incidemment, chez Weber, l'hypothèse formulée par Pareto de la coïncidence objective de l'intérêt économique de l'entrepreneur et de l'ouvrier en tant qu'innovateurs et producteurs, opposés aux simples conservateurs et consommateurs des biens produits par d'autres personnes. Weber écrit en effet :

Les antagonismes de classes qui dépendent de situations sur le marché sont d'habitude plus aigus entre ceux qui s'affrontent de façon immédiate et directe en tant qu'adversaire dans la guerre des prix. Ni le rentier, ni l'actionnaire ou le banquier ne subissent la mauvaise volonté de l'ouvrier mais bien plutôt le manufacturier et le cadre supérieur de l'entreprise qui se présentent comme adversaires directs des ouvriers dans les conflits salariaux. Et ce, malgré que les profits plus ou moins mérités tombent précisément dans la caisse du rentier de l'actionnaire et du banquier plutôt que dans la poche du manufacturier ou du cadre d'entreprise.²

Les patrons doivent subir le mécontentement de leurs employés parce que ces derniers refusent, en quelque sorte, de reconnaître la profonde identité d'intérêt qui les unit à eux. Cette identité est masquée par le fait qu'ouvriers et patrons « participent directement, en tant qu'adversaires, à la guerre des prix ». Ce qui suppose, en fait, que les uns et les autres sont des concurrents parce qu'ils sont engagés dans le même genre de démarche économique. Les

¹ *Économie et société*, p. 312.

² *Economy and Society*, p. 931.

ouvriers font preuve de « mauvaise volonté » parce qu'ils ne sortent pas gagnants de cette compétition ; ils se conduisent en mauvais perdants, remettant en question les règles du jeu parce qu'ils n'ont pas gagné ! Ouvriers et entrepreneurs, comme on l'a vu précédemment, sont des individus dont la situation sur le marché est fonction de leurs qualités, de leur compétence, en tant qu'elles sont monnayables. En outre, ouvriers et entrepreneurs ont ceci d'autre en commun que la compétence qu'ils font valoir sur le marché du travail se rapporte aux activités liées à la production industrielle. La seule différence, au bout du compte, entre le manufacturier ou le directeur général et le balayeur de son usine réside dans leur degré respectif de réussite dans le même genre d'entreprise. Le degré de succès dépend des aptitudes, des qualités initiales de chacun, auxquelles les mécanismes du marché ont permis de se manifester. Ces remarques nous permettent d'approfondir le sens de la définition wébérienne de la classe comme situation sur le marché, situation qui vient de ce que certains individus ont en commun tout un aspect de leurs « chances de vie », dans la mesure où cet aspect est « représenté » par leurs intérêts économiques sur le marché des biens ou du travail. L'expression bizarre « chances de vie » signifie la possibilité pour l'individu de réaliser, de mettre à profit ses potentialités, ses capacités, ses aptitudes, par l'intermédiaire du marché et dans la concurrence sur le marché¹. Les chances de vie ne sont pas déterminées par le marché et par les conditions du marché ; elles y sont « représentées », elles s'y manifestent sous la forme d'intérêts économiques parce qu'elles sont antérieures à leur mise en marché. En effet, les chances de vie tiennent à la nature de l'individu, sa constitution, ses aptitudes, ses qualités, etc., qui déterminent le sens de son action sur le marché. Les lois du marché garantissent en outre la sanction adéquate du mérite ou de la valeur individuelle par le succès ou l'échec économique.

Le marché représente, par ailleurs, de l'aveu même de Weber, le lieu par excellence de la rationalité, « l'archétype de l'action sociale rationnelle », le champ privilégié où la poursuite rationnelle de l'intérêt individuel peut s'effectuer sans entrave. L'ordre légitime spécifique qui régit les rapports inter-individuels sur le marché se définit comme l'ordre rationnel, la « légalité rationnelle », en d'autres termes, la loi de la raison. On peut en conclure que l'aptitude individuelle que sanctionne le succès ou l'insuccès économique est, fondamentalement, l'aptitude à la rationalité :

La sociation par l'échange sur le marché, en tant qu'archétype de toute activité sociale rationnelle s'oppose maintenant à toutes les formes de communauté dont nous avons parlé jusqu'à présent, lesquelles n'impliquent qu'une rationalisation

¹ Dans la version postérieure de la théorie, à laquelle on a fait allusion précédemment, Weber indique clairement le sens de cette notion de « chances de vie » lorsqu'il la remplace dans la définition de la classe par les trois critères qui permettent de mesurer la réalisation individuelle par l'intermédiaire de l'activité économique, à savoir 1° l'acquisition des biens matériels, 2° la réussite dans la vie ou le fait de se créer une situation dans la vie et 3° l'obtention de satisfactions intérieures. La seconde partie de sa définition reprend les mêmes éléments que la précédente : « Nous appellerons situation de classe la chance typique qui, dans un régime économique donné, résulte du degré auquel et des modalités d'utilisation selon lesquelles un individu peut disposer (ou ne pas disposer) de biens et de services afin de se procurer des rentes ou des revenus ; chance qui doit être évaluée sous les trois chefs : (a) de sa capacité à se procurer ces biens, (b) de ses conditions de vie extérieure, (c) de sa destinée personnelle. » *Économie et société*, p. 309.

partielle de leur activité... Sur le plan sociologique, le marché représente une simultanéité et une succession de *sociations* rationnelles... Les intérêts à finalité rationnelle déterminent dans une grande mesure les processus de marché, et la *légalité* rationnelle, en particulier l'inviolabilité des promesses faites, est la qualité que chaque participant à l'échange attend de son partenaire et constitue l'éthique du marché.¹

Le pouvoir, base de la distribution des individus en classes, étant défini en général comme la capacité pour l'individu de s'imposer en dépit de la résistance d'autrui, il est manifeste que c'est la rationalité individuelle qui constitue la capacité de s'imposer dans l'action économique. Le pouvoir économique, dans la mesure où il se manifeste sur le marché, est donc fondamentalement le pouvoir de la raison.

CONSCIENCE ET ACTION DE CLASSE

[Retour à la table des matières](#)

Weber nie que les classes économiques, ainsi définies, puissent former des groupes réels. La classe serait un groupe réel si elle représentait pour l'individu, un intérêt, une fin, une valeur susceptible d'orienter l'action. Pour l'individu, la catégorie de personnes qui occupent une position semblable à la sienne sur le marché, ne présente aucun sens subjectif et ne peut faire l'objet d'aucune orientation subjective. La similitude des situations sur le marché est un fait objectif et non un fait de conscience, si on peut dire. La situation de classe ne peut ainsi constituer la base d'une action sociale concertée de la part des individus concernés ; elle peut tout au plus donner lieu, dans certains cas, à des « réactions semblables », à un « comportement conditionné par la masse ». Cette action de masse qui n'est pas une action sociale selon les critères de Weber, se définit comme « l'activité uniforme de plusieurs personnes ». La situation de classe rend compte du fait que plusieurs personnes réagissent de la même manière, au même moment, à un stimulus identique qui est, dans ce cas, la présence d'intérêts économiques individuels approximativement semblables chez plusieurs individus. Par exemple, une panique en bourse ou une grève ouvrière seraient des cas de « réactions de masse » résultant d'une situation de classe. La réaction des individus n'est pas l'effet d'un intérêt collectif mais de la présence simultanée d'intérêts personnels semblables chez la moyenne des sujets occupant une position identique sur le marché. C'est ce qui ressort des remarques de Weber concernant la notion d'intérêt de classe :

Selon notre terminologie, le facteur de formation des « classes » est sans aucune équivoque, l'intérêt économique et encore, seulement cet intérêt économique qu'implique l'existence du marché. Le concept d'intérêt de classe est néanmoins ambigu ; même comme notion descriptive, il demeure ambigu dans la mesure où il désigne

¹ *Économie et société*, pp. 633-634 (nous soulignons).

autre chose que l'orientation de fait des intérêts qui découlent selon une probabilité relative d'une situation de classe, pour la moyenne relative des personnes qui se trouvent dans une telle situation de classe... (...) À la limite, la situation de classe peut tout au plus engendrer des réactions *semblables*, c'est-à-dire un « comportement conditionné par la masse », selon notre terminologie. Il est toutefois possible qu'elle n'ait même pas cet effet. ¹

Dans cette perspective, on comprend que l'utilisation de notions comme celles d'intérêt de classe, de conscience et d'action de classe, puisse être qualifiée de « manipulation pseudo-scientifique ». Les postulats qui fondent la démarche de Weber excluent absolument l'idée d'un intérêt collectif qui serait défini à partir de pratiques économiques collectives, impliquant un groupe d'individus et qui ne serait pas formulé dans les termes de l'intérêt subjectif moyen, tels qu'ils orientent la conduite des individus. Il n'est pas difficile, par ailleurs, de saisir les implications politiques de la « déformation » que certains adversaires de Weber font subir aux notions de classe et d'intérêt de classe et qu'il tente de redresser dans le passage suivant :

En aucun cas, une classe en tant que telle ne constitue un groupe (*Gemeinschaft*). Sur le plan théorique, il est erroné de considérer la classe comme l'équivalent du groupe. C'est un fait élémentaire et essentiel à la compréhension des phénomènes historiques que *les hommes qui se trouvent dans une même situation de classe réagissent fréquemment devant des faits aussi tangibles que les conditions économiques par des actions de masse qui correspondent aux intérêts de la moyenne d'entre eux*. Cela ne justifie cependant pas le genre de manipulation pseudo-scientifique des concepts de classe et d'intérêt de classe, si courant de nos jours et qui a trouvé sa formulation la plus classique dans l'énoncé d'un auteur brillant suivant lequel l'individu peut peut-être se tromper quand il s'agit de son intérêt mais que la classe, elle, est infallible. ²

Weber conçoit que dans certaines circonstances très particulières, la situation de classe puisse servir de base à certaines formes d'action sociale. Cette éventualité résulterait de la volonté d'un certain nombre d'individus de modifier en quelque sorte les règles du jeu, d'améliorer leur fonctionnement ou de pallier à leurs inconvénients ; par exemple, l'effort en vue d'une redistribution de la propriété lorsque l'accumulation par un groupe devient trop importante. Selon Weber, la probabilité de tels mouvements d'orientation réformiste ou révolutionnaire est fonction directe du nombre de personnes occupant une même situation de classe et de leur degré de concentration écologique. Cette volonté de changement exige surtout la présence de « conditions intellectuelles » spécifiques ; il faut, principalement, que les individus concernés comprennent les rapports entre les causes et les conséquences de leur situation de classe. La possibilité d'une action de classe est donc liée, finalement, à l'attitude rationnelle des intéressés. Dans le cas du prolétariat (ou des classes non privilégiées en général), il semble que cette condition soit particulièrement difficile à remplir et que le secours d'organiseurs et d'intellectuels, issus d'autres classes, s'avère nécessaire. Lorsque la situation de classe parvient à constituer la base d'une action sociale de la part des membres

¹ *Economy and Society*, pp. 928-929 (souligné par l'auteur).

² *Economy and Society*, p. 930 (nous soulignons).

de cette classe, cette action prend la forme d'une « association rationnelle ». Le mouvement de classe se présente comme un contrat ou une association entre des individus qui constitue un moyen rationnel, pour chacun d'eux, de modifier les conditions de réalisation de leurs chances de vie individuelles. Il n'est aucunement besoin de précisions concrètes supplémentaires pour reconnaître, dans ces remarques, la formulation théorique de la problématique empruntée par le trade-unionisme et le réformisme politique bourgeois :

La possibilité que le comportement de masse des membres d'une classe débouche sur l'action sociale ou même sur l'association, dépend des conditions culturelles en général et, en particulier, des conditions intellectuelles. Elle dépend aussi du degré d'opposition qui s'est déjà formée et tout particulièrement de la transparence du rapport entre les causes et les conséquences de la situation de classe. (...) Dans ces conditions, les gens peuvent exprimer leur opposition à la structure de classe non seulement par des gestes de protestation intermittente et irrationnelle mais par l'association rationnelle.¹

Lors même qu'elles servent de base à une action sociale, une organisation ou une association rationnelle, les classes n'en sont pas pour autant des groupes. Elles sont représentées comme des ensembles de positions individuelles, ensembles définis de façon plus ou moins arbitraire par l'observateur, en fonction de la similitude plus ou moins marquée des positions d'une pluralité d'individus. La condition de classe, pour Weber comme pour les autres théoriciens fonctionnalistes, est un caractère individuel, au même titre que la couleur des cheveux. Qu'on puisse ranger dans une même catégorie, pour fins de classification ou de description, tous les individus ayant des cheveux bruns (du châtain moyen au brun foncé) ne les constitue pas pour autant en groupe réel ou en collectivité. La position sociale découle, en fait, de qualités et d'attributs aussi personnels et aussi naturels que la couleur des cheveux, à la différence près qu'il s'agit, comme on l'a vu, de qualités intellectuelles et morales. Nous savons que ces qualités que reflètent le pouvoir économique et par conséquent la situation de classe, se ramènent à l'aptitude à la rationalité ou au pouvoir de la raison. Ce sont les conclusions que nous avons pu tirer des considérations de Weber quant à la hiérarchie des « classes de production » et plus précisément, des rapports entre entrepreneurs et ouvriers industriels. Le même type de raisonnement s'applique également aux rapports entre les « classes possédantes », dont la hiérarchie recoupe la précédente et s'y articule pour former la hiérarchie générale des « classes sociales » au sens weberien. L'analyse de la hiérarchie fondée sur la propriété nous conduit à la même conclusion : l'inégalité dans la propriété est une manifestation de l'inégalité sous-jacente des aptitudes individuelles nécessaires à l'acquisition de la propriété. Toutefois, même si dans le cas des classes possédantes, la correspondance entre la rationalité et le succès économique se vérifie en ce qui concerne l'acquisition de la propriété, cette correspondance est beaucoup moins évidente en ce qui concerne le maintien de la fortune acquise et de la position de classe qui y est liée. En effet, la conservation de la propriété acquise résulte souvent de la monopolisation des sources initiales de profit (biens, surplus, capitaux, etc.). Or, ces monopoles représentent autant d'entraves aux lois naturelles du marché, donc autant d'exceptions à la règle de correspondance directe entre la réussite économique et l'aptitude ou le mérite.

¹ *Economy and Society*, p. 929.

La position des classes possédantes résulte ainsi, à long terme, d'une « usurpation » du pouvoir économique qui se traduit par des privilèges « non mérités », « non acquis ». La racine de ces phénomènes ne peut résider dans la sphère du marché (dans l'économie) qui est le lieu même de la rationalité ; elle doit être recherchée ailleurs, dans le domaine de l'« irrationnel », c'est-à-dire de l'honneur, dit statut ou du prestige social et des lois propres à cet ordre spécifique de pouvoir. C'est dans le but d'élucider le mystère de la reproduction des classes – écueil fatal contre lequel se butent inévitablement tous les théoriciens fonctionnalistes – que Weber introduit ces notions de statut et de prestige social et les hypothèses qui y correspondent.

LES « GROUPES DE STATUT »

[Retour à la table des matières](#)

Comme on l'a vu précédemment, le pouvoir social (le prestige) est la base d'une hiérarchie sociale relativement autonome, liée de diverses manières à la stratification économique mais conceptuellement distincte de celle-ci. La distribution du pouvoir social entre les membres d'une collectivité se présente comme une hiérarchie de groupes dont les frontières demeurent assez floues (« amorphes ») et que l'on qualifiera de « groupes de statut »¹ :

Nous appellerons ordre social (ordre du statut) la manière dont la considération sociale se trouve répartie entre les groupes types de la communauté qui trouvent part à ce partage. L'ordre social et l'ordre économique sont liés de façon identique à l'ordre légal.²

Contrairement aux classes, les groupes de statut (ordres) sont normalement des groupes. Cependant, ils sont souvent amorphes, inorganisés.³

Cette distribution du prestige s'ordonne en fonction de diverses qualités que possèdent certains individus. La reconnaissance par la collectivité des qualités de ces personnes (leur évaluation positive) leur confère la considération, l'estime, la dignité sociale. En contrepartie, l'absence de statut, l'indignité et le mépris social découlent de l'évaluation négative par la collectivité de certains attributs personnels ou de l'absence de qualités estimées. Le statut d'un individu (ou d'un ensemble d'individus), c'est la « part de sa vie », de son épanouissement et de sa réalisation qui est déterminée par l'évaluation sociale de ses qualités. L'évaluation implique un rapport inter-subjectif : elle dépend d'une part des qualités de la personne évaluée et, d'autre part, elle dépend de la

¹ Weber utilise le terme *Stand* qu'il faudrait traduire par « ordre ». Nous préférons employer l'expression « groupe de statut » malgré son caractère barbare car elle s'intègre mieux au vocabulaire de la sociologie moderne.

² *Economy and Society*, p. 927.

³ *Ibid.*, p. 932.

subjectivité des autres membres de la collectivité et, en particulier, de leurs valeurs – de ce qu'ils estiment, honorent et respectent. Elle ne présente pas, par conséquent, le caractère « automatique », objectif et nécessaire des lois qui sanctionnent la conduite sur le marché :

Nous appellerons condition (situation relative au statut) la dimension type de la vie des hommes qui est déterminée par l'évaluation sociale propre, positive ou négative, de l'honneur ou de la considération dont ils sont dignes. Cette considération peut être liée à n'importe quelle qualité propre à plusieurs personnes et naturellement, à leur situation de classe. ¹

Le succès économique, indicateur de la rationalité, compte parmi les attributs les plus importants pour l'attribution du prestige mais ce n'est pas le seul. Le style de vie est, en fait, la base la plus caractéristique du prestige. Le style de vie comprend l'éducation (instruction et culture), le genre de travail, les moeurs, les goûts, les manières, les traditions et les conventions. Mais le style de vie ne constitue la base du prestige qu'en autant qu'il manifeste une certaine façon d'être, un ensemble de caractères diffus de la personne comme ceux qui correspondent, par exemple, à la qualité de « gentleman ». La considération peut aussi s'attacher à la possession d'attributs charismatiques : la naissance, l'appartenance à une aristocratie héréditaire, le monopole de certains pouvoirs magiques, religieux, politiques et autres :

Nous appellerons condition (statut) un privilège positif ou négatif de *considération sociale revendiqué de façon efficace*, fondé sur : a) le mode de vie, par conséquent b) le type d'instruction formelle, articulé en préceptes empiriques ou rationnels, et la possession des formes de vie correspondantes, c) le prestige de la naissance ou le prestige de la profession. ²

ou encore :

Nous appelons ordre (groupe de statut) une pluralité d'individus qui, au sein d'un groupement, *revendiquent efficacement* a) une considération particulière – éventuellement aussi b) un monopole particulier à leur condition. ³

L'acquisition du prestige suppose aussi une attitude active, si on peut dire, de la part du bénéficiaire car il ne suffit pas de posséder certaines qualités estimées et valorisées pour se voir conférer un statut. Il demeure nécessaire de faire reconnaître ces qualités, de les faire valoir. Le statut, pour Weber, signifie « la revendication efficace de l'estime sociale » ; l'individu prestigieux est donc celui qui revendique avec succès la reconnaissance de privilèges pour sa personne. C'est celui qui est honoré et respecté parce qu'il réussit à se faire respecter et honorer, à se faire reconnaître honneur et dignité, de diverses manières et, en général, par sa façon de vivre, par son style de vie :

¹ *Economy and Society*, p. 932.

² *Économie et société*, p. 314 (nous soulignons).

³ *Ibid.*

En substance, la considération liée au statut s'exprime d'habitude par le fait que l'on attend avant tout un style de vie spécial de tous ceux qui souhaitent faire partie d'un milieu donné. À ces attentes, s'ajoutent des restrictions touchant les relations sociales... Ces restrictions favorisent le mariage à l'intérieur du groupe de statut et peuvent conduire à l'endogamie complète.¹

Le style de vie, l'endogamie, les privilèges, exclusivités et monopoles de toutes sortes qui caractérisent les groupes de statut sont, en fait, des conséquences de ces diverses qualités des individus qui constituent la base de leur pouvoir social, c'est-à-dire de leur capacité de se faire reconnaître, estimer et honorer. Ce n'est pas le style de vie qui est la base véritable du statut mais le pouvoir social, la capacité de s'imposer au moyen d'un certain style de vie ou de certaines performances charismatiques. C'est pourquoi Weber écrit que le statut « s'exprime » par le fait que l'on « attend » un certain style de vie de la part des personnes considérées. Les groupes de statut sont des groupes réels parce que, pour l'individu, cette façon d'imposer ses qualités exige le concours des autres. Par exemple, maintenir son prestige en ne fréquentant que certaines personnes répondant à des critères particuliers ne peut réussir effectivement que si les personnes répondant à ces critères sont également disposées à jouer le jeu. Les groupes de statut sont des groupes réels parce que l'action des individus qui les composent est orientée subjectivement par rapport à celle des autres dont dépend la satisfaction de l'intérêt individuel qui est en cause. Les groupes de statut sont la base d'une action sociale, c'est-à-dire d'une action qui tient compte du comportement d'autrui pour la réalisation de ses fins. C'est ce qui distingue ces groupes des classes économiques, fondées sur la position objective sur le marché. En ce sens, le prestige ou le statut ne repose pas sur une base absolument arbitraire comme on pourrait le croire a priori. Il repose comme on l'a indiqué, sur des qualités réelles des personnes, qualités qui sont reconnues socialement dans la mesure où les bénéficiaires les font reconnaître. C'est pourquoi le prestige ou le statut est une forme de pouvoir et que la hiérarchie des groupes de statut dépend d'un « ordre de pouvoir ». Il s'agit ici encore de s'imposer à travers une lutte, une compétition, dont l'issue est la sélection des plus méritants, de ceux qui sont les mieux pourvus des qualités pertinentes à ce genre de pouvoir. Le statut peut donc être conçu comme une hiérarchie de mérite, de la même façon que la stratification économique, comme on l'a indiqué. Weber insiste cependant sur le phénomène d'usurpation qui marque l'établissement et surtout la perpétuation des groupes de statut. Le caractère usurpatoire de la position et des privilèges liés au statut apparaît par comparaison au mérite qui sous-tend le pouvoir économique ; ce mérite, on le sait, est fonction de la rationalité de l'individu. Or, le statut ou le prestige entrave l'action des lois du marché qui ont pour effet de récompenser automatiquement les conduites rationnelles. Même lorsqu'ils se constituent, à l'origine, sur la base du pouvoir économique, les groupes de statut et c'est là leur spécificité, ne peuvent se maintenir ou se reproduire qu'en faisant obstacle de diverses manières au fonctionnement normal du marché. Weber l'affirme explicitement à plusieurs reprises :

¹ *Economy and Society*, p. 932 (nous soulignons).

Donc les groupes de statut empêchent que le principe du marché soit rigoureusement mis en pratique. ¹

Nous avons vu précédemment que le marché et les opérations marchandes n'admettent aucune distinction de caractère personnel ; ils sont dominés par l'intérêt « fonctionnel ». L'honneur leur est étranger... ²

Toute société d'ordres (de groupes de statut) est organisée conventionnellement par les règles du mode de vie ; elle crée par là des conditions de consommation économiquement irrationnelles et entrave de cette manière la libre formation du marché par des appropriations monopolistiques et par l'élimination de la libre disposition des capacités de profit propres. ³

Le statut ne peut s'établir qu'en bafouant les lois du « marché libre » parce que le fondement de pouvoir social n'est pas, en général, la rationalité. La dignité, l'honneur, l'éminence du prince qui règne de droit divin et qui s'empare, au moyen de tributs et de redevances, du surplus économique produit par ses sujets prend appui sur des qualités réelles de cet individu et sur sa capacité de les mettre en valeur. La monopolisation des privilèges économiques qui en résulte représente cependant une entrave à la loi naturelle en vertu de laquelle le pouvoir économique (la situation sur le marché) correspond au « pouvoir de la raison ». La satisfaction de l'intérêt économique dépend plutôt, dans ce cas, de l'exploitation d'attributs personnels charismatiques ou autres qui ne relèvent pas directement de la rationalité de l'agent. L'orientation de la conduite économique du tyran qui s'enrichit par le pillage et l'extorsion s'oppose diamétralement à celle de l'entrepreneur industriel qui s'enrichit par le travail soutenu, l'organisation et la mise à profit rationnelle de ses ressources :

L'ordre relatif au statut a comme conséquence très importante d'entraver le libre développement du marché... la conception de l'honneur propre aux groupes de statut répugne absolument à la négociation, au marchandage qui est l'essence même du marché. ⁴

Et :

À toute fin pratique, la stratification fondée sur le statut s'accompagne typiquement d'une monopolisation des biens matériels et idéaux et des occasions de profit. (...) À mesure que le groupe de statut se ferme sur lui-même, la préférence conventionnelle de ses membres pour certains emplois spéciaux devient un monopole légal de certaines fonctions. Certains biens sont monopolisés par les groupes de statut : généralement les biens substitués, fréquemment aussi la propriété de serfs ou d'esclaves et enfin, certains emplois particuliers. (...) Très souvent, l'activité économique rationnelle et en particulier, celle de l'entrepreneur, est jugée indigne et déshonorante. ⁵

¹ *Economy and Society*, p. 930.

² *Ibid.*, p. 936.

³ *Économie et société*, p. 315.

⁴ *Economy and Society*, p. 937.

⁵ *Ibid.*, pp. 935-936.

Comme on le sait, la stratification par groupes de statut coexiste toujours, par définition, avec la stratification en « classes » mais on peut toutefois, selon Weber, caractériser une société et une époque par le type de pouvoir ou le mode de stratification qui est prédominant. La dominance de la stratification économique est directement fonction du degré de développement de l'économie de marché alors que les groupes de statut correspondent plutôt aux sociétés féodales, religieuses (théocratiques) et patriarcales, qui sont des sociétés dans lesquelles l'activité économique (la « satisfaction des besoins ») demeure encore soumise à des orientations non rationnelles, tout comme la réalisation des fins et des valeurs ultimes :

Alors que les classes de production croissent sur le terrain de l'économie orientée par le marché, des ordres (groupes de statut) surgissent et se forment de préférence à partir de la couverture monopolistique, par certains groupements, des besoins de caractère patrimonial, que celle-ci soit liturgique, féodale ou liée à une condition sociale. Nous appellerons société d'ordres, une société qui s'articule sur le clivage des ordres (statuts) ; société de classes, une société qui s'articule de préférence autour du clivage des classes. ¹

Selon Weber, l'avènement d'un nouveau mode de production bouleverse généralement la hiérarchie des groupes de statut en provoquant une nouvelle distribution du pouvoir économique en fonction des nouvelles formes d'« acquisition ». Une fois établie, cette nouvelle hiérarchie de classes a toutefois tendance à se cristalliser en une hiérarchie de statut, en freinant le fonctionnement des mécanismes économiques. Et ce, jusqu'à ce que de nouvelles transformations technologiques ou économiques produisent le renouvellement des élites sclérosées, par la sélection d'individus dont le pouvoir économique répond plus directement à la valeur et au mérite personnels :

Une stabilité relative de la base de l'acquisition et de la répartition des biens favorise la stratification fondée sur le statut. Les changements technologiques et les transformations économiques constituent une menace pour les groupes de statut et ramènent la situation de classe au premier plan. La simple situation de classe présente d'habitude une importance prédominante dans des sociétés et au cours de périodes marquées par des changements techniques et économiques. De même, tout ralentissement du changement dans la hiérarchie économique conduit, le cas échéant, à la formation d'une structure statutaire et à la résurgence de la fonction sociale de l'honneur. ²

Il faut rappeler que l'évolution historique s'accompagne d'un progrès continu de la raison et que ce développement atteint un point culminant dans l'avènement du capitalisme comme mode d'action économique dominant. À travers toutes les vicissitudes de la raison provoquées par les tendances perverses à la formation de groupes de statut, la stratification purement économique, fondée sur les seules qualités rationnelles des individus, a donc de plus en plus de chances de s'imposer avec l'extension et la consolidation de l'économie capitaliste. Le prestige ne disparaît pas pour autant comme facteur

¹ *Économie et société*, p. 315.

² *Economy and Society*, p. 938.

d'inégalité sociale ; Weber constate, par exemple, que la société américaine comme d'autres sociétés « prétendument démocratiques » commence à produire des groupes de statut, tels les supposés descendants des pèlerins du Mayflower. Il demeure que la distribution du prestige, dans la société moderne, peut moins aisément s'écarter de la situation de classe et que le pouvoir économique représente le facteur d'inégalité décisif :

De nos jours, la situation de classe est de loin le facteur prédominant (de la formation des groupes de statut). En fin de compte la possibilité d'adopter le style de vie qui est attendu des membres d'un groupe de statut dépend généralement de facteurs économiques. ¹

Ces considérations d'ordre historique peuvent paraître superflues mais elles revêtent, au contraire, une importance déterminante. L'hypothèse de la possibilité, même relative, d'une prédominance du pouvoir économique comme base décisive de la stratification, permet de conclure l'analyse en contournant le fameux écueil de la reproduction. La théorie de Weber, comme toute sociologie fonctionnaliste, est impuissante à solutionner ce problème de la perpétuation de l'inégalité qui est, selon Schumpeter, le problème fondamental de la théorie des classes. Si l'inégalité est naturelle parce qu'elle résulte de la distribution inégale des qualités individuelles nécessaires à la réussite sociale, comment peut-on rendre compte de la consolidation et du maintien de la hiérarchie sociale par delà la réussite initiale des individus supérieurs ? Comment expliquer que les descendants des nobles ne puissent être qu'également nobles, que le fils, le frère, le beau-frère et le gendre d'un millionnaire aient plus de chances de faire fortune que la moyenne de leurs contemporains et que, en général, dans une même génération et d'une génération à l'autre, le succès semble engendrer le succès et la fortune et la puissance paraissent se perpétuer sinon s'accroître magiquement, comme l'infortune, la pauvreté et la misère ? Ou l'on affirme à l'instar de Schumpeter que la supériorité et l'infériorité sont non seulement naturelles mais héréditaires, ou il faut postuler comme Pareto et comme certains sociologues américains que la reproduction est une exception qui confirme la règle, une situation accidentelle, disfonctionnelle, regrettable et réformable ou bien, comme Weber, il faut entrevoir au bout des dédales obscurs de l'histoire, la venue enfin imminente de la Raison qui va réconcilier l'homme avec sa nature, l'ordre social avec la rationalité. Le triomphe du capitalisme implique la possibilité réelle d'ériger la rationalité en principe constitutif de l'ordre social. La stratification économique devenant prédominante et constituant la base de toutes les autres formes de pouvoir et d'honneur, le problème de la reproduction ne peut plus se poser. En effet, les lois infaillibles du marché assurent une distribution inégale du pouvoir qui se trouve en correspondance parfaite avec le mérite individuel ; elles garantissent simultanément la mobilité des individus à l'intérieur de cette hiérarchie et empêchent la cristallisation des positions acquises par le recours aux expédients irrationnels.

¹ *Ibid.*, p. 935.

LES PARTIS

[Retour à la table des matières](#)

Reste la stratification fondée sur le pouvoir proprement politique constituant la troisième hiérarchie de pouvoir, liée plus ou moins étroitement aux deux premières. Weber se limite à des remarques très brèves sur ce sujet, dans les textes qu'il consacre à la théorie de la stratification. Nous retrouvons cependant chez tous les théoriciens fonctionnalistes postérieurs à Weber, son hypothèse de l'autonomie du pouvoir politique (de l'inégalité politique) par rapport à la stratification économique et aux groupes de statut. Il serait inutile de reprendre ce raisonnement dans le détail car il est identique à celui par lequel Weber démontre l'autonomie relative des classes économiques et des groupes de statut. La thèse wébérienne de l'autonomie relative du pouvoir politique et du pouvoir économique (propriété) est généralement présentée comme une réfutation de la conception marxiste de la cohérence des rapports économiques et politiques entre les classes. Il est évident que l'autonomie des ordres de pouvoir n'a rien à voir, pour Weber, avec la cohérence ou l'absence de cohérence des procès de production, de contrôle et de reproduction. Les rapports entre les ordres de pouvoir s'établissent au niveau de l'individu, c'est-à-dire des bases psychologiques de son pouvoir dont relève le choix d'un mode ou l'autre de réalisation.

La distribution inégale du pouvoir politique donne lieu à une hiérarchie particulière dont les positions sont occupées par des groupes que Weber qualifie de partis. La notion de parti doit être entendue dans le sens général d'une pluralité d'individus associés dans le but d'atteindre des fins politiques. Le pouvoir politique répond à la définition générale du pouvoir comme capacité de l'individu d'imposer sa volonté en dépit de la résistance d'autrui ; l'enjeu spécifique du pouvoir politique est d'« influencer » l'action sociale, l'orientation des conduites d'autrui, quelles qu'elles soient, dans le but de réaliser des intérêts ou des valeurs personnelles, de nature diverse. Ces intérêts et ces valeurs peuvent être ceux-là mêmes que poursuivent les classes sociales et les groupes de statut. L'intérêt politique, ainsi défini, correspond à une orientation de l'acteur individuel, au même titre que l'intérêt économique ; l'association de plusieurs individus dans le parti ne résulte que de la présence d'intérêts politiques semblables chez la majorité d'entre eux, qui ne peuvent être pensés comme un intérêt collectif. L'acquisition du pouvoir politique est fonction d'attributs divers des individus ; ces attributs peuvent coïncider avec les qualités déterminant le pouvoir économique et/ou le statut social mais ils peuvent être différents de celles-ci :

Les partis se situent dans le champ du pouvoir. Leur action est orientée vers l'acquisition du pouvoir social, c'est-à-dire de l'influence sur l'activité sociale, quel que soit le contenu de cette activité. Théoriquement, des partis peuvent exister au

sein d'un cercle tout comme au sein de l'État... l'action orientée d'après le parti implique toujours l'association parce qu'elle est toujours dirigée vers un but dont la réalisation est planifiée. Ce but peut être une cause (le parti peut chercher à réaliser un programme pour des raisons matérielles ou idéales) ou il peut être d'ordre personnel... Dans certains cas particuliers, le parti peut représenter des intérêts déterminés par la situation de classe ou par le statut et sa clientèle peut se recruter au sein d'une classe ou d'un groupe de statut (ordre). Mais les partis ne sont pas nécessairement des partis de classe ou de groupe de statut ; en pratique, ils sont souvent de type mixte et parfois ils ne sont ni l'un ni l'autre.¹

L'analyse des diverses formes d'autorité auxquelles Weber consacre ailleurs des considérations détaillées comporte la définition exhaustive de toutes les qualités et attributs, « rationnels », « traditionnels » et « charismatiques », qui peuvent servir de fondement à la légitimité du pouvoir politique. La légitimité est la manière dont le pouvoir s'impose, se fait reconnaître et obéir, les raisons qui fondent sa validité, les motifs qui justifient l'obéissance. La légitimité est au pouvoir politique ce que le style de vie est au statut : c'est le moyen par lequel se manifeste la capacité personnelle de faire reconnaître sa volonté et d'y soumettre les autres. On retrouve de nouveau, dans le cas de la stratification politique, le problème de la reproduction et celui de la monopolisation de la position politique qui impliquent un écart possible, à long terme, entre la hiérarchie politique idéale, fondée sur le mérite naturel, et la distribution réelle du pouvoir. En outre, le pouvoir politique, comme le pouvoir social (statut), peut être l'effet des qualités non rationnelles des individus et le rapport de domination politique peut se fonder sur une orientation non rationnelle des conduites réciproques. C'est le cas de l'autorité « traditionnelle » qui repose sur l'habitude d'obéir au chef en vertu de la dignité que lui confère la tradition et de l'autorité « charismatique », légitimée par des recours magiques, émotifs, religieux, etc. Toutefois, le pouvoir politique peut résulter de la capacité d'imposer rationnellement sa volonté et le rapport de domination implique alors une orientation rationnelle des conduites des dominants et dominés. L'autorité « rationnelle légale » correspond au mode d'exercice rationnel du pouvoir et la hiérarchie bureaucratique représente le type de stratification politique qui reflète une distribution inégale du pouvoir en fonction de la rationalité des conduites. Pour Weber, le développement de la bureaucratie moderne comme celui du capitalisme, résulte du progrès historique de la rationalité dans les conduites humaines. En effet, la bureaucratie moderne, celle de l'État et de l'entreprise privée, permet l'exercice rationnel du pouvoir en effectuant une division efficace des tâches, sur la base de « postes officiels » et de « juridictions » délimitées, en organisant l'exécution régulière et coordonnée de ces tâches et surtout, en assurant l'attribution des divers postes d'autorité aux individus en fonction de leur compétence, évaluée selon des critères généraux et objectifs : formation, diplômes, concours, etc. La fonction de bureaucrate devient, comme celle d'entrepreneur, une « vocation » (*Beruf*), c'est-à-dire un mode de réalisation stable et rationnel des capacités et des aptitudes personnelles. L'adéquation de l'action aux buts poursuivis et l'adéquation de la sanction aux qualités et aux efforts déployés sont garanties par des règles du jeu prévisibles, objectives et universelles. Weber formule ainsi les caractéristiques principales de l'exercice bureaucratique du pouvoir :

¹ *Economy and Society*, p. 938 (nous soulignons).

(1) Les activités courantes nécessaires aux fins de la structure administrée de façon bureaucratique sont assignées aux fonctionnaires à titre de fonctions officielles.

(2) L'autorité d'exercer le commandement nécessaire à l'exécution de ces tâches est distribuée de façon stable et rigoureusement limitée par la réglementation des moyens de contrainte, physiques, sacerdotaux ou autres dont disposent les fonctionnaires.

(3) Des dispositions systématiques assurent l'exécution régulière et permanente des tâches et l'exercice des droits correspondants ; seules les personnes répondant à des critères universels de compétence peuvent être employées.¹

Quant aux caractéristiques de la conduite et de la vocation bureaucratiques, elles se résument ainsi :

L'exercice bureaucratique d'une fonction est soumis à des *règles générales* plus ou moins stables et plus ou moins complètes qui sont l'objet d'un apprentissage. La compétence technique propre au fonctionnaire repose sur la connaissance de ces règles. L'exigence d'une formation obligatoire qui mobilise toute la capacité de travail pendant une longue période et l'obligation courante de passer certains examens spéciaux pour obtenir un poste manifestent le caractère de vocation (*Beruf*) qui s'attache à la fonction bureaucratique. (...) La loyauté du fonctionnaire moderne aux devoirs de sa charge tient principalement au fait qu'elle ne dépend pas, du moins idéalement, d'une relation *personnelle* comme celle du vassal ou du disciple soumis à l'autorité féodale ou patrimoniale mais qu'elle est vouée, au contraire, à des fins *impersonnelles* et *fonctionnelles*.²

Pour Weber, l'exercice bureaucratique du pouvoir et la hiérarchie qui y correspond constituent la forme d'inégalité politique idéale. La distribution du pouvoir y est fonction de la compétence et de l'efficacité, donc, en général, de la rationalité des individus. Ce principe de stratification garantit que ceux qui détiennent l'autorité l'exerceront de la meilleure manière possible, c'est-à-dire que leurs décisions seront impersonnelles, fonctionnelles et rationnelles donc objectives, justes et nécessaires. Et ce, de la même manière que la production et la distribution des biens sont rationnelles et justes si elles obéissent aux lois objectives du marché, qui ont comme effet de sanctionner la rationalité des conduites économiques. La domination rationnelle et l'exploitation rationnelle sont des développements historiques parallèles dont les racines se rejoignent dans la conscience-agent du sujet individuel dont l'exigence de rationalité est le moteur du progrès social. C'est pourquoi l'exercice rationnel de la domination et la soumission rationnelle au pouvoir, comme l'exploitation et l'acquisition économiques rationnelles, sont en voie de s'imposer historiquement et de triompher de ce qui reste des vieilles formes d'action irrationnelles. Cette victoire s'inscrit dans une révolution générale et universelle, celle qui instaure la Raison comme fin et principe de l'ordre social :

¹ *Economy and Society*, p. 956.

² *Ibid.*, pp. 958-959 (souligné par l'auteur).

La structure bureaucratique représente partout un résultat tardif de l'évolution historique. Plus loin nous remontons le cours de l'histoire, plus nous sommes frappés par l'absence typique de bureaucratie et de fonctionnarisme en général. À cause du caractère rationnel, pratique et positif de la bureaucratie et de son insistance sur les règles et sur la correspondance entre les moyens et les fins, sa naissance et son développement ont entraîné partout des conséquences révolutionnaires – dans un sens particulier dont nous discuterons ultérieurement – tout comme le progrès du rationalisme en général. Ainsi, le développement de la bureaucratie a renversé les structures de domination non rationnelles (au sens que nous donnons à ce terme).¹

On devrait naturellement en conclure que la réalité sociale, étant en voie de rationalisation, va bientôt se conformer à la théorie fonctionnaliste de l'inégalité sociale naturelle dont elle s'écartait, jusqu'ici, par quelques aberrations accidentelles. Ainsi, sera réalisée l'adéquation du système capitaliste au Bien, au Vrai, au Juste. L'examen de la théorie wébérienne nous a cependant montré que ces conclusions constituaient déjà les prémisses de la démarche sociologique qui nous a menés du postulat de la rationalité de l'action à la conclusion de la rationalité du social, comme résultat de l'action.

¹ *Economy and Society*, pp. 1002-1003.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Première partie :
les théories générales de la stratification sociale*

Chapitre IV

Parsons

[Retour à la table des matières](#)

L'étude de Pareto, de Schumpeter et de Weber nous a permis d'analyser les principales notions de la théorie fonctionnaliste du social et de comprendre leur articulation. L'examen de la théorie parsonienne des classes et du cadre théorique dans lequel elle s'inscrit ne nous révélera aucune proposition ou aucune catégorie nouvelle de la problématique fonctionnaliste. Le système théorique de Parsons représente cependant une formulation originale de ces propositions et de ces catégories. Cette formulation a comme effet de masquer, mieux que les précédentes, le caractère idéologique des prémisses de la démarche fonctionnaliste. La théorie parsonienne peut être considérée comme la formulation sociologique la plus complexe et la plus élaborée des catégories de l'idéologie libérale et la seule qui tente d'articuler ces catégories de telle manière que la notion centrale de sujet ne s'y présente plus explicitement comme une catégorie axiomatique et définie a priori. L'efficace, idéologique de la sociologie parsonienne est d'autant plus importante que le caractère arbitraire de cette catégorie centrale y est mieux dissimulé ¹.

¹ Notre analyse critique de la théorie de Talcott Parsons est basée sur les travaux théoriques les plus importants de cet auteur, en particulier : *The Structure of Social Action*, New York, The Free Press, 1949, 1^{re} éd. (nous citons d'après l'édition de Free Press Paperback) ; *Toward a General Theory of Action*, en coll. avec Shils, édit., Harvard University Press, 1951, 1^{re} éd. (nous citons d'après l'édition de Free Press Paperback) ; *The Social*

Dans son exposé de la théorie de la stratification, Parsons s'engage d'emblée dans le cercle vicieux schumpétérien défini par le rapport fonction-valeur. La stratification est l'attribution d'une valeur quelconque à l'unité qui constitue la base du système stratifié, valeur dont l'attribution correspond à la reconnaissance de la contribution de l'unité au système, c'est-à-dire de sa fonction dans le système. La stratification est donc essentiellement une valorisation :

La stratification envisagée comme une valorisation, consiste à ranger les unités d'un système selon les critères (standards) du commun système de valeurs.¹

Ce processus de valorisation entraîne, en résumé, les conséquences suivantes :

Pour autant qu'un système est stratifié d'après les contributions différentielles des participants à son fonctionnement, ... il y a lieu d'attendre une différenciation correspondante dans la nature des biens alloués aux dits participants. (...) Un rapport essentiel s'établit entre la possession de certains objets considérés comme des récompenses, et le rangement hiérarchique des unités individuelles par évaluation directe, tel qu'il résulte de la possession de certains biens. *Le principe fort simple est que la récompense est proportionnée au mérite.*²

Que la position dans la hiérarchie équivale à une récompense et que cette récompense soit proportionnée au mérite et, naturellement, au mérite individuel, représente comme nous le savons maintenant, le postulat idéologique fondamental que la sociologie fonctionnaliste essaie de démontrer. Dans la

System, New York, The Free Press, 1951, 1^{re} éd. (nous citons d'après l'édition de Free Press Paperback) ; *Economy and Society*, en coll. avec Neil J. Smelser, New York, The Free Press, 1957 ; *Structure and Process in Modern Societies*, New York, The Free Press, 1960, *Social Structure and Personality*, New York, The Free Press, 1964 ; *Sociological Theory and Modern Society*, New York, The Free Press, 1967 ; *Societies : Evolutionary and Comparative Perspectives*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall, 1966 ; *Politics and Social Structure*, New York, The Free Press, 1969 ; *The System of Modern Societies*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall, 1971 ; *Éléments pour une sociologie de l'action*, traduit par F. Bourricaud, Paris, Plon, 1955 (cet ouvrage comprend la traduction française des chapitres VIII, X et XI de *Essays in Sociological Theory Pure and Applied*, du chapitre X de *The Social System* et d'un article du recueil *Class, Status and Power* (Bendix et Lipset, édit.) sur la théorie de la stratification sociale). Nous nous sommes basée également sur l'article de Narciso Pizarro qui présente un excellent résumé de la théorie parsonienne de l'action : « Les groupes marginaux : idéologie américaine », *Revue Socialisme québécois*, 1969.

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », dans *Éléments pour une sociologie de l'action*, p. 257. Ce texte est la traduction française de l'article de Parsons : « A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification », publié dans : Reinhard Bendix et Seymour N.I. Lipset, édit., *Class, Status and Power : A Reader in Social Stratification*, 1^{re} éd., Glencoe, The Free Press, 1953. Il s'agit de la seconde version de l'article « An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification », publié dans *Essays in Sociological Theory Pure and Applied*, New York, The Free Press, 1949.

² *Ibid.*, pp. 279-280 (nous soulignons).

théorie parsonienne, le mérite reposera donc, comme pour Schumpeter, sur la fonction ou la contribution au système. La démarche de Schumpeter nous a montré, toutefois, que le rapport mérite-fonction comme explication de la stratification implique un raisonnement tautologique (le mérite étant l'indice de la contribution et celle-ci s'évaluant selon le mérite qui lui est reconnu). On ne peut échapper à ce cercle vicieux à moins de fonder le rapport fonction-valeur sur un facteur sous-jacent : les aptitudes chez Schumpeter et, à peu près de la même manière, les résidus des instincts chez Pareto. Parsons s'engage également dans la recherche de ce troisième terme, fondement du rapport fonction-valeur. Ce troisième terme sera l'orientation ou le sens subjectif de l'action individuelle, notion qu'il emprunte à Weber mais qu'il utilise d'une manière différente. En effet, Parsons insère cette notion dans la problématique de la fonction sociale : la fonction ou la contribution de l'action au système sera déterminée par son orientation, son sens, sa motivation. Mais cette orientation elle-même sera déterminée par la culture, par les valeurs communes de la société ; c'est à cause de sa référence aux valeurs sociales que l'action sera considérée et jugée comme une contribution, un apport à la collectivité. Il est évident que cette redéfinition par Parsons de la notion wébérienne d'orientation de l'action a comme effet d'éviter que soit formulé explicitement le postulat de la détermination de l'action par la nature individuelle de l'acteur. Pour Weber, le sens et la motivation de l'action étaient inscrits dans la nature de l'acteur et, en particulier, dans la raison, considérée comme l'essence de sa nature. Cette position explicite permettait à Weber de faire l'économie des notions de fonction, de contribution sociale, etc. ; le mérite de l'action ne se rapportait qu'à la valeur naturelle de l'individu et devait s'imposer et se faire reconnaître comme tel par la collectivité. Pour Schumpeter, par ailleurs, la fonction se ramenait à la nature de l'action mais celle-ci dérivait des aptitudes naturelles de l'acteur. Pour Parsons, l'orientation de l'action est inscrite dans la nature de l'acteur comme disposition ou caractère culturel et le mérite est établi en fonction de la conformité de la nature de l'acteur à la culture, aux valeurs collectives. C'est en ce sens que le mérite est défini comme une contribution au système, c'est-à-dire au maintien des valeurs et de la culture communes. La notion de culture comme troisième terme du rapport fonction-mérite est impuissante à fonder logiquement la théorie parsonienne de l'inégalité. La notion de culture est une voie sans issue dans la mesure où Parsons ne parvient pas à l'articuler autrement à l'orientation de l'action individuelle qu'en affirmant qu'elle est le résultat même de cette orientation, déjà donnée comme culturelle. La culture résulte de l'orientation de l'acteur et l'orientation de l'acteur est inscrite dans la culture : tel est le cercle vicieux auquel se ramène tout le système théorique de

Parsons. On ne peut rétablir la cohérence de ce système qu'en y introduisant le postulat de la détermination du caractère social (ou culturel) de l'action par les caractères propres de la nature individuelle. La théorie parsonienne se ramène alors à une reformulation et une articulation originales de l'ensemble des catégories de Weber, de celles de Pareto et de Schumpeter. Dans la mesure où la postulat susceptible de fonder la théorie de Parsons n'y est nulle part explicitement formulé, cette théorie demeure incohérente et inachevée ; elle reste enfermée dans l'impasse d'un raisonnement parfaitement circulaire qui n'est susceptible de fonder logiquement aucune conclusion. La suite de l'explication sociologique de la stratification sociale va nous permettre de le démontrer.

1. La théorie générale de l'action

MOTIVATION ET ORIENTATION DE L'ACTION

[Retour à la table des matières](#)

Pour Parsons, la stratification est donc un processus de valorisation par lequel s'effectue la reconnaissance sociale de la contribution de l'unité stratifiée au fonctionnement du système social. Nous allons tenter d'expliciter la nature de l'unité du système de stratification et d'analyser comment se définit la contribution de l'unité au système et comment se produit et se manifeste la valorisation de l'unité d'après sa contribution au système. Pour Parsons, l'unité du système de stratification – ce à quoi s'applique la valorisation – est l'acte social individuel. L'action sociale est la notion centrale de la sociologie parsonienne qui se définit d'ailleurs comme une « théorie générale de l'action ». Ici encore, le fait social se ramène toujours à l'acte individuel dont les caractéristiques définissent la nature et le sens de tout rapport, de toute interaction sociale. Les notions de groupe et de collectivité, comme chez Weber, n'ont de sens que comme assemblage et assortiment d'acteurs individuels ; ils sont définis et interprétés à partir des caractères propres aux individus et aux actes individuels dont ils sont l'extension. Entre l'acte individuel et la collectivité, on rencontre chez Parsons deux niveaux intermédiaires, absents des théories précédentes – le rôle et la personnalité. Ces notions permettent de concevoir d'autres combinaisons possibles des actes individuels, selon certains critères de cohérence que nous examinerons plus loin. Le rôle, la personnalité et le groupe peuvent ainsi être considérés comme des unités du système de stratification, dans la mesure où leurs propriétés se ramènent essentiellement aux propriétés des actes individuels dont ils sont des modes divers d'organisation. L'acte individuel se définit, comme chez Weber, par son sens subjectif (meaning) qui est pensé, selon l'angle privilégié, comme l'attitude, la motivation ou l'orientation de l'action. Pour Parsons, comme pour tous les théoriciens fonctionnalistes, le fait social est un effet, un résultat, un développement de la subjectivité individuelle. Pour Schumpeter et Pareto, le contenu de la subjectivité est défini en termes de facteurs plus ou moins inconscients (instincts ou aptitudes) déterminant de façon mécanique les actes

individuels et les états de conscience dont ils résultent. Parsons, par ailleurs, emprunte directement à Weber sa conception de la subjectivité de l'individu comme structure du sens ou de l'orientation plus ou moins consciente que l'acteur confère à son action. Les catégories de la sociologie de l'action sont donc des catégories subjectives, des catégories de la conscience, de l'« état d'esprit » des acteurs, comme Parsons l'affirme explicitement dans le passage suivant :

Le schéma conceptuel analysé dans cette étude, la théorie de l'action, se caractérise principalement par sa formulation en termes de catégories qui se rapportent à des aspects, des parties ou des éléments de l'état d'esprit de l'acteur.¹

Et plus loin, il insiste encore :

Les phénomènes du « monde extérieur » exercent évidemment une influence importante sur l'action. Mais pour qu'on puisse les utiliser dans ce schéma particulier, *on doit pouvoir les ramener à des termes qui sont subjectifs*, au sens que nous donnons à ce mot.²

Toute composante du social et, par là, toute unité de la stratification, qu'il s'agisse du rôle, de la personnalité ou du groupe, se ramène donc à l'orientation des actions des acteurs individuels. L'orientation de l'action se définit par sa « motivation », c'est-à-dire par le sens que l'acteur confère à son action et qui est déterminé par « les buts et les intérêts » poursuivis par l'acteur. L'action sociale est présentée, encore une fois, comme une réalisation de buts, de fins, d'intérêts, relevant de l'acteur individuel et déterminant le sens de sa conduite. L'action des groupes ou des collectivités ne représente que le « système organisé » des actes d'une pluralité d'individus ou, plus exactement, le « système organisé de leur motivation » respective, c'est-à-dire la poursuite, socialement ou collectivement organisée, des buts et des intérêts individuels :

Dans la théorie de l'action, tous les termes font référence à l'action d'un acteur individuel ou d'une collectivité d'acteurs. (...) La théorie de l'action... ne s'intéresse pas au processus physiologique interne de l'organisme mais plutôt à l'organisation des orientations de l'acteur à une situation (...) Que l'unité qui agit soit un individu ou une collectivité, l'action sera décrite comme une orientation de l'action de l'acteur. Le concept de motivation, au sens strict, s'applique seulement aux acteurs individuels. *Les composantes de la motivation de l'action des collectivités correspondent à l'organisation en systèmes de la motivation des acteurs individuels qui composent ces collectivités. L'action possède une orientation lorsqu'elle est guidée par le sens que l'acteur lui confère en fonction de ses buts et de ses intérêts.*³

La motivation de l'acte individuel résulte d'un choix que l'individu doit effectuer entre les divers buts et intérêts susceptibles d'orienter son action et entre les divers moyens disponibles pour atteindre ces buts. Chez Weber, Schumpeter et Pareto, le sens de l'action – les fins, buts et intérêts poursuivis –

¹ *The Structure of Social Action*, p. 46 (nous soulignons et nous traduisons).

² *Ibid.*, p. 82 (nous soulignons).

³ *Toward a General Theory of Action*, p. 4 (nous soulignons et nous traduisons).

est donné dans l'individu et directement inscrit dans sa nature particulière : ses instincts, ses aptitudes, sa rationalité, etc. Pour Parsons, la motivation intérieure de l'action est déterminée par les valeurs communes de la collectivité, « intériorisées » par l'acteur et c'est pourquoi l'action est pensée comme le résultat d'une sélection entre des objets divers d'orientation (buts) et des composantes diverses de la situation (moyens). La sélection est définie comme un processus d'évaluation subjective des objets et de la situation, évaluation dont les critères normatifs sont fournis par la culture commune, comme on le verra plus loin :

L'action est orientée vers certains buts ; aussi implique-t-elle des processus de sélection quant à la détermination de ces buts. Dans cette perspective, toutes les composantes de l'action et de la situation dans laquelle elle se déroule sont sujettes à des évaluations : elles sont tenues pour désirables ou indésirables, utiles ou inutiles, satisfaisantes (gratifying) ou nuisibles.¹

C'est en fonction des objets ou moyens matériels, culturels (symboliques) et sociaux (les autres acteurs) présents dans le contexte de l'action que celle-ci doit s'orienter. La motivation comporte des dimensions intellectuelles, affectives et morales (cognition, cathexis, valuation) et l'orientation ou le sens qui sera donné à l'action, sur chacun de ces plans, résulte d'une sélection entre plusieurs sens ou orientations possibles dans chaque cas. L'orientation d'une action représente ainsi une constellation ou une combinaison spécifique de sélections entre diverses alternatives et ce, aux trois niveaux impliqués dans l'action. Il existe toutefois un nombre fini de telles alternatives ; comme on le verra plus loin, leur nombre et leur nature sont déterminés par les conditions générales de la nature humaine et de son milieu. Rôles, personnalités et systèmes sociaux constituent des assemblages structurés, des configurations de telles orientations relatives à une série d'actions. Ce sont, dans la terminologie parsonienne, des « systèmes d'action » au sens où les choix impliqués dans l'orientation de chacun des actes élémentaires qui les constituent sont mutuellement dépendants et s'articulent les uns aux autres. Les trois systèmes d'action sont donc des modes d'organisation des choix élémentaires constitutifs de chacune des actions individuelles relatives à un contexte d'action spécifique (le rôle), à l'ensemble des conduites d'un individu (la personnalité) et à l'ensemble des conduites d'une pluralité d'individus (le système social) :

Une combinaison spécifique de sélections relatives à de tels objets (objets sociaux ou non sociaux) réalisée à partir de l'ensemble des choix possibles dans une situation donnée, constitue une orientation de l'action pour un acteur particulier. *La pluralité organisée de telles orientations de l'action constitue un système d'action.* (...) Le champ des alternatives de l'orientation de l'action est déterminé ; ses limites sont inhérentes au rapport de l'acteur à la situation et proviennent en dernière instance de certaines propriétés générales de l'organisme et de la nature des objets dans leur rapport à ces organismes.²

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 256.

² *Toward a General Theory of Action*, p. 5-6 (nous soulignons).

LES DIMENSIONS DE L'ACTION : « PATTERN-VARIABLES »

[Retour à la table des matières](#)

Nous allons tenter de donner une forme plus précise à la théorie parsonnienne de l'action en fournissant un aperçu, forcément succinct, du cadre de référence employé par Parsons pour définir et catégoriser l'orientation de l'action. Pour l'auteur, chaque orientation est le fruit d'un ensemble de sélections entre cinq alternatives ou cinq « dilemmes » principaux que l'acteur doit théoriquement résoudre « avant » de donner un sens à son action. Ces alternatives constituent ce que Parsons appelle les dimensions de l'action ou « pattern-variables », c'est-à-dire les « variables » constitutives des divers « modèles » ou « configurations » d'orientation ou de sens de l'action ¹ :

Un « pattern-variable » est une dichotomie dont l'un des pôles doit faire l'objet d'un choix de la part de l'acteur, choix qui lui permet de définir le sens d'une situation et donc d'agir en fonction de cette situation. Nous soutenons qu'il existe seulement cinq « pattern-variables » fondamentaux... : 1. affectivité-neutralité ; 2. orientation vers soi-orientation vers la collectivité ; 3. universalisme-particularisme, 4. qualité (ascription)-performance (*achievement*) ; 5. spécificité-diffusion. ²

Donc, « avant d'agir », l'acteur doit prendre les cinq décisions suivantes, en vue de déterminer le sens qu'il va donner à son action, c'est-à-dire les intérêts et les buts qu'il cherchera à réaliser et les moyens qu'il emploiera à cette fin ; il doit choisir :

1° d'adopter une attitude de *neutralité* ou une attitude marquée d'*affectivité* ; en d'autres termes, il doit choisir entre la recherche d'une occasion de gratification affective ou le refus de cette gratification immédiate, eu égard aux conséquences qu'elle pourrait entraîner ;

¹ Dans l'exposé de la théorie de la stratification, le nombre d'alternatives est réduit à quatre, comme on le verra. La dimension « orientation vers soi vs orientation vers la collectivité », incluse dans la théorie générale, est supprimée et semble se fondre dans la dimension « universalisme vs particularisme ». Nous avons préféré conserver dans ce texte les termes « pattern-variables » parce qu'il nous semble impossible d'en rendre exactement le sens en français, au moyen d'une seule expression. Pour Rocher, cette notion se traduit par celle de « variable structurelle » qui ne nous paraît pas entièrement satisfaisante. Voir Guy Rocher : *Talcott Parsons et la sociologie américaine*, Paris, P.U.F., 1972.

² *Toward a General Theory of Action*, p. 77.

- 2° d'orienter l'action selon ses besoins, intérêts et critères personnels, (*orientation vers soi*) ou de tenir compte des exigences de la collectivité, c'est-à-dire de se référer à un code moral général (*orientation vers la collectivité*) ;
- 3° d'accorder la priorité aux propriétés générales et objectives de la situation et des objets (universalisme) ou de s'y rapporter d'une manière subjective, en privilégiant son propre point de vue (*particularisme*) ;
- 4° de privilégier les qualités des objets impliqués dans la situation ou de mettre l'accent sur leurs performances ou leurs pratiques (*qualité-performance*) ;
- 5° de leur concéder des droits illimités, c'est-à-dire de répondre à toute demande des objets (attitude « *diffuse* ») ou à certaines demandes limitées et précises (*spécificité*).

Toute orientation résulte donc d'une combinaison quelconque de cinq choix à l'intérieur des alternatives précédentes ; théoriquement, toutes les combinaisons sont possibles et le lecteur intéressé pourra consulter les tableaux qui présentent de façon exhaustive les trente-quatre types de combinaisons de ces variables correspondant à autant d'orientations subjectives possibles ¹. La signification exacte des cinq catégories n'est nulle part définie de façon très précise mais leur sens apparaît plus clairement dans l'usage que Parsons en fait par la suite.

LES VALEURS COMMUNES

[Retour à la table des matières](#)

Le problème le plus important, par ailleurs, est celui des critères en fonction desquels l'acteur peut effectuer une sélection parmi les diverses alternatives, dans une situation donnée. Le choix, nous l'avons dit, n'est pas déterminé par la rationalité naturelle de l'acteur, comme chez Weber, ni par la poussée irrésistible des instincts dominants, comme chez Pareto ; le choix dont résulte l'orientation de l'action est déterminé par la culture commune, c'est-à-dire par les valeurs de la collectivité, intériorisées (*internalized*) par l'acteur. C'est pourquoi la sélection des buts et des moyens de l'action constitue essentiellement, pour Parsons, un processus d'« évaluation » des « composantes de l'action » :

¹ *Ibid.*, p. 48 et p. 245 et suivantes.

Notre théorie se caractérise par l'intérêt explicite qu'elle porte au choix parmi des alternatives possibles et par là, au processus d'évaluation et en dernière instance, aux normes d'évaluation (*value standards*) (...) ... on peut se demander selon quels critères l'acteur effectue ses choix. ... nous pensons que les valeurs culturelles intériorisées sont le principal fondement de ces orientations sélectives. ¹

Les valeurs communes peuvent être décrites par les catégories des « pattern-variables » qui définissent les dimensions de l'orientation de l'action : valeurs relatives à l'universalisme, à la performance, à la neutralité, etc. Ces standards culturels correspondent, en fait, aux dimensions subjectives de l'action parce qu'ils sont intériorisés par l'acteur. Les « pattern-variables » comme catégories du sens subjectif de l'action et comme standards culturels collectifs sont une seule et même réalité. L'intériorisation des valeurs se fait par l'intermédiaire du processus de socialisation par lequel l'individu apprend à satisfaire ses besoins naturels, organiques (instincts, *drives*) en tenant compte des besoins, des attentes et des dispositions d'autrui. Du fait que la socialisation se produit dans un contexte d'interaction sociale, l'individu acquiert des attitudes que Parsons appelle *need-dispositions* : des tendances stables à satisfaire ses besoins, à sélectionner et à réaliser ses buts et ses intérêts en tenant compte des attentes d'autrui, c'est-à-dire de la manière socialement prescrite. On retrouve ainsi chez Parsons la conception wébérienne de l'action sociale comme recherche de la satisfaction des besoins et fins individuels, d'une manière qui tienne compte des intérêts et besoins d'autrui. La nécessité de tenir compte d'autrui est liée, ici encore, à la conception des rapports sociaux, de l'interaction sociale comme moyen de réalisation de l'individu. En effet, dans la définition des besoins-dispositions, l'acteur est défini par sa « tendance à réaliser une fin quelconque (*need*) » et par son orientation à l'égard d'autrui considéré comme « un objet destiné à réaliser cette fin (*disposition*) » :

Comme nous l'avons dit, les besoins-dispositions (*need-dispositions*) sont des tendances à s'orienter et à agir d'une certaine manière à l'égard des objets. La conjonction des mots *besoin* et *disposition* recèle elle-même une double connotation ; elle fait allusion, d'une part, à une tendance à atteindre une fin et d'autre part, à une disposition à utiliser un objet servant à atteindre cette fin. ²

La notion wébérienne d'« ordre légitime » garantissant la prévisibilité des conduites d'autrui et, par conséquent, l'efficacité et la stabilité du processus d'auto-réalisation, est remplacée par la conception plus subtile d'un ordre culturel ou de valeurs culturelles intériorisées. Les notions de socialisation, de besoin socialisé (*need-dispositions*), d'intériorisation des valeurs, etc., résultent de l'intégration de certains éléments de la théorie freudienne à la problématique fonctionnaliste du contrat social, c'est-à-dire du consensus général sur les règles du jeu, assurant la poursuite stable et rationnelle de l'intérêt de chacun. Les *need-dispositions* ou tendances à satisfaire ses besoins d'une manière socialement acceptable, correspondent ainsi aux valeurs intériorisées.

¹ *Toward a General Theory of Action*, p. 63 (nous soulignons).

² *Toward a General Theory of Action*, p. 63 (nous soulignons).

C'est par l'intermédiaire des besoins-dispositions que les valeurs gouvernent la sélection de l'orientation de l'action. On parlera de « rôles » pour désigner l'ensemble des orientations vers certaines valeurs spécifiques qui caractérise, sous la forme de besoins et de dispositions réciproques, l'interaction entre l'acteur et un objet social (autrui) donné, dans une situation spécifique. Les composantes des rôles – les composantes de l'interaction sociale – sont donc les valeurs communes, intériorisées dans les besoins socialisés, qui définissent les constellations spécifiques d'orientations des actions élémentaires constitutives de ces rôles :

Nous l'avons répété, maintes fois : les valeurs ou les normes d'évaluation intériorisées sont des besoins-dispositions. (...) Les attentes liées aux pôles représentent autant de « besoins » de recevoir d'autrui des réponses et des attitudes « appropriées » et de « dispositions » à fournir à autrui des réponses et des attitudes « appropriées ». (...) ... toute relation entre ego et un objet social est régie à la longue par des normes d'évaluation ; de telles relations à long terme s'établissent par l'intermédiaire des besoins-dispositions. Les attentes liées aux rôles sont des valeurs intériorisées, intégrées à la relation à l'objet ; elles impliquent donc, de toute évidence, des normes d'évaluation. Et finalement, les valeurs-besoins-dispositions sont eux-mêmes des modèles culturels (*cultural standards*) intériorisés que l'on peut classer principalement selon les catégories des « pattern-variables ». ¹

PERSONNALITÉ ET SYSTÈME SOCIAL

[Retour à la table des matières](#)

Ces ensembles d'orientations réciproques, les rôles, rendent possibles les rapports sociaux, les produisent et les constituent réellement. Ces rapports sont définis comme des situations d'interaction (littéralement inter-action) entre deux individus, Ego et Alter, non pas dans leur totalité ou en tant que personnalités globales, mais à l'occasion d'une chaîne d'actions relative à la poursuite d'une fin ou d'un intérêt particulier ou à la satisfaction d'un besoin spécifique. Ainsi, les rôles de mère et de fils, de patron et d'ouvrier, de ministre et de citoyen, etc. Dans tous les cas, le consensus qui fonde le contrat social ne se réalise pas de façon mécanique mais par le partage de valeurs communes qui, intégrées aux rôles, permettent l'interaction, c'est-à-dire la satisfaction mutuelle des individus. Les constellations spécifiques d'orientations de l'action, liées à divers types de relations sociales correspondant aux divers rôles, s'organisent par la suite en systèmes d'action. Un système d'action est un ensemble de relations déterminées entre des éléments interdépendants, ici les rôles joués par les individus, dans divers contextes d'interaction. Les systèmes d'action se caractérisent par une tendance à la stabilité, à la permanence, à l'équilibre, c'est-à-dire qu'ils tendent de façon inhérente à se reconstituer et à se maintenir comme systèmes lorsqu'ils sont affectés par une perturbation quelconque. L'action est organisée en système à

¹ *Toward a General Theory of Action*, pp. 116-117.

deux niveaux : au niveau individuel – c'est la personnalité en tant que système d'action – et au niveau inter-individuel ou collectif – c'est le système social en tant que système d'action. Ces deux systèmes d'action sont intégrés l'un à l'autre, ils s'interpénètrent : une personnalité n'existe qu'en vertu de son insertion dans un système social et un système social, par ailleurs, existe comme mode d'intégration de plusieurs personnalités. Ils se composent des mêmes éléments de base – les rôles, tels qu'on les a définis, comme valeurs institutionnalisées (constitutives de l'action) dans les rapports entre les individus ¹.

La personnalité comme système d'action correspond à l'organisation de l'ensemble des attitudes de l'individu (ses besoins-dispositions ou besoins socialisés) à l'égard des divers objets avec lesquels sa situation personnelle le met en rapport. C'est une organisation des diverses orientations de ses actions – structurées en rôles – qui vise à assurer la satisfaction (*gratification*) optimale des divers besoins de l'individu par ses rapports avec autrui. Cet aménagement optimal des rapports entre les besoins et dispositions de l'individu et les conditions de son environnement social a tendance à la stabilité et à l'équilibre ; s'il est dérangé, il retournera à l'état antérieur ou se reconstituera, comme organisation des mêmes éléments, dans un nouvel état de satisfaction optimale :

La personnalité peut donc être conçue comme un système ayant tendance à se maintenir continuellement à un niveau *optimum* de gratification... il s'agit de l'optimum de gratification pouvant être atteint dans des conditions données, compte tenu de l'ensemble des besoins-dispositions et de l'ensemble des objets disponibles. ²

Selon notre conception, les pulsions (*drives*) de l'acteur sont organisées en un système équilibré de rapports avec l'univers des objets et ce système, lorsqu'il est perturbé, met en mouvement des forces visant soit à rétablir l'état d'équilibre antérieur, soit à instaurer un nouvel équilibre. ³

Si l'on rappelle que les besoins-dispositions qui sont ainsi organisés, au niveau de la personnalité, sont des valeurs intériorisées – *values or internalized value standards are... need-dispositions* – la personnalité, en tant que système d'action, apparaît comme la manière dont les valeurs communes se réalisent dans les diverses actions d'un individu, de façon stable, permanente et effective.

Le système social comme système d'action, se définit exactement dans les mêmes termes : c'est un mode d'organisation de la réalisation des valeurs dans

¹ Dans la théorie parsonienne, il n'y a, à proprement parler, qu'un seul système général d'action dont la personnalité et le système social sont des sous-systèmes de même que l'organisme (biologique) et la culture. Parsons considère que les quatre forment une hiérarchie cybernétique dans laquelle les niveaux les plus pauvres en énergie et les plus riches en information contrôlent les niveaux plus pauvres en information et plus riches en énergie ; ces derniers agissent comme « facteurs de conditionnement » sur les premiers. Dans l'ordre cybernétique, la culture vient au premier rang des sous-systèmes, suivie du système social, de la personnalité et de l'organisme.

² *Toward a General Theory of Action*, p 121.

³ *Ibid.*, p. 113.

l'action sociale. Cette fois, c'est la collectivité qui est conçue comme le cadre de référence de cette organisation, c'est-à-dire l'ensemble des rapports entre les individus plutôt que l'individu dans ses rapports avec autrui. Une collectivité se définit comme une pluralité d'acteurs en interaction dans leurs rôles réciproques et le système social représente la structure ou l'organisation stable et équilibrée de cette interaction – ces termes étant pris dans le sens qu'on leur a donné précédemment :

Étant donné qu'un système social est un système de processus d'interaction entre des acteurs, c'est la structure des relations entre les acteurs engagés dans le procès d'interaction qui constitue essentiellement la structure du système social. ¹

Le système social est également axé sur la réalisation d'une satisfaction optimale pour les acteurs, la satisfaction étant, cette fois, définie au pluriel, du point de vue de l'ensemble des acteurs engagés dans l'interaction et recherchant chacun « l'optimisation de la gratification ». Les besoins individuels que le système collectif d'action permet de satisfaire, dans un environnement donné, se ramènent toujours aux besoins-dispositions, aux valeurs intériorisées. Le système social se définit en fonction de cette exigence de satisfaction pour une pluralité d'individus en interaction. L'interaction réciproque de deux individus représente un système social d'action tout comme celle d'une collectivité nationale :

Réduit aux formes les plus simples, un système social consiste donc en une pluralité d'acteurs individuels en interaction dans une situation qui a au moins un aspect physique ou un environnement, acteurs qui sont motivés par une tendance à « l'optimisation de la gratification » et dont les relations à leur situation, qui inclut les autres acteurs, sont définies et médiatisées par un système commun de symboles structuré par la culture. ²

Le système social apparaît donc comme l'organisation de la réalisation des valeurs communes dans l'action concertée d'une pluralité d'acteurs. Or, cette réalisation des valeurs dans un système d'action concertée n'est possible que sur la base d'un consensus culturel, c'est-à-dire d'une orientation commune de l'action aux valeurs et aux buts collectifs. Ce consensus culturel représente la condition même de la réalisation concertée des valeurs :

Dans un système social, il existe une action interdépendante et, dans une certaine mesure concertée, où le concert est fonction des valeurs communes ou de l'orientation déterminée par des buts collectifs, ainsi que d'un consensus d'expectations normatives ou intellectuelles. ³

Que l'on se place du point de vue de la personnalité ou du système social, l'action est donc toujours fonction des valeurs communes, « fonction de »

¹ *The Social System*, p. 25.

² *Ibid.*, pp. 5-6.

³ *Toward a General Theory of Action*, p. 55.

signifiant qu'elle est tout à la fois : cause, fondement, moyen, fin, conséquence. Il ressort clairement des définitions précédentes que les valeurs sont la condition de l'action sociale des individus et que celle-ci est la condition d'existence des valeurs. Les besoins de l'individu et de la collectivité sont absolument identiques en ce qu'ils consistent dans la nécessité de réaliser les valeurs inscrites dans l'orientation de l'action. Dans les deux cas, ces besoins sont formulés dans les termes généraux des « pattern-variables » qui sont, comme on l'a vu, les « catégories pour la description de l'orientation en fonction des valeurs ». Dans le cas d'un individu ou d'une personnalité, on parlera du besoin (*need-disposition*) d'être aimé et estimé, d'accomplir des tâches, de réaliser des buts, etc. L'amour est défini, par ailleurs, comme une orientation de l'action combinant les dimensions de diffusion et d'affectivité ; l'accomplissement comme combinant les dimensions de performance et d'universalisme, etc. Dans le cas d'un système social ou d'une pluralité d'acteurs, on parlera de besoins – ou prérequis – du système qui seraient : l'adaptation à l'environnement, la réalisation des buts collectifs, l'intégration et le maintien des modèles. Les actions relatives à l'adaptation sont une combinaison des dimensions d'universalisme et de performance et ainsi de suite, comme dans le cas précédent. L'actualisation des valeurs s'effectue, en résumé, de la manière suivante : au besoin d'accomplissement ou de travail (*achievement*) de l'individu, correspond le besoin d'adaptation de la collectivité (besoin de produire des biens, de contrôler le milieu extérieur, etc). Il s'agit d'un seul et même besoin puisqu'il existe comme besoin du fait de l'orientation de l'individu et de la collectivité – comme pluralité d'individus – à une valeur commune. Il s'agit, en l'occurrence, de la valorisation d'actions impliquant une orientation universaliste et une orientation vers la performance. Ce qui revient à dire que dans une société, les individus travaillent parce qu'ils ont besoin de travailler et que ce besoin vient de ce qu'ils valorisent le travail ; en bref, ils travaillent parce qu'ils croient que c'est bien et c'est bien parce qu'ils le croient. La théorie se réduit finalement à une interprétation de ce genre, de l'ensemble des faits sociaux, formulée dans les termes des catégories abstraites et confuses que l'on a tenté d'exposer.

L'examen plus attentif de la notion d'équilibre dynamique, propriété commune aux systèmes d'action – personnalité et collectivité – va nous permettre d'approfondir le sens de la théorie parsonienne de l'action. L'équilibre dynamique, tel qu'on l'a défini précédemment, est une réponse aux facteurs internes de changement (liés au système même) et aux facteurs externes (liés à l'environnement). Parsons caractérise ainsi les homologies entre la personnalité et le système social, comme systèmes d'action :

(1) Ce sont deux systèmes construits à partir des composantes fondamentales de l'action... qui demeurent les mêmes composantes.

(2) Ce sont non seulement des systèmes mais aussi des systèmes d'un type particulier : qui ont tendance à s'auto-conserver (*self-maintenance*) et à préserver leurs limites (*boundary-maintaining*) ... Le maintien du système (*self-maintenance*) suppose non seulement le contrôle des variations dans l'environnement mais également le contrôle des tendances au changement – c'est-à-dire à la modification d'un état particulier – qui proviennent de l'intérieur du système.¹

¹ *Toward a General Theory of Action*, pp. 105-109.

Le maintien de l'équilibre du système, qu'il s'agisse de la personnalité ou de la collectivité, nécessite l'existence de deux processus fondamentaux : le processus d'allocation et le processus d'intégration. Parsons les définit d'abord d'une manière générale ; nous verrons par la suite comment ils fonctionnent concrètement aux deux niveaux où ils s'exercent :

Pour la théorie de l'action, les deux types de procès nécessaires au maintien d'un état d'équilibre donné du système sont l'allocation et l'intégration. Par allocation, nous entendons les processus qui assurent une distribution des éléments ou parties du système, permettant le maintien d'un état d'équilibre donné. Par intégration, nous entendons les processus qui assurent la médiation des rapports à l'environnement de manière à ce que les limites et les propriétés internes distinctives du système comme entité, puissent se maintenir malgré la variabilité de la situation extérieure.¹

UNE THÉORIE CIRCULAIRE

[Retour à la table des matières](#)

Ces processus revêtent une importance considérable : dans les deux cas, ils assurent l'établissement et le maintien des orientations de l'action, c'est-à-dire des valeurs collectives qui constituent et qui définissent ces orientations, tant au niveau de la personnalité qu'au niveau de la collectivité. Le premier processus assure la défense du système contre les facteurs internes de changement, le second, contre les facteurs externes. Ce dont, en fait, ils assurent la défense, ce sont des valeurs culturelles communes puisque si on reprend une à une les diverses notions dont nous avons suivi l'imbrication, les systèmes d'action sont des structures de rôles – d'un acteur dans le cas de la personnalité et d'une pluralité d'acteurs dans le cas du système social. Les rôles, agencés en système, sont constitués par les orientations subjectives des actions élémentaires. Or, ces orientations, comme on l'a vu, sont le résultat de sélections en fonction de diverses alternatives d'action, les « pattern-variables » et, comme on l'a rapporté, « les valeurs culturelles intériorisées sont la base principale de ces orientations sélectives ». Que l'on reprenne le raisonnement dans un sens ou dans l'autre, il est manifeste que l'orientation subjective de l'action est déterminée par les valeurs collectives et que les valeurs collectives émergent de cette orientation subjective de l'action. La personnalité et le système social, en tant que systèmes d'action, sont les modes de réalisation ou d'institutionnalisation stable de ces valeurs. Enfin, l'équilibre réalisé par l'allocation et par l'intégration, assure l'adéquation aux valeurs des deux systèmes d'action dans lesquels elles se réalisent. Le meilleur résumé de cette démonstration se trouve dans le passage dans lequel Parsons décrit comment les dimensions de l'action (« pattern-variables ») servent de cadre de référence aux divers

¹ *Ibid.*, p. 108.

niveaux de concepts délimités par la théorie de l'action : la personnalité, la collectivité et la culture. Étant entendu au point de départ que :

Fondamentalement, les « pattern-variables » sont les catégories descriptives des orientations aux valeurs (value-orientations) qui, sous diverses formes, font partie intégrante des trois systèmes.¹

On peut récapituler ainsi l'intégration des valeurs à l'action :

On retrouve ces « pattern-variables » à quatre niveaux différents du système de référence de l'action. Elles se présentent d'abord, au niveau du concret, comme cinq choix distincts (implicites ou explicites) que tout acteur doit effectuer afin qu'il puisse agir. Elles se présentent en second lieu, au niveau de la personnalité, comme l'habitude de faire certains choix... puisque l'ensemble de ces habitudes fait généralement partie de la culture intériorisée, nous la considérerons comme une composante des modèles d'orientation aux valeurs de l'acteur. En troisième lieu, les « pattern-variables » se présentent, au niveau de la collectivité, comme éléments de la définition des rôles, c'est-à-dire de la définition des droits et devoirs des membres de la collectivité qui détermine la conduite des titulaires des rôles et qui prescrit spécifiquement, dans plusieurs cas, que l'acteur doit avoir l'habitude de choisir l'un ou l'autre pôle de chacune de ces alternatives. Quatrièmement, les « pattern-variables » se présentent, au niveau de la culture, comme aspects des normes d'évaluation et ce, parce que la plupart des normes d'évaluation sont des règles ou des recettes d'action concrète ce qui signifie, par conséquent, que le choix de l'un ou l'autre pôle de chacune de ces alternatives doit être une habitude de l'acteur fidèle à une norme d'évaluation.²

Les dilemmes de l'action (« pattern-variables ») étant, comme le dit Parsons, les catégories qui désignent les valeurs communes, on se rend compte encore une fois, que les divers concepts définis par la suite ont tous le même sens : ils désignent les modes et les niveaux de l'institutionnalisation, c'est-à-dire de la réalisation des valeurs communes. Or, dans toute cette démonstration, les valeurs n'ont d'autre source que la subjectivité individuelle et cette subjectivité n'a d'autre déterminant que la nécessité de la réalisation des fins et des besoins individuels par l'intermédiaire de l'interaction sociale. Il faut se rappeler, par ailleurs, que l'ensemble des dimensions qui caractérisent l'orientation de l'action, les catégories qui désignent les valeurs communes « sont inhérentes au rapport entre l'acteur et la situation et dérivent, en dernière instance de certaines propriétés générales de l'organisme et de la nature des objets dans leur relation à ces organismes ». Il paraît évident que les valeurs communes, dont toute action sociale est une réalisation, sont essentiellement des propriétés naturelles et universelles de l'action et par conséquent, de l'individu en tant qu'agent de ses actions. En d'autres termes, les valeurs sont inscrites dans la subjectivité, dans la conscience, dans la condition humaine dont elles sont des propriétés, des besoins, des caractères naturels, universels et nécessaires comme le montre l'exemple simpliste que l'on a donné précédemment : les gens travaillent parce qu'ils ont besoin de travailler et ce besoin vient de ce que, individuellement et tous à la fois, ils

¹ *Toward a General Theory of Action*, p. 78.

² *Ibid.*, p. 78.

valorisent le travail. Ils ont donc une disposition ou une aptitude innée au travail, qui est non seulement naturelle mais nécessaire puisque la survie de l'espèce humaine exige que celle-ci travaille. Seule l'existence d'une telle propriété intrinsèque de la conscience peut rendre compte de l'intégration ou de l'harmonie, démontrée par Parsons, entre les valeurs collectives, les besoins individuels et les besoins collectifs, dans la mesure où, simultanément, les besoins dérivent des valeurs et les valeurs dérivent des besoins. C'est le seul postulat qui puisse logiquement fonder la démarche que nous venons de suivre. Si cette proposition n'est pas admise explicitement, la théorie parsonnienne de l'action est un raisonnement circulaire dont il est strictement impossible de s'échapper. En effet, si on s'en tient à l'exposé de Parsons, les valeurs, dont dérivent les normes, modèles, prescriptions et critères dont l'ensemble constitue la culture, déterminent l'action en inspirant les choix dont son orientation résulte. Mais d'autre part, les valeurs et la culture en général n'existent pas en dehors de l'action, des choix subjectifs dont elle provient ; elles sont inférées de l'observation des régularités et des structures de l'action des individus. On ne peut résoudre ce dilemme qu'en admettant finalement comme le fait Parsons, que de « dire que l'action est déterminée par la culture n'est, évidemment, qu'une façon commode de parler ». L'action résulte d'un choix subjectif et ce choix répond à une seule exigence : la satisfaction, dans l'interaction sociale, des besoins, fins et intérêts de l'acteur, d'une façon stable, systématique et prévisible (*patterned*) :

Dans une situation donnée, l'action est en partie déterminée par les exigences de la situation... mais la plus grande part de l'action est déterminée par la culture transmise. Dire que l'action est déterminée par la culture n'est évidemment qu'une façon commode de parler... Tous les aspects de la culture (...) sont abstraits de l'activité et ces abstractions sont agencées selon certains principes d'organisation. Ces principes se rapportent principalement à l'action qui est structurée selon des modèles (*patterned action*), modèles (*patterns*) qui sont transmissibles. ¹

Le caractère transmissible des valeurs et de la culture en général peut paraître, à tort, résoudre la tautologie de la théorie parsonnienne de l'action. L'individu est un produit de la socialisation qui est essentiellement un processus d'inculcation des valeurs, dans et par l'interaction sociale. Mais les valeurs ainsi transmises doivent forcément être ramenées, en dernière instance, à l'acteur qui les produit. Et ceci dans un double sens : d'une part, elles doivent être ramenées à l'acteur qui les produit et les transmet dans le temps ; dans ce sens, elles ne peuvent qu'être immanentes à la conscience de cet acteur, à sa subjectivité, à ses traits et caractères psycho-physiologiques innés puisque, comme on l'a dit, l'action n'est déterminée par la situation (ou par l'extérieur) que pour une faible part :

La culture émane, en dernière analyse, des acteurs en situation mais elle est transmise au delà des acteurs primitifs et des situations originelles. ²

¹ *Toward a General Theory of Action* p. 39.

² *Ibid.*, p. 39.

La culture est donc ainsi, à l'origine (si on fait abstraction de sa transmission) produit de l'« acteur en situation », c'est-à-dire de la nature de l'individu s'adaptant aux conditions sociales et non sociales de sa réalisation. La notion d'acteur en situation correspond à la notion d'adaptation qui signifie, comme chez Weber et Schumpeter, le choix de moyens permettant la satisfaction optimale, par l'intermédiaire des rapports sociaux, des fins et intérêts de l'individu. Ce choix et son résultat sont pensés, par Parsons, en termes de modèles culturels, lesquels peuvent être considérés comme des modes d'adaptation transmissibles au delà de leur usage initial. Ils peuvent s'imposer comme des modèles valables pour des acteurs nouveaux, présentant les mêmes qualités et caractères que les premiers et se trouvant dans une situation semblable ; ils reproduiront ainsi les choix subjectifs dont dérivent les modèles culturels. Tel est le sens du processus de « transmission » de la culture. En effet, il est clair que cette culture ne pourrait être transmise si elle ne correspondait pas à la nature des acteurs qui sont soumis à la socialisation.

Les valeurs qui leur sont inculquées permettent aux instincts et besoins de l'organisme (*drives*) de se satisfaire socialement, dans l'interaction avec d'autres individus. Les besoins ou instincts s'appellent *need expectations* du fait que leur satisfaction est socialisée, modelée par les valeurs. Mais puisqu'on postule que les instincts tendent nécessairement à se satisfaire (*we proceed on the postulate that drives tend toward gratification*) et qu'on postule également qu'ils tendent à se satisfaire socialement, en accord avec les valeurs puisque c'est la seule manière de les satisfaire, on doit en conclure que les valeurs sont ainsi, dans un second sens, produits nécessaires de la nature de l'individu dont elles gouvernent l'action. La socialisation ou transmission des valeurs n'apparaît que comme une sorte de maïeutique : l'occasion donnée aux valeurs d'émerger, aux orientations de se reproduire en tant qu'elles sont inscrites dans la nature même de l'individu socialisé. La seule formation cohérente de la théorie parsonienne se ramène ainsi au postulat-conclusion de toute théorie fonctionnaliste : le fait social est le résultat de l'action individuelle déterminée par la nature de l'individu, ses aptitudes, dispositions et caractères acquis mais, en dernière instance, innés. Telle que formulée par Parsons, la théorie aboutit à un raisonnement circulaire entre les deux propositions : a) l'action produit les valeurs et b) les valeurs déterminent l'action. Il n'est pas difficile de se rendre compte que le raisonnement doit son caractère tautologique à la tentative d'occultation du postulat idéologique qui le sous-tend, en faisant appel aux valeurs comme déterminants pseudo-collectifs de l'action. Mais les valeurs (et la culture en général) comme déterminants du sens de l'action ne sont pas fondées sur la situation de l'acteur mais sur l'« acteur en situation » et la conscience individuelle demeure le principe premier et absolu du sens et du résultat de l'action.

Dès lors que ce postulat implicite de la théorie parsonienne est mis à jour, sa conception de la stratification sociale se résume à des propositions en tout point identiques à celles de Weber, de Schumpeter et de Pareto. La seule différence réside dans la formulation donnée à ces propositions, formulation qui vise à masquer les fondements idéologiques libéraux de la théorie au moyen des notions que nous venons d'analyser. Comme on l'a indiqué au début, la stratification résulte, pour Parsons, d'un processus d'évaluation et « consiste à ranger les unités d'un système selon des critères (*standards*) d'un commun système de valeurs ». Les concepts de la théorie générale nous

permettent maintenant de comprendre quelle est la nature des unités du système de stratification, comment s'effectue leur rangement et quelle est la fonction de ce processus.

2. La théorie de la stratification

LES PROPRIÉTÉS DE L'ACTION : QUALITÉS ET « PERFORMANCES »

[Retour à la table des matières](#)

L'unité du système de stratification, « ce à quoi un rangement (*ranking*) et une valorisation sont appliqués »¹ n'est pas, à proprement parler, l'individu ou la personnalité. L'unité conceptuelle de la théorie générale étant l'action sociale, il est logique que la valorisation s'applique à cette action individuelle en tant que celle-ci est orientée par les valeurs, dans le cadre d'un rôle ou d'un complexe de rôles. Ce sont donc les actions individuelles qui, en dernière instance, sont évaluées et hiérarchisées les unes par rapport aux autres ; l'évaluation porte essentiellement sur les propriétés fondamentales de l'action, c'est-à-dire sur son orientation par rapport aux choix prescrits par la culture et en particulier, par les valeurs. Ce n'est donc ni une classe, ni un groupe quelconque, ni même à proprement parler un individu qui occupe chacun des échelons de la hiérarchie sociale mais un acte individuel et ce n'est, en fait, que par commodité qu'on parlera de la position sociale d'une personne ou d'un ensemble de personnes. Ce qui est évalué, c'est le degré de conformité de l'action aux critères du commun système de valeurs ; la stratification produit une hiérarchie fondée sur le mérite, et ce mérite est défini par la conformité de l'orientation de l'action aux prescriptions dérivées des valeurs, dans toute situation de choix, donc pour toute action sociale :

L'action est orientée vers certains buts ; aussi implique-t-elle des processus de sélection quant à la détermination de ces buts. Dans cette perspective, toutes les

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 258.

composantes de l'action et de la situation dans laquelle elle se déroule sont sujettes à des évaluations et sont tenues pour désirables ou indésirables, utiles ou inutiles, satisfaisantes (*gratifying*) ou nuisibles.¹

Les composantes de l'action correspondent à ses propriétés, c'est-à-dire à ce qui, dans l'action, peut être ou non conforme aux valeurs. Les propriétés de l'action consistent en qualités et en accomplissements (*performances*). Les qualités et les accomplissements comme propriétés de l'action ne sont rien d'autre que les orientations sélectives de l'action qui sont, comme on l'a vu, structurées en rôles et complexes de rôle, selon le contexte d'interaction auquel elles sont adaptées. La distinction introduite par Parsons entre les qualités et les accomplissements se rapporte à la manière dont l'orientation de l'action (son sens) se manifeste. Dans le cas de ces qualités, l'orientation de l'action (sa conformité aux valeurs) se manifeste, indépendamment de toute performance, dans *ce que l'acteur est* : ses aptitudes, ses caractères, ses attitudes. Dans le cas des accomplissements, la conformité de l'action aux valeurs se manifeste dans *ce que l'acteur fait* :

Les évaluations ne s'appliquent pas aux unités en tant qu'elles font partie du système... mais aux propriétés singulières de chaque unité, et toujours en comparaison avec d'autres unités du même système. (...) D'ailleurs, les propriétés auxquelles un tel jugement peut s'appliquer se classent en qualités, accomplissements (*performances*) ... Les qualités sont les propriétés qui, pouvant être évaluées indépendamment de tout changement dans les relations de l'unité considérée, avec les autres incluses dans la même situation qu'elle, peuvent être attribuées à celle-ci (...) les accomplissements ne se laissent jamais interpréter sans un *point de référence* fourni par une qualité déjà reconnue et attribuée, qui nous fournit le point de départ et le point d'arrivée du processus d'accomplissement...²

L'accomplissement dérive de la qualité comme base de l'action explicite. Ce que l'individu fait est déterminé par ce qu'il est et l'évaluation d'un accomplissement (v.g. donner la réponse correcte à une question, selon l'exemple de Parsons) se ramène à l'évaluation de la qualité sous-jacente qui s'est manifestée dans l'accomplissement (ici, l'intelligence du sujet). Par conséquent, si l'orientation de l'action (définie par sa conformité aux valeurs) est l'unité du système de stratification, ce qui est évalué et hiérarchisé, cette orientation de l'action se ramène à l'orientation de l'acteur puisque celui-ci est l'agent du choix de l'orientation. C'est donc l'acteur qui est évalué en fonction de sa conformité aux valeurs, déterminée par ses aptitudes, ses qualités, sa nature propre. Ce postulat initial est contenu implicitement dans les définitions que Parsons donne des qualités et des accomplissements comme propriétés de l'action, soumises à l'évaluation. Ce postulat s'accorde d'ailleurs avec le postulat général de la théorie que nous avons déjà mis à jour, selon lequel les valeurs dérivent, en dernière analyse, des aptitudes et des caractères personnels inscrits dans la nature de l'individu. Parsons pose d'abord que :

¹ *Ibid.*, p. 256.

² « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 255-260 (nous soulignons).

Du point de vue de la qualité, pour autant que la position de l'acteur est en cause, nous parlons de son « status ». Du point de vue de l'accomplissement, nous pouvons parler de son rôle, dans le sens le plus étroitement technique. Ces éléments du commun système de valeurs, permettent de classer les unités en tant qu'objets affectés de « status », et ces unités seront hiérarchisées selon leur « status », pour autant que l'application de cette hiérarchie donne lieu à l'évaluation différentielle des individus suivant des critères communs. En même temps, d'objets qui possèdent certaines qualités, sont attendus certains accomplissements. Ceux-ci à leur tour seront évalués selon des normes, et donneront lieu à des évaluations différentielles.¹

Mais le fondement de l'évaluation différentielle demeure toutefois la qualité, ce que l'acteur est, « ce qui » agit. En effet :

... cette distinction entre accomplissement et qualité est relative. *Chaque accomplissement nous renvoie comme base de référence à des qualités, à la description de « ce qui » agit. Pour évaluer un accomplissement, il nous faut bien nous référer à une telle base. ... Très souvent nous parlons, et pensons, d'une manière elliptique, mais la référence aux qualités doit toujours être considérée comme implicite, quand elle n'est pas explicite.*²

« Ce qui agit », dans une situation donnée, est évalué en fonction des standards d'évaluation communs aux acteurs engagés dans le processus d'interaction. Ces critères communs se ramènent aux quatre dimensions de l'action sociale, les « pattern-variables », qui sont comme on l'a dit à plusieurs reprises, « les catégories descriptives des orientations aux valeurs ». Les « pattern-variables », comme standards d'évaluation, permettent de mesurer le degré de conformité de l'orientation de l'action aux valeurs qu'elle est censée réaliser ou accomplir dans cette situation :

... il est possible de traiter tous les critères à l'aide desquels les qualités et les accomplissements sont jugés, comme réductibles à quatre types fondamentaux qui correspondent à ce que nous tenons pour les quatre dimensions des systèmes d'action.³

L'évaluation de la conformité aux valeurs d'une orientation donnée se produit dans l'interaction, par l'intermédiaire d'un échange de sanctions positives et négatives (*reward* et *punishment*) entre les acteurs de rôles interdépendants. En effet, c'est dans les rôles qu'ils jouent les uns par rapport aux autres – rôles définis comme des constellations d'orientations des actions élémentaires – que les acteurs sont censés accomplir les valeurs collectives dans des situations d'interaction diverses : travail, activité familiale, religieuse, politique, etc. La stratification résulte ainsi du contrôle que les membres d'un système social exercent les uns sur les autres dans le but d'assurer le maintien du système d'action collectif et de le renforcer, en récompensant toute orientation conforme aux valeurs communes (c'est-à-dire toute orientation qui contribue au renforcement du système par la réalisation de ses valeurs) et en

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 265.

² *Ibid.*, pp. 265-266 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, p. 266.

punissant toute orientation qui s'écarte de ces valeurs (c'est-à-dire qui affaiblit et détruit le système) :

... l'interaction constitue un échange alterné d'accomplissements et de sanctions. Les sanctions sont des actions par lesquelles s'expriment nos attitudes à l'égard des actions ou des accomplissements des autres, par le moyen de récompense et de punition (*reward and punishment*)... Tout acte produit ou peut produire des conséquences susceptibles de maintenir le système tel qu'il est, ou au contraire, de l'altérer, et est orienté plus ou moins clairement vers la production de telles conséquences... En même temps, chaque acte est à quelque titre une réaction vis-à-vis des actes d'autres individus participant au même système. Par là, il exerce une influence sur leur action ultérieure ; c'est cette conséquence qui constitue la sanction de nos actes. ¹

LES PROCESSUS D'INTÉGRATION ET D'ALLOCATION

[Retour à la table des matières](#)

Dans la société de Parsons, chacun est ainsi le gardien voire même le policier de son frère et se trouve constitué en position d'autorité pour les sanctions qui doivent être appliquées à la conduite des autres. La stratification est un processus de contrôle ou d'intégration au sens où on l'a défini dans la théorie générale : le processus qui vise à assurer l'équilibre du système social en réponse à tout changement interne, à tout facteur de « déviance » ou de non-adéquation de l'action aux valeurs qu'elle doit accomplir. L'autorité est l'un des mécanismes par lesquels s'effectue l'intégration car elle se définit comme le droit légitime (reconnu par les standards collectifs) d'imposer aux autres les sanctions que méritent leurs actes. L'autorité comporte divers degrés : elle peut inclure le droit d'imposer des sanctions de manière coercitive mais peut être limitée à l'imposition de sanctions plus subtiles comme celles qu'exercent les enfants à l'égard des parents. La fonction de contrôle social que remplit l'autorité impose que chaque membre du système en soit investi, c'est-à-dire que ses attitudes à l'égard des autres acteurs représentent des sanctions de leurs conduites et de leurs attitudes. Certains rôles, par ailleurs, exercent de façon spécifique cette fonction intégratrice de l'autorité, au profit de la collectivité ; ce sont les rôles spécialisés du « sous-système » politique, système partiel d'action axé sur la réalisation des buts de la société. À l'instar de Weber, Parsons définit l'autorité comme l'exercice légitime du pouvoir ; la légitimité étant ici liée aux rôles dont la définition, en fonction des besoins-valeurs communs, inclut explicitement le droit de sanctionner la conformité normative des conduites d'autrui :

L'interaction est un va-et-vient d'accomplissements et de « sanctions »... Pour autant que l'influence qui s'exerce sur la manière dont les autres agissent en vient à constituer pour ceux-ci une anticipation institutionnellement rattachée à un rôle, nous

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », pp. 268-269.

atteignons les racines mêmes de l'autorité. Au bout du compte l'autorité s'épanouit quand une telle anticipation va jusqu'à inclure le recours à la coercition... L'autorité est un aspect du pouvoir observable dans tout système d'interaction. C'est un pouvoir institutionnalisé que nous exerçons sur les autres... l'autorité en tant qu'elle rend légitime le pouvoir et le recours aux sanctions coercitives, ne constitue pas un phénomène isolé. Elle appartient à la famille des mécanismes de contrôle social... ¹

La stratification résulte donc de l'attribution de récompenses et de punitions aux membres du système social sur la base de la conformité de leurs qualités et de leurs accomplissements – organisés en rôles – aux standards culturels communs. Cette attribution s'effectue par l'intermédiaire de l'autorité qui est conférée, dans une mesure variable, aux divers acteurs en interaction. Enfin, l'attribution de sanctions aux acteurs les place, les uns par rapport aux autres, dans un ordre hiérarchique ; la stratification est une hiérarchie de positions ou de statuts (*status*) individuels :

L'évaluation des qualités et des accomplissements possède, par nature, un caractère hiérarchique, puisque l'individu jouira d'un rang supérieur à celui de tel autre. ²

Les critères de l'évaluation – les « normes » en l'occurrence – s'expriment, comme on l'a dit, dans les termes des « pattern-variables », c'est-à-dire des catégories descriptives des valeurs, de même que les sanctions qui découlent de ces jugements. On a ainsi : 1) des normes ou critères d'efficacité ou de compétence technique qui s'appliquent aux dimensions d'universalisme et d'accomplissement de l'action. Le type de sanction qui correspond à cette norme est l'attitude d'approbation ou de désapprobation, combinant les dimensions de spécificité et de neutralité ; 2) des normes de performance jugeant les dimensions accomplissement-particularisme de l'action, dimensions relatives à l'engagement à l'égard des buts poursuivis par le système. L'attitude qui constitue la sanction appropriée à cette norme est ce que Parsons appelle *response*, et se caractérise par la spécificité et l'affectivité ; 3) des normes de loyauté ou de solidarité relatives aux dimensions de particularisme et de qualité de l'action, lesquelles concernent l'intégration du système. L'acceptation, combinant l'affectivité et la diffusion, constitue la sanction adaptée à ce type de normes ; 4) des normes définissant la responsabilité à l'égard du système en termes des dimensions qualité-universalisme de l'action, auxquelles correspond l'estime comme sanction, combinaison de neutralité et de diffusion.

Les punitions et les récompenses attribuées aux membres du système sont représentées principalement, comme on vient de le voir, par les attitudes des autres acteurs : estime, affection, approbation, acceptation. Le statut d'un acteur, qui correspond à sa position dans la hiérarchie sociale, exprime ainsi la somme des attitudes positives et négatives dont il est l'objet. Le statut se traduit cependant par des privilèges matériels comme la possession de certains « objets ». Ces biens doivent être considérés comme des récompenses, des sanctions positives, parce qu'ils possèdent essentiellement une valeur symbo-

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », pp. 263-264.

² *Ibid.*, p. 271.

lique. Ils sont un symbole de l'attitude favorable d'autrui et leur possession est une conséquence et une marque extérieure du mérite reconnu à l'individu :

Les récompenses les plus essentielles sont les attitudes des acteurs, et par conséquent la possession de certains objets, à titre de récompenses, ... n'est significative que parce que leur possession apparaît comme la manifestation symbolique des attitudes à notre égard, d'un ou de plusieurs acteurs.¹

On doit toutefois distinguer ces objets qui servent de récompense et dont la valeur est symbolique, des biens qui possèdent une valeur instrumentale, qui sont des biens proprement dits. Ceux-ci sont également attribués aux participants sur la base de leur contribution à la réalisation des valeurs mais à titre de moyens (*facilities*) permettant d'effectuer cette contribution plutôt qu'à titre de récompenses. On retrouve ici la seconde fonction de la stratification, celle d'être un processus d'allocation. Ce second processus essentiel concerne l'ensemble des mécanismes qui défendent l'équilibre du système contre les tendances potentielles à la déviance qui ont leur source à l'extérieur du système, c'est-à-dire dans l'environnement qu'il doit contrôler pour se maintenir et se perpétuer. Le maintien du système correspond au maintien de ses valeurs et il dépend de l'exécution des multiples rôles attribués aux membres du système et axés sur les divers besoins (fonctions) de ce système : adaptation, réalisation des buts, etc. Les responsables de ces rôles doivent disposer des moyens (y compris les moyens matériels) qui leur permettent de s'acquitter efficacement de leurs tâches et ces moyens leur sont attribués par les mécanismes d'allocation. L'allocation donne naissance à un rangement hiérarchique des acteurs selon les biens dont ils disposent. Ce rangement recoupe la hiérarchie des fonctions (lesquelles représentent l'aspect « accomplissement » des rôles) car les biens sont attribués selon la valeur qui est accordée à la fonction que remplit le rôle. La valeur, l'importance de la fonction, dépendent directement de sa contribution au fonctionnement du système, c'est-à-dire en dernière instance, à l'actualisation des valeurs puisque le système est défini par sa culture :

L'allocation des rôles et celle des biens doivent, pour qu'un système social soit intégré, se correspondre en quelque manière. C'est une condition pour la stabilité de la société, pour sa conformité, ou son intégration avec le système de valeurs. Le principe de base pour une allocation optimum serait : les biens à ceux qui peuvent les utiliser de la manière la plus efficace, à ceux qui en ont le besoin le plus urgent pour actualiser tous les buts et toutes les valeurs relatifs au fonctionnement du système social, tel qu'il se trouve défini par sa culture.²

Dans un système intégré – système qui se caractérise par un consensus général quant aux valeurs et une adéquation conséquente des valeurs et du système d'action – il existe une parfaite correspondance entre les deux dimensions du mérite : la hiérarchie fondée sur la dimension instrumentale des rôles (accomplissement, fonction) et la hiérarchie fondée sur leur dimension qualitative (statut, qualité). Récompenses et *facilities* (biens) sont attribués à

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 279.

² « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 278.

ceux qui les méritent. Ceux qui les méritent sont, d'une part, ceux qui en ont le plus besoin, de par la fonction que remplit leur rôle dans l'actualisation des valeurs ; c'est la hiérarchie des biens. Ce sont, d'autre part, ceux qui y ont droit en vertu de leur conformité aux valeurs dans l'exercice de leur rôle, conformité qui contribue également à l'actualisation des valeurs ; C'est la hiérarchie des récompenses symboliques :

Un rapport essentiel s'établit entre la possession de certains objets considérés comme des récompenses, et le rangement hiérarchique des unités individuelles par évaluation directe, tel qu'il résulte de la possession de certains biens. *Le principe* fort simple est que la récompense est proportionnée au *mérite* ; à condition qu'on entende la *récompense de mérites* tenus pour *désirables*, aussi bien que *d'accomplissements*.¹

Les critères qui servent à attribuer les biens et les récompenses en fonction de la contribution à l'actualisation des valeurs varient, d'un système social à un autre, selon la hiérarchie des valeurs propre à chaque système. Il est évident que tout système doit assurer, s'il veut survivre, l'actualisation des quatre valeurs fondamentales qui se ramènent aux besoins essentiels des individus et des groupes : adaptation, réalisation des buts, intégration et expression. On se rappellera que ces valeurs correspondent à des orientations de l'action pertinentes à des situations d'interaction données et qui peuvent être catégorisées dans les termes des « pattern- variables » : affectivité, universalisme, etc. Par conséquent, les quatre types de normes qui permettent de sanctionner les quatre dimensions de l'action seront appliquées, dans tout système, à l'évaluation des qualités et des accomplissements des acteurs :

Comme il faut que tout système remplisse les conditions requises à son fonctionnement, il s'ensuit que les quatre types de normes doivent en quelque mesure faire l'objet d'une évaluation positive.²

Cependant, les systèmes sociaux varient considérablement dans le degré d'importance relative qu'ils accordent aux diverses fonctions, c'est-à-dire aux diverses valeurs. Les systèmes de stratification se distinguent donc selon la forme de la hiérarchie des valeurs (et des normes) qui caractérise le système social. En effet, les normes et les critères d'évaluation s'organisent en système correspondant à la hiérarchie des valeurs dans le système d'action. Dans tout système, les qualités, les performances et les objets qui se rapportent à l'actualisation de la valeur dominante (et donc, à l'exercice de la fonction la plus importante) seront les plus déterminants pour la position sociale (le statut) des membres du système. L'importance des rôles relatifs à d'autres fonctions et à d'autres valeurs devra être pondérée en fonction du rang qu'elles occupent dans la hiérarchie des valeurs propre au système.

Suivant ce cadre d'analyse, l'étude de la stratification dans une société donnée exige la démarche suivante : a) considération de la fonction du rôle

¹ *Ibid.*, p. 280 (nous soulignons).

² « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 282.

comme unité à laquelle s'appliquent évaluation et rangement hiérarchique, à tous les niveaux d'interaction auxquels ce rôle se situe, c'est-à-dire dans tous les systèmes d'action dans lesquels il est imbriqué ; b) application du système de critères qui correspond à la hiérarchie des valeurs spécifique à la société, à chacun de ces niveaux et c) synthèse de ces évaluations partielles, pondérée selon les rapports entre les divers niveaux d'évaluation considérés et exprimant la position ou statut général de l'individu :

Nous avons intérêt à concentrer notre attention sur les rapports entre trois principaux niveaux. Celui dont nous parlons le plus communément est celui du rôle exécuté par l'acteur individuel, non pas dans l'ensemble des groupes sociaux dont il est membre, mais dans des systèmes partiels d'interaction spécifiée, comme le rôle de père de famille ou d'ouvrier appartenant à telle profession. Un second niveau est fourni par le système d'interaction dont un tel rôle constitue lui-même une unité, comme la famille ou la profession. Le troisième niveau concerne des systèmes partiels à l'intérieur de la société globale, qui constituent des agrégats de telles unités organisées par rapport à une fonction dominante commune, telle la fonction professionnelle, la fonction politique, etc. Une fois encore le mieux est de souligner la difficulté d'une telle recherche... ¹

UTILISATION PRATIQUE DU CADRE D'ANALYSE

[Retour à la table des matières](#)

On peut démontrer « la difficulté d'une telle recherche » à partir d'un exemple précis. On doit d'abord prendre comme point de départ le rôle que joue un individu dans un système d'interaction donné – ainsi, le rôle de président-directeur général d'une maison d'édition américaine, pour prendre un exemple simple en apparence. 1) Ce rôle est évalué par rapport au sous-système de la société globale auquel il se rattache ; dans le cas présent, la publication d'ouvrages relève des activités relatives à la fonction d'expression et de maintien des valeurs. Selon Parsons, cette fonction vient au second rang dans la hiérarchie des valeurs propre à la société américaine. Ce rôle sera, par conséquent, jugé moins important qu'un rôle appartenant, par exemple, au sous-système de la production de biens servant à la fonction d'adaptation comme les machines, sous-système qui correspond à la valeur dominante de la société américaine. 2) En second lieu, le rôle doit être évalué par rapport au sous-système du sous-système auquel il se rattache. En effet, à l'intérieur de la sphère d'activités dévolues au maintien des valeurs, on trouve diverses collectivités ou systèmes d'interaction qui s'acquittent, dans ce sous-système, de l'une ou l'autre des quatre fonctions nécessaires à l'existence de tout système d'action, même partiel. Ainsi, la censure remplit une fonction d'intégration et la publication d'ouvrages, pour sa part, se rattache aux activités de production (d'adaptation dans la sphère de l'expression et du maintien des

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 274.

valeurs). Le rôle examiné se rattachant au sous-système d'adaptation du sous-système de maintien des valeurs, il sera jugé plus important que les rôles se rattachant aux autres types d'activité, puisque l'adaptation vient au premier rang des valeurs américaines ; il sera cependant moins prestigieux qu'un rôle relatif à la production de machines pour l'impression des livres (sous-système d'adaptation du sous-système d'adaptation). 3) Le rôle doit être considéré enfin au niveau du système d'interaction le plus restreint dans lequel il se situe : la collectivité composée des employés, des cadres et du patron de la maison d'édition, collectivité que l'on a déjà évaluée comme unité d'un système partiel d'un sous-système de la société globale. Dans l'entreprise d'édition envisagée elle-même comme système d'interaction, le rôle de président-directeur remplit la fonction de direction (sous-système relatif à la réalisation des buts). Selon Parsons, cette valeur occupe le dernier rang dans la culture américaine et le chef d'entreprise devrait ainsi, en principe, recevoir un statut inférieur à celui des rôles liés aux autres fonctions. Cependant, les choses sont beaucoup plus compliquées en ce qui concerne les rôles de direction et, comme l'explique Parsons, d'autres facteurs doivent être pris en considération pour juger du statut de notre homme, à ce niveau :

... le point central dans le rôle de chef d'entreprise (*execution role*) tel qu'on l'entend couramment, c'est la responsabilité qui lui incombe de réaliser les buts de la firme pour laquelle il travaille. Comme il s'agit d'un rôle d'une grande importance pour la maximisation de la contribution de la firme, alors que nous n'accordons pas nécessairement une priorité absolue aux responsabilités qui concernent la réalisation des buts collectifs, sauf en période de crise nationale, nous accordons en fait un haut « status » au chef dans les entreprises industrielles, et probablement toutes choses égales d'ailleurs, un « status » plus élevé qu'aux techniciens et aux ingénieurs.¹

Le statut de l'individu dont nous discutons dépend du rapport entre les trois niveaux d'évaluation et de rangement que nous avons considérés. Mais il ne s'agit encore que de son statut professionnel, celui de chef d'une entreprise d'édition. Pour établir son statut social général, il faut également tenir compte des autres rôles qui lui sont confiés : celui de père de famille, de membre du parti républicain, de membre de la chambre de commerce locale, de protestant épiscopalien, de violoniste amateur, etc. Chacun de ses rôles doit être évalué selon la procédure que nous avons suivie dans le cas précédent et l'on doit établir, de la même manière, le poids respectif de chacun des rôles dans le statut global. Étant donné la hiérarchie des valeurs dans la société américaine, on pourra considérer, par exemple, qu'il n'est pas très grave pour le statut de l'acteur qu'il soit mauvais violoniste dans ses loisirs s'il est bon éditeur, même si le fait d'être mauvais violoniste peut affecter son statut global dans une certaine mesure.

Si on considère qu'il s'agit ici du cas d'un seul individu, jouant un nombre moyen de rôles, on se rend compte que l'application du système théorique parsonien à l'analyse de la stratification dans une société donnée exige des calculs d'une telle complexité, qui impliquent un tel nombre de variables qu'un ordinateur ne suffirait pas à la tâche. L'éventualité d'une application concrète de la théorie demeure assez improbable car il s'agit principalement, non

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 298.

d'étudier la réalité, mais de la justifier – même au prix de contorsions intellectuelles des plus épuisantes – ce qui implique qu'il ne soit ni possible ni souhaitable de retourner ensuite à la réalité. Indiquons toutefois que dans l'éventualité d'une telle étude, il faudrait tenir compte, entre autres problèmes graves, du fait que les structures concrètes (v.g. une famille, une école, une entreprise, etc.) « ne reproduisent pas exactement les lignes de clivage de l'analyse fonctionnelle » (v.g. systèmes d'adaptation, d'intégration, etc.)¹. Reste également ce que Parsons appelle le problème du *spread*, de l'extension du système de valeurs : « dans quelle mesure, les hiérarchies partielles sont... indépendantes vis-à-vis du système de valeurs ? »² Ce problème concerne le degré d'intégration des critères de prestige ou de statut, en d'autres termes, la supériorité relative des valeurs dominantes sur les autres valeurs et la différence relative d'importance entre les valeurs. Dans certaines sociétés, cette intégration est très étroite ; ainsi l'Europe du Moyen Âge, selon Parsons, semble avoir maintenu sans équivoque la supériorité de la noblesse sur la bourgeoisie et de celle-ci sur les paysans. Mais dans une société dominée par les valeurs d'universalisme et d'accomplissement (relatives à l'adaptation), la hiérarchie des critères d'évaluation est beaucoup plus souple et la « distance » entre les valeurs est beaucoup moins considérable ; ce qui fait dire à Parsons au sujet de la société américaine :

Dans notre société en revanche, il est beaucoup moins facile de repérer une élite, qui se situe sans équivoque au sommet – serait-ce l'élite des affaires, les meilleures familles, l'élite des professions libérales ou des hauts fonctionnaires ? Il n'y a pas, semble-t-il, de critère univoque qui permette de déterminer à qui revient la première place, comme c'était le cas au moyen âge, et comme c'est encore le cas aux Indes avec la supériorité des brahmanes.³

Non seulement il n'existe pas, dans la société américaine, de critère univoque permettant de déterminer quels types de qualités et d'accomplissements auront la première place mais il n'existe pas, non plus, de première place ! Il peut sembler paradoxal qu'ayant élaboré une théorie aussi complexe de la stratification, Parsons doive admettre qu'elle ne rend pas compte, réellement, de la société américaine. Il demeure que la prédominance des valeurs relatives à l'adaptation produit d'abord une sorte d'affaiblissement de la hiérarchie des critères d'évaluation et, en second lieu, y fait disparaître les positions dominantes comme telles. Parsons affirme, en effet :

Ce qu'il importe ici de noter, en opposition avec de nombreuses sociétés, c'est qu'il n'y a pas chez nous d'élite politique ou de « classe dirigeante »...⁴

Tout se passe comme si la société américaine représentait la preuve, par l'absurde, de la théorie parsonienne. Et ce, à cause de la priorité accordée aux valeurs d'universalisme et d'accomplissement. Ces valeurs sont liées, selon

¹ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 273.

² *Ibid.*, p. 283.

³ *Ibid.*, p. 284.

⁴ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 307.

Parsons, à la technologie et au mode de production industriel moderne, dans le cadre du capitalisme. Dans la société américaine, tout le monde devient si méritant, se conforme si correctement et spontanément aux valeurs que la stratification tend à disparaître par suite d'une abondance générale de prestige et de récompenses. Seuls quelques individus tarés, les *lower-lower* dont Warner décrira avec force détails l'immoralité, la paresse et l'absence de sens civique, ne participent pas à cette abondance pourtant placée à portée de la main¹. Ils en restent à l'écart, de leur propre volonté, préférant à l'effort capitaliste la sécurité, le loisir, l'amitié et autres valeurs hédonistes. Ce sont, en fait, des déviants comme nous l'explique Parsons :

Aux échelons inférieurs, s'observent des tendances à dévier du modèle offert par les classes moyennes... Disons qu'au « succès » comme objectif est substitué celui de la « sécurité ». Plus concrètement, l'intérêt pour l'accomplissement se perd... Le rôle professionnel n'est plus alors le « champ » offert à nos accomplissements, mais un moyen pour s'assurer un niveau de vie tolérable, bref un mal nécessaire. L'intérêt qui se détourne du domaine professionnel se reporte sur la vie familiale, sur les loisirs, l'amitié, etc.²

L'absence relative d'une classe dominante, l'« écrasement des revenus », la souplesse des critères de prestige, la mobilité sociale vertigineuse, etc., font de la société américaine un cas assez curieux en regard de la théorie parsonienne de la stratification. Comme Parsons tente de l'exprimer, il s'agit, dans les termes de sa problématique théorique, d'une société dotée d'un système de stratification mais qui n'est pas stratifiée. Le cas se résume ainsi :

Un des aspects les plus apparents de notre système de stratification, surtout si on adopte un point de vue comparatiste, est l'absence de toute hiérarchie de prestige bien tranchée, l'absence d'une élite ou d'une classe dominante univoquement séparable. La fluidité dans les nuances, tout autant que la mobilité d'un groupe à l'autre, et... une relative tolérance à l'égard des nombreuses voies pour parvenir, sont tout à fait notables. Il ne s'agit évidemment en aucune manière d'une « société sans classes », mais parmi les sociétés à classe, la nôtre est évidemment d'un type très distinct.³

Considérons enfin le problème de l'interférence entre les échelles hiérarchiques propres à chaque type de valeurs. Comment concilier par exemple, en termes de statut général, une position très élevée dans une échelle avec une position basse dans une autre, tel le cas d'un président des États-Unis qui serait un père de famille infâme si telle chose est pensable. Comment s'établissent les équivalences entre les positions dans divers sous-systèmes et en général, de quelle manière un individu parvient-il à émerger du labyrinthe des sous-systèmes et des multiples critères et hiérarchies, pourvu d'un statut qui représente une approximation satisfaisante de l'ensemble de ses mérites ? Il existe, selon Parsons, des mécanismes qui assurent de manière automatique le

¹ Lloyd Warner, *Yankee City*, édition abrégée, New Haven, Yale University Press, 1963. Les travaux de Warner seront étudiés dans la seconde partie, au chapitre V.

² « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 319.

³ « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », pp. 313-314.

calcul et la distribution des mérites ; mécanismes analogues à la main invisible qui assure, sur le marché, la satisfaction de l'intérêt général à partir des intérêts individuels. Le marché des mérites se confond d'ailleurs, à la limite, avec le marché monétaire dans la mesure où les récompenses prennent la forme de revenus et de salaires. Pour les récompenses immatérielles constituées par les attitudes favorables des acteurs, un marché parallèle de la « réputation » permet à chacun de retirer ce qui lui est dû. Ce double marché doit être envisagé comme :

... un processus écologique de distribution des possessions et des évaluations, à la fois comme biens et récompenses, mais particulièrement comme récompenses, et comme récompenses sous la forme d'attitudes à l'égard d'Ego. Dans notre société, de tels mécanismes sont constitués par le marché monétaire, et un système plus souple de communication. Dans le premier cas, ce sont les ressources financières comme moyens d'accès généralisés aux possessions qui se trouvent distribuées ; dans le second cas, c'est essentiellement la réputation qui est répartie. Dans les deux cas, *le type idéal est celui d'un marché concurrentiel.*¹

Dans les cas où la concurrence sur le marché ne garantit pas automatiquement la réalisation du principe de la récompense proportionnée aux mérites individuels et n'assure pas l'adéquation de l'intérêt général à la somme des intérêts individuels, il existe des mécanismes permettant d'adapter la réalité aux principes. Ces mécanismes fonctionnent sur le modèle des méthodes libérales d'intervention étatique dans l'économie : subventions, prestations, philanthropie, etc. ; ils se confondent d'ailleurs, dans certains cas, avec ces techniques elles-mêmes. Par exemple, le gouvernement ou les philanthropes jettent, dans la circulation, des fonds qui accroissent le volume des récompenses dont pourront profiter certains secteurs d'activité que la libre concurrence aurait désavantagés. Comme l'écrit Parsons :

... les mécanismes sont bien loin d'opérer d'une manière automatique, même lorsque les circonstances sont les plus favorables. Aussi, différents types d'intervention ont-ils lieu pour rétablir l'équilibre. (...) Bref, il semble se produire une série continue de comparaisons qui reviennent à dire : « Les rôles de la classe A reçoivent trop, ceux de la classe B trop peu, et en conséquence un déplacement a lieu de A en B. »²

Mis à part ces mécanismes complémentaires de « feedback » et de compensation, c'est essentiellement le marché qui assure le fonctionnement d'un système rationnel de stratification, c'est-à-dire la distribution des privilèges, du prestige et de la fortune en accord avec les mérites de chacun. Ces mérites sont définis, comme on l'a vu, selon la conformité de l'action aux standards culturels, sa contribution au fonctionnement du système social, à l'actualisation des valeurs. Or, l'actualisation des valeurs se ramène à l'actualisation des aptitudes de l'individu. En effet, l'existence de telles aptitudes doit être postulée pour rendre compte de l'harmonie préétablie entre les besoins de l'individu, les besoins de la société et les valeurs correspondant simultanément

¹ *Ibid.*, pp. 288-289 (nous soulignons).

² « Nouvelle ébauche d'une théorie de la stratification », p. 289.

à ces besoins sociaux-individuels ainsi que de la reproduction des valeurs par la socialisation. Pour l'acteur, la conformité aux valeurs signifie la conformité à sa nature individuelle, à son essence humaine. Et le mérite individuel que les mécanismes de stratification servent à sanctionner ne peut être conçu que comme la reconnaissance et la récompense des qualités naturelles de l'individu et des performances qui en découlent. Comme on l'a vu, les valeurs et, par conséquent, les qualités et les aptitudes individuelles, ont une nature universelle. Les sociétés se distinguent toutefois par la prédominance relative d'un type de valeur ; on peut donc penser que les membres de chaque société se distinguent des autres par la prédominance d'un type d'aptitude ou de disposition individuelle. Il semble d'ailleurs manifeste que les diverses variétés de stratification – fondées sur diverses hiérarchies des valeurs – ne présentent pas le même mérite. On a pu constater comment la hiérarchie qui place au premier rang l'universalisme et la performance favorise, plus que toute autre, la maximisation générale de la satisfaction individuelle ; c'est le cas de la société américaine dont le système d'action permet l'actualisation la plus complète de ce type de valeur. S'il assure ainsi la satisfaction optimale du plus grand nombre d'individus, c'est que ce type de système – ce « pattern » de valeur – est le plus rationnel, le plus favorable à la réalisation de la nature humaine, les autres types de hiérarchie se trouvant plus éloignés de cet idéal. Nous ne nous étonnerons donc pas de constater que ces valeurs, selon Parsons, sont liées à la production industrielle de type capitaliste dont le système américain assure l'épanouissement. Il faut même en conclure que les individus dont les qualités et les accomplissements, dans ce système, sont couronnés de succès et dont la stratification sanctionne le mérite, sont doués d'aptitudes qui incarnent, au plus haut point, les qualités les plus éminentes de la nature humaine. Ces qualités seraient l'esprit d'universalisme et de performance, c'est-à-dire l'« esprit du capitalisme », le type de rationalité qui correspond au mode de production capitaliste en général. Ce qui nous est démontré, c'est que le capitalisme comme type de système social – de rapports sociaux – représente la réalisation des qualités les plus éminentes de la nature humaine qui se ramènent, en dernière instance, à l'aptitude à la rationalité. Le règne de l'universalisme et de la performance est celui même que célébrait Weber comme l'avènement de la Raison et que Schumpeter et Pareto, plus sobrement, considéraient comme l'arrangement social le plus rationnel dont l'humanité ait fait l'essai ¹.

¹ Dans l'ouvrage le plus connu de l'anthropologue français Louis Dumont, spécialiste du système des castes, on trouve d'ailleurs la remarque suivante : « Du côté de la sociologie, au milieu de tant de platitudes sur la « stratification sociale », c'est un grand mérite du sociologue Talcott Parsons d'avoir mis en lumière la rationalité universelle de la hiérarchie ». – Louis Dumont, *Homo hierarchicus : essai sur le système des castes*, Paris, Gallimard, 1966, p. 33.

HIÉRARCHIE IDÉALE ET « SITUATION EMPIRIQUE »

[Retour à la table des matières](#)

Le processus de stratification fonctionne, comme on l'a vu, sur le modèle d'un marché concurrentiel des récompenses (matérielles et morales). Le système capitaliste, qui enferme l'ensemble des rapports sociaux, économiques, politiques, etc., dans le moule du marché concurrentiel, est censé représenter, par ailleurs, l'incarnation la plus parfaite des principes de la théorie de l'action. On se rend compte, toutefois, que ce sont les principes de la théorie (sa rationalité) qui reproduisent la rationalité propre au système capitaliste, à partir de l'idéologie libérale dont elle est un mode de formulation. Ce n'est donc pas la réalité qu'il s'agit de décrire et dont il s'agit de rendre compte ; il s'agit d'énoncer comment la réalité doit être pensée et, par conséquent, ce qu'elle doit être. Ce qui, dans la réalité, ne correspondrait pas à la théorie, ne se conformerait pas à la rationalité construite, doit être conçu comme exceptionnel, accidentel et marginal : « déviant », dans les termes de Parsons. Dans le cas de la théorie parsonienne de la stratification, il est manifeste que c'est l'ensemble de la réalité qui doit être pensé sur le mode de la déviance. En effet, le fonctionnement automatique du marché des biens et du prestige est supposé assurer la réalisation des principes libéraux selon lesquels la position sociale (ou la situation de classe : statut, prestige, revenu, etc.) est la juste rétribution des talents et des efforts de chacun. Le marché serait un mécanisme de sélection naturelle dans la lutte (réglée) entre les individus pour la satisfaction des fins et intérêts de chacun. La libre concurrence sur ce marché permettrait la réussite des meilleurs et sanctionnerait l'insuccès des moins bons. Chez Parsons, le succès et l'insuccès reposent sur le degré de conformité normative et ce sont les valeurs communes qui fournissent au marché les critères qui lui permettent de fonctionner comme mécanisme de stratification. Or, Parsons se trouve dans l'obligation de constater que la hiérarchie sociale concrète – qualifiée de « situation empirique » – ne correspond pas aux résultats auxquels on aurait pu s'attendre, en principe. En fait, on constate que d'une manière générale la position dans la hiérarchie sociale semble dépendre de certains facteurs étrangers à la conformité aux valeurs. Concrètement (ou empiriquement, dans les termes de Parsons) la position sociale des individus est fonction de leur « pouvoir » plutôt que – et en deçà – de leur conformité aux valeurs de sorte que la stratification concrète peut être considérée comme un rangement correspondant à la distribution du pouvoir entre les individus :

La position d'une unité dans la hiérarchie d'un système social ne peut donc, c'est bien clair, être seulement fonction de sa place dans l'échelle des valorisations, telle que s'établirait celle-ci au cas où notre système de valeurs communes serait parfaitement intégré, car, comme nous le savons bien, *il n'y a pas de système social parfaitement intégré. L'écart entre la hiérarchie idéale et la situation empirique n'est*

*rien d'autre que la relation entre le rangement tel qu'il découlerait du système de valeurs et le rangement tel qu'il résulte de la répartition du « pouvoir ».*¹

Le pouvoir dont dispose un individu est défini par Parsons, à la suite de Weber, comme la capacité pour ce sujet de faire prévaloir sa volonté et ses intérêts et de contrôler une situation d'interaction, en dépit de la résistance des autres. Le sujet peut, en vertu de son pouvoir, s'approprier ou usurper des récompenses – une position sociale – qui ne soit nullement fonction de sa conformité aux valeurs, c'est-à-dire du consensus général permettant la reconnaissance sociale de son mérite. Une telle éventualité est possible 1) si les critères d'évaluation appliqués à ce sujet sont autres que les critères communs, 2) si l'action du sujet est déviante par rapport aux valeurs communes mais est néanmoins tolérée ; 3) si le sujet s'assure le contrôle des possessions (biens instrumentaux) mises à sa disposition, non pour s'acquitter des tâches qui lui sont dévolues mais pour « produire un certain effet désiré ou au contraire, (éviter) tel autre qui ne l'est pas »² :

Le pouvoir peut se définir comme la capacité effective dont dispose une unité pour réaliser ses « intérêts » (atteindre ses objectifs, éviter les interférences indésirables d'autrui, obtenir leur respect, assurer le contrôle de ses possessions) dans un ensemble d'interactions, et de cette manière, exercer une influence sur les processus qui se déroulent dans le système.³

Même si Parsons définit le pouvoir, comme Weber, en termes de capacité d'imposer son intérêt personnel, il le conçoit comme une déviance, un « raté », un accident⁴. La normalité se trouve dans la poursuite de l'intérêt personnel dans les formes et dans les normes supposément prescrites par la collectivité, c'est-à-dire en conformité avec les valeurs communes, inscrites dans la nature de l'individu et inhérentes à l'interaction sociale. Peu importe que l'anormalité soit la règle plutôt que l'exception ! Le fait qu'« il n'y a pas de système social parfaitement intégré », c'est-à-dire que l'action ne soit jamais une parfaite actualisation des valeurs (de la raison), impose que l'effet du pouvoir soit considéré comme une imperfection... sans doute temporaire. Les fins de la théorie exigent que l'on adopte ce point de vue. Aussi étonnant que cela puisse paraître, c'est exactement ce que dit Parsons :

En fait, les « ratés » dans l'intégration sociale qui découlent des deux aspects non valorisants du pouvoir imparti au sujet (la tolérance dont il bénéficie dans ses incartades, et le contrôle qu'il exerce sur les possessions) sont parfois extrêmement importants. *Cependant le point de vue que nous avons choisi pour l'étude de la stratification exige que nous concentrons notre recherche sur les valeurs communes.*⁵

¹ Louis Dumont, *Homo hierarchicus : essai sur le système des castes*, p. 261 (nous soulignons).

² *Homo hierarchicus*, p. 262.

³ *Ibid.*, p. 261.

⁴ Il ne faut pas confondre le pouvoir, entendu dans ce sens, avec l'autorité, c'est-à-dire le pouvoir légitime, utilisé en vue de la réalisation des buts collectifs.

⁵ *Homo hierarchicus*, p. 264 (nous soulignons).

Et suit, comme une profession de foi qu'à force de répéter Parsons espère faire passer pour une explication réelle, le postulat essentiel sur lequel s'appuie toute l'entreprise parsonienne de formulation sociologique de l'idéologie du capitalisme :

S'il en est ainsi, c'est que l'essentiel d'un système d'action réside dans les valeurs communes qui constituent la « culture » des membres de ce système.¹

ÉGALITÉ ET INÉGALITÉ DANS LA SOCIÉTÉ MODERNE

[Retour à la table des matières](#)

Près de vingt ans après la publication de ce texte sur la théorie de la stratification dont notre analyse s'est inspirée, Parsons a tenté de reformuler certains aspects de cette théorie, en tenant compte des changements qui sont intervenus dans la société américaine et des dimensions de son système théorique qu'il a élaborées au cours des dernières années². Cet article n'apporte rien de vraiment nouveau aux thèses précédentes mais représente plutôt un commentaire très parsonien sur les formes modernes d'inégalité. Selon l'auteur, l'égalité entre les citoyens des démocraties occidentales a connu un progrès tel que si, jadis, il fallait démontrer la nécessité et le bien-fondé de l'égalité entre les hommes, on est au contraire forcé dorénavant, de prouver que certaines inégalités sont nécessaires et qu'elles doivent subsister. L'institutionnalisation de nouvelles formes d'égalité entre les membres des sociétés modernes est liée à l'extension des « droits des citoyens », droits juridiques, politiques, sociaux et culturels : liberté de parole, d'association, de culte, droit de vote et de participation politique, droit au travail et à un revenu convenable, droit à l'éducation, etc. À ces facteurs d'égalité, s'ajoute l'effet de la disparition relative des bases principales, de l'ascription, c'est-à-dire de la détermination du statut de l'individu par des caractères héréditaires ou involontaires : sa naissance, son origine ethnique, son appartenance religieuse, son lieu d'origine ou de résidence. Dans la sphère économique, Parsons note également l'affaiblissement du statut, du pouvoir et des droits liés à la propriété des moyens de production, ce qui justifie, selon lui, la mise au rancart de la notion de classe au sens marxiste. Il maintient que l'on doit parler plutôt du « statut de classe » des unités du système, quitte à utiliser la

¹ *Ibid.*, p. 265.

² Talcott Parsons, « Equality and Inequality in Modern Society, or Social Stratification Revisited », *Sociological Inquiry*, vol. 40, n° 2, printemps 1970.

catégorie de « classe sociale » pour désigner un agrégat de ces unités dont le statut est jugé à peu près semblable :

... nous soulignons qu'il serait utile de dégager le concept de classe du lien qui l'unit historiquement à la famille et à la propriété comme telles, de définir la position de classe ou le statut (*class status*) d'une unité de la structure sociale comme sa position dans la dimension hiérarchique d'un système social (*societal system*) différencié et de considérer les classes sociales comme des agrégats de telles unités individuelles et/ou collectives dont le statut – de leur propre avis et de l'avis des autres membres de la société – est à peu près identique.¹

Les nouveaux facteurs d'égalité mentionnés précédemment doivent toutefois être envisagés simultanément, comme de nouvelles sources d'inégalité. En conférant à tous les citoyens des chances égales (*equal opportunities*) dans divers champs d'action, en les détachant des bases traditionnelles de statut attribué (*ascribed*), on leur assure du même coup la « liberté institutionnelle » de s'engager dans des actions et des entreprises dont résulteront de nouvelles différences de statut entre ces individus. Ces nouvelles inégalités entre des citoyens formellement égaux devront être justifiées par la « contribution fonctionnelle » de leurs actes et réalisations au bien-être et au développement de la société. C'est ainsi que la vieille thèse du mérite est de nouveau formulée en termes fonctionnalistes :

... la communauté sociale moderne doit être à la base, une « société d'égaux » et ainsi, autant que possible, l'inégalité légitime doit correspondre à l'égalité des chances pour tous les individus d'entreprendre la conquête des récompenses différentielles liées aux accomplissements et aux statuts inégaux, lesquelles doivent être justifiées par l'argument de la contribution fonctionnelle au développement et au bien-être de la société.²

Parsons analyse trois de ces secteurs caractérisés par une extension de l'égalité des chances dans la concurrence, qui représente simultanément une nouvelle base d'inégalité légitime. Dans la production économique, le développement de l'échange et la mobilisation sans précédent des facteurs de production et de l'« efficacité collective » ouvrent de nouvelles possibilités d'inégalité et d'exploitation. À cet égard, la libre entreprise et la concurrence sur le marché doivent être justifiées au nom de leur « efficacité supérieure à celle, par exemple, de la forme socialiste d'organisation centralisée »³ Le sous-système politique est également le lieu de contradictions entre le principe de l'égalité dans la participation et l'impératif fonctionnel de l'efficacité dans la réalisation des buts collectifs. Dans ce secteur – qui inclut les institutions de l'État et les organisations bureaucratiques privées – l'inégalité peut être justifiée par la nécessité, pour la collectivité, que les décisions importantes soient effectivement prises et mises en application. Pour Parsons, le pouvoir doit maintenant être conçu comme une ressource, un médium d'échange – analogue à la monnaie dans le système économique – qui peut être produite et

¹ « Equality and Inequality in Modern Society », p. 24.

² *Ibid.*, p. 33.

³ « Equality and Inequality in Modern Society », p. 39.

mobilisée par certains individus pour la réalisation de buts collectifs. La légitimation de l'autorité et de la hiérarchie politique fait appel, par conséquent, à des critères analogues à ceux qui sont invoqués pour justifier la libre entreprise¹. En dernier lieu, le sous-système du « maintien des modèles » est, selon Parsons, affecté par une démocratisation générale de la culture au sens large, qui se manifeste par l'accès massif à l'éducation scolaire et l'élévation du niveau culturel des masses. On assiste, en même temps, à une généralisation de la « compétence » comme critère institutionnalisé de différenciation entre les individus, en particulier dans leur activité professionnelle. La culture devient ainsi source de nouvelles inégalités qui doivent être légitimées comme les précédentes, par leur importance pour la réalisation de certaines valeurs communes. La supériorité intellectuelle doit impliquer certaines responsabilités à l'égard de la société en général et les membres du système doivent être assurés que la compétence de l'élite de la culture sera mise au service du bien commun.

On retrouve donc intégralement, dans cette version moderne de la théorie de la stratification de Parsons, les affirmations et les notions que nous avons analysées et critiquées dans ce chapitre. L'inégalité répond à un « impératif fonctionnel » des systèmes sociaux, c'est « le prix qu'il faut payer pour une capacité supérieure d'adaptation »². On doit cependant remarquer que dans la nouvelle théorie, la fonction intégratrice de la stratification est formulée d'une manière différente. Selon Parsons, cette intégration s'effectue, en particulier, par le prestige que confère à une unité du système l'ensemble de ses statuts. Le prestige, en effet, est le code dans lequel s'exprime et se manifeste l'influence et l'influence doit être conçue comme un médium dont la fonction essentielle est d'intégrer les motivations individuelles et « les solidarités collectives dans la réalisation des valeurs »³. Cette nouvelle formulation n'ajoute rien à la thèse antérieure ; elle répond à la nécessité d'appliquer de façon cohérente le principe d'analyse que Parsons a entrepris d'élaborer dans ses oeuvres les plus récentes, c'est-à-dire l'analogie entre les institutions et les mécanismes de fonctionnement de l'économie et ceux des autres sous-systèmes d'action. Selon cette idée maniaque, l'influence joue un rôle semblable, pour le sous-système de maintien des modèles, à celui de la monnaie dans l'économie et de l'autorité dans le sous-système politique.

¹ Parsons élabore cette analogie très poussée entre le système politique et le système économique dans son article « On the Concept of Political Power », dans *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 107, n° 3, juin 63. Reproduit dans *Politics and Social Structure*.

² « Equality and Inequality in Modern Society », p. 42.

³ « Equality and Inequality in Modern Society », p. 49.

L'IDÉOLOGIE DU CAPITALISME MONOPOLISTE

[Retour à la table des matières](#)

La confrontation de la pensée de Parsons à celle de Weber et de Schumpeter nous a révélé, une différence importante que nous avons déjà soulignée au début de l'exposé et que nous sommes maintenant en mesure d'approfondir. Nous avons vu que les éléments fondamentaux du système de justification idéologique de l'inégalité sociale que nous avons relevés chez les auteurs précédents, sont également présents, de manière implicite, dans la théorie de Parsons. L'inégalité sociale est conçue comme la manifestation et la reconnaissance de l'inégalité naturelle des individus, dans des conditions de libre concurrence entre ces individus pour la poursuite de leur intérêt personnel. Ce sont ces conditions de la libre concurrence, dans lesquelles doit s'effectuer la sélection naturelle des meilleurs et des mieux doués, qui sont formulées d'une manière différente, plus complexe et plus élaborée, dans la sociologie parsonnienne. La poursuite de l'intérêt individuel qui correspond, pour l'individu, à l'actualisation de ses aptitudes naturelles, demeure l'exigence première à laquelle se subordonne toute autre considération mais cette entreprise individuelle doit s'inscrire dans le cadre d'un projet étroitement concerté de contrôle, de prévision, d'ajustement réciproque de ces initiatives. La réalisation du profit individuel exige que l'individu (ou l'unité pour employer le terme parsonien) se conforme aux buts ou aux valeurs dites collectives. Les normes ne lui sont d'ailleurs imposées que parce qu'elles sont en accord avec sa nature, ses besoins et ses intérêts personnels et permettent leur satisfaction plus adéquate, du moins à long terme, même si elles exigent de l'individu le sacrifice de gratifications immédiates, le renoncement au contrôle personnel de certains aspects de la situation, etc. La notion du consensus normatif sur les conditions de la concurrence était également présente dans la théorie wébérienne ; elle rejoint, en effet, le thème fondamental du contrat social dans l'idéologie bourgeoise. Les raffinements qu'y apporte Parsons correspondent à la nécessité, liée au développement du capitalisme de monopole, d'explicitier et d'élaborer de façon plus complète et plus rigoureuse les termes de ce contrat, de montrer qu'il représente une nécessité morale, intérieure si on peut dire et d'y rallier, au nom de l'ordre et de la raison, ceux qui seraient tentés de s'en écarter parce qu'ils n'y trouvent pas leur compte. Le rôle crucial que jouent, au stade monopoliste, la concertation, l'entente et le consensus et ce, à divers niveaux – de la firme nationale ou internationale géante à celui de l'État impérialiste – exige que soient redéfinies, dans les termes de l'idéologie, les conditions de la réalisation de l'intérêt individuel. Il ne suffit plus que chacun poursuive ses fins personnelles en s'entendant avec les autres sur des conditions minimales de non-agression et de lutte pacifique. Le succès individuel exige que l'on établisse et que l'on respecte des règles plus nombreuses et plus élaborées de coopération et de concertation et que tous contribuent à la création et au

maintien des conditions générales de réussite qui permettront la réalisation personnelle. Ainsi, entre autres : la planification et la coordination des activités économiques de toutes sortes, les normes économiques et monétaires édictées et appliquées par l'État, la présence d'entreprises financières, industrielles et commerciales publiques ou étatiques, la politique économique, diplomatique et militaire de l'État moderne, etc. Toutes ces fonctions et ces exigences supplémentaires du capitalisme de monopole impérialiste supposent le développement et le raffinement de notions comme celles de « valeurs communes », de « buts collectifs », de « consensus général », etc.¹ L'examen de la théorie parsonienne nous a permis de constater que ces valeurs, normes, symboles et autres réalités dites collectives, sont pensés comme une extension et un réaménagement des moyens sociaux nécessaires à la réalisation de l'intérêt privé. Le sens de la théorie parsonienne est précisément de prouver que les valeurs dites communes correspondent aux besoins privés et n'en sont que la projection impersonnelle et agrandie et que, par conséquent, la conformité aux valeurs collectives est, en fait, une conformité à l'intérêt individuel « bien compris ». Pour le reste, la théorie parsonienne n'est qu'une répétition du postulat fondamental de l'idéologie libérale qui assure le consentement aux rapports capitalistes : ceux qui réussissent, ceux qui dominent, ceux qui ont la meilleure part sont les plus doués, les plus intelligents, les plus valables et les meilleurs. En d'autres termes, l'individu est seul responsable de son sort, le système économique, social et politique n'existe que pour lui permettre de manifester sa valeur.

¹ Nous verrons comment, à partir d'une reformulation de ces notions, les théories récentes du conflit et du changement explicitent les thèmes spécifiques de la variante néo-libérale de l'idéologie capitaliste. Ces théories sont analysées dans la seconde partie, au chapitre VIII.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

Deuxième partie

Les théories du statut et les théories du pouvoir

[Retour à la table des matières](#)

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Deuxième partie :
les théories du statut et les théories du pouvoir*

Remarques préliminaires

[Retour à la table des matières](#)

Les catégories et les propositions principales de la sociologie fonctionnaliste des classes sociales que nous avons cernées et analysées dans les théories précédentes se retrouvent, sans modification fondamentale, dans toutes les études fonctionnalistes consacrées aux classes par des auteurs plus récents. On retrouve chez tous ces auteurs le schéma de base : aptitude – action – position sociale, c'est-à-dire la problématique fondée sur la notion d'action sociale conçue comme un choix, une manifestation et une réalisation de la nature individuelle – des aptitudes, des besoins, des fins et intérêts de l'individu. L'inégalité entre les individus résulte, comme tout fait social, de l'interaction des volontés individuelles et doit être considérée, par conséquent, comme une manifestation de la nature différente de ces individualités agissantes. L'inégalité comme terme de l'interaction renvoie à la valeur inégale de l'action et ainsi, à la valeur inégale des individus comme agents de ces actions.

Ce schéma est tout à fait explicite chez Pareto, Mosca et Schumpeter ; chez Weber, Parsons et les auteurs plus récents dont nous traiterons dans cette seconde partie, le schéma demeure implicite. L'inégalité sociale renvoie à des facteurs sociaux ou collectifs (culture commune, structure sociale, etc.) qui se

ramènent cependant, en dernière instance, aux déterminants subjectifs de l'action sociale. Pour Weber, la stratification résulte de la distribution inégale du pouvoir, le pouvoir étant fondé sur la propriété, le prestige et l'autorité comme ressources. Pour Parsons, la stratification est fonction de la contribution au maintien des valeurs communes, des actions orientées de façon normative.

Dans un cas comme dans l'autre, nous pensons avoir montré que le raisonnement propose comme explication de l'inégalité, de la stratification ou des classes sociales, est un raisonnement circulaire, tautologique, à moins que l'on admette finalement que l'individu est responsable de sa position sociale parce que sa conformité aux valeurs ou son pouvoir est fonction de sa nature, c'est-à-dire de sa capacité de se réaliser, de s'imposer, de s'adapter, dans des conditions sociales et physiques déterminées. Nous avons noté par ailleurs que la formulation sociologique de diverses notions comme celles d'ordre légitime, de culture commune, de valeur, de norme, de rôle, etc., permettait aux théoriciens fonctionnalistes de se dispenser d'énoncer explicitement le postulat idéologique qui sous-tend leur problématique. L'effet idéologique du discours sociologique n'en est que plus important. En effet, la contradiction entre le sens idéologique des pratiques sociales et leurs principes de cohérence réels devient moins évidente si l'on réussit à expliquer, par le biais de ces notions, que l'inégalité sociale est une inégalité entre des individus et qu'elle dépend de ces individus, sans affirmer pour autant qu'elle reflète l'inégalité naturelle de ces individus. On parlera alors de contributions inégales à la société, de ressources inégales ou inégalement valorisées, etc. ; on expliquera la domination et la sujétion par l'inégale distribution des ressources de pouvoir (Weber) et on inférera l'inégalité des contributions de l'inégalité des positions ou des statuts (Parsons). Mais la théorie fonctionnaliste ne peut être qu'une démonstration circulaire de ses à priori qu'ils soient ou non formulés de façon explicite : la conception libérale du caractère premier et absolu de la subjectivité individuelle et celle du fait social comme rapport intersubjectif de nature contractuelle. C'est pourquoi l'inégale distribution du pouvoir ne peut s'expliquer que par les aptitudes et les qualités différentes des individus, tant et aussi longtemps que le pouvoir est pensé comme un attribut personnel comme c'est le cas chez Weber. La même remarque s'applique dans le cas de Parsons, à la conformité normative et à l'actualisation des valeurs. La sociologie de Weber et surtout celle de Parsons représentent des tentatives différentes de fonder logiquement les à priori de l'idéologie bourgeoise sans les formuler comme tels. C'est pour cette raison que ces théories utilisent un système beaucoup plus complexe de catégories secondaires, plus élaborées que celles de Schumpeter, de Pareto et autres. Nous avons souligné, en outre, que la pratique du capitalisme de monopole, implique la production de catégories idéologiques formulées dans les termes de ces notions sociologiques – comme celles de culture, de valeur et but collectifs, de norme, de rôle, de conformité, de légitimité, etc. – et leur confère un sens spécifique.

Les remarques précédentes s'appliquent également aux théories fonctionnalistes secondaires dont nous traiterons dans cette seconde partie de notre étude. Les auteurs étudiés peuvent être regroupés dans deux catégories générales selon que leur cadre théorique s'inspire plus directement de la théorie wébérienne ou de la théorie parsonienne, les deux catégories n'étant pas absolument exclusives. On rencontre, en effet, deux perspectives distinctes

dans les travaux théoriques récents (post-parsoniens) sur les classes sociales ; ces deux perspectives se reconnaissent elles-mêmes comme distinctes l'une de l'autre mais complémentaires plutôt qu'opposées. La première perspective qui nous paraît s'inscrire plus directement dans la tradition de Weber et, à un moindre degré dans la tradition de Pareto, centre sa conception et son analyse des classes sociales sur la notion de pouvoir, défini comme la capacité pour un individu (ou un groupe) d'imposer sa volonté en dépit de la résistance d'autrui. Dans cette optique, l'inégalité entre les individus et/ou entre les groupes, classes ou strates, se ramène à une inégale distribution du pouvoir. Le pouvoir est censé reposer sur diverses bases (économique, professionnelle, raciale, sociale, etc.) mais ce fondement du pouvoir se ramène toujours à des attributs divers de l'individu dans la mesure où le pouvoir est conçu comme une « capacité », comme un fait de « volonté ». L'accent placé sur le pouvoir comme facteur déterminant de la position sociale implique une définition élitiste de la (ou des) classes dominantes, c'est-à-dire de ceux qui possèdent le plus de pouvoir ; ainsi, la problématique du pouvoir se fonde toujours sur le modèle dichotomique élite-masse. La conception pluraliste des bases et des objectifs du pouvoir exige toutefois une élaboration du modèle classique élite-masse, d'où l'utilisation de notions comme celles d'élites multiples, d'élites divisées et unifiées, de catégories dirigeantes, etc. La définition de la masse comme un ensemble de hiérarchies verticales, plus ou moins intégrées, fait pendant à la notion d'élite multiple. Enfin, la problématique du pouvoir se caractérise aussi par son insistance sur le conflit, la concurrence, la lutte et la compétition. Le conflit est la catégorie descriptive des rapports entre les individus, entre les élites, entre les élites et les masses, les élites et les « contre-élites », etc. L'ubiquité de la notion de conflit est une conséquence manifeste de la définition du pouvoir comme entreprise de réalisation de soi dans un contexte de domination et de résistance réciproques entre les individus. De même pour l'importance accordée, par ailleurs, aux notions de légitimité et de légitimation du pouvoir, qui font référence aux règles et aux lois qui régissent la concurrence et garantissent le caractère pacifique de la lutte. L'analyse de la formulation moderne de cette problématique wébérienne du pouvoir, dans les travaux de Lenski, Aron, Lipset, Mills et autres, va nous permettre de vérifier de nouveau la correspondance étroite entre ces notions et propositions sociologiques et les principes et catégories de l'idéologie dominante ; elle nous permettra, en outre, de repérer certaines variations dans les termes de l'idéologie qui correspondent à des modifications partielles des procès de production et de reproduction dominants.

La seconde perspective dans les études modernes sur les classes sociales peut être qualifiée de problématique du statut ou du prestige. Ces travaux se situent dans le prolongement des théories de Parsons et de Schumpeter auxquelles elles empruntent les notions de fonction, de contribution sociale, de rôle, de valeur, etc. La plupart de ces travaux ne sont, en fait, que des essais plus ou moins réussis de vulgarisation de la théorie parsonienne de la stratification et se présentent souvent sous la forme de manuels ou de *textbooks*. La notion centrale est celle de prestige ou de statut social qui se rapporte à l'évaluation et à la reconnaissance par la collectivité du mérite d'un individu (ou de plusieurs individus). La position sociale est la conséquence et la manifestation de cette valeur sociale de l'individu. La notion de statut renvoie à la notion de rôle comme moyen et lieu de la contribution et de la fonction sociale. Celles-ci sont rapportées, par ailleurs, aux buts et aux valeurs que

partagent les membres de la collectivité. Le prestige, comme le pouvoir, est multidimensionnel ; il repose sur des bases diverses, sur l'ensemble des rôles ou des formes de contribution sociale que peuvent assumer les membres de la collectivité : rôles économiques, professionnels, politiques, familiaux, sociaux, etc. L'inégalité ou la stratification sociale est conçue comme le résultat de la distribution inégale du prestige entre les individus et/ou les groupes d'individus. Les bases du prestige, définies généralement en termes de rôles (qualités et accomplissements) de l'individu, se ramènent tout comme les bases du pouvoir, à des attributs personnels. Ce sont les mêmes attributs de l'individu qui sont pensés, dans un cas, comme le fondement de son pouvoir et dans l'autre, comme la base de son statut. On retrouve également, dans la problématique du statut, la discussion relative à la multiplicité des hiérarchies sociales, liée à la diversification de la base du prestige. La problématique du prestige entraîne généralement l'utilisation du modèle des strates comme forme de la stratification ; les strates représentent des niveaux de prestige dont le nombre et les limites respectives (comme ceux des élites et des masses) sont essentiellement variables. La conception du prestige comme déterminant de la position sociale est inséparable de la notion de consensus. Alors que le fait d'imposer sa volonté en dépit de la résistance d'autrui et de se tailler une situation sociale implique des rapports conflictuels avec autrui, la reconnaissance de la valeur et du mérite de l'individu (dont il a ainsi fait la preuve), la convergence des attitudes positives d'autrui vers cet individu, impliquent l'existence d'un accord, d'une entente, d'une orientation commune des membres de la collectivité. Cette harmonie des vues suppose un consensus relatif aux critères du mérite et aux modalités de la reconnaissance de ce mérite, consensus qui sera rapporté aux normes et aux valeurs communes.

On peut donc constater que les deux perspectives ne sont nullement opposées mais qu'elles sont complémentaires ; elles représentent des formulations différentes d'une même conception, chacune mettant l'accent sur l'un ou l'autre aspect de ce qui est pensé comme la source et le fondement de l'inégalité sociale. Dans un cas comme dans l'autre, le facteur déterminant de la place d'un individu (ou de plusieurs individus) dans la hiérarchie sociale est le même : il s'agit de sa valeur personnelle, se manifestant dans ses qualités et dans ses performances. Lorsque l'on fait référence à la position sociale ou au statut d'un groupe d'individus, la valeur personnelle demeure le facteur déterminant ; elle repose sur des attributs qui se retrouvent, dans une mesure approximativement semblable, chez tous les individus en question. La différence entre les deux problématiques réside dans l'insistance qui est placée, dans le premier cas, sur ce qu'on pourrait appeler la dimension active du modèle aptitude – action – position sociale, c'est-à-dire sur le fait que l'actualisation de la nature de l'individu – ses aptitudes, besoins, motivations, etc. – exige qu'il se manifeste, qu'il s'impose, qu'il déploie des efforts, qu'il fasse triompher sa volonté en dépit des obstacles, dans la lutte et la concurrence avec d'autres individus qui poursuivent une fin semblable. Par contre, la seconde problématique est centrée sur ce que l'on pourrait appeler la dimension passive du même modèle. Le bien collectif et les fins collectives se ramènent à l'ensemble des biens et des fins individuelles, ils coïncident avec la réalisation par les individus de leur nature respective. C'est pourquoi la position sociale acquise par l'individu peut être pensée comme la reconnaissance sociale du mérite dont il a fait la preuve, de la contribution sociale qu'il a réalisée en s'assurant, en s'imposant. Le statut est ce qui est conféré à

l'individu, ce qu'il reçoit ; le pouvoir est ce que l'individu a acquis, gagné, imposé. Ce sont les deux dimensions inséparables du processus de réalisation de soi, par l'intermédiaire des rapports sociaux.

Ainsi, dans le cadre de l'idéologie bourgeoise, la coopération, le consensus, le respect de l'ordre social d'une part et la lutte, le combat pour vaincre et triompher dans la concurrence d'autre part, sont considérés comme les éléments essentiels et complémentaires de la vie sociale. La représentation de valeurs et de buts collectifs et celle d'intérêts individuels divergents et concurrents coexistent sans contradiction dans la conception capitaliste de la société. Les rapports sociaux résultent, en effet, de l'association contractuelle des volontés individuelles pour la poursuite concurrentielle de leurs intérêts respectifs, semblables ou opposés. Ce système sémantique permet de penser, sur le mode idéologique, les diverses variantes de la pratique capitaliste, tant la pratique du capitalisme concurrentiel que celle du monopole et du capitalisme d'État. Il semble que l'insistance sur les aspects coopératifs et consensuels de l'action sociale corresponde, de façon plus spécifique, à la pratique monopoliste, comme nous l'avons noté dans la critique de la théorie parsonienne. Cela n'implique pas pour autant que la problématique du pouvoir, telle qu'elle est formulée par les auteurs modernes, corresponde exclusivement à un autre type de pratique. Cette perspective insiste, certes, sur les aspects conflictuels et concurrentiels de l'interaction mais, comme on le verra par la suite, les termes dans lesquels elle pense les conditions et l'issue de la concurrence, dans les sociétés modernes (élites multiples, hiérarchies multidimensionnelles, démocratisation et balance du pouvoir, etc.), relie cette problématique, tout autant que la première, à la pratique du capitalisme actuel.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Deuxième partie :
les théories du statut et les théories du pouvoir*

Chapitre V

La problématique du statut

1. Davis et Moore

[Retour à la table des matières](#)

Les diverses versions de la problématique du statut sont l'œuvre de disciples de Parsons et aucune d'entre elles ne présente un degré d'abstraction et d'articulation comparable à celui de la théorie parsonienne de la stratification. Il semble que certains sociologues américains aient souhaité vulgariser ou formuler en termes plus simples les idées essentielles de cette théorie ; ils n'atteignent toutefois ce but qu'en laissant de côté bon nombre de notions et d'articulations sans lesquelles la théorie se réduit à des affirmations simplistes qui ne résistent même pas, comme on va le voir, à la critique des sociologues fonctionnalistes eux-mêmes. Les auteurs les plus représentatifs de cette démarche simplificatrice sont Davis et Moore dont l'article intitulé « Some Principles of Stratification », paru initialement en 1945, a été repris depuis,

dans les deux éditions du recueil *Class, Status and Power*, la plus récente datant de 1966 ¹.

LA NÉCESSITÉ UNIVERSELLE DE LA STRATIFICATION

[Retour à la table des matières](#)

Davis et Moore affirment au point de départ que toute société connue étant stratifiée, la stratification sociale est un fait nécessaire et que le but de la théorie est de rendre compte de l'universelle nécessité de la stratification et d'en rendre compte en termes fonctionnels, c'est-à-dire en cherchant à définir sa contribution à la survie et au fonctionnement des systèmes sociaux:

Partant du fait qu'il n'existe pas de « société sans classe » ou sans stratification, nous nous efforcerons de rendre compte en termes fonctionnels de la nécessité universelle qui produit la stratification dans tout système social. ²

Pour Davis et Moore, la stratification se définit comme un système d'inégalités ou de différences de « prestige » et d'« estime » entre les membres d'un système social. Ces différences dans le prestige accordé aux divers individus correspondent aux différences entre les positions qu'ils occupent dans la structure sociale. Toute société, selon Davis et Moore, doit en effet s'assurer que les tâches et les fonctions nécessaires à sa survie et à son bon fonctionnement sont remplies adéquatement, c'est-à-dire a) que ces fonctions sociales sont exercées de fait, b) qu'elles sont exercées par ceux qui sont en mesure de le faire et c) que ceux-ci s'en acquittent le mieux possible. Par conséquent, elle doit trouver un moyen efficace d'« attribuer » à ses membres ces diverses tâches et fonctions et de les « motiver » à les accomplir convenablement. Ce moyen réside dans l'institutionnalisation d'un système de stratification sociale : l'établissement d'un système stable de « récompenses » servant d'« incitations » à l'accomplissement des diverses fonctions et de mécanismes assurant la distribution de ces récompenses aux titulaires des diverses positions :

¹ Nous citons cette édition de l'article de Kingsley Davis et Wilbert E. Moore, « Some Principles of Stratification », in Bendix et Lipset, édit., *Class, Status and Power*, New York, The Free Press, 1966. Pour l'édition initiale de cet article, voir Davis et Moore, – « Some Principles of Stratification », *The American Sociological Review*, vol. 10, no 2, 1945, p. 242-249. Voir aussi : Kingsley Davis, « A Conceptual Analysis of Stratification », *The American Sociological Review*, vol. 7, 1942, pp. 309-321.

² « Some Principles of Stratification », p. 47 (nous traduisons).

... la principale nécessité fonctionnelle qui explique la présence universelle de la stratification est l'obligation qui s'impose à toute société de répartir les individus au sein de la structure sociale et de les motiver à occuper leur place. En tant que système fonctionnel, la société doit, d'une manière ou d'une autre, distribuer les diverses positions sociales entre ses membres et les inciter à accomplir les devoirs de ces positions. Elle doit donc s'employer à motiver ses membres à deux niveaux différents : en inspirant aux individus appropriés le désir d'occuper certaines positions et par la suite, en leur inspirant le désir d'assumer les tâches qui y sont liées. (...) Par conséquent, la société doit nécessairement disposer d'abord de quelque forme de récompense pouvant servir d'incitation et en second lieu, d'un mode quelconque de distribution différentielle des récompenses entre les positions. Ces récompenses et leur mode de distribution deviennent partie intégrante de l'ordre social et ainsi, donnent naissance à la stratification ¹.

Ce système de distribution des récompenses fait partie intégrante de l'ordre social : les récompenses sont attachées à la position (*built-into*) à titre de droits, de prérequis, de privilèges nécessaires à l'accomplissement des tâches liées à cette position et à la satisfaction, à la motivation de l'individu qui l'occupe. Les récompenses sont de trois types : 1) celles qui contribuent au confort et au bien-être de l'individu, 2) celles qui contribuent à son plaisir et à son amusement et 3) celles qui accroissent le respect et l'estime qu'il a de lui-même. Il faut souligner que ces récompenses sont toutes des manifestations d'estime et de prestige parce qu'elles sont décernées à l'individu par la collectivité, en reconnaissance de la contribution qu'il effectue, par l'intermédiaire de la position qu'il remplit, à la survie et au fonctionnement du système social. Ainsi, affirment Davis et Moore, le salaire ou le revenu attaché à une position sociale n'est pas la source du statut de cette position mais, au contraire, c'est le statut ou le prestige de la position, correspondant à son importance, qui implique un revenu déterminé. Le revenu économique étant un « moyen commode » de récompenser et de motiver les gens, il peut être considéré, selon les auteurs, comme un des principaux « indices » de leur statut social. La position d'un individu dans la hiérarchie du prestige et de l'estime est donc une manifestation sociale de sa valeur personnelle car il est récompensé selon son aptitude à remplir adéquatement une fonction et selon l'efficacité avec laquelle il s'en acquitte. La valeur personnelle de l'individu doit coïncider avec sa valeur pour le système social et, d'une manière générale, la hiérarchie des qualités personnelles doit coïncider avec la hiérarchie des fonctions et celle du prestige social qui leur est attaché. La fonction nécessaire et universelle de la stratification est d'assurer cette coïncidence ; c'est pourquoi l'inégalité sociale « institutionnelle » peut être définie, en résumé, comme un mécanisme établi – « inconsciemment » – par les sociétés, dans le but de garantir que les positions importantes seront remplies consciencieusement, par les individus les plus compétents. Dans les termes de Davis et Moore :

L'inégalité sociale est donc un dispositif que les sociétés ont établi de façon inconsciente dans le but de garantir que les fonctions les plus importantes seront consciencieusement remplies par les personnes les plus compétentes. Ainsi, toute société doit créer... des distinctions de prestige et d'estime entre les personnes et par conséquent doit maintenir un certain niveau d'inégalité institutionnalisée. ²

¹ « Some Principles of Stratification », pp. 47-48.

² « Some Principles of Stratification », p. 48.

Le statut relatif des positions, fondement de la hiérarchie sociale, dépend en premier lieu de l'importance de ces positions pour la satisfaction des besoins du système social. Selon Davis et Moore, l'importance d'une position peut être établie à partir a) du degré d'unicité fonctionnelle de cette position : une position est « fonctionnellement unique » dans la mesure où aucune autre position ne peut remplir adéquatement la fonction à laquelle elle répond ; b) du degré de dépendance et de subordination des autres positions en rapport avec elle. En second lieu, le statut d'une position dépend de la rareté du personnel susceptible de l'exercer ; cette rareté varie selon les aptitudes et les talents que cette position requiert et selon le temps et la difficulté de la formation qu'elle exige. Davis et Moore citent à ce propos l'exemple de la profession médicale qui exige une formation longue, coûteuse et difficile et bénéficie fort justement, en retour, d'un statut élevé et par conséquent d'un haut revenu et d'autres privilèges appréciables. L'effort tenté par les auteurs pour établir des critères permettant de déterminer, en fonction de l'importance et de la rareté du personnel, le fondement du statut d'une position, ne permet guère d'éviter le raisonnement tautologique propre à la démarche fonctionnaliste. Ces critères sont arbitraires et imprécis, comme l'indiquent certains critiques fonctionnalistes ; en outre, les exemples donnés par les auteurs de l'article, comme celui de la profession médicale, montrent bien qu'en dernière instance, l'importance de la position – son unicité fonctionnelle, la dépendance qu'elle entraîne, la rareté du personnel qu'elle requiert – est déduite du statut de la position dans la hiérarchie dont l'importance de la position est censée rendre compte.

Une fois établies les causes universelles de la stratification, Davis et Moore identifient, en second lieu, les facteurs de variation dans les systèmes de stratification. 1) Ces systèmes varient selon le degré de différenciation et de spécialisation des diverses tâches et fonctions, à l'intérieur d'une société. Plus la spécialisation y est poussée, plus nombreuses et plus raffinées seront les gradations de prestige et de pouvoirs.¹ 2) Les systèmes de stratification varient aussi selon l'« accent fonctionnel » propre au système social, c'est-à-dire la fonction sociale à laquelle le plus d'importance est accordé. De ce point de vue, Davis et Moore distinguent trois types principaux de système de stratification : a) familial (*familistic*), b) autoritaire, lequel peut être théocratique si l'autorité est religieuse ou totalitaire si elle est séculière et c) capitaliste. Ces diverses propositions et cette classification sont peu explicitées par les auteurs. 3) Les systèmes de stratification varient selon le degré de distance sociale qui sépare les diverses positions de la hiérarchie, c'est-à-dire qu'ils sont

¹ Davis et Moore accolent, à l'occasion, les notions de prestige et de pouvoir, sans justification explicite, comme s'il s'agissait de notions distinctes mais équivalentes ce qui tend à confirmer l'hypothèse que nous avançons dans nos remarques préliminaires. À titre d'exemple de ce type de formulation que rien ne justifie, étant donné l'absence de définition du pouvoir et l'absence de cette notion dans la formulation des principes de leur théorie, on peut citer ces phrases de Davis et Moore : « ... ce n'est pas parce qu'une position commande un revenu élevé qu'elle comporte pouvoir et prestige. Mais plutôt, elle commande un revenu élevé à cause de son importance fonctionnelle et de la rareté du personnel capable de l'assumer. » (« Some Principles of Stratification », p. 50).

« Le principal fondement économique du pouvoir et du prestige n'est pas le revenu mais la propriété du capital... » (*Ibid.*, p. 50-51).

« Le degré de spécialisation affecte la finesse et la diversité des gradations de prestige et de pouvoir. » (*Ibid.*, p. 52).

plus ou moins égalitaires. 4) Ils varient selon le degré de mobilité permise entre les positions et 5) selon le degré de solidarité des strates (*stratum solidarity*) qui se manifeste par la présence d'« organisations spécifiques pour promouvoir les intérêts de classe »¹. Les systèmes de stratification varient enfin 6) selon la grandeur de la société, laquelle limite le degré de « spécialisation fonctionnelle » dont on a montré l'impact au point 1) ; 7) selon les rapports de la société avec d'autres sociétés : rapports guerriers ou commerciaux, etc. et 8) selon le « stade de développement culturel » atteint par la société. Ce dernier point, traité en quelques phrases, mérite d'être précisé. Selon les auteurs, l'accumulation d'un « héritage culturel » accroît la spécialisation des fonctions et des positions ce qui entraîne l'augmentation de la mobilité, le déclin de la « solidarité de strate » et la modification de l'accent fonctionnel. Dans les termes de Davis et Moore :

À mesure que l'héritage culturel s'accroît, une spécialisation plus poussée devient nécessaire ce qui contribue du même coup à l'augmentation de la mobilité, au déclin de la solidarité de strate et au déplacement de l'accent fonctionnel.²

Le sens de cette modification de l'accent fonctionnel n'est pas précisé mais il ressort, par ailleurs, des remarques de Davis et Moore sur la mobilité sociale que ce phénomène ne s'accorde pas avec les systèmes « autoritaires » et « familiaux » de stratification. Si la mobilité correspond au système de stratification capitaliste, on peut en déduire que la citation précédente signifie que le système de stratification de type capitaliste correspond au stade le plus élevé du développement culturel, stade où l'héritage culturel entraîne une spécialisation poussée, une priorité des fonctions économiques, une forte mobilité sociale et une disparition des organisations de classe. On notera, en outre, que le moteur du développement social, y compris des formes d'inégalité, est d'ordre culturel. Pour Davis et Moore, l'essentiel de la culture réside dans la communauté de valeurs et de fins qui unit les membres d'une société. Ces valeurs et ces fins sont subjectives mais elles sont partagées et imposées tout à la fois, par l'intermédiaire des rapports sociaux et elles assurent ainsi l'unité et le fonctionnement de la société comme système :

L'unité de la société humaine repose sur une communauté de fins et de valeurs fondamentales. *Même si ces fins et ces valeurs sont subjectives*, elles influencent le comportement et leur intégration permet le fonctionnement de la société en tant que système. Elles ne dérivent ni de la nature humaine, ni du milieu extérieur mais deviennent partie intégrante de la culture sous l'effet de la communication et de la pression morale.³

On peut conclure, de ces quelques bribes de théorie égarées dans le texte de Davis et Moore, que la culture (les valeurs et les fins communes) détermine

¹ *Ibid.*, p. 52. Affirmation qui n'est pas explicitée davantage et qui paraît assez étonnante étant donné l'absence dans le texte de toute autre référence à la notion de strate ou à celles de classe et d'intérêt de classe.

² *Ibid.*, p. 52.

³ « Some Principles of Stratification », p. 48 (nous soulignons).

la nature des positions, leur degré de spécialisation et leur importance respective (l'accent fonctionnel). Or, comme on l'a vu, ces positions sociales sont stratifiées selon leur contribution au fonctionnement du système ; cette contribution se ramène donc à la réalisation des fins et des valeurs communes puisque celles-ci rendent compte du système, de ses besoins et de ses priorités. La stratification repose ainsi sur la nécessité de motiver les individus à actualiser la culture commune, dans la mesure de leurs capacités. On retrouve, en filigrane, les thèmes essentiels de la théorie de l'action mais la démarche parsonienne n'est pas suivie de façon systématique. L'exposé de Davis et Moore n'énonce que les principes suivants : le statut d'un individu (le prestige et l'estime de ses concitoyens) vient de la contribution qu'il effectue, par l'intermédiaire de la position qu'il occupe, au bon fonctionnement de la société. Cette contribution est fonction des capacités, des qualités, de la formation, de la performance et des efforts de l'individu et le statut, ainsi défini, est une récompense du mérite et une incitation à l'acquisition de nouveaux mérites. Il est nécessaire qu'un tel système d'incitation-récompense existe pour que les individus soient motivés à remplir les fonctions sociales, sans lesquelles la société ne pourrait subsister. De cette manière, l'intérêt de l'individu coïncide avec celui de la collectivité, sa valeur personnelle avec sa valeur sociale. Parce que la théorie de Davis et Moore ne définit pas la nature des tâches sociales nécessaires auxquelles les individus doivent participer, on n'a qu'une vague idée de la nature des capacités individuelles dont la stratification reconnaît le mérite. Il est question de fonctions religieuses servant à intégrer la société et à célébrer les valeurs communes, de fonctions techniques consistant à « trouver des moyens pour atteindre un but »¹, de fonctions politiques centrées sur la tâche « unique et indispensable d'organiser la société selon la loi et l'autorité »², etc. Étant donné l'imprécision de toutes ces catégories, il semble que l'on doive s'en remettre aux propositions de Davis et Moore au sujet du développement culturel comme déterminant de la forme du système de stratification si on veut comprendre la cohérence de leur thèse. Selon ces propositions, les fonctions et les positions sociales dont l'accomplissement est sanctionné par les mécanismes de la stratification, sont établies et définies en fonction des valeurs et des fins de la société. On peut supposer, par conséquent, que les capacités individuelles qui permettent d'accomplir ces tâches et ces fonctions sont des capacités, des aptitudes à la réalisation des valeurs et des fins sociales. Or, comme on l'a vu précédemment, celles-ci sont « subjectives » et « influencent le comportement des individus » ; en outre, elles sont partagées et imposées par l'intermédiaire de la « communication » et de la « pression morale » et leur « intégration » assure l'unité du système social. La valeur et le mérite de l'individu, reconnus par la stratification, dérivent de sa capacité de réaliser, d'accomplir ces fins et valeurs subjectives « ultimes », en d'autres termes, de réaliser son idéal, d'atteindre ce qu'il désire, d'être ce qu'il veut être. Or, il importe de comprendre que la notion de valeurs subjectives communes ou partagées implique que ce que l'individu veut, désire, accomplit et réalise est socialement désirable, essentiel et nécessaire. En effet, la collectivité ne peut exister et survivre que dans la mesure où les individus tendent à réaliser leurs fins, valeurs et buts personnels puisqu'elle repose sur le fait qu'un ensemble d'individus cherchent à se réaliser comme individus, à poursuivre des fins et valeurs subjectives communes. Le système de stratification

¹ « Some Principles of Stratification », p. 51.

² *Ibid.*, p. 50.

se présente ainsi comme le moyen essentiel d'assurer cette coïncidence entre le bien de l'individu et celui de la société. L'individu qui est récompensé est celui qui a réalisé ses fins subjectives et, par le fait même, contribué au maintien et au fonctionnement de la société en actualisant les fins et les valeurs communes qui s'identifient aux fins et aux valeurs de chacun. La fonction de motivation ou d'incitation des mécanismes de stratification répond également à la nécessité d'une harmonie entre l'intérêt social et l'intérêt individuel.

Seule cette perspective permet de comprendre le sens des notions de tâche, fonction et prérequis essentiels de la société. Ces fonctions ou prérequis sont toujours établis de la même manière, en postulant la nécessité de l'ordre social existant : des structures, institutions, rapports, rôles, etc. La famille, le gouvernement, l'entreprise industrielle existent, ils sont donc socialement nécessaires parce que sans gouvernement, les hommes ne seraient pas gouvernés, sans famille ils ne seraient pas socialisés, sans entreprise ils ne pourraient travailler... L'explication fonctionnelle ne recourt jamais à d'autres arguments, quelle que soit la formulation qu'elle emprunte. C'est la notion de valeurs continutics subjectives – laquelle implique l'identité de l'intérêt individuel et de l'intérêt social – qui donne un sens à l'affirmation fonctionnaliste de la nécessité sociale des tâches, fonctions et contributions, des compétences et des aptitudes qu'elles supposent et des mécanismes de récompense-incitation qui y correspondent. L'affirmation de l'universalité des mécanismes de stratification et de leur fonction sociale doit être interprétée de la même manière. Toute société est définie par sa culture ; la nature des valeurs et des fins subjectives et partagées détermine la forme de ses institutions. Ces institutions représentent l'institutionnalisation des désirs, fins et aspirations des individus ; ce sont des moyens stables d'en assurer la poursuite et la réalisation dans l'interaction sociale, de permettre aux individus d'être ce qu'ils veulent et peuvent être. Si l'institutionnalisation est nécessaire, comme arrangement stable et prévisible de l'action, elle doit être imposée à l'ensemble des individus en vue de prévenir d'éventuelles tendances à adopter des moyens différents de réalisation, qui ne seraient pas prévus dans les règles du jeu. La contrainte institutionnelle est donc universelle et souhaitée par tous, dans l'intérêt de chacun. Il est clair par ailleurs, que l'universalité n'exclut pas la variété mais bien au contraire ; il appert que, d'une société à l'autre, les individus ne peuvent et ne souhaitent se réaliser de la même manière, ce qui rend compte de la variété des cultures et fonde le principe fonctionnaliste du « relativisme culturel ». Il est toutefois manifeste que les diverses cultures ne présentent pas une valeur égale ; elles peuvent être hiérarchisées selon leur degré de « développement culturel » qui se mesure à la rationalité relative de leurs institutions comme moyens de réalisation des fins individuelles. Cet argument est implicitement présent dans toutes les théories fonctionnalistes et nous avons vu, dans un passage précédent, comment Davis et Moore affirment, subtilement, la supériorité du système capitaliste et de son mode de stratification lesquels entraînent la multiplication des positions et des fonctions (accroissant ainsi les possibilités et les moyens de réalisation), maximisent la mobilité, minimisent le conflit, etc.

LE DÉBAT OUVERT SUR L'ÉGALITÉ : DAVIS, MOORE, TUMIN, WESOLOWSKI

[Retour à la table des matières](#)

Tout irait pour le mieux dans le meilleur des mondes sans le problème insoluble de la reproduction de la condition de classe. En effet, comment affirmer que la stratification correspond bien à une inégalité de mérite et de contribution sociale lorsqu'on constate que les enfants héritent de la position de leurs parents et que celle-ci conditionne le développement de leurs aptitudes et l'acquisition de leur propre statut social. La transmission du statut social, par l'intermédiaire de la famille, est l'une des principales objections que formule Melvin Tumin à la théorie de Davis et Moore¹. Selon Tumin, la stratification peut être considérée comme « dysfonctionnelle » dans la mesure où la transmission du prestige et de la fortune des parents à leurs enfants, restreint l'accès aux positions privilégiées des individus les plus doués, à chaque génération. L'inégalité des récompenses, au sein d'une génération, implique une inégalité de la motivation et des chances de mobilité par le mérite, à la génération suivante. La position de Tumin est typique du réformisme libéral ; pour lui, l'inégalité des récompenses présente un avantage fonctionnel seulement si les individus inégaux disposent au départ de chances égales de manifester leurs capacités, c'est-à-dire d'acquérir une formation et une position correspondant à leur talent :

... évidemment, si on permet à la nouvelle génération d'hériter des récompenses et des occasions de profit différentielles, le système de stratification devient alors dysfonctionnel parce qu'il empêche la découverte de talents au sein de cette génération. (...) La distribution inégale des récompenses au sein d'une génération entraîne la distribution inégale de la motivation dans la génération suivante. (...) Les récompenses différentielles se justifient par leur utilité fonctionnelle seulement si les personnes douées ont réellement des chances égales d'être sélectionnées et de recevoir une formation appropriée.²

À l'instar de Parsons, Davis et Moore considèrent ces phénomènes de reproduction, soulignés par Tumin, comme des déviations, des écarts plus ou moins inévitables par rapport à l'idéal. Ces dysfonctions ne résultent pas du système de stratification ; le fonctionnement normal de la famille comme institution universelle et nécessaire, entrave l'action des mécanismes de stratification, violant le principe sacré des chances égales au départ. Davis et Moore répondent aux objections de Tumin que la famille et non la strati-

¹ Ces objections sont contenues dans un article de l'auteur consacré à la critique de la théorie de Davis et Moore : cf. Melvin M. Tumin, « Some Principles of Stratification : A Critical Analysis », *The American Sociological Review*, vol. 18, août 1953. Repris dans *Class, Status and Power* ; nous citons cette version.

² « Some Principles of Stratification : A Critical Analysis », p. 55 (nous traduisons).

fication est « coupable » de ces dysfonctions et que son rôle étant aussi indispensable que celui du système de stratification, il faut accepter ces écarts par rapport aux valeurs comme une sorte de mal social nécessaire ¹ :

L'évaluation différentielle des strates s'explique par la nécessité pour la survie de la société de recruter les personnes les plus compétentes pour exercer les fonctions les plus importantes. Comme ce n'est pas l'unique nécessité fonctionnelle propre au système social, son effet se trouve limité, en pratique, par d'autres structures qui répondent à d'autres exigences. C'est le cas de la famille qui limite la mobilité verticale par les mécanismes de l'héritage et de la succession. Cependant, la limitation imposée par la famille n'est jamais absolue ; une certaine mobilité verticale existe dans toute société. (...) Dans les termes de Tumin, la stratification signifie presque toujours la transmission héréditaire du statut. Si l'accusation portée contre le caractère dysfonctionnel de la transmission du statut est juste, c'est donc la famille qui est coupable plutôt que le système de récompenses différentielles. ²

De l'aveu même de Davis et Moore, le problème de la transmission héréditaire du capital est un cas particulier de dysfonction du système des récompenses. Selon eux, la possession du capital est, à l'origine, la juste récompense d'une saine administration par l'individu de ses affaires et de son entreprise. Pour autant que le capital transmis aux générations suivantes ne correspond plus au travail et à l'effort qu'il doit récompenser, l'institution de la propriété privée risque de devenir la cible de critiques que Davis et Moore trouvent légitimes, car la propriété privée ou publique n'est socialement nécessaire que sous sa forme « active ». Ces considérations théoriques ne sont que la formulation du dogme libéral classique selon lequel le profit capitaliste est la récompense de l'effort et de l'adresse du propriétaire (ou du fonctionnaire, s'il s'agit de propriété publique). Cet argument, dirigé à l'origine contre la propriété non productrice – celle des « rentiers » de Pareto – peut très bien s'appliquer, dans le cadre du capitalisme de monopole, aux actionnaires inactifs opposés aux propriétaires, financiers et gestionnaires « actifs », ceux qui exercent le contrôle réel et non seulement nominal du capital. Tel nous semble être le fondement du raisonnement :

Sous le régime de la propriété privée de l'entreprise, l'individu peut accumuler un capital lorsque son revenu est supérieur à ses dépenses. L'acquisition du capital est considérée comme la récompense d'une saine administration par l'individu de ses ressources personnelles et plus tard, des affaires de l'entreprise. Mais lorsque l'institution de l'héritage persiste malgré une différenciation sociale très poussée, on assiste à la constitution de privilèges et de bénéfices liés à la simple possession de capital. Il devient alors difficile de démontrer que la position en question remplit une fonction importante et que la rareté de son personnel n'est ni contingente, ni accidentelle. C'est pourquoi l'institution de la propriété privée du capital donne prise à la critique à mesure que le développement social rapproche de l'industrialisation. Cependant, la possession du capital n'est contestable que sous cette forme strictement légale et inutile (*functionless*) car l'existence d'une forme quelconque de propriété, privée ou publique, demeure indispensable. ³

¹ Ces arguments se trouvent dans l'article écrit par Davis en réponse à la critique de Tumin : cf. Kingsley Davis, « Reply to Tumin », *The American Sociological Review*, vol. 18, août 1953. Repris dans *Class, Status and Power* ; nous citons cette version.

² « Reply to Tumin », p. 60-61 (nous traduisons).

³ « Some Principles of Stratification », p. 51.

Les autres critiques que Tumin adresse à Davis et Moore dans leur « débat ouvert sur l'égalité »¹ manifestent une absence de compréhension surprenante du sens des principes formulés par ces auteurs. Tumin met en question la nécessité du prestige comme forme spécifique de récompense de l'effort et du mérite ; selon lui, on pourrait trouver d'autres moyens de motiver et de récompenser les gens comme par exemple, l'inculcation du sens du « devoir social », de la « joie du travail », etc. Ces valeurs rendraient inutile l'institutionnalisation d'une inégalité de statut entre des individus qui s'acquitteraient tous consciencieusement de leur devoir envers la société et concevraient ce devoir de telle manière que « l'intérêt personnel et l'intérêt social tendraient à coïncider ». Selon Tumin, il est nécessaire de maintenir une inégalité de statut entre les citoyens qui respectent les normes de la société et ceux qui s'en écartent, les déviants. Une inégale distribution du pouvoir et de la propriété lui semble absolument indispensable mais seulement si le pouvoir et la propriété sont conçus « comme des ressources et non des récompenses » et qu'ils sont attribués à ceux qui en ont besoin pour exécuter certaines tâches. Pour le reste, Tumin ne voit aucune raison de ne pas reconnaître une égale valeur sociale à tous les individus qui remplissent consciencieusement leurs fonctions :

Il semble inéluctable que toute société accorde un prestige particulier à ceux dont la conduite est conforme à l'ordre normatif contrairement à ceux dont la déviance est jugée immorale ou nuisible. Cette discrimination entre les conformistes et les déviants paraît indispensable si on admet que la continuité d'une société dépend de la permanence et de la stabilité de l'ordre normatif. (...) Seuls le pouvoir et la propriété nécessaires à l'exécution de diverses tâches doivent être répartis inégalement entre les membres de la société. Cependant, aucune différence de prestige et de considération ne doit nécessairement découler de l'inégale distribution du pouvoir et de la propriété si elle demeure proportionnelle aux responsabilités et si le pouvoir et la propriété sont définis par la culture comme des ressources plutôt que des récompenses. (...) Mais on n'a jamais tenté historiquement de consacrer par l'usage le principe selon lequel tous les hommes ont une valeur égale pour la société en autant qu'ils s'acquittent consciencieusement des tâches qui leur conviennent.²

Cette réplique de Davis est tout à fait prévisible : tous ont droit à l'« estime » dans la mesure où ils s'acquittent consciencieusement de leurs tâches et respectent les normes mais l'inégalité de statut est nécessaire pour motiver les gens, en premier lieu, à assumer ces tâches et, en particulier, les tâches les plus importantes. L'estime est un facteur statique mais le prestige est l'élément dynamique des systèmes sociaux, celui qui produit des sociétés « mobiles », qui pousse les individus à donner le meilleur d'eux-mêmes :

Tumin souhaite l'avènement d'une société fondée sur la reconnaissance de « l'égale valeur sociale de tous les hommes qui s'acquittent consciencieusement des tâches qui leur sont assignées ». On retrouve encore l'idée d'une société basée

¹ Dans la littérature sociologique américaine, on qualifie la discussion entre Davis, Moore et Tumin de débat ouvert sur l'égalité (*continuing debate on equality*). Les articles auxquels nous référons sont présentés sous ce titre dans *Class, Status and Power*.

² « Some Principles of Stratification : A Critical Analysis », p. 56-57 (souligné par l'auteur).

exclusivement sur l'estime et la considération, ce qui ne règle pas pour autant le problème de l'attribution initiale des positions et des tâches appropriées aux membres de la société. On ne peut critiquer sérieusement une théorie en ignorant la question qu'elle tente de résoudre.¹

Cette réponse nous paraît claire : la théorie de la stratification répond au problème de l'inégalité des aptitudes individuelles dont découle l'inégalité de fonction et de mérite. Elle ne nie pas le fait que chacun possède un certain niveau d'aptitude, que chacun réussit à se mettre en valeur dans une certaine mesure et à contribuer ainsi au bien de la collectivité et que, par conséquent, chacun a droit à un certain degré d'estime, à un minimum de reconnaissance sociale. Mais la distribution inégale des récompenses-incitations, comme l'exprime clairement Davis, répond à une autre nécessité, celle d'harmoniser l'inégalité des aptitudes (talents, capacités, motivations) et l'inégalité fonctionnelle des tâches et des positions et de garantir cette harmonie à long terme. L'inégalité entre les individus se ramenant à l'aptitude inégale à la réalisation des valeurs individuelles et celles-ci coïncidant avec les valeurs sociales, la stratification comme système d'incitations-récompenses répond parfaitement, selon Davis, au problème que soulève Tumin de l'inévitable nécessité d'établir une quelconque distinction entre les conformistes et les déviants, sur la base du postulat « que la continuité d'une société repose sur la continuité et la stabilité de l'ordre normatif »². Davis souligne fort justement que l'inégalité sociale répond à cette nécessité parce qu'elle sanctionne l'inégalité des contributions individuelles qui dérive de la conformité inégale des individus à l'ordre normatif, laquelle dépend de l'aptitude différentielle à la conformité. À la préoccupation de Tumin d'assurer la coïncidence de l'intérêt personnel et de l'intérêt social, Davis réplique que la stratification, comme système institutionnalisé de distribution inégale du prestige, constitue encore le meilleur moyen d'y arriver :

... Il (Tumin) se demande « dans quelle mesure la motivation d'accomplir ses obligations sociales pourrait être institutionnalisée de telle manière que l'intérêt personnel et l'intérêt de la société pourraient presque coïncider ». Nous pouvons lui répondre que cette coïncidence est non seulement possible mais qu'elle est effectivement réalisée – et que notre théorie explique comment.³

En effet, c'est la seule réponse idéologique cohérente que l'on puisse donner à cette question, à partir des postulats bourgeois que partagent explicitement Davis, Moore et Tumin, dans la mesure toutefois où ces postulats servent à justifier les pratiques économiques, politiques et sociales du capitalisme privé (monopoliste et concurrentiel), dans leurs formes actuelles. Dans cette perspective, les critiques de Tumin ont une faible portée et peuvent être réfutées aisément, comme le montre la réponse de Davis. Par ailleurs, les critiques de Tumin ouvrent la porte à une interprétation différente des postulats idéologiques libéraux, qui pourrait correspondre à un ensemble de modifications dans les pratiques capitalistes, modifications possibles sur la

¹ « Reply to Tumin », p. 61.

² « Some Principles of Stratification : A Critical Analysis », p. 57.

³ « Reply to Tumin », p. 61.

base des rapports actuels. Cet aspect intéressant des remarques de Tumin mérite d'être approfondi et nous analyserons plus loin sa théorie de la stratification, en nous basant sur son manuel *Social Stratification*, postérieur à la critique de Davis et Moore.

Quant à Wesolowski dont l'article, « Some Notes on the Functional Theory of Stratification », fait également partie du « débat sur l'inégalité », la critique qu'il adresse à Davis et Moore se place du point de vue de la perspective fonctionnaliste complémentaire que nous avons qualifiée de problématique du pouvoir¹. Selon Wesolowski, le prestige ou les récompenses matérielles ne sont pas les moyens uniques et universels de motiver les individus à remplir les fonctions sociales nécessaires et on peut imaginer des « alternatives fonctionnelles », par exemple, celle d'un système de valeurs qui inciterait les gens à travailler pour des motifs autres que le prestige ou le revenu. Jusque-là, l'argument est semblable à celui de Tumin et se fonde sur la même idée : si chacun fait son devoir social, pourquoi établirait-on entre les individus des différences de statut ou de revenu ? Nous ne discuterons pas ici de cette position que nous avons déjà analysée chez Tumin. Pour Wesolowski toutefois, l'autorité est la seule forme d'inégalité qui soit universellement nécessaire à la survie des systèmes sociaux. Dans sa perspective, c'est l'autorité qui, d'une part, rend compte de la différenciation des positions et de leur importance relative ; en ce sens, l'autorité est une ressource nécessaire à l'accomplissement des fonctions sociales. D'autre part, l'autorité constitue, en elle-même, une récompense et une incitation pour ceux qui assument des fonctions d'autorité, au même titre que le prestige ou le revenu et elle peut se substituer à ces derniers comme critère de stratification. Wesolowski conclut ainsi sa critique :

Par conséquent, on peut dire que si la stratification répond à quelque nécessité fonctionnelle, c'est à la nécessité d'établir une hiérarchie basée sur le critère de l'autorité plutôt que sur le critère des bénéfices matériels ou du prestige.²

Le raisonnement de Wesolowski est semblable à celui de Davis, Moore et Tumin, à ceci près que l'intérêt social et l'intérêt individuel dans leur nécessaire coïncidence (les fins, buts et besoins sociaux-individuels) sont formulés en termes d'autorité ou de pouvoir légitime. Cette variante dans la formulation des mêmes postulats idéologiques s'inscrit plus spécifiquement dans la problématique du pouvoir qui met l'accent sur la dimension active, conflictuelle, de la réalisation de l'individu dans les rapports sociaux plutôt que sur la dimension plus consensuelle du prestige comme reconnaissance de l'affirmation de soi. On peut constater que les principes et les résultats sont les mêmes malgré la différence de perspective. Dans le cas de Wesolowski, l'explication idéologique que de la stratification comme distribution inégale de l'autorité fonctionnelle apparaît comme une justification évidente de la domination d'une bourgeoisie d'État dans les sociétés socialistes et, en particulier, dans la

¹ Włodzimirz Wesolowski, « Some Notes on the Functional Theory of Stratification », *The Polish Sociological Bulletin*, n° 3-4 (5-6), 1962. Cet article est repris dans *Class, Status and Power* que nous citons ici.

² « Some Notes on the Functional Theory of Stratification », p. 69 (nous traduisons).

formation sociale polonaise. Nous préférons toutefois réserver l'analyse plus approfondie de la problématique du pouvoir, de même que l'analyse de la variante idéologique qui correspond à la formulation qu'en donne Wesolowski, aux chapitres VI, VII et VIII où nous examinerons des théories plus élaborées et plus explicites que celle de cet auteur.

2. Les « manuels de sociologie » de la stratification

BARBER : L'HOMME COMME ANIMAL « STRATIFIANT »

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons choisi, pour les fins de la discussion, le manuel de Barber et celui de Tumin à cause de leur caractère représentatif dans le genre considéré. Il existe par ailleurs un nombre considérable de publications du même type, certaines plus récentes, qui relèvent de la même démarche et qu'il nous paraît inutile d'analyser de façon détaillée. Elles sont consacrées, en général, à la présentation sous forme simple et succincte, des notions et des principes de base de la théorie fonctionnaliste des classes, empruntés le plus souvent à Parsons ou à Weber ou représentant une synthèse confuse de ces deux perspectives. Cette introduction théorique est fréquemment accompagnée d'un résumé de l'état de la recherche sur les classes sociales qui consiste dans l'énumération des résultats de travaux d'enquête consacrés au recensement et à la description du rapport entre la position sociale et tout l'ensemble possible des conduites familiales, religieuses, politiques, culturelles, etc. Nous examinerons plus loin les caractéristiques les plus importantes de ces travaux pratiques sur les classes sociales. L'initiation à la sociologie de la stratification inclut aussi, assez souvent, un examen comparatif des diverses formes de stratification sociale, correspondant aux variations culturelles qui permettent de distinguer diverses sociétés et diverses périodes historiques : castes, ordres, états, systèmes de classes fermés et ouverts, classes ethniques, etc.¹.

¹ Voir les manuels et recueils suivants dont la liste n'est pas exhaustive : Bernard Barber, *Social Stratification : a Comparative Analysis of Structure and Process*, New York, Harcourt, Brace & World, 1957. Melvin M. Tumin, *Social Stratification : the Forms and Functions of Inequality*, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall, 1967. Leonard

On peut considérer le manuel de sociologie de la stratification sociale de Bernard Barber comme un des résultats les plus typiques de l'entreprise de vulgarisation de la théorie fonctionnaliste des classes caractéristique de la sociologie américaine. La démarche suivie par l'auteur dans son exposé des postulats et des notions sociologiques de base est identique à celle de Davis et Moore, à ceci près qu'il se situe à un niveau de simplicité encore plus bas et qu'il consacre cinq cents pages à l'explicitation détaillée des mêmes thèmes. Selon Barber, on peut rendre compte de « la nature et des fonctions » de la stratification sociale à partir de deux processus sociaux universels et nécessaires : la différenciation et l'évaluation. La différenciation correspond à la nécessité de diviser et de répartir entre les membres de la société, les principales tâches à accomplir pour répondre aux besoins de la société ; la différenciation donne ainsi naissance aux divers rôles sociaux comme par exemple, écrit Barber, ceux de « soldat et de prêtre, de fonctionnaire et de menuisier, de médecin et de technicien, de marchand et de scientifique »¹. Ces multiples rôles font également l'objet d'une évaluation de la part des membres de la collectivité, c'est-à-dire que l'on accorde aux diverses activités une importance ou une valeur différente. Le processus d'évaluation repose sur un instinct propre à la nature humaine qui la différencie des espèces animales ; l'homme est ainsi, selon Barber, un « animal stratifiant » si on se fie au passage suivant :

... l'homme en société est un animal valorisant (*valuing animal*) qui établit des modèles de préférence applicables à l'univers social, physique et biologique. Chacun se juge meilleur ou pire que les autres et se voit considéré comme supérieur ou inférieur aux autres ; en d'autres termes, les hommes s'évaluent selon divers critères.²

Deux raisons expliquent cette disposition humaine universelle. D'abord, les hommes vivant ensemble en société sont, les uns pour les autres, à la fois des moyens et des obstacles parce qu'ils poursuivent, « de tout temps », des buts pour la réalisation desquels ils ont besoin de l'aide des autres mais auxquels les autres peuvent également faire obstacle. Il est donc nécessaire que chacun soit jugé par les autres selon ce qu'il vaut pour eux, en tant que

Riesman, *les Classes sociales aux Etats-Unis* (traduit de l'américain), Paris, Presses Universitaires de France, 1963. Reinhard Bendix et Seymour M. Lipset, édit., *Class, Status and Power*, op. cit. (2 éditions). J.A. Jackson, édit., *Social Stratification*, Cambridge University Press, 1968. Kurt B. Mayer, *Class and Society*, Random House, 1955. Milton M. Gordon, *Social Class in American Sociology*, New York, McGraw-Hill, 1963 (1^{re} édition, 1950). Charles E. Page, *Class and American Sociology : from Ward to Ross*, New York, Schocken Books, 1969 (1^{re} édition, 1940). Cet ouvrage est un examen de la théorie de l'inégalité sociale dans les travaux des sociologues américains de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e siècle : Ward, Sumner, Small, Giddings, Cooley et Ross. Joseph A. Kahl, *The American Class Structure*, New York, Rinehart & Co., 1957. Celia S. Heller, édit., *Structured Social Inequality*, New York, Macmillan, 1969. André Béteille, édit., *Social Inequality*, Penguin Modern Sociology Readings, 1969. Thomas E. Lasswell, *Class and Stratum*, Houghton Mifflin Company, 1965.

¹ *Social Stratification*, p. 1 (nous traduisons).

² *Ibid.*, p. 2.

moyen ou obstacle à la réalisation de leurs buts respectifs. En second lieu, les hommes en société partagent des valeurs communes dont le rôle est d'assurer l'harmonie et l'intégration sociale, en définissant la manière et les conditions selon lesquelles les individus s'utiliseront les uns les autres comme moyens. En l'absence d'une telle définition, la guerre de tous contre tous serait inévitable. Il en découle que les individus sont également évalués selon le respect qu'ils manifestent pour ces valeurs essentielles. C'est en ce sens que le fait d'évaluer, tout comme celui de « se fixer des buts et de tenter de les atteindre », est « inhérent à toute interaction sociale »¹ et constitue « une dimension (aspect) intrinsèque du comportement humain »². Les principes idéologiques qui fondent la problématique fonctionnaliste ressortent clairement de la définition simplifiée que Barber donne de l'individu comme sujet de sa propre réalisation et des rapports sociaux comme entente contractuelle sur les règles de la concurrence entre plusieurs sujets, dans la poursuite de leurs fins respectives :

... la démarche incessante par laquelle les hommes se fixent des buts et s'emploient à les réaliser leur fait découvrir que chacun est un moyen en vue des fins d'autrui. L'homme est à la fois un obstacle et un secours pour l'homme. Par conséquent, les hommes sont nécessairement liés dans la poursuite, en société, de leurs multiples objectifs. Ils s'évaluent réciproquement en tant que moyens d'atteindre leurs diverses fins et, naturellement, en tant que partenaires dans cette recherche. (...) Les hommes en société s'évaluent aussi parce qu'ils partagent, en tant que membres d'une société, un système de valeurs plus ou moins commun... En effet, pour qu'une société présente une cohésion et une intégration suffisantes, il est nécessaire que ses membres participent à une même communauté de valeurs (ou communauté morale). S'ils n'étaient les uns pour les autres que des moyens de réaliser leurs fins respectives, si nulle valeur ne venait définir l'usage approprié des moyens disponibles, les hommes seraient forcés de se livrer une lutte incessante, rien ne limitant le calcul de l'utilité marginale que chacun pourrait retirer de l'activité d'autrui. Comme l'a dit Hobbes, ce serait le chaos, la guerre de tous contre tous.³

Donc, la stratification résulte du fait que les hommes poursuivent des fins et des buts divers (différenciation) et qu'ils peuvent être jugés quant à la nature des buts poursuivis et à la manière de les poursuivre (évaluation). Barber en résume ainsi la définition : « le produit de l'interaction entre la différenciation sociale et l'évaluation sociale... est la stratification sociale, la forme de hiérarchisation des positions qui semble se manifester dans toute société »⁴. En d'autres termes :

L'interaction des procès sociaux de différenciation et d'évaluation produit le système de la stratification sociale, c'est-à-dire *la structure de l'inégalité régularisée, dans laquelle les hommes occupent un rang plus ou moins élevé selon la valeur conférée à leurs divers rôles et à leurs diverses activités.*⁵

¹ *Social Stratification*, p. 2.

² *Ibid.*, p. 15.

³ *Ibid.*, p. 2 (nous soulignons).

⁴ *Social Stratification*, pp. 2-3.

⁵ *Ibid.*, p. 7 (nous soulignons).

La stratification sociale, ainsi conçue, assume une double fonction. D'abord, elle a des effets « instrumentaux », c'est-à-dire qu'elle remplit une fonction d'« adaptation », en assurant la distribution de récompenses et de ressources (*facilities*) à ceux qui s'acquittent des tâches sociales jugées importantes et en punissant ceux qui ne remplissent pas ou remplissent mal leurs tâches propres. La notion d'adaptation est ici utilisée au sens parsonien de reproduction matérielle du système social. En second lieu, la stratification a une fonction d'« intégration » en ce qu'elle assure le maintien des valeurs communes. En effet, selon Barber, les membres de la société ont « le sentiment que la justice est respectée et la vertu récompensée lorsqu'ils sont correctement hiérarchisés comme supérieurs ou inférieurs les uns aux autres, selon les valeurs morales auxquelles ils adhèrent tous »¹. Le respect de la justice et la reconnaissance de la vertu contribuent au soutien des valeurs et de la « communauté morale », tout comme l'attribution de biens et de ressources pour l'exécution des tâches sociales importantes assure le maintien matériel du système, l'un étant la condition de l'autre et vice versa, puisque la définition des tâches et de leur importance est fonction des valeurs de la société. Il est évident, en outre, que l'exécution des tâches sociales nécessaires, d'une part, et la conformité morale, d'autre part, sont des dimensions d'un même processus : l'affirmation de soi comme système de choix et de réalisation des fins, buts et intérêts personnels. La suite de l'exposé de Barber est une lente et pénible explicitation des notions parsoniennes d'adaptation, de réalisation des buts, d'intégration et de maintien des modèles, qui réfèrent simultanément aux diverses dimensions hiérarchisées du système des valeurs, aux besoins et fonctions essentielles de la société et aux sous-systèmes de rôles et d'institutions qui structurent l'activité des individus. Il s'agit de décrire le fonctionnement du système de stratification tel que défini précédemment, description à laquelle il est inutile de s'attarder, le but de ce bref examen du manuel de Barber n'étant que de montrer la transparence remarquable des postulats idéologiques de la théorie fonctionnaliste des classes, dans sa formulation vulgarisée.

TUMIN: LES NIVEAUX ET DIMENSIONS DE L'ÉVALUATION

[Retour à la table des matières](#)

Pour Tumin, la stratification ou l'inégalité sociale réfère à « l'organisation de tout groupe ou société en une hiérarchie de positions inégales quant au pouvoir, à la propriété, à l'évaluation sociale et/ou aux gratifications psychiques »². La stratification est le moyen par lequel ces « bonnes choses »

¹ *Ibid.*, pp. 2-3.

² *Social Stratification*, p. 12 (nous traduisons). Cet ouvrage de Tumin est un manuel destiné à présenter de façon brève, simple et systématique, la théorie et les recherches qui se rapportent à la stratification sociale. Il est présenté dans la collection « Foundations of Modern Sociology », dirigée par Alex Inkeles, dont les publications sont très largement utilisées, en Amérique du Nord, dans les cours d'initiation à la sociologie et aux divers secteurs d'études sociologiques.

sont distribuées aux membres de la société, sous forme de « quotas » associés aux diverses positions ou « statuts ». Les statuts qui commandent des « quantités équivalentes » de récompenses peuvent être « disposés » et « regroupés » en « strates » distinctes. Il faut distinguer les récompenses en tant qu'elles servent à l'exercice des tâches liées à une position (role-specific) et en tant qu'elles constituent des récompenses au sens strict, des sanctions positives. La stratification ainsi définie présente cinq caractéristiques essentielles : 1) elle est de nature sociale ou culturelle, 2) on la rencontre dans toutes les sociétés passées et 3) dans toutes les sociétés contemporaines, 4) elle se présente sous des formes différentes : états, classes, castes, etc., 5) elle entraîne des conséquences pour les individus stratifiés, que l'on peut résumer en disant qu'elle affecte les chances de vie (life-chances) et le style de vie (life-style) de ces individus. Les systèmes de stratification résultent de l'effet de quatre processus sociaux universels qui sont : 1) la différenciation, 2) le rangement ou la hiérarchisation (ranking), 3) l'évaluation et 4) l'attribution de récompenses (rewarding). Notons que la différenciation est conçue par Tumin de la même façon que par Davis, Moore et Barber ; c'est une division du travail ou des tâches sociales nécessaires entre les membres d'une société. Les tâches associées à une position ou statut constituent un rôle ; elles sont formulées en termes normatifs et imposées par la société. Il est nécessaire, selon Tumin, que les responsabilités relatives aux diverses positions soient prescrites et imposées aux individus car en l'absence d'obligations formelles, les rôles sociaux importants pourraient ne pas être accomplis de façon effective. En effet, laissés à leur propre initiative, il n'est pas certain que les individus se conformeraient d'eux-mêmes aux modèles de comportement « désirés », c'est-à-dire aux modèles que la collectivité a « choisis » entre toutes les manières et les modalités possibles de remplir les fonctions sociales nécessaires. Par exemple, les collectivités considèrent la famille comme la manière désirable de produire et d'élever les enfants. Or, selon Tumin, s'ils étaient libres de toute convention, les individus ne formeraient pas spontanément de famille ; c'est pourquoi la société doit « faire des efforts délibérés » pour orienter ces individus vers les comportements familiaux « désirés ».

Les statuts distincts et différenciés font, en outre, l'objet de comparaisons qui permettent d'établir une hiérarchie des positions. Les statuts sont hiérarchisés selon les qualités et les dispositions personnelles qu'ils exigent, selon les aptitudes à acquérir pour les exercer et selon leurs conséquences et leurs effets sur les autres rôles et sur l'ensemble de la société, c'est-à-dire, selon leur « fonction sociale ». La hiérarchie des statuts dépend de l'échelle des valeurs sociales, de ce que la collectivité juge désirable, important, etc. Elle n'implique toutefois aucune évaluation des positions comme meilleures ou moins bonnes les unes que les autres. La hiérarchisation consiste simplement à établir, en termes de « plus ou de moins », la difficulté et l'importance relatives de chaque position par rapport aux autres. Le processus de hiérarchisation permet ainsi la sélection des individus pour l'exercice des diverses tâches ; en définissant les qualités et la formation requises pour chaque fonction, la hiérarchisation aide à repérer les « bonnes personnes pour les bonnes positions », à découvrir et à former de façon efficace le personnel requis par la division des tâches et à organiser de façon rationnelle l'allocation de ces tâches :

La hiérarchisation permet principalement de *trouver plus facilement les personnes que requièrent les diverses positions sociales*. La définition des tâches par le degré d'aptitude et de talent requis, le niveau d'éducation nécessaire et les qualités personnelles souhaitables, permet de *sélectionner et de distribuer rationnellement la main-d'œuvre et de lui donner une formation adéquate*.¹

Les positions différenciées puis hiérarchisées sont, en troisième lieu, soumises au processus dont résulte la stratification : l'évaluation. L'évaluation « implique que l'on assigne aux divers statuts des positions différentes sur une échelle de valeur ou de mérite »². Les positions sont jugées, les unes par rapport aux autres, comme supérieures ou inférieures, meilleures ou moins bonnes, plus ou moins distinguées, respectables, etc. Selon Tumin, l'évaluation comporte trois dimensions : 1° le prestige ou l'honneur conférés à une position, 2° la « préférence » qu'elle reçoit : le désir de s'identifier à cette position, « d'être comme celui » qui occupe cette position et enfin, 3° sa popularité c'est-à-dire la notoriété, la célébrité associées à une position. Les trois dimensions ne coïncident pas nécessairement mais sont simultanément présentes dans toute évaluation ; par exemple, la tâche d'un chirurgien jouit d'un grand prestige mais d'une préférence assez faible ; celle d'un comédien est plus populaire mais moins prestigieuse que celle d'un juge et ainsi de suite. Les critères sur lesquels se base l'évaluation sont les mêmes que ceux qui servent à la hiérarchisation : les qualités, les talents, la formation, l'utilité sociale, et leur choix est également déterminé par les valeurs de la collectivité. L'évaluation ainsi définie s'applique de façon spécifique à chaque rôle ou statut et, de façon générale, à l'ensemble des rôles et des statuts assumés par une même personne. Cette évaluation générale constitue une sorte de jugement global et cumulatif porté sur une personne à partir de l'ensemble de ses statuts spécifiques et des récompenses qu'ils entraînent (âge, sexe, appartenance ethnique, religion, état matrimonial, profession, etc.) et détermine le prestige global, le « standing » social général de cette personne (*over-all social standing*) :

L'évaluation d'un rôle consiste à lui attribuer une certaine valeur ou un certain mérite compte tenu de la compétence et de la sagesse qu'il exige et de l'utilité sociale qu'il présente. En bref, on peut dire qu'au jugement neutre de la hiérarchisation s'ajoute une estimation de la valeur et du mérite relatifs de la position. (...) En second lieu, l'évaluation porte sur le standing social général de l'individu, c'est-à-dire la place de l'individu dans la hiérarchie du mérite social, fondée sur une estimation cumulative de tous les statuts qu'il détient et des récompenses qu'ils lui procurent (i.e. propriété, pouvoir et gratifications psychologiques).³

L'évaluation comme « opération sociale » comporte trois niveaux dont la distinction revêt une importance théorique considérable, de l'avis de Tumin. L'évaluation répond au besoin inhérent à toute société d'établir l'« acceptabilité » minimale d'un rôle, définie en termes de moralité et de légitimité. Cette évaluation donne naissance à deux strates, si on peut dire : celle des

¹ *Social Stratification*, p. 20-21 (nous soulignons).

² *Social Stratification*, p. 24.

³ *Ibid.*, p. 26.

bons et celle des mauvais, des honnêtes citoyens et des hors-la-loi. Elle n'entraîne de conséquences que si le jugement porté est négatif. Selon Tumin, « tous les statuts sont soumis à ce niveau d'évaluation parce que de tels jugements d'« acceptabilité » morale sont nécessaires au maintien de la Société »¹. Le second niveau d'évaluation permet de décider si un rôle ou un statut a droit aux récompenses minimales nécessaires à la survie de l'individu. Selon les critères d'« acceptabilité » appliqués à ce niveau, un bon père de famille, un bon juge, un bon ouvrier ou un bon capitaliste auront tous également droit, quelles que soient les différences existant par ailleurs entre ces statuts, à un minimum vital de récompenses matérielles et psychiques. Enfin, le troisième niveau d'évaluation est celui qui établit des différences d'excellence et de mérite entre les divers statuts – légitimes et acceptables – différences qui entraînent une répartition inégale des récompenses minimales nécessaires à la survie. Les critères d'évaluation (talent, importance, etc.) sont toujours les mêmes et également fonction des valeurs de la société ; on peut d'ailleurs, selon Tumin, « connaître véritablement les valeurs principales d'une société en analysant l'importance relative des différents rôles »². Pour Tumin, ce troisième niveau d'évaluation et le type d'inégalité qu'il entraîne ne sont pas indispensables à la survie d'une société, contrairement aux deux précédents. C'est sur ce point que Tumin s'écarte de Parsons et de Davis et Moore comme le montre le passage suivant, souligné par l'auteur :

Le troisième niveau d'évaluation consiste à comparer les statuts et les rôles sur la base d'une multiplicité de critères, en vue de leur attribuer des récompenses différentielles qui prennent la forme de biens rares, de services et de pouvoir. Cette comparaison odieuse et l'attribution subséquente de récompenses différentes donnent naissance au système de stratification de la société. *Une telle évaluation du mérite relatif des personnes et l'inégale distribution des récompenses qui en découle ne sont pas indispensables à la survie de la société.*³

Ce troisième niveau d'« évaluation compétitive », contrairement aux deux autres, n'est pas universel et existe seulement dans les sociétés où une insistance, un accent culturel institutionnalisé (*a culturally patterned stress or emphasis*) est placé sur ce genre de distinction⁴. C'est donc la culture, ce que les membres d'une société désirent, croient et aiment, qui détermine la forme, si on peut dire, de leur système de stratification, le type d'inégalité qu'ils établissent entre eux et l'envergure de ces inégalités. Il demeure, selon Tumin, que ces préférences sont susceptibles d'être liées aux intérêts de l'élite qui, si elle est suffisamment puissante, peut influencer les croyances et les préférences des autres membres de la société. La puissance ou le pouvoir est défini par Tumin comme « l'habileté à réaliser ses propres fins à l'intérieur du réseau de statuts dans lequel on se situe » et « l'habileté à orienter la politique sociale générale de sa société en accord avec ses propres croyances et intérêts »⁵.

¹ *Social Stratification*, p. 27.

² *Ibid.*, p. 33.

³ *Ibid.*, p. 28.

⁴ *Ibid.*, p. 29.

⁵ *Social Stratification*, pp. 41-42.

Non seulement la base de l'évaluation est-elle relative au mérite de l'individu, à sa valeur sociale-individuelle comme chez Davis et Moore mais on voit, en outre, que les valeurs qui fondent cette évaluation, qui définissent le mérite, ont essentiellement leur source dans la conscience des individus, dans leurs croyances, intérêts, désirs et préférences. La subjectivité individuelle constitue donc le déterminant, en dernière instance, des divers processus qui fondent la stratification et des diverses formes de stratification, indispensables ou non. Le processus d'évaluation qui, comme on l'a vu, produit la stratification, est explicitement défini comme un processus subjectif impliquant un jugement de la part de l'individu, une mesure d'autrui basée sur ce que « l'individu et les autres choisissent de croire et de sentir ». C'est ce que Tumin affirme dans ce passage intitulé « la subjectivité de l'évaluation et ses conséquences » :

La subjectivité est un caractère essentiel et inévitable de l'évaluation puisqu'elle consiste, pour les humains, à se juger mutuellement (...) ... en ce qui concerne l'évaluation, *toute* mesure se fonde nécessairement sur ce que l'individu et ses pairs se déterminent à croire et à ressentir (*choose to believe and feel*).¹

L'évaluation est nécessitée, on le sait, par les besoins de la société mais elle correspond simultanément aux besoins de l'individu ; les membres d'une société ont un besoin d'évaluer qui est déterminé par leur croyance en certaines valeurs et qui garantit en même temps le maintien de ces valeurs. Les individus ont aussi le besoin corrélatif d'être évalué, positivement il va sans dire. Leur identité repose sur l'image favorable ou non que le jugement des autres leur reflète. La recherche d'une évaluation favorable joue un rôle déterminant dans la conduite humaine ; elle tient au caractère indispensable de l'évaluation, au « besoin fondamental (basic need) d'être aussi bien vu que les autres » qui appelle le troisième type d'inégalité, entre les statuts également acceptables, lequel, on l'a vu, n'est toutefois pas nécessaire à la survie de l'espèce humaine :

La recherche d'une évaluation favorable de la part d'autrui exerce une influence déterminante sur la conduite des hommes ; à certains égards, elle apparaît comme une nécessité. À partir de *ce besoin fondamental d'être considéré aussi bien que les autres*, il est d'ailleurs facile de créer *le besoin tout aussi impérieux d'être mieux considéré que les autres*.²

La stratification se ramène donc à un ensemble de processus psychologiques déterminant les fondements et les modes de l'inégalité sociale entre les individus. L'inégalité est un fait psychologique en ce sens que 1° les individus ont des caractères psychologiques (qualités, talents, valeurs) inégaux, 2° ils éprouvent le besoin – et il leur est indispensable – d'être évalués et d'évaluer les autres. La fonction sociale de la stratification s'identifie à sa fonction psychologique puisque le maintien du système se ramène au maintien des valeurs et celles-ci aux croyances, préférences, fins et intérêts des individus.

¹ *Ibid.*, pp. 34-35 (nous soulignons).

² *Social Stratification*, p. 29 (nous soulignons).

La théorie de Tumin demeure ainsi une formulation tout à fait cohérente des principes de la théorie parsonienne, qu'il ne se donne pas la peine de déguiser sous une multitude de termes ésotériques et de considérations subtiles que le public auquel s'adresse son petit manuel de stratification sociale ne serait pas en mesure d'apprécier.

LES CONTRADICTIONS DE L'ÉVALUATION

[Retour à la table des matières](#)

Dans ses principes essentiels, la théorie fonctionnaliste de la stratification se réduit aux propositions de Tumin quant au caractère subjectif des causes et du résultat du procès d'évaluation. Les individus étant inégaux, au départ, et leurs performances étant, de ce fait, inégales, la stratification sociale n'est qu'un moyen de renvoyer aux individus l'image de leurs dons et de leurs performances inégales ; c'est un miroir social dans lequel les bons peuvent contempler leur image favorable et dans lequel les moins bons doivent affronter la vue de leur médiocrité. C'est en ce sens que la stratification constitue un stimulus et une récompense, car il est juste et naturel que l'on tire satisfaction de son mérite et que l'on soit affligé de mauvaise conscience, dans le cas contraire. La société, par ses mécanismes de distribution inégale du prestige, de la popularité et des privilèges, garantit cette sorte de justice. Une phrase remarquable du sociologue américain S.M. Miller, résume la quintessence de cette conception de l'inégalité et des principes sous-jacents de l'idéologie libérale, en tant que constitutifs du sens, pour les agents de la production capitaliste, de leur nature même de producteur :

The unequal distribution of positive feelings about oneself is perhaps the essence of inequality .¹

Cette phrase de Miller, dans le contexte où elle se situe, traduit toutefois une inquiétude : celle que l'image de soi négative qui échoit aux pauvres, aux chômeurs, aux Noirs et autres « défavorisés », ne les conduise à la marginalité, au rejet du système, de l'aide et des services que leur offre la société pour améliorer leur sort². De son côté, Tumin considère également que

¹ S.M. Miller *et al.*, « Poverty, Inequality and Conflict », in Bertrain M. Gross, édit., *Social Intelligence of America's Future*. Boston, Allyn & Bacon Inc., 1969. On peut traduire approximativement : « L'essence de l'inégalité, c'est peut-être la différence quant à l'estime et au respect de soi. »

² Les travaux de Miller portent en effet sur les classes dites défavorisées (lower-lower) qui, définit et analyse en termes de « sous-culture de la pauvreté ». En ce sens, c'est la culture des pauvres (leurs valeurs, croyances et normes morales) qui est la source de leur condition et de la difficulté que rencontre toute initiative pour leur porter secours. Cette

l'évaluation défavorable est un « processus social critique », parce qu'un standing très bas peut conduire l'individu « à nier de façon défensive... l'importance de rechercher une évaluation élevée et subséquemment, à abandonner tout effort et toute initiative »¹. Il affirme :

Le repli sur soi peut entraîner des conséquences très graves tant pour l'individu que pour la société en général. Le genre d'évaluation défavorable qui provoque une telle réaction doit donc être considéré comme un processus social dangereux.²

Il existe heureusement des mécanismes « subjectifs » qui réduisent l'effet potentiellement destructeur de l'évaluation défavorable et Tumin, pour sa part, en note trois. Premièrement, l'individu est porté à se croire meilleur que les autres ne le jugent et cette croyance a une fonction « stabilisante » car, remarque Tumin, les individus sous-privilegiés deviendraient « insatisfaits et aliénés » et probablement « déviants » « S'ils comprenaient comment les autres les évaluent réellement »³. On peut en conclure que les privilégiés auront intérêt à préserver ces illusions. Le second mécanisme subjectif réside dans ce que Tumin appelle le *pecking order*, c'est-à-dire le dénigrement par les membres d'un groupe de ceux dont le statut est semblable ou inférieur au leur, ce qui a pour effet d'améliorer l'opinion que le groupe se fait de lui-même. Le dénigrement permet au groupe défavorisé de reporter sur un bouc émissaire les sentiments de frustration que lui vaut son infériorité ; en l'absence d'un tel bouc émissaire, ces sentiments pourraient provoquer une remise en question des normes de la société. En troisième lieu, la croyance religieuse en un monde meilleur au delà de la mort, où les humbles seront récompensés de leur patience, contribue également à réduire les tensions dues à l'inégalité sociale et empêche l'insatisfaction d'atteindre un niveau dangereux. Si ces divers mécanismes ne parviennent pas à soulager la souffrance de l'évaluation négative que subissent certains individus, on peut s'attendre, selon Tumin, à une « agression » de leur part dirigée contre les normes de la société et susceptibles de provoquer un changement social, une modification des critères qui servent à l'évaluation inégale des individus. Ces remarques nous permettent de constater encore une fois que dans la perspective de Tumin, les normes et les valeurs qui fondent l'inégalité ont une source psychique et que les changements dans les systèmes de stratification, tout comme l'équilibre et la stabilité de ces systèmes, sont le résultat de processus psychiques déterminés par les sentiments, désirs, frustrations et tensions des membres des systèmes sociaux. Cette conception s'accorde avec celle de la stratification comme mécanisme de maintien des normes et des valeurs du système par le biais de la reconnaissance sociale de l'inégalité entre les individus, puisque l'inégalité se définit par rapport à ces normes et valeurs qui dérivent précisément des choix, motivations, désirs, aptitudes et attitudes diverses des individus.

perspective permet l'application des postulats et des principes de la théorie fonctionnaliste aux pratiques d'assistance sociale.

¹ *Social Stratification*, p. 30.

² *Ibid.*, p. 30.

³ *Ibid.*, p. 34.

Comme nous l'avons noté précédemment, les remarques de Tumin au sujet du caractère superflu des différences de prestige et des privilèges qui dépassent le quota minimum que méritent toutes les positions sociales, légitimes et acceptables, peuvent être considérées comme une interprétation particulière des principes idéologiques bourgeois de la problématique fonctionnaliste. La perspective de Tumin, en effet, ne remet nullement en cause la conception idéologique de l'individu et des rapports sociaux formulée dans les théories précédentes. Cependant, elle écarte un des principes dérivés de cette conception : la nécessité de la concurrence entre les individus pour la sélection des plus doués, des plus méritants, de ceux qui possèdent, en général, des aptitudes supérieures. Pour Tumin, la compétition dont l'issue est couronnée par le prestige différentiel accordé à diverses positions, n'est pas le moyen indispensable de garantir que « les bonnes personnes se retrouveront aux bonnes places ». Il suffit que les positions soient hiérarchisées à partir d'une spécification du type et des niveaux de qualités requises pour leur exercice, de leur importance fonctionnelle, etc. Comme on l'a vu, cette hiérarchisation permet à la société de recruter, former et répartir rationnellement sa « main-d'œuvre ». Point n'est besoin par la suite, lorsque chaque individu est à la bonne place, d'instaurer un système supplémentaire de récompenses et de privilèges parmi les individus qui remplissent tous également et consciencieusement les devoirs qui leur incombent. Tous ceux qui respectent les normes de la société et exercent adéquatement leur fonction devraient pouvoir se satisfaire d'un niveau égal de prestige et de récompenses proportionnées à leurs besoins. Il est manifeste que Tumin fait implicitement référence à un système social dans lequel l'attribution des positions est planifiée et n'est plus abandonnée aux hasards de la concurrence, au libre jeu du marché. On peut très bien imaginer qu'une société parvenue au stade avancé du capitalisme monopoliste pourrait recourir à une planification plus systématique et plus effective de la production et du placement de la force de travail que ne le permettent les conditions présentes. La théorie de Tumin formule la justification sociologique de ce type de pratique. En effet, la sélection planifiée devrait être légitimée par la croyance à l'inégalité naturelle des talents et des aptitudes. La responsabilité d'une position donnée suffirait à récompenser le mérite de l'individu et, chacun étant convaincu d'être à la bonne place, tout privilège (ou incitation) deviendrait inutile, au delà du minimum de prestige et de biens nécessaires à la survie et au maintien d'une image de soi satisfaisante. Dans ce contexte, la question formulée par Davis – *how do people in the first place get distributed in their different positions with their appropriate tasks ?* – ne pourrait plus se poser. Seules la conformité aux normes et la fidélité aux obligations du rôle désigné et imposé à l'individu sur la base de ses aptitudes seraient évaluées et récompensées ; elles demeureraient les seules dimensions de la réalisation de soi qui pourraient être rapportées à ses efforts et à sa volonté. En regard des risques potentiels de déviance et de subversion que présente, selon Tumin, le système compétitif d'inégalité sociale, son plaidoyer pour un système encore mieux « institutionnalisé » d'inégalité représente sans doute une tentative plus avancée que celles de Davis, Moore et Parsons, de résoudre certaines contradictions du système des pratiques dans lequel s'inscrit la théorie fonctionnaliste.

3. Warner

LA STRATIFICATION COMME REPRÉSENTATION

[Retour à la table des matières](#)

Warner n'est pas à proprement parler un théoricien de la stratification sociale ; ses travaux se composent d'une série de recherches concrètes Sur les classes sociales dans des villes américaines moyennes ¹. L'intérêt de ces travaux, dans le cadre de notre examen des théories fonctionnalistes des classes sociales, vient de ce qu'ils illustrent d'une manière remarquable, le sens des postulats et des notions caractéristiques de cette problématique. En effet, les études de Warner montrent comment la réalité sociale se conforme précisément à la conception qu'en donne la sociologie fonctionnaliste, en particulier la sociologie parsonienne. Dans la mesure où l'objet d'étude réel de Warner n'est pas, comme on le verra plus loin, le système de stratification

¹ Les travaux de recherche de Warner et de ses collaborateurs ont donné lieu à un nombre considérable de publications. On pourra consulter, entre autres : W. Lloyd Warner, Marcia Meeker et Kenneth Eels, *Social Class in America*, Chicago, Science Research Associates, 1949. W. Lloyd Warner, *American Life*, Chicago, University of Chicago Press, 1953. W. Lloyd Warner *et al.*, *Democracy in Jonesville*, New York, Harper & Bros., 1949. W. Lloyd Warner et Paul S. Lunt, *The Social Life of a Modern Community*, New Haven, Yale University Press, 1941. W. Lloyd Warner et Paul S. Lunt, *The Status System of a Modern Community*, New Haven, Yale University Press, 1942. W. Lloyd Warner et Leo Strole, *The Social System of American Ethnic Groups*, New Haven, Yale University Press, 1945.

Étant donné le faible intérêt que présente l'amoncellement de données descriptives qui constitue le contenu principal de ces divers ouvrages et d'autres travaux, non cités, de Warner et de ses collaborateurs, on se réfère en général à l'édition abrégée, en un volume, des passages importants des divers ouvrages de la série d'études sur Yankee City, publiée ultérieurement. Cf. Lloyd Warner, édité., *Yankee City*, New Haven & London, Yale University Press, 1963. On trouve également des résumés succincts des travaux de Warner dans divers manuels américains consacrés à la stratification sociale et en particulier, dans la première édition de *Class, Status and Power* ; cf. Roth Rosner Kornhanser, « The Warner Approach to Social Stratification », in *Class, Status and Power*, p. 224-255.

mais plutôt l'ensemble des croyances, jugements, opinions et représentations des gens au sujet des classes et de la stratification, l'homologie évidente de la théorie fonctionnaliste et de cet ensemble de représentations nous permet de vérifier l'hypothèse selon laquelle cette théorie est une formulation particulière de l'idéologie dominante. Ajoutons que les travaux de Warner ont connu une grande popularité et qu'ils ont inspiré une bonne partie des recherches concrètes ultérieures sur la stratification sociale, aux États-Unis et ailleurs.

Les seules considérations d'ordre théorique que l'on rencontre dans les travaux de Warner se rapportent à la définition de la classe sociale, définition dictée, selon Warner, par la réalité même qu'il étudie. D'après lui, l'hypothèse initiale de son équipe, au début de l'étude « sur le terrain », du système américain de stratification sociale, était d'ordre économique ; la stratification aurait été fondée sur des critères économiques : la fortune, le revenu, la propriété. Or, selon Warner, le système de stratification devait se révéler beaucoup plus complexe, dans la pratique, que ne le prévoyait cette hypothèse dite économique. La position sociale d'un individu était certes étroitement liée à sa situation économique mais de multiples facteurs concouraient également à la détermination de son statut : sa profession, ses origines familiales, son appartenance ethnique, son lieu de résidence dans la ville, etc. Pour l'auteur, cette découverte montre que la théorie marxiste des classes et, en général, toute interprétation des conduites sociales basée sur l'hypothèse du déterminisme économique et technologique, doivent être corrigées. Les recherches prouvent, en effet, que la structure sociale et le système de valeurs américains ne dépendent pas exclusivement de l'« ordre économique » ; beaucoup de gens, par exemple, ont un statut social inférieur à celui de personnes dont le revenu, la fortune ou la propriété sont moindres que les leurs. Faisant référence aux hypothèses initiales de sa recherche et à leur révision à la faveur de l'étude sur le terrain, Warner affirme :

La plupart de nos hypothèses... relevaient d'une interprétation économique globale du comportement des hommes dans notre société. Il était couramment admis que l'économie représentait la structure fondamentale de notre société, qu'elle contrôlait et déterminait à la limite, la pensée et l'activité des gens et que l'ordre économique était la source des valeurs les plus importantes dans la vie des Américains. (...) L'analyse comparative de la fortune et du statut professionnel par rapport aux autres dimensions de la participation sociale globale des individus, démontre cependant que même si la fortune et la profession déterminent, pour une large part, la place de l'individu dans la hiérarchie sociale, elles ne représentent que deux dimensions, parmi tant d'autres, de son statut au sein de la communauté. Un banquier, par exemple, n'est jamais au dernier rang de la société ; en pratique, on n'en a trouvé aucun au-dessous de la classe moyenne mais, par contre, il ne se situe pas toujours au sommet. Une grande fortune ne garantit pas le rang social le plus élevé. Il faut autre chose... ¹

Notons immédiatement que la méthode générale utilisée par Warner et ses collaborateurs pour étudier le système concret de stratification consiste à recueillir l'opinion des membres de la collectivité étudiée sur l'existence des classes, leur nombre, leurs caractéristiques, leur composition, etc. Cette méthode correspond naturellement à une définition de la condition de classe

¹ *The Social Life of a Modern Community*, p. 81-82 (nous traduisons).

en termes de statut social de l'individu et à une conception du système de stratification comme hiérarchie de statuts sociaux. La problématique parsonnienne du statut social est réduite par Warner à son expression la plus simple : le statut d'un individu, c'est ce que les autres pensent de lui et ce que les autres pensent de lui est fonction de ce qu'il est et de ce qu'il fait, c'est-à-dire de ses manières de vivre et de penser, lesquelles sont jugées et évaluées selon les critères du système de valeurs commun. Une classe est un ensemble d'individus que la collectivité évalue de la même manière, auxquels elle accorde un statut semblable sur la base de conduites semblables. Par conséquent, la méthode la plus fructueuse pour repérer les classes dans une collectivité et pour déterminer le statut des divers membres de cette collectivité consiste à demander aux gens eux-mêmes la réponse à toutes ces questions. La définition de la notion de classe qui résume cette perspective, c'est que les classes, comme l'affirme Warner, « sont des catégories de personnes que les membres de la collectivité croient supérieures ou inférieures les unes aux autres et auxquelles ils accordent, par conséquent, un rang social supérieur ou inférieur respectivement ». C'est le sens approximatif de cette définition prosaïque :

(Classes are)... two or more orders of people who are believed to be, and are accordingly ranked by all the members of the community, in socially superior and inferior positions. ¹

Donc, la stratification sociale comme hiérarchie de statuts est fondée sur la *croyance* des membres de la collectivité à la supériorité ou à l'infériorité des individus et la position sociale – le statut, le prestige – est la reconnaissance sociale directe et tangible de cette supériorité ou de cette infériorité. Selon l'hypothèse dite économique, prétendument inspirée du marxisme, on aurait dû s'attendre, selon Warner, à ce que les gens pensent en termes économiques et jugent le statut des membres de leur collectivité en se référant à des valeurs exclusivement économiques. Inutile de souligner le caractère grossier et aberrant de la dite hypothèse économique et de noter qu'elle n'a rien de commun avec le rapport qu'établit la théorie marxiste entre les procès sociaux et leur base matérielle. La théorie parsonnienne des valeurs dont nous connaissons les postulats fondamentaux empêche Warner de distinguer la réalité sociale de ce que les membres de la société pensent et croient au sujet de cette réalité. Le système de stratification fondé sur le statut social n'est pas, pour Warner, un ensemble de faits idéologiques qui doivent être interprétés en les rapportant aux procès de production et de reproduction qui en sont le support. Ce système de croyances est déterminé par les valeurs de la société et comme ce sont les valeurs qui produisent les systèmes d'action, qui se matérialisent et s'incarnent dans les rapports sociaux, le système de statuts *est* vraiment le système de classes dans la société américaine et en épuise la réalité. En d'autres termes, la structure sociale, les processus sociaux, sont ce que les gens croient qu'ils sont. Pour Warner, les strates identifiées par les sujets de l'enquête ne sont pas des constructions de l'esprit, des « catégories inventées », ce sont des entités réelles, des classes qui existent vraiment puisque les membres de la communauté leur attribuent une place dans la hiérarchie du prestige social :

¹ *The Social Life of a Modern Community*, p. 82.

... ces strates sociales ne sont pas des catégories que le sociologue invente pour faciliter l'exposé ; ce sont des groupes qui, de l'avis des membres de la collectivité, occupent une place plus ou moins importante dans la vie communautaire. Le chercheur se contente d'enregistrer ce qu'il entend au sujet du statut de certains groupes et d'observer par la suite... Les rangs sociaux correspondent à des distinctions que les gens établissent eux-mêmes lorsqu'ils parlent des autres. ¹

Warner met en contraste la réalité des classes établies suivant sa théorie et sa méthode d'enquête et l'arbitraire relatif des classes établies au moyen de critères théoriques dits objectifs, c'est-à-dire établis par le chercheur lui-même indépendamment de l'opinion publique. Les groupes qui constituent les catégories ou les strates réelles de la hiérarchie sociale sont donc ceux qui présentent un sens subjectif pour les individus. Nous reviendrons plus loin sur ces diverses considérations et sur les implications théoriques de la problématique de Warner. Il importe précédemment d'examiner de plus près les techniques d'enquête utilisées par son équipe et les résultats qu'il en obtient. Nous tenterons de résumer de façon succincte l'essentiel de son travail de recherche et de ses conclusions.

Les recherches de Warner et de ses collaborateurs portent sur le système de stratification de trois petites villes américaines : Yankee City, localité de la Nouvelle-Angleterre comptant 17 000 habitants, Old City, ville du sud des U.S.A., de 10 000 habitants et Jonesville, village du Middle-ouest américain, de 6 000 habitants. La première technique utilisée pour délimiter le système de classes, à Yankee City en particulier, est l'interview de certains informateurs clés, qualifiés de « juges » ². Les critères présidant au choix de ces personnes et la méthode utilisée pour la conduite des interviews de même que l'interprétation des opinions recueillies ne sont pas explicités de façon rigoureuse par l'auteur. En gros, on tente d'obtenir de ces personnes, choisies en fonction de la connaissance extensive qu'elles ont de la ville et de ses habitants, des jugements portant sur le statut ou la position sociale de diverses personnes et une explication des critères utilisés pour classer ces personnes. Selon Warner, on obtient de cette manière une idée précise de la valeur, en termes de prestige social, de diverses qualités et conditions propres aux membres de la collectivité : quartier de résidence, type de maison, profession, genre de loisir, cliques, associations et mouvements dont ils sont membres, famille à laquelle ils appartiennent, etc. On peut donc reconstituer la hiérarchie des positions sociales et le regroupement de ces positions en diverses strates de même que les critères d'appartenance à chacune. On parvient ainsi à recueillir une somme d'information qui permet de placer chaque membre de la collectivité étudiée dans une des strates, sur la base de ses diverses caractéristiques, telles qu'elles sont évaluées par la collectivité. En définitive, comme l'indique Warner, on recourt au jugement direct de ses concitoyens

¹ *Democracy in Jonesville*, p. XIII-XIV (nous traduisons).

² Cette méthode est également utilisée par Hollingshead, un émule de Warner, dans une enquête sur la stratification sociale à Elmtown, la ville étudiée par Warner sous le nom de Jonesville. Hollingshead s'intéresse particulièrement à l'influence du système de classes local sur la vie des jeunes de Elmtown. Cf. August B. Hollingshead, *Elmtown's Youth : the Impact of Social Classes on Adolescents*, New York, John Wiley & Sons, 1966 (9^e édition).

pour décider de l'appartenance d'un individu à un échelon de statut donné. Il résume ainsi cette démarche :

Il nous était possible d'établir très rapidement la place approximative dans la société de n'importe quel individu, en nous basant sur l'ensemble de sa participation à des structures telles que la famille, les cliques, les associations et autres et en nous servant de critères additionnels comme son quartier, son éducation, ses manières et autres symboles de la classe. Cependant, dans l'analyse finale, les individus furent placés suivant l'évaluation des citoyens de Yankee City même, c'est-à-dire sur la base d'affirmations aussi explicites que « elle n'appartient pas » ou « ils appartiennent à notre club ». ¹

Il utilise également la méthode de l'évaluation de la participation (*evaluated participation*) fondée sur l'hypothèse suivant laquelle la participation de l'individu à ce que Warner appelle les structures principales et secondaires de la société (la famille, l'église, l'usine, l'école, les associations professionnelles, religieuses, de loisir, les divers groupes familiaux comme les cliques, les groupes d'amis, de camarades de travail, de jeux, etc.) est un facteur important dans la détermination de son statut social parce que ces diverses structures et sous-structures sont évaluées et hiérarchisées par la société, selon leur prestige. Les membres de la société sont conscients – ouvertement ou non – du rang social dévolu à chacun de ces groupes et à ses activités et le communiquent au chercheur, en cours d'interview. Ils lui permettent ainsi d'établir une hiérarchie pondérée des divers groupes, associations, mouvements, cliques, etc., dont on se sert ensuite pour déterminer le statut des individus, selon leur « participation sociale ». On peut établir de façon générale l'appartenance d'un individu à une strate particulière, sur la base de sa participation sociale mais celle-ci permet également de calculer, de façon plus précise, la position de chaque individu dans la hiérarchie générale du prestige, suivant la configuration (unique) de sa participation sociale. L'auteur recourt en troisième lieu, à ce qu'il appelle la technique de l'indice des caractéristiques du statut (*index of status characteristics*). Il s'agit d'un instrument de mesure du statut composé de quatre échelles, construites à partir de l'évaluation hiérarchique par les membres de la collectivité, des quatre critères permettant le mieux de prédire le statut d'un individu : la profession, la source de revenu, le type de maison et le quartier de résidence. Le statut d'un individu représente la somme des scores obtenus dans chacune des échelles (pour chacun des indices), cette somme étant pondérée par le poids relatif accordé à chaque indice dans la détermination du statut. Notons enfin que Warner et ses collaborateurs utilisent simultanément, dans certains cas, deux ou trois de ces techniques ou une synthèse de divers éléments des trois techniques. Il importe de remarquer que dans tous les cas, les techniques utilisées sont fondées sur l'évaluation des membres de la collectivité, sur leurs jugements et opinions quant à la valeur accordée aux qualités et aux activités pertinentes.

Les résultats de l'enquête de Warner dans les villes étudiées permettent, selon lui, de délimiter six classes sociales (cinq dans le cas de Jonesville) dont on peut décrire minutieusement les caractéristiques, le style de vie et la

¹ *The Social Life of a Modern Community*, p. 90.

mentalité. Il croit que ces résultats s'appliquent, grosso modo, au système de classes propre à la société américaine. Dans sa description de la « culture » de chaque classe, Warner accorde beaucoup d'importance aux détails de la vie quotidienne des membres de la classe, de leurs comportements familiaux, scolaires, religieux, etc. Ce qui distingue essentiellement ces classes et constitue la base de leur prestige différentiel, c'est cet ensemble de conduites et d'attitudes qui composent leur style de vie et traduit, dans les faits, le système de valeurs auquel se réfèrent leurs membres. En bon parsonien, Warner considère que le système de stratification repose sur les valeurs de la collectivité et ce, de deux façons : le prestige accordé aux membres d'une classe est fonction des valeurs dont s'inspire le jugement de la collectivité et ce qui est soumis à ce jugement, c'est la conformité relative aux valeurs, des conduites et des attitudes des membres de cette classe. C'est dans cette perspective qu'il faut comprendre le sens qu'il attache aux caractéristiques propres aux différentes classes ; le style de vie, la culture de classe qui les distinguent les unes des autres ne sont que la manifestation de leur conformité particulière aux valeurs privilégiées. Warner accorde également une importance considérable aux fréquentations des individus, comme on l'a vu précédemment. Le mode d'organisation des rapports entre les individus, à l'intérieur des cliques, groupes, mouvements, associations, etc., manifeste la reconnaissance pratique, par les membres d'une société, de la hiérarchie des statuts. Ce sont les divers degrés d'intimité ou de distance sociale entre les individus qui constituent les classes comme entités réelles, du point de vue de Warner. Il ne peut en être autrement puisque le statut social, fondement de la condition de classe, est défini comme la somme de prestige conféré à un individu par ses pairs, l'opinion des membres de la société au sujet de son rang, de sa valeur relative. En résumé, on peut dire que ce qui caractérise les strates de Warner, c'est d'abord l'égalité de prestige entre les membres d'une strate donnée, égalité que ces derniers reconnaissent, en pratique, en s'associant entre eux de façon plus intime qu'ils ne s'associent aux autres ; c'est ensuite le style de vie ou la culture propre à chaque classe, qui représente la manière dont les membres de cette classe se conforment aux valeurs communes (leur degré et leur style de conformité, si on peut dire) et forme la base de leur prestige et de leur position.

LES SIX CLASSES DE YANKEE CITY

[Retour à la table des matières](#)

Un bref résumé des caractéristiques que Warner prête aux diverses classes de Yankee City permettra d'illustrer sa perspective. Notons d'abord les termes utilisés pour désigner ces classes – termes qui ont été largement diffusés dans le langage américain courant – et la proportion des habitants de la ville appartenant à chacune des classes :

– classe upper-upper (supérieure-supérieure)	=	1,4%
– classe lower-upper (supérieure-inférieure)	=	1,6%
– classe upper-middle (moyenne- supérieure)	=	10%
– classe lower-middle (moyenne-inférieure)	=	28%
– classe upper-lower (inférieure-supérieure)	=	33%
– classe lower-lower (inférieure-inférieure)	=	25%

Selon Warner, la classe supérieure-supérieure est une sorte d'aristocratie, de caste héréditaire, fondée à la fois sur la richesse et sur l'appartenance à une famille installée à Yankee City depuis plusieurs générations. Elle se compose essentiellement de « vieilles familles », capables de retracer leurs origines jusqu'aux premiers immigrants anglais et appartenant à la classe supérieure depuis plusieurs générations. Les membres de cette classe sont, par conséquent, férus d'histoire et spécialistes de la généalogie ; ils accordent une grande importance aux souvenirs de famille et aux objets anciens ayant appartenu à leurs ancêtres. Cette classe a tendance à suivre des règles strictes d'endogamie ; les familles appartenant à la *upper-upper* sont ainsi unies par des liens de parenté très complexes auxquels ils accordent beaucoup d'importance, allant jusqu'à élargir souvent, de façon symbolique, leur réseau de parenté de manière à y inclure une large partie des familles de leur classe. Spécialistes des comportements rituels et des codes d'étiquette compliqués, exigeant un long apprentissage, les membres de la *upper-upper* sont les arbitres de la vie sociale de la communauté. Ils se distinguent socialement des autres classes par ces conduites rituelles gouvernées par l'étiquette, les bonnes manières et les traditions familiales. La classe supérieure-inférieure est semblable à la précédente sur plusieurs points. Tout comme ceux de la *upper-upper*, ses membres habitent des maisons très spacieuses et huppées dans des quartiers résidentiels exclusifs. Ils participent aux mêmes associations et ont une vie très mondaine très intense. Ils exercent le même genre de professions que les membres de la classe supérieure : financiers, industriels, membres des professions libérales. Toutefois, aux yeux des membres de la classe supérieure-supérieure, les membres de la classe supérieure-inférieure sont des parvenus, des nouveaux-riches, des gens dont la fortune et la position sont trop récentes et auxquels manque le prestige du nom de famille. Leur revenu moyen est, en fait, légèrement plus élevé que celui de la classe au-dessus et la valeur médiane de leur propriété est plus grande mais cette richesse n'a pas encore reçu la consécration qui vient d'une longue tradition de comportements modelés par le code d'honneur de la classe supérieure ; leur style de vie, leur mode de consommation, ont un caractère ostentatoire et ne représentent encore qu'une imitation maladroite de la culture de la classe supérieure-supérieure. La distance sociale entre les deux classes supérieures repose sur ces subtilités. La classe moyenne-supérieure se compose d'hommes d'affaires et de membres des professions libérales qui ont bien réussi. Ce sont des gens sérieux, « solides », respectés mais qui n'ont pas accès à la haute société. Les leaders des affaires civiques de la communauté se recrutent en général dans cette classe mais ils jouent, en politique, le rôle d'intermédiaires et de marionnettes de la classe supérieure. Même s'ils habitent des maisons confortables dans des quartiers respectables, leur revenu moyen et la valeur médiane de leur propriété sont inférieurs à ceux des classes supérieures. Ces trois classes les plus élevées de la hiérarchie représentent ce que Warner appelle le niveau au-dessus de l'homme moyen (*the level above the common man*). Le niveau de

L'homme moyen correspond aux échelons de la classe moyenne inférieure et de la classe inférieure-supérieure, les plus nombreuses et les plus « typiques » de la société américaine. La classe moyenne-inférieure comprend les petits hommes d'affaires, les employés de bureau et autres colsblancs de même que quelques ouvriers spécialisés. Ces gens habitent des maisons modestes, dans des rues « transversales ». Ce sont, nous dit Warner, des « gens comme il faut », sobres, conservateurs, économes, prévoyants et travaillant avec acharnement ; ils sont très préoccupés de leur statut et de leur respectabilité et perpétuellement inquiets de l'opinion de leurs concitoyens. Selon Warner, leurs vertus se rapprochent de l'idéal-type de l'éthique protestante, décrite par Weber, et ils correspondent au prototype de l'Américain moyen. La classe inférieure-supérieure est celle de l'honnête travailleur, du bon ouvrier, du « pauvre propre ». Elle inclut principalement les ouvriers semi-spécialisés, les employés subalternes de l'industrie et des services et les petits artisans. Ils habitent les quartiers résidentiels les moins recherchés et leur revenu est inférieur à ceux des classes précédentes mais ils demeurent des « gens respectables ». La qualité dont sont dépourvus les membres de la classe inférieure-inférieure est précisément la respectabilité. Cette classe se situe « au-dessous de l'homme moyen ». Elle se compose d'ouvriers dont une forte proportion de chômeurs et d'assistés sociaux, qui habitent des taudis dans les quartiers les plus délabrés. Les membres de cette classe ont une réputation d'immoralité : inceste, divorce, crime, alcoolisme ; leurs pratiques sexuelles diffèrent des modèles courants et leur conduite, dans l'ensemble, s'écarte des normes morales de la collectivité. Ils manquent d'ambition et d'initiative et n'accordent pas d'importance à la réussite personnelle ; bref, selon Warner, ils ne présentent pas les vertus cardinales auxquelles s'identifie l'Américain moyen et cette déviance systématique est la cause du statut inférieur que la collectivité leur accorde.

Ce bref résumé de la description par Warner du système de stratification de Yankee City montre bien que les faits relevés dans l'enquête confirment les hypothèses de la théorie parsonienne simplifiée dont s'inspire l'auteur. En effet, on constate à Yankee City et ailleurs que la stratification est un processus d'évaluation des individus par la collectivité, évaluation qui porte sur leurs manières de vivre et de penser lesquelles se ramènent, en définitive, à leurs attitudes subjectives. Les critères d'évaluation découlent de certaines valeurs communes et le résultat est une distribution hiérarchique du prestige ou statut social comme récompense et reconnaissance publiques de la conformité aux valeurs des membres de la collectivité. La base du prestige, comme on le voit dans l'enquête de Warner, n'est pas l'activité matérielle des individus ; ce n'est ni leur propriété, ni leur profession, ni leur fortune et, encore moins, leur place dans les procès de production. La profession, la fortune, la propriété n'entrent dans la détermination du statut que si elles sont l'objet d'une évaluation, si elles peuvent être rapportées aux valeurs, au sens subjectif des conduites, tel qu'il se manifeste dans les attitudes, les choix, les motivations des membres de la collectivité. La stratification repose donc sur des mécanismes subjectifs ; les classes ont une réalité subjective, les critères qui permettent de les distinguer, comme on l'a vu dans la description précédente, sont subjectifs ; ils relèvent de la perception, des jugements, des opinions, des préférences et des sentiments des individus. Warner montre comment un tel système fonctionne réellement, à l'intérieur d'une communauté assez petite où toutes ces orientations réciproques fondées sur les perceptions, jugements, sentiments, peuvent

être recensées dans leur ensemble. On a souvent reproché à Warner de s'être cantonné dans l'étude des petites villes où les rapports entre les gens sont très différents de ceux qui peuvent exister dans une grande ville comme New York et on a contesté, par conséquent, la validité de ses résultats pour l'ensemble du système américain de stratification¹. Une telle critique porte à faux dans la mesure où on accepte la définition subjective des classes adoptée par l'auteur. Certes, il est impossible de reproduire l'enquête de Warner au niveau de la société globale et certains aspects de la réalité étudiée sont propres aux petites villes mais l'extension de ses conclusions, dans leur ensemble, est justifiée si on accepte son postulat de départ : que la stratification est une hiérarchie de prestige de nature subjective, qui repose sur la référence au système commun de valeurs, les valeurs étant ce que les gens pensent, croient, ressentent et choisissent comme vrai, beau et bon. La théorie parsonienne de la stratification n'affirme rien d'autre que ces principes ; elle en expose la nécessité et l'universalité. Les enquêtes de Warner montrent comment fonctionnent réellement les mécanismes de l'idéologie libérale dont la théorie parsonienne est la formulation sociologique, à une échelle où il est possible de les analyser en détail. Sa méthode découle logiquement des principes de la théorie parsonienne ; la meilleure preuve en est que les résultats obtenus confirment parfaitement cette théorie et démontrent, par là, son caractère idéologique.

En effet, on ne peut contester que ce que Warner décrit corresponde à la réalité ; il importe cependant de constater que la réalité dont il s'agit est de nature idéologique. Warner rapporte ce que les gens pensent les uns des autres et la manière dont ils se pensent eux-mêmes et pensent leurs activités, leur situation, leurs relations. À ce titre, les résultats de l'enquête sont valides, ils reproduisent les principales articulations du discours idéologique dominant, dans les collectivités étudiées. Ce discours ne peut rendre compte, objectivement et directement, de la réalité sociale : des procès de production et de reproduction qui en sont le support et la condition. C'est pourtant à ce titre que Warner le présente ; par conséquent, sa démarche sociologique n'est qu'une réaffirmation pure et simple de la validité de l'idéologie dominante comme description et interprétation scientifiques de la réalité. Il est vrai, par exemple, que le sous-prolétariat est en général considéré comme un ensemble d'individus déviants et immoraux, ne partageant pas les idéaux du travail et du succès qui confèrent le statut d'honnête citoyen. Ce que Warner raconte au sujet des *lower-lower* est une description relativement exacte du sens que l'idéologie dominante donne à la pauvreté, au chômage, et la vérité de cette représentation ne nous paraît pas contestable. Mais Warner ne traite pas ce discours comme un ensemble d'énoncés idéologiques que l'on doit rapporter à leur fondement réel et dont on doit évaluer l'efficacité ; il admet ce discours comme explication de la réalité : les pauvres sont considérés comme déviants et immoraux, c'est donc qu'ils le sont et c'est pour cela qu'ils sont pauvres. Partant du postulat que les classes sont ce que les gens pensent qu'elles sont, toute représentation idéologique de l'inégalité doit être conçue comme son explication. Il ne peut en être autrement si on admet que les valeurs des individus déterminent leur activité sociale ; tout fait social ne peut être que l'extension, la projection, la manifestation, le résultat de la pensée, du choix, de la volonté des individus. L'enquête ne peut, par conséquent, se porter au

¹ Voir, en particulier, S.M. Lipset et R. Bendix, « Social Status and Social Structure : a Re-examination of Data and Interpretations », *The British Journal of Sociology*, II, 1951.

delà de ce que ces individus pensent et ressentent ; c'est précisément ce que Warner appelle l'approche subjective. La critique ne saurait mettre en doute l'existence de la subjectivité, de la perception et des sentiments des individus ; ce qu'il faut mettre en doute, c'est l'identité qu'établit la sociologie fonctionnaliste entre le contenu de la subjectivité et la nature des faits et des processus perçus et ressentis subjectivement. Le rapport entre les deux – dont on ne saurait nier l'existence – n'est jamais « transparent » et exige toujours une analyse en profondeur. Il faudrait savoir pourquoi les *upper-upper* sont considérés comme supérieurs aux *upper-lower* sur la base de leurs traditions et de leur style de vie et ce n'est qu'un exemple. Répondre que ce sont les valeurs de la collectivité qui rendent compte de la valorisation d'un style de vie plutôt qu'un autre rejoint l'argument de la vertu dormitive de l'opium. La démarche de la sociologie doit consister à rechercher le sens du sens, c'est-à-dire le fondement et l'effet des représentations, sentiments et autres réalités subjectives communes et ce sens ne peut être ramené à l'individu comme conscience-sujet déterminante. Cette réduction est le propre de la démarche idéologique et en particulier, de la sociologie parsonienne des valeurs mise en application par Warner. Le fait que les Américains moyens pensent les rapports sociaux en général et l'inégalité sociale en particulier, dans les termes mêmes de la théorie parsonienne – comme moyens de réaliser, de garantir et de sanctionner la conformité aux valeurs, normes et idéaux – confirme, comme on l'a dit, le caractère idéologique de la démarche de Parsons ; le mérite de cette démonstration pratique est le seul que l'on puisse reconnaître aux recherches de Warner ¹.

Certains critiques, dont C. Wright Mills, Lipset, Bendix et d'autres tenants de la problématique fonctionnaliste du pouvoir, reprochent à Warner de limiter son étude à une seule dimension de la stratification sociale, celle du prestige, laissant de côté les questions du pouvoir politique et du pouvoir économique. Comme on le voit, cette critique porte à faux et manifeste une incompréhension de la problématique fonctionnaliste du statut (ou du prestige). Dans cette perspective, en effet, le prestige n'est pas conçu comme une dimension de la position de classe d'un individu mais comme l'indice, la manifestation, la représentation de cette position de classe dans la mesure où celle-ci résulte d'un jugement, d'une reconnaissance par la société de la valeur de l'individu. Cette valeur de l'individu est fonction de son aptitude à réaliser les valeurs communes, c'est-à-dire à se réaliser comme individu, comme nous l'avons montré précédemment. Que cette réalisation s'effectue par le biais de l'accumulation du capital, du contrôle politique ou autrement, importe peu ; ce qui compte demeure la reconnaissance par la collectivité du mérite de l'individu, défini comme une réalisation des valeurs individuelles-collectives. C'est pourquoi la problématique du statut privilégie essentiellement la référé-

¹ Lipset et Bendix notent, entre autres choses, que la vision subjective des individus que Warner utilise comme « juges » et informateurs clés diffère selon leur position sociale et que les gens de classe inférieure, par exemple, perçoivent un nombre plus restreint de classes. Selon eux, la vision « moyenne » à laquelle parvient Warner, « illustre la perspective de ces arrivistes qui sont sur le point d'accéder aux cercles qui constituent le « gratin » d'une petite société provinciale. Pour les gens qui se situent à ce niveau, les classes sont une affaire de relations personnelles, de bonnes manières, d'origine familiale et ainsi de suite. » (« Social Status and Social Structure », p. 162, nous traduisons.) Ces remarques confirment que l'idéologie bourgeoise de l'inégalité sociale que Warner présente comme une description du système de classes américain est particulièrement ancrée dans la classe dominante et chez les individus qui sont susceptibles d'y accéder.

rence aux critères normatifs dont s'inspire l'évaluation sociale de la réalisation de soi. La problématique du pouvoir – nous le verrons plus en détail dans les prochains chapitres – se fonde sur les mêmes postulats idéologiques, explicités dans les notions d'action et de valeur. Elle privilégie cependant, dans l'analyse, les aspects relatifs aux moyens et aux procès de réalisation des valeurs sociales-individuelles plutôt que les dimensions relatives aux procès et aux moyens de reconnaissance sociale du mérite. Par conséquent, son cadre théorique est centré sur la notion de pouvoir plutôt que celle de statut ou de prestige, la notion de pouvoir servant à formuler, en termes sociologiques, le même principe de correspondance entre la position sociale et le mérite individuel, définis comme une réalisation de soi. La correspondance est pensée, dans ce cas, du point de vue de l'individu qui se réalise plutôt que du point de vue de la collectivité en tant que juge et arbitre de son mérite. La perspective de Warner et de Parsons d'une part et celle de Lipset, Bendix et Mills d'autre part, représentent, selon nous, la formulation complète et cohérente des postulats de l'idéologie libérale, développés et articulés selon deux points de vue différents, non contradictoires et complémentaires à l'intérieur d'un même système de sens.

4. Note sur les techniques de recherche sur la stratification sociale

[Retour à la table des matières](#)

Ce travail étant consacré à l'examen des théories des classes sociales, il nous est impossible de procéder à une analyse critique exhaustive et minutieuse des diverses enquêtes et recherches concrètes sur la stratification sociale. Nous nous limiterons à donner un bref aperçu des conséquences méthodologiques de l'application de la problématique fonctionnaliste du statut à la recherche sur les classes sociales. En effet, la plupart de ces recherches s'inscrivent – de façon plus ou moins explicite – dans un cadre théorique qui relève de la problématique du statut : la perspective selon laquelle la position de classe d'un individu résulte de la reconnaissance, par la collectivité, des qualités, performances et autres manifestations de la valeur de cet individu ¹.

¹ Certaines enquêtes et recherches fonctionnalistes utilisent par contre le concept de classe, formulé, en termes de pouvoir. C'est le cas des travaux de Mills, Aron, Touraine, Darhen-dorf et autres que nous examinerons ultérieurement. Les remarques que nous présentons

Les enquêtes visent généralement à établir le statut d'un individu ou d'un groupe d'individus au moyen de divers procédés de classement, utilisant un certain nombre d'indices et d'indicateurs du statut. Dans certains cas, l'établissement des statuts ou la reconstitution d'un système hiérarchique de statuts constitue l'objet principal de la recherche comme on l'a vu dans les travaux de Warner. Dans la majorité des cas toutefois, la position de classe est établie dans le but de rechercher par la suite des rapports et des corrélations entre le statut et une (ou plusieurs) série de variables (attitudes, opinions, conduites relatives à la famille, à la politique, la religion, la consommation, la maladie, etc.), l'analyse de ces variables représentant, par ailleurs, l'intérêt principal de l'enquête. Dans d'autres cas enfin, la détermination du statut sert à étudier le processus de la mobilité sociale, c'est-à-dire le passage de l'individu d'un statut à un autre, dans le cours de sa vie ou l'écart entre le statut d'un individu et celui de ses parents. Comme nous ne pouvons nous permettre d'étudier en détail ces divers types d'enquêtes, nous nous limiterons à un bref examen des procédés qui sont généralement utilisés pour établir le statut des individus étudiés. Nous les diviserons en trois groupes principaux.

LES TECHNIQUES D'ÉVALUATION VERBALE

[Retour à la table des matières](#)

Un premier groupe de procédés et de techniques permettent d'établir le statut des individus et des groupes d'individus à partir d'indices basés directement sur l'opinion ou le jugement des membres d'une collectivité donnée. Les travaux les plus représentatifs de cette perspective sont ceux de Warner et de ses collaborateurs que nous avons examinés précédemment. Les techniques de l'« évaluation de la participation », de l'« indice des caractéristiques du statut », de la dite « méthode des juges » reposent, comme on a pu le constater, sur une interprétation littérale, si on peut dire, des postulats de la théorie fonctionnaliste du statut. Si le statut d'un individu et les privilèges ou les privations qui en découlent représentent le jugement et la reconnaissance de sa valeur et de son mérite par la collectivité, il n'est que de s'informer auprès de ses concitoyens du prestige qu'ils lui accordent, pour connaître la position sociale de cette personne. Pour reconstituer, de la même manière, la pyramide complète des statuts, il ne s'agit que de demander aux membres de la collectivité comment ils se représentent cette hiérarchie. Dans cette optique, la position de classe d'un individu et la hiérarchie sociale dans son ensemble sont, littéralement, ce que les gens disent qu'elles sont. Barber, dans la discussion qu'il consacre aux procédés permettant d'opérationnaliser la théorie

dans ce chapitre s'appliquent seulement aux travaux qui s'inscrivent dans la problématique du statut.

fonctionnaliste des classes, qualifie d'ailleurs cet ensemble de techniques d'« évaluation verbale » de la stratification ¹.

Les enquêtes sur la stratification des professions, effectuées aux États-Unis en 1946 et en 1963 par le National Opinion Research Center et présentées par les sociologues North et Hatt, utilisent des techniques fondées sur ces postulats ². La profession étant considérée comme le meilleur indice de la position ou du statut social des individus, le type de performance le plus couramment utilisé par la collectivité pour évaluer ses membres, les enquêtes visent à déterminer, en se fondant sur l'opinion des membres de la société, le statut ou le prestige d'un ensemble de professions, tel qu'il découle de l'évaluation sociale. On obtient ainsi une sorte de tableau de la stratification sociale (en autant qu'elle coïncide avec la stratification professionnelle) que l'on peut utiliser par la suite dans d'autres enquêtes, pour établir la position sociale des sujets, sur la base de leur profession. L'échelle du NORC est largement utilisée par les chercheurs américains, sous sa forme complète telle que présentée au tableau I de ce chapitre ou plus familièrement, en regroupant les professions en diverses catégories et strates. L'étude de North et Hatt utilisait un échantillon national de 3 000 personnes, statistiquement représentatif de la population américaine. Ces 3 000 personnes devaient évaluer une liste de 100 professions considérées comme représentatives de la structure professionnelle des États-Unis. L'enquête devait se dérouler de la manière suivante : l'intervieweur présente à la personne choisie dans l'échantillon la liste complète des professions et lui demande de classer le « standing général » de cette profession par rapport aux autres. La personne interviewée a cinq choix possibles pour évaluer le standing de la profession ; elle peut la placer dans les catégories : excellent, bon, moyen, sous la moyenne ou faible. Le classement selon les cinq catégories est exprimé en pourcentage pour chaque profession, pour l'ensemble de l'échantillon et ce pourcentage est ensuite transformé en score sur une base de 100, de façon à ce que le score maximum de 100 représente la profession au prestige le plus élevé. Les professions sont présentées dans un ordre systématiquement différent à chaque personne interviewée, ceci pour éviter les biais qui pourraient provenir de la fatigue et de l'impatience des gens lorsqu'ils arrivent en fin de liste. North et Hatt interviewèrent aussi les gens sur les raisons qui expliquaient leur évaluation. Les raisons principales étaient : 1° le salaire attaché à la profession, 2° le prestige social, 3° l'instruction, le travail et l'argent nécessaires pour se préparer à exercer cette fonction et 4° le service rendu à l'humanité. Le problème du regroupement des professions en catégories ou strates « significatives » fut résolu en disposant les professions en « situs » professionnels, c'est-à-dire en groupes professionnels, au nombre de huit, présentant les mêmes composantes de prestige, chaque situs étant ensuite divisé en familles professionnelles. L'application de tests statistiques révéla un chevauchement des scores de prestige entre les situs plutôt qu'une hiérarchie selon laquelle chaque situs se serait édifié sur le sommet du précédent. Ainsi par exemple, on constate que le score de prestige du charpentier est plus élevé que celui de l'employé de magasin bien que le

¹ *Social Stratification*, chapitre 5, intitulé : « Les indicateurs de la position de classe : ce que les gens disent ».

² National Opinion Research Center, « Jobs and Occupations : a Popular Evaluation », *Public Opinion News*, IX (1947). Repris dans Bendix et Lipset, *Class, Status and Power*, 1^{re} édition.

situs « affaires » soit plus élevé en prestige que le situs « travail manuel ». Le tracé des scores de prestige suit donc une ligne en zigzags plutôt qu'une simple ligne droite (Voir tableau II).

Les sociologues Alex Inkeles et Peter H. Rossi firent l'analyse comparative des échelles de prestige professionnel dans six pays différents : les États-Unis, l'Allemagne de l'Ouest, la Grande-Bretagne, la Nouvelle-Zélande, le Japon et l'U.R.S.S.¹ Inkeles et Rossi concluent qu'il existe une concordance très étroite entre les scores de prestige (ou de standing) attribués aux mêmes professions dans les six pays comparés. Selon les deux chercheurs, cette concordance tend à démontrer qu'il existe une hiérarchie de prestige professionnel relativement constante, caractéristique des sociétés industrialisées même si ces sociétés diffèrent par d'autres aspects de leur système social : institutions politiques, économiques, familiales, etc. Une répétition exacte de l'étude de North et Hatt fut effectuée au Canada, par Porter et Pineo, à partir d'un échantillon national de 800 sujets et d'une liste de 204 professions². Les résultats de ce travail montrent que l'échelle canadienne de prestige professionnel et l'échelle américaine sont en étroite corrélation. Le regroupement des professions permet par ailleurs, selon Porter et Pineo, de délimiter quatre « ensembles socio-économiques » de catégories professionnelles qui reçoivent une évaluation à peu près semblable. Ces ensembles ou strates sont les suivants :

- I. Professions libérales et propriétaires, administrateurs et managers de grandes entreprises
- II. Semi-professionnels et propriétaires, managers et administrateurs de petites entreprises
- III. Employés de bureau et de commerce ; ouvriers spécialisés et semi-spécialisés
- IV. Travailleurs non spécialisés³.

La nature exacte des échelles et des ensembles obtenus en regroupant ces catégories demeure très vague. L'utilisation des résultats des travaux que nous avons cités montre cependant que l'on considère, à toutes fins utiles, que les catégories de prestige professionnel correspondent, grosso modo, aux classes ou aux strates sociales ou à ce qu'on appelle également des catégories socio-économiques. On peut d'ailleurs démontrer aisément que la hiérarchie des strates construites à partir des échelles de prestige professionnel recoupe l'échelle des revenus et celle de l'éducation (en termes d'années de scolarité), pour le même groupe d'individus.

¹ Voir en particulier, Alex Inkeles et Peter H. Rossi, « National Comparisons of Occupational Prestige », *American Journal of Sociology*, n° 61 (1956).

² John Porter et Peter C. Pineo, « Occupational Prestige in Canada », *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, vol. 4, n° 1, février 1967.

³ Les fermiers se rattachent à la classe III ou à la classe IV selon l'importance de leur chiffre d'affaires.

LES TECHNIQUES DE CLASSIFICATION PAR LE CHERCHEUR

[Retour à la table des matières](#)

Les ensembles (classes, strates ou catégories) obtenus par la méthode de l'évaluation directe, par la collectivité, du prestige professionnel (ou du prestige fondé sur d'autres critères spécifiques ou généraux) sont assez semblables aux strates et aux catégories de statut construites au moyen d'un second groupe de techniques : celles qui sont fondées sur l'opinion du chercheur lui-même, sur son estimation « objective » du jugement de la collectivité. L'attribution d'un statut ou d'une position de classe aux personnes faisant l'objet de l'enquête s'effectue au moyen d'indices, d'échelles et d'autres instruments qui représentent l'opinion des sociologues fonctionnalistes, quant au nombre de classes, strates ou catégories de statut, à leur ordre hiérarchique et aux critères permettant de les définir, de les délimiter et d'y ranger les individus. Ainsi, le statut (la classe) peut être défini concrètement au moyen de diverses caractéristiques : la profession, le revenu, l'éducation, le lieu et le type de résidence, les biens et les objets possédés, l'origine ethnique (aux États-Unis en particulier), etc. L'échelle construite à partir de la distribution de l'une ou l'autre de ces caractéristiques comporte un nombre de classes ou d'échelons variable ; on peut, par exemple, considérer 2, 3, 4... n classes de revenu, on peut diviser les professions en manuel – col-blanc ou également, en 3, 4, 5 ... n classes. On peut utiliser un instrument de classification basé sur une seule de ces caractéristiques ou construire des indices multiples en combinant deux ou plusieurs variables, auxquelles un poids égal ou différent peut être accordé. Les échelles construites en combinant le revenu, la profession et l'éducation sont les plus courantes. Dans tous les cas, le chercheur vise à construire un instrument d'évaluation qui corresponde au jugement de la collectivité en tant que déterminant du statut des individus. Les variables utilisées dans la construction des échelles sont censées correspondre aux qualités et aux performances sur la base desquelles les individus sont évalués par la société (profession, éducation, etc.) ou correspondre aux récompenses décernées aux individus au terme de cette évaluation sociale (revenu, biens de consommation, biens immobiliers, etc.)¹.

¹ Nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire de fournir des exemples de tels indices, simples ou multiples, du statut social. On trouvera aisément des exemples d'échelles simples de la profession, du revenu, de l'éducation, du niveau de consommation, etc., dans la majorité des rapports d'enquête sociologique. La construction d'indices multiples combinant plusieurs variables implique certaines opérations statistiques dont l'examen déborderait le cadre de nos remarques. On peut se référer pour un exposé détaillé des procédures relatives à la construction de tels instruments, aux travaux de Hollingshead et Redlich qui ont largement inspiré les tentatives ultérieures dans ce domaine. L'indice construit par ces chercheurs utilise une combinaison du lieu de résidence des familles étudiées, du genre de travail et du revenu, des goûts et des orientations culturelles de la famille. Il permet de

Le problème de l'arbitraire du jugement porté par le chercheur sur le fondement du statut ou de la position de classe (i.e. les caractéristiques sur lesquelles se fonde l'évaluation sociale et leur poids respectif) et sur le nombre de classes ou de groupes homogènes de statuts que compte une hiérarchie, a fait l'objet de vives discussions entre les sociologues fonctionnalistes. En général, on parvient à la conclusion suivante : le nombre de classes et les bases du statut ne sont pas des données objectives, elles dépendent de l'opinion et du jugement des individus et de ceux du chercheur en particulier et varient selon les fins de l'évaluation. Si, comme on l'a vu, ce sont les valeurs individuelles, en dernière instance, qui fondent les jugements relatifs à la stratification et que les bases du mérite sont des caractéristiques individuelles, il en résulte logiquement que le mérite d'une part, et le jugement du mérite d'autre part, relèvent de processus subjectifs supportés par des consciences individuelles qui sont, en principe, uniques. Chaque individu occupe donc une position singulière dans la hiérarchie sociale et le regroupement des individus en classe de statuts semblables est certes commode mais demeure arbitraire. De même, les critères d'évaluation sont, en principe, propres à chacun des individus (y compris le chercheur) même s'il arrive qu'ils coïncident suffisamment, en pratique, pour qu'on puisse parler de valeurs sociales ou de critères communs. On retrouve ici, curieusement, toute la conception fonctionnaliste de la distinction individuel-social. La règle veut qu'une classification de données soit bonne si elle convient aux buts de la recherche, si elle permet d'obtenir de bons résultats. Les résultats seront utiles s'ils permettent de définir des ensembles qui manifestent des différences significatives dans les variables auxquelles on s'intéresse (attitudes, opinions, comportements de toutes sortes). Par conséquent, le jugement porté doit être fonction des buts, fins et intérêts que poursuit l'auteur de l'enquête. C'est ce que Tumin affirme dans son exposé concernant le nombre de classes que l'on doit distinguer dans une société et les critères que l'on doit utiliser à cette fin :

La plupart des sociologues sont d'accord que, du moins dans les sociétés modernes, il n'existe aucun nombre naturel de strates et qu'on ne peut démontrer à l'avance qu'il soit préférable de diviser une population en deux, trois, quatre... ou n strates. (...) *Pour décider du nombre de strates que l'on doit délimiter, il faut... savoir combien de types différents de comportement (dépendant de la strate) on souhaite comprendre et expliquer et si notre système d'explication est adéquat.* Même si la décision appartient au chercheur, il doit justifier la méthode employée en montrant que le nombre de coupures qu'elle opère permet de mieux étudier les différences structurées de chances et de styles de vie entre les strates. (...) Le problème des critères qu'il faut utiliser pour diviser initialement la société en strates, peut être résolu de la même façon quoique moins arbitrairement que celui du nombre de strates. (...) *Le nombre et le genre de critères que le chercheur emploie pour distinguer les strates dépendent de sa définition des classes, c'est-à-dire de la manière dont il conçoit les classes et leur composition, de ce qu'il souhaite considérer comme la cause, et de ce qu'il veut tenir pour l'effet ou le résultat.*¹

distinguer cinq classes sociales à l'intérieur desquelles les autres étudient, par la suite, la prévalence des maladies mentales, le genre de traitement qu'elles reçoivent et les facteurs sociaux et psychiques qui y sont associés. Cf. August B. Hollingshead et Friedrich C. Redlich, *Social Class and Mental Illness*, New York, John Wiley, 1958, particulièrement l'appendice 2.

¹ Tumin, *Social Stratification*, p. 83-86 (nous soulignons).

Les remarques de Barber concernant le nombre de classes et leur délimitation s'inspirent du même raisonnement et en formulent les postulats d'une manière plus explicite encore :

Un système de stratification social peut être utilement représenté comme une structure hiérarchique dont la dimension verticale se présente comme un continuum. *Rien ne permet de supposer qu'il existe quelque écart (ou intervalle vide) dans la distribution linéaire de l'évaluation fondée sur l'importance des rôles sociaux comme déterminants de la position dans la hiérarchie sociale.* Rien ne permet non plus de supposer la présence de coupures dans le continuum de la compétence et de la responsabilité qui constituent les dimensions sous-jacentes à l'évaluation. (...) Si on postule que la structure des systèmes de stratification est une hiérarchie continue, on peut tracer un nombre variable de lignes de démarcation et ce, en divers points de ce continuum. Si deux ou plusieurs sociologues ou d'autres membres de la société, placent ces lignes de démarcation en des points différents, il en résultera un certain chevauchement des différentes classes sociales ainsi délimitées. Le nombre de ces classes variera également, si deux ou plusieurs sociologues ou d'autres membres de la société, choisissent d'effectuer un nombre différent de coupures. *La place et le nombre des frontières établies entre les classes dépendent des fins scientifiques, pratiques ou idéologiques de la personne responsable de cette opération.* Lorsqu'un travail quelconque exige que l'on distingue des différences de rang très subtiles, il faut tracer un grand nombre de frontières afin d'obtenir plusieurs classes. Par contre, une division plus grossière conviendra à d'autres fins et on pourra se contenter d'un nombre plus restreint de classes.¹

Ce raisonnement suppose implicitement que l'objet d'étude – le statut tel que conçu par la théorie fonctionnaliste – est une réalité d'ordre idéologique, que c'est une manière de penser les individus et la société qui répond, pour les chercheurs et les membres de cette société, à des nécessités (des « fins ») pratiques. Le raisonnement des auteurs fonctionnalistes à propos du nombre de classes et des caractéristiques du statut implique manifestement que le statut résulte d'un procès de production idéologique, puisqu'on recommande au chercheur de le construire sur ce mode. Ils oublient que si les faits sociaux représentés par la notion de statut sont de nature idéologique, il faut les rapporter aux conditions qui en rendent compte – non celles de la recherche mais celles des pratiques collectives. La théorie fonctionnaliste ne peut mener ce raisonnement jusqu'à ses conclusions logiques car, tout en affirmant que la stratification sociale est une réalité subjective, elle postule que la subjectivité n'a d'autre fondement ou déterminant qu'elle-même.

¹ Barber, *Social Stratification*, pp. 77-78 (nous soulignons).

LA TECHNIQUE DE L'IDENTIFICATION SUBJECTIVE

[Retour à la table des matières](#)

Le troisième groupe de procédures utilisées en recherche pour établir la position des individus repose sur l'opinion de la personne elle-même, au sujet de son rang social. Cette méthode est qualifiée, dans la littérature sociologique, d'identification subjective ou d'auto-identification. C'est une technique couramment utilisée dans diverses enquêtes pour situer les personnes interviewées dans la hiérarchie sociale. L'auto-identification est employée, dans certains cas, comme unique indicateur du statut social ; elle peut également servir de complément à d'autres indices dits objectifs comme la profession, l'éducation, le standard de vie ou l'évaluation par la collectivité. Cette approche demeure associée aux travaux du sociologue américain Richard Centers qui entreprit l'une des premières enquêtes fondées sur cette méthode et en élaborait la justification théorique, dans son ouvrage classique *The Psychology of Social Classes*¹. Pour Centers, les catégories que l'on peut repérer dans une société au moyen d'indices objectifs comme la profession, le revenu, le standard de vie, la position dans le processus de production, le prestige et autres, ne sont pas des classes sociales ; ce sont plutôt des strates. Le terme classe, selon lui, doit être réservé au groupe auquel une personne s'identifie de façon subjective et auquel cette personne a l'impression d'appartenir. La classe est une réalité subjective, un phénomène psychologique qui dérive du sentiment, de l'impression, de la conscience de l'individu d'avoir une certaine position sociale, de jouir d'un certain statut et, par voie de conséquence, d'appartenir à un groupe, de s'identifier à un ensemble plus vaste d'individus dont la position paraît semblable à la sienne. Pour Centers, la position de classe fait partie intégrante de la personnalité, de l'ego de l'individu ; c'est un phénomène de conscience et de conscience individuelle. Dans ses termes mêmes :

Les classes sont des ensembles ou assemblages (*groupings*) psychosociaux, de caractère essentiellement subjectif, qui reposent sur la conscience de classe, i.e. le sentiment d'appartenir à ce groupe. Les frontières des classes (ou les lignes de démarcation entre les classes) peuvent très bien ne pas correspondre aux lignes de

¹ Cf. Richard Centers, *The Psychology of Social Classes*, Princeton, Princeton University Press, 1949. Dans la même tradition, voir : Neal Gross, « Social Class Identification in the Urban Community », *American Sociological Review*, 18 (1953). Pour une analyse comparative des résultats obtenus par cette approche : Natalie Rogoff, « Social Stratification in France and in the United States », *American Journal of Sociology*, 58 (1953).

démarcation ou aux frontières qui apparaissent logiques aux sociologues, sous un angle objectif.¹

La méthode d'enquête de Centers est liée à ces postulats théoriques ; elle consiste à demander aux sujets à quelle classe ils appartiennent et à établir, sur la base de leurs réponses, la pyramide des classes dans la société américaine. L'enquête de 1947, reprise en 1950, portait sur un échantillon national de 1 100 hommes de race blanche, âgés de 21 ans et plus. Les questions posées comprennent d'abord une série d'indices dits objectifs, recueillis pour fins de vérification : profession, revenu, etc. Ensuite, des questions d'opinion dont l'ensemble forme l'échelle R-C (radicalisme-conservatisme). Ces questions sont destinées à vérifier la présence de certaines attitudes, d'une mentalité qui seraient propres à chaque classe sociale ; elles sont du genre suivant : « Croyez-vous que tout le monde serait plus heureux, plus prospère, plus en sécurité si les travailleurs (*working people*) avaient plus de pouvoir au niveau du gouvernement ou croyez-vous que nous serions tous mieux si les travailleurs avaient moins de pouvoir qu'ils en ont présentement ? » Ou encore : « Êtes-vous d'avis, oui ou non, que l'Amérique est vraiment un pays riche en occasions favorables et qu'on y saisit assez généralement les occasions qui se présentent ? » Vient enfin la question principale de l'enquête portant sur l'identification subjective à la classe sociale. Elle est formulée ainsi : « Si on vous demandait de choisir une des quatre dénominations suivantes pour désigner votre classe sociale : classe moyenne, classe inférieure, classe laborieuse, classe supérieure, à laquelle diriez-vous que vous appartenez ? » Les réponses obtenues à cette question se distribuent ainsi :

Classe supérieure :	4%
Classe moyenne :	36%
Classe inférieure :	5%
Classe laborieuse :	52%
Ne savent pas :	3%
N : 1 100 :	100%

Comme Centers l'a montré, le fait d'introduire dans la liste, la dénomination « classe laborieuse » (*working class*) évite que tout le monde se range dans la classe moyenne comme il arrivait précédemment dans les enquêtes de ce genre². Centers considère les quatre classes énumérées ci-haut comme des groupes, des entités bien distinctes dans la société américaine. La validité de ces conclusions lui paraît confirmée par le fait que les classes obtenues par l'identification subjective se trouvent en corrélation assez étroite avec les indices socio-économiques objectifs, inclus dans l'enquête. Par exemple, 74% des gens classés selon l'échelle professionnelle dans la catégorie : « hommes

¹ *The Psychology of Social Classes*, p. 27. Cité en français dans : Leonard Riesman, *les Classes sociales aux États-Unis*.

² Dans d'autres enquêtes, celle de Gross par exemple, la question de l'appartenance à une classe sociale est une question ouverte ; le répondant n'est pas obligé de se placer dans une catégorie préétablie mais peut formuler son identification dans ses propres termes.

d'affaires, professions libérales et cols-blancs », s'identifient à la classe moyenne ou à la classe supérieure ; 79% des ouvriers manuels s'identifient à la classe laborieuse ou à la classe inférieure. De plus, les scores obtenus dans l'échelle « radicalisme-conservatisme » sont liés à la position sociale, les classes laborieuse et inférieure par exemple, ayant tendance à se rapprocher du pôle radicalisme.

UN CONSENSUS IDÉOLOGIQUE

[Retour à la table des matières](#)

De nombreuses vérifications semblent indiquer que dans la majorité des enquêtes, les résultats – l'attribution d'un statut aux individus et la distribution hiérarchique de l'ensemble des statuts – obtenus par les trois groupes de procédures que nous avons examinées, coïncident de façon significative. En d'autres termes, pour un échantillon donné de personnes, on obtient une distribution à peu près semblable, que l'on utilise une méthode fondée sur l'évaluation du statut par la collectivité, une échelle construite par le chercheur à partir de diverses caractéristiques liées au statut ou que l'on se base sur l'identification formulée par les sujets eux-mêmes. À titre d'exemple, on peut considérer le résultat des comparaisons effectuées par Kahl et Davis du rendement de 19 indicateurs du statut, utilisés couramment dans les recherches concrètes sur la stratification sociale aux États-Unis¹. Les indicateurs comparés sont les suivants :

1. La profession du sujet, selon l'échelle des professions de Warner
2. La profession des trois amis les plus intimes du sujet, selon l'échelle professionnelle NORC – North et Hatt
3. L'évaluation du sujet lui-même
4. La catégorie professionnelle du sujet, selon les catégories utilisées dans le recensement de la population américaine
5. La profession du sujet selon l'échelle NORC – North et Hatt
6. La profession de son beau-père, selon les catégories du recensement
7. Le classement du sujet par l'enquêteur, de manière « impressionniste », dans les catégories de Warner : classes supérieure, moyenne-supérieure, moyenne-inférieure, inférieure-supérieure et inférieure-inférieure
8. L'identification subjective à une des catégories suivantes : classe supérieure, moyenne-supérieure, moyenne sans distinction (*undifferentiated middle*), moyenne-inférieure, ouvrière (*working*) et inférieure
9. Le niveau d'éducation de la mère du sujet

¹ Joseph A. Kahl et James A. Davis, « A Comparison of Indexes of Socio-Economic Status », *American Sociological Review*, 20 (1955).

10. La source de revenu du sujet : propriété (*wealth*), profits et honoraires, salaire, gages ou assistance sociale
11. Le revenu mensuel moyen du secteur de recensement (*Census tract*) où habite le sujet
12. La classification par l'enquêteur du quartier ou de la zone où habite le sujet, selon les catégories de Warner
13. La profession du père du sujet, selon les catégories du recensement
14. L'appréciation par l'enquêteur de la qualité du logis habité par le sujet, selon les catégories de Warner
15. Le niveau d'éducation du père du sujet
16. La profession du beau-père du sujet, selon l'échelle NORC – North et Hatt
17. Le niveau d'éducation de l'épouse du sujet
18. Le revenu familial annuel
19. La profession du père du sujet, selon les catégories de l'échelle NORC – North et Hatt ¹.

Selon Kahl et Davis, on trouve des corrélations positives relativement élevées entre les résultats obtenus de l'utilisation de ces dix-neuf indicateurs, pour un échantillon donné, ce qui signifie que toutes ces variables mesurent sensiblement la même chose. L'analyse factorielle indique par ailleurs que la profession du sujet représente le meilleur indicateur (parmi les dix-neuf cités) de la position sociale du sujet. Plus récemment, une enquête a été conduite par le parti Travailliste, à partir d'un échantillon représentatif de la population anglaise, dans le but de découvrir les meilleurs indicateurs de la classe sociale qui pourraient être utilisés par la suite, dans le recensement national. Mark Abrams résume ainsi la méthode utilisée :

Le parti Travailliste (par l'intermédiaire de J. A. Lunn, *Commentary*, juillet 1965) a publié le résultat d'une enquête exploratoire réalisée sous son patronage. À la suite d'interviews auprès d'un échantillon national représentatif, composé de 1 000 ménagères, des informations furent recueillies sur les points suivants : l'évaluation par l'interviewer de la classe du quartier (district) de la personne interviewée et son estimation générale de la classe sociale de cette personne ; le revenu du chef de famille, son statut professionnel, le nombre des membres de la famille exerçant un emploi rémunéré, le nombre d'enfants au-dessous de treize ans, le nombre de pièces du logement, la dépense hebdomadaire pour l'achat de nourriture, le niveau de scolarité, l'estimation par la personne elle-même de sa classe sociale, la lecture de divers journaux quotidiens ou hebdomadaires, la possession et l'achat de voiture, téléviseur, téléphone, réfrigérateur, autres articles ménagers importants, disques et les provisions de café, bière, vin et alcool (tous ces renseignements étaient fournis par la personne interviewée). L'information fut analysée de la manière suivante : a) le revenu, la profession, l'autoclassification et la somme dépensée pour la nourriture furent mis en corrélation avec toutes les autres variables ; b) une matrice des corrélations entre toutes les variables fut calculée et on effectua l'analyse factorielle. ²

¹ Liste de Kahl et Davis, traduite et adaptée.

² Mark Abrams, « Some Measurements of Social Stratification in Britain », in J. A. Jackson, édit., *Social Stratification*, Cambridge, Cambridge University Press, 1968, pp. 140-141 (nous traduisons).

Comme dans le cas précédent, on découvre une relation étroite entre toutes ces variables relatives à la classe sociale. Dans l'enquête anglaise, l'analyse statistique révèle que l'indicateur le plus efficace de la variable sous-jacente mesurée par l'ensemble des indicateurs – la position sociale – est l'évaluation directe par l'enquêteur lui-même (l'interviewer) de la position sociale du sujet interviewé ; en second lieu, vient la profession et en troisième, le revenu. Selon Abrams, ce résultat doit être attribué au fait que les interviewers acquièrent une capacité remarquable de synthétiser intuitivement toutes les données pertinentes au statut social de leurs clients et de stratifier l'ensemble de la population :

Le fait que l'estimation de l'interviewer représente la variable la plus importante nous porte à croire que les interviewers ont une habileté remarquable à synthétiser toutes les autres variables et à stratifier ainsi la population.¹

À notre avis, le fait que le jugement intuitif de l'interviewer soit, en dernière instance, le meilleur critère pour établir le statut des sujets de l'enquête, démontre encore une fois la nature idéologique des phénomènes que ces techniques d'enquête tentent de repérer et de mesurer. Ces représentations d'eux-mêmes et des autres que partagent les membres de la collectivité, font partie intégrante de l'idéologie comme discours de classe, imposé à l'ensemble de la collectivité. Parce qu'elles forment une large part du contenu de la subjectivité, elles permettent de penser les processus sociaux dans lesquels les individus sont engagés et de penser ces individus eux-mêmes, leur place et leur engagement, comme autant de déterminations et d'effets subjectifs. C'est dans cette perspective qu'une partie, au moins, des données recueillies sur le « statut » pourraient et devraient être interprétées. On doit se rappeler qu'il n'existe pas, par ailleurs, de découpage, de codage, de mesure des faits qui soient neutres et n'imposent aux objets une forme pensée par le chercheur. En ce sens, les simples échelles de revenus comme les indices multiples du statut les plus complexes et les plus raffinées, engagent des présupposés, toujours implicites, quant à la nature des faits que ces instruments servent à étudier. L'analyse approfondie des instruments prétendument neutres et objectifs construits par les chercheurs fonctionnalistes révélerait aisément toute la conception idéologique des faits qu'ils cherchent à mesurer : revenu, profession, prestige, standard de vie, etc., et nous ramènerait naturellement aux catégories et aux présupposés de la théorie fonctionnaliste des classes, que nous avons dégagés dans les travaux théoriques étudiés précédemment.

Il serait cependant injuste de prétendre que les enquêtes dont nous venons d'examiner certains exemples représentatifs, aboutissent à des résultats qui n'ont aucune valeur. Les chercheurs qui utilisent de façon rigoureuse ces diverses techniques d'enquête « trouvent » quelque chose et quelque chose qui ne peut être jugé absolument inutile à la connaissance des processus sociaux. L'échelle du prestige professionnel de North et Hatt, les résultats de l'auto-classification de Centers, les indices multiples du statut, fournissent une information pertinente sur certaines représentations collectives, par le biais de l'opinion du chercheur et de celle des personnes soumises à l'enquête. En effet,

¹ *Ibid.*, p. 141.

pour construire des instruments valides de mesure du statut social, l'enquêteur s'efforce de reconstituer de façon cohérente et articulée, divers énoncés du discours dominant sur l'inégalité ; ainsi, il nous fournit, dans certains cas, un matériel valable pour l'analyse de la production idéologique. Dans cette optique, les résultats obtenus de l'application de ces instruments de mesure méritent notre attention. Ce n'est certainement pas un hasard si certaines professions sont évaluées dans un certain ordre par des échantillons répétés de la population américaine ou canadienne ; ce n'est pas non plus un hasard si, par la technique de l'auto-classification, les personnes interrogées se distribuent d'une certaine manière dans une hiérarchie de statuts... Hélas, ces résultats sont interprétés par les sociologues fonctionnalistes dans les termes mêmes de l'idéologie. Par exemple, la hiérarchie selon laquelle les gens évaluent diverses professions est pensée comme une évaluation par la collectivité, de l'utilité fonctionnelle de ces professions pour le maintien des valeurs ; les résultats de l'auto-classification sont considérés comme une confirmation du caractère déterminant de la subjectivité individuelle dans le processus d'évaluation sociale, etc. Ainsi, toute enquête sur le statut utilisant l'une ou l'autre des techniques citées, ne sert qu'à consolider les fondements de la problématique du statut. Les faits (opinions, jugements, classification) recueillis par ces enquêtes ne sont pas fictifs mais ils sont construits par les chercheurs de façon à confirmer les postulats qui inspirent leur cueillette et leur interprétation. Comme on l'a vu, toutes les techniques d'évaluation du statut aboutissent à des résultats sensiblement homogènes, que l'indicateur soit construit par le chercheur à partir d'une ou plusieurs dimensions du statut ou que l'on s'en remette à la collectivité ou encore, à l'individu lui-même. On se situe donc manifestement dans le champ clos du même discours idéologique. Ce qui n'enlève rien à la réalité des faits recueillis par l'enquête mais occulte l'effet de connaissance qu'ils pourraient produire et rend très difficile sinon impossible la tâche de les réinterpréter dans le cadre d'une théorie qui s'écarte des postulats fonctionnalistes ¹.

¹ Les brèves remarques que nous avons consacrées aux techniques d'enquête sur la stratification sociale soulèvent des problèmes épistémologiques fondamentaux concernant la méthodologie de la recherche sociologique en général. Nous en référons à Bourdieu pour un traitement approfondi de ces questions que nous devons nous limiter à indiquer, tout au plus, dans le cadre de ce bref examen. Cf. Pierre Bourdieu, Jean-Claude Passeron et Jean-Claude Chamboredon, *le Métier de sociologue*, Paris, Mouton/Bordas, 1968.

TABLEAU I

Liste alphabétique des professions avec leurs scores de prestige D'après l'échelle du NORC – North et Hatt ¹

D'après l'échelle North-Hatt des professions, les professions qui ne figuraient pas dans l'échelle originale ont été intercalées par analogie avec des métiers similaires, de façon à attribuer à une nouvelle occupation un score de prestige intermédiaire entre les scores connus, attribués à des professions d'un standing supérieur ou inférieur.

Professions	Scores
<i>Accountant</i> (comptable)	81
<i>Actor</i> (acteur)	83
<i>Architect</i> (architecte)	86
<i>Artist</i> (artiste)	83
<i>Attendant-filling station and parking-lot</i> (préposé à un poste d'essence et à un parking)	52
<i>Author</i> (auteur)	80
<i>Auto repairman</i> (réparateur d'autos)	63
<i>Baggageman</i> (préposé aux bagages)	52
<i>Baker</i> (boulangier)	54
<i>Banker</i> (banquier)	88
<i>Barber</i> (coiffeur)	59
<i>Bartender</i> (tenancier de bar)	44
<i>Biologist</i> (biologiste)	81
<i>Blacksmith</i> (forgeron)	63
<i>Board-member (large corporation)</i> (membre du conseil d'administration dans une grande entreprise)	86
<i>Boilermaker</i> (chaudronnier).....	63
<i>Book-keeper</i> (teneur de livres).....	68
<i>Brakeman (railroad)</i> garde-freins trains de marchandises	58
<i>Brick-layer</i> (briqueteur)	65
<i>Building-contractor</i> (entrepreneur en bâtiments)	79
<i>Butcher</i> (boucher)	54
<i>Cabinet-maker</i> (ébéniste)	73
<i>Carpenter</i> (charpentier)	65
<i>Cashier in a bank</i> (caissier de banque)	66
<i>Chemist and metallurgist</i> (chimiste et métallurgiste)	86
<i>Chiropractor</i> (chiropracteur)	75
<i>Civil engineer</i> (ingénieur civil)	84
<i>Clergyman</i> (ecclésiastique)	87
<i>Clerk in a store</i> (employé de magasin)	58
<i>College-professor and instructor</i> (professeur et assistant d'Université)	89
<i>Compositor and type-setter</i> (typographe ou compositeur d'imprimerie)	67
<i>Conductors (bus and street car)</i> (receveurs de tramway et d'autobus)	58

¹ Traduit en français dans L. Riesman, *les Classes sociales aux États-Unis*, p. 393 et suivantes.

<i>Conductors (railroad)</i> (chefs de train)	67
<i>Cook</i> (cuisinier)	54
<i>County-agricultural agent</i> (agent des services agricoles de comté)	77
<i>Credit-manager</i> (directeur d'une banque de crédit)	70
<i>Dancer and showman</i> (danseur et artiste de music-hall)	52
<i>Dentist</i> (dentiste)	86
<i>Designer and draftsman</i> (dessinateur et traceur d'épures)	70
<i>Editor</i> (rédacteur de journal)	71
<i>Electrical engineer</i> (ingénieur électricien)	84
<i>Electrician</i> (électricien)	73
<i>Elevator-operator</i> (liftier)	47
<i>Farm-owner and manager</i> (propriétaire et directeur d'exploitation agricole)	76
<i>Former (no other designation)</i> (cultivateur sans autres précisions)	50
<i>Fireman</i> (pompier)	67
<i>Fisherman</i> (pêcheur)	58
<i>Foreman- manufacturing</i> (contremaître d'usine)	67
<i>Garage-mechanic</i> (mécanicien de garage)	62
<i>Garbage-collector</i> (boueur)	35
<i>Government-worker (no other designation)</i> (fonctionnaire fédéral)	70
<i>Guard</i> (gardien)	49
<i>Insurance and real estate agent</i> (agent d'assurance et immobilier)	68
<i>Janitor and porter</i> (concierge et portier)	44
<i>Laborer-manufacturing</i> (manœuvre dans une usine)	48
<i>Laundry-operative</i> (blanchisseur)	46
<i>Lawyer and judge</i> (avocat et juge)	86
<i>Lineman and serviceman</i> (poseur de lignes et ouvrier des voies)	48
<i>Linotype- operator</i> (linotypiste)	68
<i>Locomotive-engineer</i> (mécanicien de chemin de fer)	77
<i>Longshoreman</i> (docker)	47
<i>Lumberman</i> (bûcheron)	53
<i>Machinist</i> (préposé aux machines)	73
<i>Mail carrier</i> (facteur)	66
<i>Manager (small store in city)</i> (gérant petit magasin en ville)	69
<i>Motorman (street-car and bus)</i> (conducteur de tram et d'autobus)	58
<i>Musician</i> (musicien)	81
<i>Night watchman</i> (gardien de nuit)	47
<i>Operative-manufacturing</i> (ouvrier d'usine)	60
<i>Optometrist</i> (lunetier)	75
<i>Optician</i> (opticien)	81
<i>Osteopath</i> (ostéopathe)	79
<i>Painter (building trades)</i> (peintre en bâtiments)	65
<i>Pharmacist</i> (pharmacien)	79
<i>Photographer</i> (photographe)	73
<i>Physician and surgeon</i> (médecin et chirurgien)	93
<i>Plasterer</i> (plâtrier)	65
<i>Plumber</i> (plombier)	63
<i>Policeman</i> (agent de police)	67
<i>Policeman (supervisory capacity)</i> (inspecteur de police)	69
<i>Proprietor (mining, constructions, manufacturing)</i> (propriétaire de mines, de constructions, d'usines)	82
<i>Proprietor (eating and drinking-place)</i> (propriétaire restaurant-café)	62
<i>Proprietor (retail trade)</i> (propriétaire commerce de détail)	69
<i>Proprietor (printing shop)</i> (propriétaire d'imprimerie)	74
<i>Purchasing agent</i> (agent préposé aux achats)	68
<i>Psychologist</i> (psychologues praticiens)	85
<i>Radio-announcer</i> (speaker de radio)	75
<i>Reporter</i> (reporter)	71
<i>Roofer and sheet metal worker</i>	

(couvreur et ouvrier en couvertures métalliques)	64
<i>Routeman or deliveryman</i> (agent de livraison)	54
<i>Scientist</i> (homme de science)	89
<i>Salesman</i> (vendeur)	68
<i>Sharecropper</i> (métayer)	40
<i>Shoemaker</i> (cordonnier)	59
<i>Shoe-shiner</i> (cireur de souliers)	33
<i>Social and welfare worker</i> (assistant social)	73
<i>Soda-clerk</i> (garçon préposé à la vente du soda)	45
<i>Stationery engineer</i> (ingénieur sédentaire)	78
<i>Street-sweeper</i> (balayeur de rues)	34
<i>Surveyor</i> (expert-géomètre)	70
<i>Switchman (railroad)</i> (aiguilleur)	58
<i>Tailor</i> (tailleur)	62
<i>Taxi-driver</i> (chauffeur de taxi)	49
<i>Teacher (public school)</i> (instituteur école publique)	79
<i>Technical engineer</i> (ingénieur technique)	84
<i>Tenant farmer</i> (fermier)	68
<i>Time-keeper</i> (chronométrateur)	65
<i>Truck-driver and delivery man</i> (camionneurs)	54
<i>Undertaker</i> (entrepreneur de pompes funèbres)	72
<i>Union official and representative</i> (fonctionnaires et représentants fédéraux)	75
<i>Veterinarian</i> (vétérinaire)	86
<i>Waiter</i> (garçon (le restaurant)	48
<i>Welder</i> (soudeur)	58

TABLEAU II**Professions disposées en « situs professionnels »
D'après l'échelle du NOR C – North et Hatt ¹**

1. Politique :	3. Affaires:
Nationale	Grosses entreprises
Locale	Petites entreprises
	Organisation du travail
	Employés à col blanc
2. Professions libérales :	4. Récréation et esthétique :
Carrières indépendantes	Beaux-arts
Sciences pures	Journalisme et radio
Sciences appliquées	Loisirs
Fonctionnaires	
5. Agriculture :	7. Professions militaires:
Cultivateurs-propriétaires	Armée
Ouvriers agricoles	Marine
	Infanterie (le marine)
6. Travail manuel :	8. Service :
Mécanique spécialisée	Service officiel
Bâtiment	Service non officiel
Travail en plein air	Service personnel
Travail en usine	
Travail non spécialisé	

¹ Traduit en français dans L. Riesman, *les Classes sociales aux États-Unis*, p. 153.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

Deuxième partie :
les théories du statut et les théories du pouvoir

Chapitre VI

La problématique du pouvoir (I)

[Retour à la table des matières](#)

Nous nous proposons d'analyser dans les chapitres qui suivent les conceptions théoriques des classes sociales de certains auteurs qui nous paraissent représentatifs du courant fonctionnaliste que nous avons qualifié de problématique du pouvoir. Cette analyse devrait nous permettre de vérifier les hypothèses que nous avons présentées dans nos remarques préliminaires quant au caractère idéologique des catégories et des énoncés caractéristiques de ce courant.

1. Lenski

LES RESSOURCES PERSONNELLES ET INSTRUMENTALES

[Retour à la table des matières](#)

Nous examinerons d'abord les travaux du sociologue américain Gerhard Lenski qui illustrent très bien ce point de vue théorique ¹. L'ouvrage principal de Lenski se présente explicitement comme une réponse à l'éternelle question : *Who gets what and why ?*, littéralement : qui obtient quoi et pourquoi ? Selon lui, toute théorie de la stratification constitue une tentative pour résoudre cette question. Examinant les diverses théories de l'inégalité, d'Aristote jusqu'à Parsons, Lenski constate que ces conceptions ont tendance à se diviser en deux courants opposés. Le premier comprend les théories « conservatrices » (Smith, Sumner, Parsons, etc.) qui mettent l'accent sur les aspects fonctionnels et universels de l'inégalité, sur l'intérêt commun des membres de la collectivité, le consensus et l'harmonie sociale et qui considèrent l'inégalité sociale comme juste et nécessaire. Le second courant que Lenski qualifie de « radical » (Marx, Mosca, Dahrendorf, etc.) a plutôt tendance à concevoir l'inégalité sociale comme le résultat d'une lutte pour l'appropriation de biens et de services rares, impliquant des rapports de domination et d'exploitation et la solution par la force des conflits d'intérêt entre les membres de la collectivité. Ces deux courants relèvent, selon Lenski, de positions normatives opposées qu'il est possible de réconcilier à l'intérieur d'une « théorie unique et intégrée de l'inégalité sociale », reposant sur des bases scientifiques plutôt que morales. Cette synthèse se trouve déjà à l'état d'ébauche, selon l'auteur, dans les théories de Weber, de Pareto et de Sorokin. Elle se fonde sur certains postulats quant à la nature de l'homme et de la société, empruntés à la fois aux deux traditions théoriques normatives et dont l'utilisation cohérente permet de parvenir à une conception objective et nuancée de l'inégalité. Nous avons intérêt à nous attarder aux principaux postulats que l'auteur présente comme le fondement de sa théorie « nouvelle » et « intégrée » de la stratification ; ils représentent une formulation, nullement originale, des principes de l'idéologie dominante que nous avons dégagés des théories précédentes. Selon Lenski, « l'homme est un être social que sa nature oblige à vivre en société » ², c'est-à-dire que c'est un sujet dont l'unique fin est la réalisation d'un maximum de satisfaction personnelle, cette fin exigeant l'action concertée de plusieurs

¹ Gerhard Lenski, *Power and Privilege : A Theory of Social Stratification*, New York, McGraw-Hill, 1966.

² *Power and Privilege*, p. 251 (nous traduisons).

individus. Cette action est conflictuelle ou compétitive parce que chacun y est poussé par la nécessité de réaliser son intérêt propre mais elle est coopérative parce que son efficacité nécessite une entente minimale sur certaines règles, droits et obligations liant tous les participants. C'est l'intérêt personnel bien compris qui fait de l'homme un être social et de la société un agrégat d'individus engagés dans des rapports de « coopération conflictuelle »¹ :

... les institutions – impliquant la coopération et le sens moral de même que l'idée de droit et de justice – (...) émergent des actions d'un agrégat initialement non organisé d'individus qui recherchent égoïstement le maximum de satisfaction personnelle. L'obtention d'un maximum de satisfaction oblige les individus à travailler (et jouer) ensemble ; ils découvrent cependant que cette activité n'est profitable que si elle se déploie dans le cadre d'un système de règles... (...) L'obéissance aux normes est simplement une question d'intérêt personnel bien compris.²

Selon Lenski, les buts que l'homme cherche à atteindre et qui représentent son intérêt personnel sont : la survie physiologique, la santé, le prestige, le confort matériel, le salut spirituel et l'affection humaine. Ces besoins essentiels ne peuvent être satisfaits que par l'intermédiaire de biens ou ressources « instrumentales », c'est-à-dire qui n'ont de valeur qu'à titre de moyens pour la réalisation des buts : argent, éducation, profession, position, etc. Ces ressources sont essentiellement rares et les individus sont poussés par l'intérêt personnel à se les approprier ; il s'ensuit que toute société humaine sera caractérisée par la lutte pour le contrôle de ces moyens envisagés comme des « récompenses ». Selon lui, les armes ou les atouts utilisés par les individus engagés dans cette lutte sont les attributs et les ressources personnelles dont ils ont été doté par la nature ou par la société : intelligence, force, beauté, naissance, possessions, etc. L'issue du combat dépend ainsi des ressources initiales des combattants et de la manière dont ils auront su les utiliser. Le fait que les ressources instrumentales soient qualifiées par Lenski de *rewards*, littéralement : récompenses, indique bien que leur acquisition représente la sanction du mérite – des qualités et des efforts – des concurrents. On ne saurait trouver de formulation plus explicite du rapport de cause à effet entre la personnalité (les attributs personnels de l'individu) et la position sociale (la satisfaction des besoins et des intérêts de l'individu, la réalisation de ses buts). Lenski peut bien prétendre par ailleurs que « l'inégalité des dons naturels n'est pas la source première de l'inégalité sociale »³, il reste que ses affirmations rapportent directement la condition sociale aux attributs personnels. On peut en effet considérer les possessions comme des ressources non naturelles, acquises après la naissance, au cours de la vie sociale. Toutefois, ces ressources ne sont pas pensées comme si elles étaient déterminées par la position sociale de l'individu mais comme des facteurs déterminant sa condition sociale. Les possessions sont des ressources personnelles de l'individu, des attributs non naturels, acquis par l'effort, le travail et l'habileté ; elles représentent une extension de l'individu, de sa nature. Cette perspective permet d'intégrer, de façon cohérente, la notion de possessions au schéma aptitude-position sociale.

¹ La notion utilisée par Lenski est celle de antagonistic cooperation, empruntée à William Graham Sumner.

² *Power and Privilege*, p. 27 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, p. 32.

On verra plus loin que l'affirmation de Lenski selon laquelle l'inégalité des dons n'est pas la source première de l'inégalité sociale vise à démontrer que les conditions de la concurrence ne sont pas les mêmes pour tous les individus, que leurs chances d'atteindre une position qui corresponde à leurs aptitudes ne sont pas toujours égales. Cette inégalité des chances résulte de l'imperfection des sociétés. Il n'en demeure pas moins que toutes « chances » étant égales par ailleurs, la correspondance entre les attributs personnels et la position sociale est un principe d'explication valable de l'inégalité sociale comme le montre le raisonnement suivant :

Pour atteindre ces buts (les buts fondamentaux que les humains poursuivent) les individus sont forcés d'utiliser au maximum de leur capacité *les diverses ressources qu'ils ont reçues de la nature et de la société*. Elles comprennent les possessions et les qualités personnelles comme le dynamisme, l'intelligence, la beauté et l'équilibre physique. Chacun exploite ces ressources pour acquérir les choses qu'il valorise le plus, ce qui le conduit à *échanger ses ressources initiales contre des biens instrumentaux obtenus à titre de récompenses* : éducation, argent, situation. À leur tour, *ces biens sont employés comme moyens d'obtenir et de conserver les satisfactions profondes* que procurent le statut, le bien-être, la santé et la vie même.¹

Ce passage indique clairement que les biens instrumentaux (*instrumental rewards*), comme l'éducation, l'argent, la profession, la position, sont conçus comme des ressources et des attributs personnels de la même manière que les possessions. L'individu « échange » ses ressources naturelles contre les biens instrumentaux qui deviennent ainsi des symboles de ses qualités et aptitudes naturelles. Le capital serait, dans ce sens, une ressource instrumentale servant au capitaliste à obtenir les satisfactions ultimes qu'il recherche comme être humain, ressource instrumentale qu'il aurait obtenue en utilisant ses attributs naturels d'intelligence, d'énergie, etc. Ce processus d'échange fait du capital un attribut personnel du capitaliste, par extension. Le même raisonnement s'applique à l'éducation, à la profession, à la position politique, etc.

LA DISTRIBUTION DU POUVOIR ET DES PRIVILÈGES

[Retour à la table des matières](#)

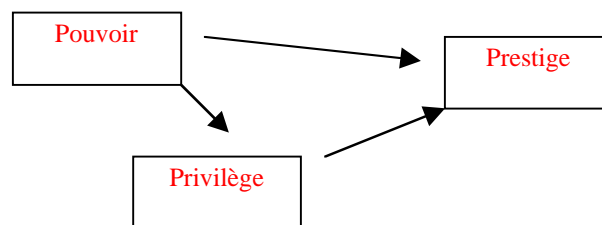
Comme on l'a vu précédemment, les ressources qui permettent la satisfaction des buts recherchés par l'homme se caractérisent par leur rareté et font l'objet d'une lutte universelle. Dans la mesure où le travail humain ne produit aucun surplus, ces ressources sont distribuées de manière égalitaire entre les membres de la société, à chacun selon ses besoins. La production d'un surplus permet l'inégalité ; la distribution des ressources dépend, dès lors, de l'issue de la lutte entre les individus. Selon Lenski, si on définit le privilège comme la

¹ *Power and Privilege*, p. 40 (nous soulignons).

possession ou le contrôle d'une part des surplus produits dans une société (surplus de biens et de services qui permettent la satisfaction des besoins humains), on peut considérer comme une loi universelle et générale que la distribution des privilèges, dans toute société, est fonction du pouvoir, c'est-à-dire qu'elle dépend directement de l'inégale répartition du pouvoir entre les individus. En effet, le pouvoir étant défini comme la probabilité pour une (ou plusieurs) personne d'imposer sa volonté en dépit de la résistance d'autrui, il découle nécessairement du postulat de la rareté des ressources instrumentales et du postulat de la concurrence comme forme des rapports sociaux, que l'inégalité (distribution des privilèges) est fonction du pouvoir (de la position stratégique de l'individu dans la lutte contre autrui). La théorie de la stratification de Lenski, théorie du pouvoir et du privilège comme l'indique le titre de son ouvrage, se résume à ces deux lois universelles de la distribution : 1) le besoin i.e. les nécessités reliées à la survie et à la productivité des individus engagés dans la coopération antagoniste) détermine, en premier lieu, la distribution des produits du travail ; 2) le pouvoir détermine la distribution des privilèges, c'est-à-dire le contrôle des surplus produits au delà de ce minimum vital. Dans les termes de l'auteur :

Les hommes ne consentent à partager le fruit de leur travail que pour assurer la survie et maintenir la productivité de ceux dont l'activité leur est nécessaire ou profitable. (...) Si on postule que dans l'activité humaine, les décisions importantes sont presque toujours motivées par l'intérêt personnel ou par l'intérêt partisan et que la plupart des choses que les hommes désirent n'existent qu'en quantité limitée, on doit s'attendre à ce que l'appropriation et le contrôle du surproduit engendrent la lutte et le conflit. Si on définit le pouvoir selon Weber, comme la probabilité qu'une personne ou un groupe de personnes accomplisse sa volonté malgré l'opposition d'autrui, il s'ensuit que le pouvoir détermine la distribution de la quasi-totalité du surplus dont la société dispose. (...) Le privilège étant défini comme la possession ou le contrôle du surplus produit par la société, alors les privilèges sont fonction du pouvoir.¹

Lenski ajoute à ces deux lois, un troisième principe selon lequel le prestige est fonction du pouvoir et des privilèges, c'est-à-dire que sa disposition dépend de celle des deux autres variables. L'essentiel de la théorie se résume ainsi graphiquement :



Il est important de noter par ailleurs que le pouvoir, selon lui, est multi-forme et qu'il dérive de plusieurs sources. Ces sources ou bases du pouvoir sont, par exemple : la propriété, la profession, la position politique, la race, le

¹ *Power and Privilege*, p. 45.

sexe, l'éducation, etc. Bref, on retrouve comme bases du pouvoir, les ressources personnelles, instrumentales et initiales que l'on a définies précédemment comme des moyens pour la réalisation des fins et intérêts fondamentaux des individus. Ce recoupement nous permet de constater que le pouvoir, comme dans la théorie de Weber, est pensé comme la capacité personnelle (puisqu'elle dépend de ressources personnelles) de réaliser son intérêt propre, d'atteindre ses buts individuels, en d'autres termes, comme la capacité du sujet de s'affirmer et se réaliser par l'intermédiaire de rapports sociaux conflictuels et concurrentiels.

La forme du pouvoir dépend des moyens utilisés par l'élite – les individus qui détiennent le plus de pouvoir – pour maintenir sa position et ses privilèges. On peut définir ainsi deux formes principales de pouvoir : le pouvoir coercitif – *the rule of might* – qui repose sur l'usage de la force et le pouvoir institutionnalisé ou constitutionnel, l'autorité – *the rule of right* – qui repose principalement sur la loi et le consentement des dominés même si, en dernière instance, il repose comme toute forme de pouvoir sur l'usage potentiel de la contrainte physique¹. Il est inutile de s'attarder sur ces notions politiques qui sont directement empruntées à la théorie wébérienne et que nous retrouverons dans l'analyse que fait Lenski de la distribution du pouvoir dans les sociétés industrielles. Notons provisoirement que Lenski intègre ces catégories wébériennes à la théorie de la circulation des élites de Pareto. La circulation des élites est reformulée en termes de cycles politiques, de durée variable, au cours desquels la domination « coercitive » d'une élite se transforme progressivement en domination « constitutionnelle » jusqu'à ce que cette élite soit délogée de force par une autre et ainsi de suite. Ce processus obéit à des lois « universelles » et « naturelles » :

Il est de règle, dans toute société, que ceux qui s'emparent du pouvoir par la force cherchent à gouverner par voie constitutionnelle. Néanmoins, tout régime est finalement détruit par la force ou par la menace de violence. C'est le thème fondamental dont on connaît mille variations.²

Nous retrouverons, sous une forme plus intéressante, cette version moderne de la théorie parétienne de la circulation des élites, dans les travaux de Raymond Aron que nous étudierons dans la seconde partie de ce chapitre.

Partant des postulats précédents quant à la nature de l'homme et de la société et de la conception du pouvoir, du privilège et du prestige qui en découle, Lenski parvient à formuler une définition des classes et de la structure de classes ou structure de la distribution, au sens qu'on a donné précédemment à ce terme. Une classe, en général, sera définie comme « un agrégat d'individus occupant une position semblable par rapport à certaines formes de

¹ L'affirmation que le pouvoir et l'autorité reposent toujours, en dernière instance, sur la force et la contrainte physiques, est typique de la sociologie fonctionnaliste. On confond manifestement la violence comme élément du processus de contrôle politique et l'existence de rapports de production et de reproduction impliquant l'exploitation et la domination d'une classe, qui sont le seul « fondement » de tous les phénomènes qualifiés de politiques.

² *Power and Privilege*, p. 61.

pouvoir, de privilège ou de prestige »¹. Puisque la distribution du pouvoir détermine directement la distribution des deux autres variables, on aura intérêt, selon Lenski, à se préoccuper surtout des classes de pouvoir, c'est-à-dire « des agrégats de personnes qui, dans une société donnée, se situent dans une même position de force ou de pouvoir institutionnel (sous l'une ou l'autre de ses formes) »². Le terme classe signifiera, par conséquent, classe de pouvoir (*power class*). Le pouvoir, on l'a vu, repose sur plusieurs bases – ou sur diverses ressources, attributs ou rôles, ces notions étant toutes équivalentes – qui ne peuvent être ramenées à un commun dénominateur. Il s'ensuit qu'il faudra distinguer une hiérarchie ou un système de classes spécifique correspondant à chacune des bases effectives du pouvoir, dans une société donnée. La structure globale des classes (ou la structure du système de distribution), dans toute société, comprendra ainsi plusieurs hiérarchies ou systèmes de classes, fondées chacune sur une dimension particulière du pouvoir. Ces diverses hiérarchies sont susceptibles de coïncider, dans certains cas particuliers mais elles seront, en général, plus ou moins disjointes. Ce qui veut dire qu'un individu peut appartenir à autant de classes qu'il possède de ressources, d'attributs, de moyens de se procurer du pouvoir ou, en d'autres termes, à un nombre de classes correspondant au nombre de rôles qu'il exerce dans la société, ce qui revient au même puisque les rôles sont fonction des ressources et des attributs de ceux qui les exercent. Un individu peut s'élever au même échelon dans chaque hiérarchie mais diverses combinaisons de niveaux sont également possibles. Nous reviendrons plus longuement sur cette question de la coïncidence relative des niveaux :

Il est manifeste que le pouvoir repose sur de multiples bases qu'il n'est pas toujours possible de ramener à un seul dénominateur commun ; par conséquent, nous devons admettre plusieurs hiérarchies ou systèmes de classes (...) Un système de classes peut être défini comme une hiérarchie de classes ordonnées suivant un critère unique. (...) Chaque système de classes comprend tous les membres de la société.

Et plus précisément encore :

... la même personne peut très bien appartenir à une demi-douzaine de classes de pouvoir. Il ne peut en être autrement si les diverses formes du pouvoir ne sont pas en corrélation parfaite. (...) Chacun des rôles majeurs que cette personne exerce – aussi bien que son statut dans la hiérarchie fondée sur la propriété – conditionne ses chances d'obtenir les choses qu'elle recherche dans l'existence et chacun détermine par conséquent, son appartenance à une classe spécifique.³

On aura remarqué que ce raisonnement est calqué, point pour point, sur la thèse webérienne de la multidimensionnalité des classes, correspondant à la multidimensionnalité du pouvoir comme moyen et à la multiplicité des moyens de pouvoir, ce qui revient au même. Mais Weber ne retenait que trois bases principales du pouvoir : économique, social, politique. Lenski, pour sa part, en distingue plusieurs. Nous reviendrons plus loin sur cette question, en

¹ *Power and Privilege*, p. 74.

² *Ibid.*, p. 75.

³ *Power and Privilege*, p. 75.

essayant de rendre compte de l'émiettement des bases du pouvoir dans les théories néo-wébériennes comme celle de Lenski.

Reste le problème de la délimitation des classes les unes par rapport aux autres, dans les diverses hiérarchies. On a vu que les classes représentent des agrégats de personnes occupant une position semblable par rapport à un facteur hiérarchique donné. Le degré de similitude des positions demeure toutefois indéterminé et Lenski suggère d'en laisser l'estimation au chercheur. Selon les besoins de l'analyse, on pourra ainsi distinguer deux, trois, vingt-cinq ou cinquante-sept classes dans la hiérarchie du pouvoir fondé, par exemple, sur la propriété. En fait, les classes étant toujours des classes de pouvoir et le pouvoir étant pensé comme un attribut personnel, chaque individu jouit, par définition, d'une position unique dans chaque hiérarchie. Lenski admet d'ailleurs cette conséquence de ses prémisses, sans aucune gêne :

Dans la plupart des cas, la population n'est pas divisée en un nombre limité de catégories absolument distinctes et nettement différenciées. Elle présente plutôt l'aspect d'une distribution continue, sans écart ni coupure qui pourraient tenir lieu de frontière entre les classes. S'il fallait en plus exiger que les membres d'une classe disposent chacun d'une part identique des biens valorisés, il faudrait dénombrer des milliers et même des millions de classes dans plusieurs sociétés, composées pour la plupart d'une poignée de membres et d'un seul, dans certains cas. (...) En général, les spécialistes de la stratification jugent plus avantageux de travailler avec un nombre plus restreint de classes plus vastes. (...) Les frontières de l'élite comme celles des classes, sont habituellement imprécises... Dans ces conditions, le chercheur doit se résoudre à établir de sa propre initiative des frontières arbitraires.¹

Il affirme cependant que les membres des agrégats que sont les classes de pouvoir sont unis par des « intérêts communs », qui constituent potentiellement la base d'actions ou de réactions de classe.

Les membres d'une classe de pouvoir partagent certains intérêts ; ces intérêts communs constituent le fondement politique de leur hostilité envers les autres classes.²

La délimitation des classes, confiée au chercheur, consiste ainsi à évaluer la communauté d'intérêt suffisante pour la réalisation collective d'une fin quelconque par un groupe d'individus, en conflit avec d'autres groupes. En dernière analyse, il s'agit d'une question pratique voire même tactique. Les explications de Lenski à ce sujet confirment nos remarques précédentes et permettent d'approfondir le problème de la délimitation des classes, dans le cadre de la problématique fonctionnaliste³. Les critères qui servent à circonscrire les « agrégats » dépendent de l'« avantage » ou de l'« intérêt » pratique. En effet, la théorie postule que les individus sont susceptibles de se regrouper

¹ *Power and Privilege*, p. 76-77-79 (nous soulignons).

² *Ibid.*, p. 76.

³ Seule la théorie des classes de Schumpeter peut être considérée comme une exception parce que l'auteur postule le caractère héréditaire des attributs et des ressources individuelles, ce qui permet de penser les classes comme des groupes naturels et distincts de familles interreliées, génétiquement homogènes.

ou de s'associer en fonction de leur « intérêt personnel bien compris », c'est-à-dire de l'intérêt qu'ils perçoivent et ressentent comme tel. Dès lors, le regroupement des individus dans des strates ou des classes résulte d'un jugement, d'un choix subjectif de la meilleure façon de maximiser la satisfaction de l'intérêt de chacun, par l'association avec d'autres. Selon plusieurs auteurs, ce choix peut être laissé au chercheur, ce qui implique qu'il se mette à la place des individus tels qu'il se les représente ; C'est ce que font, en général, les théoriciens et les chercheurs fonctionnalistes. Dans certains cas, on aura recours aux individus eux-mêmes qui, comme on l'a vu dans les études de Warner, Centers et autres, formulent leurs choix et leurs jugements dans les termes mêmes de la problématique fonctionnaliste ou plus précisément, dans les termes du discours idéologique dominant. On constate que le problème des frontières de classes oblige à se reporter à la conception bourgeoise de l'individu et de l'intérêt individuel, des rapports sociaux et de l'intérêt général. Toute représentation totalisante, dans la théorie fonctionnaliste – groupe, collectivité, classe et autres – a le sens du pluriel comme sommation de singuliers discrets, si on peut dire. La notion de l'intérêt commun d'une classe ou d'une strate n'est donc rien d'autre qu'une catégorie du sens ou de la subjectivité individuelle. Nous en verrons plus loin les conséquences.

Le repérage de l'élite à l'intérieur de la structure de classes soulève le même genre de difficultés et les remarques précédentes s'y appliquent intégralement. Selon Lenski, l'élite peut coïncider avec une classe ou avec une portion de classe ou encore, elle peut être composée d'individus appartenant à plusieurs classes. On peut parler, par exemple, de l'élite de la classe ouvrière, de l'élite politique comprenant les dirigeants de la société ou de l'élite de la société, en général, comprenant les élites qui se trouvent au sommet des diverses classes et/ou hiérarchies (politique, économique, etc.) :

Le terme élite signifie donc simplement l'échelon ou le rang le plus élevé d'une unité sociale quelconque, qu'il s'agisse d'une classe ou d'une société globale, hiérarchisée d'après un critère donné. Dans cet ouvrage, c'est le pouvoir qui sert de critère...¹

Donc, l'élite comprendra simplement ceux qui ont le plus de pouvoir, dans chaque cas donné. Si on se fie à la définition du concept de pouvoir, on peut affirmer que ce sont les individus qui disposent de ressources et d'attributs personnels supérieurs à ceux des autres. Le sens de la notion d'élite utilisée par Lenski ne s'écarte pas tellement de la signification que lui donnaient formellement Pareto et Mosca. Comme on l'a déjà mentionné, la notion d'élite ne saurait prendre un autre sens, à l'intérieur de la théorie fonctionnaliste ; nous aurons l'occasion de le constater de nouveau en étudiant les travaux de Aron, Mills, Bottomore et autres. En général, les théoriciens fonctionnalistes du pouvoir emploient la notion d'élite parce qu'elle convient mieux à la caractérisation des groupes restreints et relativement bien délimités dont le pouvoir est aisément observable, comme les dirigeants d'un État, d'une organisation syndicale, etc. La perspective centrée sur la notion de pouvoir a précisément tendance à privilégier les agrégats de ce genre. Dans la perspective de la problématique du statut, les agrégats privilégiés sont, par contre,

¹ *Power and Privilege*, pp. 78-79.

moins clairement délimités et leurs frontières sont moins nettes, d'où l'utilisation moins fréquente de la notion d'élite.

TABLEAU III

Structure du système de distribution dans une société latino-américaine fictive ¹

Le système de distribution

Le système de classe politique P = 10	Le système de classe fondé sur la propriété P = 5	Le système de classe professionnel P = 3			Le système de classe ethnique P = 2
L'élite (X)	Les riches (X)	Grands propriétaires (X)			Espagnols (X)
La bureaucratie	La classe moyenne (Y)	Fermiers indépendants	Officiers	Marchands (Y)	----- Métis (Y)
(Y) La classe apolitique	Les pauvres	Paysans		Artisans	-----
Ennemis soupçonnés du régime	Les miséreux (impoverished)	Mendiants Prostituées Chômeurs			Indiens

On peut se faire une idée du résultat de l'application de la théorie du pouvoir et du privilège de Lenski à l'étude pratique d'une société, en examinant la représentation graphique proposée par l'auteur, de la structure des diverses dimensions du pouvoir (structure du système de distribution) d'une « société latino-américaine fictive » (cf. tableau III). La lecture du tableau nous apprend qu'il existe dans cette société, quatre sources importantes du pouvoir : l'activité politique, la propriété, le travail ou l'activité professionnelle et l'appartenance ethnique. Ces bases du pouvoir sont d'importance inégale comme l'indique le poids variable attribué à chacune : P = 10, P = 5, P = 3, P = 2. Chaque système de classes, correspondant à une dimension (base) spécifique du pouvoir, comprend un nombre variable de classes dont les

¹ *Power and Privilege*, p. 80.

limites sont, en outre, incertaines et changeantes. Dans le graphique, les classes bien définies sont séparées par un trait noir et les classes dont les limites sont plus confuses sont séparées par un trait pointillé. Les symboles (X) et (Y) figurent deux individus dont on peut se représenter le statut ou la condition sociale générale à partir des positions qu'ils occupent dans chacun des systèmes de classes. Lenski nous invite à remarquer que ce type de société où la contrainte prédomine sur le pouvoir constitutionnel, se caractérise par la consistance ou la cohérence des divers systèmes de classes : chaque individu, comme le montre l'exemple précédent, a tendance à occuper une position semblable dans chaque hiérarchie. Lorsque la « constitutionnalité » se développe, selon les termes de Lenski, les positions ou statuts cessent d'être constants d'une hiérarchie à l'autre. En effet, le constitutionnalisme favorise la mobilité et l'accès au pouvoir qui peuvent emprunter l'une ou l'autre hiérarchie de classes ; par contre, dans les régimes basés sur la force, l'élite monopolise toutes les positions supérieures et toutes les voies d'accès au pouvoir.

LA CRISTALLISATION DU STATUT

[Retour à la table des matières](#)

Ces remarques nous permettent d'aborder la notion de « cristallisation du statut » proposée par Lenski et qui a suscité un intérêt considérable parmi les théoriciens et chercheurs fonctionnalistes, au cours des dernières années¹. Cette notion se rapporte au degré de concordance des diverses positions occupées par un individu dans les multiples hiérarchies correspondant aux diverses dimensions du pouvoir, c'est-à-dire dire aux bases multiples de l'inégalité en général. La notion de cristallisation du statut peut être également utilisée dans le cadre de la problématique du prestige, les diverses bases ou dimensions du prestige étant considérées selon leur cohérence relative dans le statut global d'un individu. Par exemple, dans le graphique de Lenski, un Espagnol qui appartiendrait à la classe des mendiants (dans le système fondé sur la propriété) présenterait un statut non cristallisé. Aux États-Unis, un Noir qui serait juge ou ministre, une diplômée d'université qui gagnerait sa vie à se prostituer, seraient des cas de statuts non cristallisés. Des recherches conduites par Lenski et par d'autres chercheurs ont permis d'établir des corrélations statisti-

¹ Sur la question de la cristallisation du statut, voir entre autres : Gerhard Lenski, « Status Crystallization : A Non-Vertical Dimension of Social Status », *American Sociological Review*, 19, 1954. Gerhard Lenski, « Social Participation and Status Crystallization », *American Sociological Review*, 21, 1956. Gerhard Lenski « Comment », *Public Opinion Quarterly*, 29, 1964. Irving Goffman, « Status Consistency and Preference for Change in Power Distribution », *American Sociological Review*, 22, 1957. Elton Jackson, « Status Consistency and Symptoms of Stress », *American Sociological Review*, 27, 1962. Elton Jackson et Peter Burke, « Status and Symptoms of Stress : Additive and Interaction Effects », *American Sociological Review*, 30, 1965. Werner Landecker, « Class Crystallization and Class Consciousness » *American Sociological Review*, 28, 1963.

ques significatives entre le degré de cristallisation du statut d'une personne et ses opinions politiques. On a démontré que les personnes « non cristallisées » avaient tendance à adopter des positions politiques plus radicales que les autres et à se montrer plus favorables au renversement de l'ordre établi. Dans certaines études, on a relié la non-cristallisation du statut à des opinions d'extrême-gauche (ou de gauche), dans d'autres cas, à des positions d'extrême-droite. D'autres études ont révélé l'existence de corrélations positives entre la non-cristallisation du statut et l'incidence des maladies psychosomatiques, le type de fréquentations amicales et de nombreuses autres variables. Il semble toutefois que les corrélations les plus sûres soient celles qui touchent les opinions et les pratiques politiques. En général, ces coïncidences ont été interprétées comme un indice du stress ou de la frustration que subiraient les personnes dont le statut est mal cristallisé, frustration provenant principalement de la tendance d'autrui à les percevoir et à se comporter envers elles en fonction de leurs attributs les moins valorisés, alors que leur opinion d'elles-mêmes est évidemment fonction de leur statut le plus élevé. Par exemple, le juge de race noire sera victime d'un certain mépris et d'une certaine discrimination à cause de son statut racial malgré son haut statut professionnel, intellectuel, économique et politique. C'est, entre autres, l'interprétation que propose Lenski :

Certaines incohérences marquées au niveau du statut peuvent devenir une source de stress et provoquer des réactions particulières qui ne peuvent être attribuées au seul rang de l'individu dans chacune des hiérarchies du statut... une personne dont les statuts ou les rangs sont incohérents a naturellement tendance à se faire une opinion d'elle-même qui corresponde à son statut le plus élevé et elle s'attend à ce que les autres fassent de même. Par contre, les gens qui sont en rapport avec elle ont intérêt à faire précisément le contraire, c'est-à-dire à considérer cette personne selon son statut ou son rang le plus bas... Une telle expérience conduit l'individu à s'insurger contre l'ordre établi et contre le régime politique qui le cautionne... les individus dont le statut est incohérent sont plus enclins que les autres à donner leur appui aux mouvements libéraux ou radicaux qu'ici visent à transformer le système.¹

La question de la cristallisation du statut pose certains problèmes très intéressants au sujet des rapports entre la pratique des agents sociaux et le sens idéologique de cette pratique. Il est manifeste que la théorie de la cristallisation du statut est une interprétation du sens commun (idéologique) de certains faits qu'on représente comme une non-cristallisation du statut ou comme une réaction à l'absence de cristallisation mais qui n'en correspondent pas moins à des conditions réelles des agents sociaux. En autant que ces agents se pensent dans les termes de l'idéologie dominante, leurs pratiques exercent sur les autres agents et sur eux-mêmes des effets psychiques réels qui se manifestent dans les comportements décrits par Lenski et les autres chercheurs fonctionnalistes en termes d'« attitudes » agressives, extrémistes, asociales et autres, résultant du « stress » et de la « frustration ». Ces notions n'expliquent pas grand-chose ; l'attitude subversive ou agressive comme raison de l'opinion subversive ou du comportement agressif, par exemple, évoque la vertu dormitive de l'opium comme explication de ses effets. De même, le stress ou la frustration sont des notions fourre-tout qui permettent seulement d'affirmer qu'une personne réagit parce qu'elle présente une réaction. Ces

¹ *Power and Privilege*, pp. 86-87-88.

effets subjectifs réels des procès de production, en tant que procès pensés par les agents dans le langage de l'idéologie, pourraient cependant faire l'objet d'une explication psychologique fondée sur les contradictions réelles des pratiques sociales. Il est évident, par exemple, qu'un individu pour qui l'obtention d'une promotion signifie la reconnaissance de sa valeur personnelle (ce qui est l'interprétation prescrite par le système), peut être victime de troubles émotifs et physiologiques si cette promotion lui est refusée. De même, un médecin noir souffre probablement davantage de la discrimination raciale qu'un ouvrier agricole noir illettré, dans la mesure où il pense son insertion dans les rapports de classes en termes de statut-indice de sa valeur personnelle. On peut comprendre aisément que ses opinions au sujet du système se modifient et qu'il remette l'ordre social en question car il est bien placé, si on peut dire, pour comprendre les mécanismes de l'exploitation et le discours qui les voile. Ces cas s'apparentent à celui des jeunes qualifiés de « hippies », « yippies », « drop-out », « freaks », en Amérique et ailleurs. À cause de leur place dans le procès de production et de reproduction, dans une conjoncture donnée, certaines contradictions du système les touchent de façon particulièrement aiguë et les forcent à transformer leur pratique économique, sociale, politique. Ces effets peuvent être attribués à l'inconsistance de leurs statuts : contrastes entre une éducation très élevée, un revenu bas, une origine ethnique et sociale valorisée, un contrôle politique nul, etc. Outre que cette interprétation, comme dans les cas précédents, n'explique objectivement rien, elle dissimule l'aspect « subversif » réel des faits en question. Si on les ramène au « stress » et à la « frustration » produits par la non-cristallisation du statut, on se trouve à les interpréter comme une inadaptation et un dérangement personnels dont la solution ne peut être que le traitement et la réintégration de l'individu dans la société. Du point de vue du système, le problème de la non-cristallisation est un raté, une dysfonction qui peut être inévitable ou réparable mais qui ne remet pas en cause sa nature et sa représentation parce qu'elle ne touche que des cas particuliers, des exceptions et, surtout, des sujets auto-déterminés plutôt que des individus constitués comme tels, dans et par leur pratique sociale.

L'AVÈNEMENT DE L'ÉGALITÉ

[Retour à la table des matières](#)

La majeure partie de l'ouvrage de Lenski est une tentative d'appliquer son modèle théorique à l'analyse des classes dans divers types de sociétés, catégorisées selon leur degré de développement technologique, en cinq types : 1) les sociétés de chasse et de cueillette, 2) les sociétés horticoles simples, 3) les sociétés horticoles avancées, 4) les sociétés agraires et 5) les sociétés industrielles. Selon lui, le niveau et la forme de l'inégalité (du pouvoir et des privilèges) varient selon le degré d'évolution technologique des sociétés,

lequel détermine la quantité de surplus produit par la collectivité¹. Nous ne nous attarderons pas sur cette analyse des formes et des conditions historiques de l'inégalité. Qu'il suffise de mentionner l'hypothèse fondamentale de Lenski : le niveau d'inégalité étant directement proportionnel au degré de développement technologique, l'évolution historique s'accompagne d'un accroissement continu de l'inégalité du pouvoir et des privilèges entre les membres des sociétés. Cependant, cette tendance historique se renverse avec l'avènement des sociétés industrielles qui marque, au contraire, le début d'un processus d'égalisation sociale dont il semble difficile de préciser la limite. Cette tendance se manifeste dans les diverses hiérarchies de pouvoir : égalisation relative des revenus, généralisation de l'éducation, démocratie et participation politique, etc. :

La tendance séculaire de l'évolution à l'accroissement continu de l'inégalité connaît pour la première fois un renversement notable avec l'avènement de la société industrielle développée. (...) La diminution de l'inégalité économique et politique, liée à l'émergence de la société industrielle, présente une importance théorique décisive.²

Selon Lenski, cette caractéristique des sociétés industrielles est liée à leur degré élevé de productivité qui permet de hausser le niveau de vie des masses, sans sacrifice de la part de l'élite et à leur degré de complexité sans précédent qui oblige les élites à déléguer une large part de leur autorité. Cependant, le facteur déterminant demeure l'idéologie démocratique qui, selon l'auteur, a contribué à l'émergence même des sociétés industrielles et exerce une force telle sur les esprits que, désormais, les élites peuvent difficilement conserver le monopole du pouvoir. Ainsi donc, les idées, la conscience et la raison, provoquent le développement social qui, malgré certaines vicissitudes temporaires, s'accompagne d'une amélioration, d'un perfectionnement relatif des rapports sociaux comme moyens de réalisation de l'individu :

Le plus important facteur de réduction de l'inégalité fut sans contredit l'apparition et la diffusion de l'idéologie démocratique selon laquelle l'État doit appartenir au peuple. Elle ne peut être considérée comme le simple reflet du changement des conditions économiques même si, comme on l'a vu, elle fut influencée par ce changement... On peut soutenir que la nouvelle idéologie a contribué à l'émergence des sociétés industrielles même si certaines raisons permettent d'affirmer le contraire... Captivant l'imagination de toutes sortes de gens et même de certains membres de l'élite, elle rendit de plus en plus intolérable le monopole traditionnel du pouvoir politique... À l'époque moderne, l'idée que l'État est au service de l'ensemble du peuple demeure un idéal puissant qui mobilise au service d'une noble cause, les instincts égoïstes des classes défavorisées.³

¹ À la suite de Malinowski et des autres théoriciens fonctionnalistes, Lenski définit la technologie comme « *the cultural means by which a society relates to its environment* » (p. 436). La technologie est ainsi envisagée, non comme un ensemble de moyens matériels de production mais comme un ensemble de moyens de réalisation des valeurs, c'est-à-dire des fins et des aspirations des individus. Le rapport entre la technologie, la production, la distribution et les formes d'inégalité sociale n'est pas pensé comme une détermination matérielle des procès économiques, sociaux et politiques mais comme une détermination culturelle, engageant la conscience et la volonté des individus.

² *Power and Privilege*, p. 308 et 313.

³ *Ibid.*, pp. 317-318.

Une des manifestations de la tendance égalitaire sur laquelle Lenski insiste particulièrement est l'extension des droits du citoyen (*citizenship*). Cette notion de « citizenship », empruntée à Marshall et largement utilisée par les fonctionnalistes modernes, fait référence à l'octroi du droit de vote à la majorité des citoyens et aux multiples droits politiques, juridiques, économiques et sociaux reconnus à toute la population (droit à un revenu et une scolarisation minimaux, à l'usage de certains services publics, etc.). Selon Lenski, ces droits de l'homme représentent une « ressource » nouvelle et extrêmement importante, offerte gratuitement à l'ensemble des membres de la société et qui leur garantit un minimum de pouvoir. En outre, ils ne nécessitent aucune lutte et n'entraînent aucun clivage puisque personne n'en est privé :

Le droit du citoyen (*citizenship*) peut être considéré comme une ressource analogue aux autres conditions et possessions, parce qu'il garantit certains privilèges aux individus et par là, constitue le fondement d'un certain pouvoir. Contrairement aux autres ressources, il n'entraîne aucune division de la population entre pauvres et nantis.¹

Il semble donc que les structures du capitalisme monopoliste moderne permettent le meilleur type de contrat social et favorisent la forme d'inégalité et de domination la plus rationnelle : le pouvoir légal ou constitutionnel, dans sa formule démocratique. Lenski, on l'a vu, construit sa théorie de la stratification en partant des mêmes postulats et en utilisant les mêmes catégories fondamentales que Weber et Pareto. Contrairement à Weber et Pareto, il distingue cependant de multiples bases de pouvoir, incluant l'éducation, le sexe, l'ethnie, la profession, la position politique, la propriété, etc. On peut affirmer que cette représentation idéologique « pluraliste » du pouvoir, déjà présente chez Weber mais qui prend des proportions illimitées chez les auteurs modernes comme Lenski, est liée à certaines conditions et à certains effets nouveaux des procès et des rapports de production du capitalisme contemporain. Ces caractères originaux doivent être décrits et interprétés du point de vue de l'idéologie dominante et intégrés à sa problématique. Il est nécessaire, en particulier, de masquer aux agents les contradictions réelles qu'impliquent ces nouvelles pratiques et le fait qu'elles sont elles-mêmes le produit des contradictions permanentes du système. La formulation moderne de la théorie fonctionnaliste du pouvoir tente ainsi de rendre compte de certaines conséquences de la diversification des fractions de la classe dominante et de leurs rapports réciproques, de la complexification des conditions de la production et de la reproduction des produits et des agents. Par exemple, il est manifeste que la production capitaliste moderne exige que les agents reçoivent une éducation technique et générale relativement poussée ; il est évident aussi que le maintien et la reproduction des rapports de production capitalistes exigent que l'État distribue un minimum de revenu aux citoyens, utilise les revendications de divers groupes de manière à pallier aux contradictions trop aiguës du système, etc. L'interprétation idéologique consiste à penser ces pratiques comme une « diversification des bases du pouvoir », comme une « tendance à l'égalisation du pouvoir et des privilèges », un « accroissement

¹ *Power and Privilege*, p. 83.

des ressources de pouvoir » des individus... Il s'agit toujours de ramener les pratiques de classe du capitalisme (et leurs modifications) aux conditions de réalisation des individus, recherchant et obtenant leur satisfaction personnelle par l'intermédiaire de rapports sociaux dans lesquels ils s'engagent contractuellement. Ces rapports sont susceptibles de s'améliorer, d'accroître leur efficacité comme instruments d'épanouissement personnel, de se « rationaliser » au sens weberien du terme. Ainsi, la notion de constitutionnalisme de Lenski (pouvoir fondé sur le droit) est censée décrire la démocratie libérale, « non idéalisée ». Mais cette notion est l'équivalent de l'autorité rationnelle-légale de Weber et elle définit, très explicitement, la démocratie comme un contrat social, une entente permettant que la lutte et la compétition se déroulent dans des limites et selon des règles qui assurent la survie de tous et donnent des chances égales à des combattants inégaux, de faire la preuve de leur valeur. Lenski écrit, en effet, au sujet du gouvernement constitutionnel (inégalité institutionnalisée ou légale) :

En effet, la forme constitutionnelle de gouvernement repose sur un *échange* qui sert à la fois les intérêts de l'élite et ceux des autres couches de la population. L'élite renonce à l'emploi de la force sauf dans certaines circonstances plus ou moins définies, établissant ainsi l'*ordre* et la *prévision* dans la vie sociale. En échange, les autres classes consentent à sa domination et acceptent tacitement qu'elle recoure à la violence lorsque la loi le permet. Il s'agit en un sens, *d'une sorte de contrat social mais entre des partenaires inégaux*, ce qui l'éloigne de la version idéale que des auteurs précédents en ont donnée.¹

Lenski exalte la démocratie bourgeoise moderne parce qu'elle est le meilleur contrat entre parties inégales élaboré au cours de l'histoire. Nous retrouvons cette conception de la démocratie chez tous les sociologues et politicologues fonctionnalistes modernes. Il s'agit d'un mode d'organisation des rapports sociaux conflictuels qui maximise la satisfaction de l'intérêt individuel. Comme forme sociale, la démocratie dérive d'une tournure d'esprit, d'une mentalité, d'un ensemble d'attitudes, bref d'un état subjectif auquel correspondent les « valeurs démocratiques ». Ces valeurs subjectives communes sont la cause, la source et le fondement des institutions, des structures et des rapports démocratiques. Les travaux de Lipset, entre autres, sont représentatifs de cette perspective dans la sociologie politique fonctionnaliste. Dans son ouvrage, intitulé précisément *The Political Man* (l'homme politique), il analyse les diverses conditions liées à l'émergence et au maintien d'un système social démocratique². Ces conditions seraient, entre autres, le progrès matériel, le développement de l'économie capitaliste, un niveau d'éducation élevé, un « système de classe ouvert », une participation intense aux « organisations volontaires », etc. Ces divers éléments sont envisagés comme des facteurs de la démocratie parce qu'ils favorisent l'adhésion aux « normes démocratiques » et stimulent la formation d'« attitudes démocratiques » chez les individus. Les normes, les valeurs, la mentalité, les attitudes, les orientations des individus et autres phénomènes subjectifs, permettent de distinguer

¹ *Power and Privilege*, p. 67-68 (nous soulignons).

² Seymour Martin Lipset, *The Political Man*, New York, Doubleday, 1960. (En français, *L'Homme et la politique*, Paris, Le Seuil, 1963.)

une société démocratique d'une société totalitaire et sont à l'origine de cette différence.

La longue analyse que Lipset consacre à « l'autoritarisme de la classe ouvrière » est une application de ces principes. Ce thème de l'autoritarisme ouvrier et prolétarien est très courant dans la littérature sociologique américaine. Les ouvriers, selon cette théorie, présenteraient divers caractères et traits psychologiques qui les prédisposeraient à adhérer, plus aisément que les individus des classes moyennes et bourgeoises, aux idéologies non démocratiques et en particulier, au communisme et au fascisme. Selon Lipset, les principales conditions de ce syndrome sont l'agressivité, l'intolérance, l'insécurité psychologique, le manque de confiance en soi, la rigidité d'esprit, l'absence d'imagination et de rationalité, caractéristiques de la mentalité ouvrière et liés à la « vie » et à la « culture » de cette classe. Tout système démocratique est donc menacé, en permanence, par ces tendances perverses de la nature ouvrière qui contribuent à diminuer, dans la population, le niveau élevé de rationalité et de sécurité personnelles nécessaire à l'épanouissement des valeurs démocratiques. Résumant les conclusions de ses propres enquêtes et de nombreux autres travaux, Lipset affirme :

Les idéaux démocratiques ne sont accueillis avec faveur que parmi ceux qui sont habitués à des relations sociales complexes, et qui éprouvent un certain sentiment de sécurité personnelle... Les conditions de vie et de culture de la classe ouvrière ont fait l'objet d'analyses portant sur sa façon simplifiée de voir les choses. Crédulité réceptive, difficulté d'envisager le passé et l'avenir par défaut d'une perspective assez large, inaptitude à saisir l'aspect complexe des problèmes, insuffisance de la faculté d'imagination qui permet d'utiliser l'expérience personnelle – de nombreux spécialistes, en traitant de divers problèmes, ont fait ressortir chacun de ces traits caractéristiques des personnes de condition sociale peu élevée.¹

Il nous paraît inutile d'approfondir davantage ces analyses de Lipset et des autres auteurs modernes qui ne présentent aucune originalité spécifique.

2. Aron

[Retour à la table des matières](#)

Raymond Aron est, à notre avis, le théoricien le plus important et le plus articulé de la tendance que nous avons qualifiée de problématique du pouvoir. Sa théorie des classes que nous allons examiner, sert de cadre implicite ou explicite à la majorité des analyses sociologiques et politiques qui composent l'œuvre considérable de Aron. Étant donné la somme considérable de ses travaux, nous avons choisi de nous limiter à quelques textes dans lesquels

¹ *L'Homme et la politique*, p. 130.

Aron expose de façon particulièrement détaillée ses vues sur la question des classes ¹. Cette conception peut être analysée de façon systématique à partir des définitions que donne l'auteur des diverses notions clés de la théorie des classes et de l'utilisation qu'il en fait. Ces notions sont celles de strate, de classe, d'élite, de catégorie dirigeante, de classe politique et de classe dirigeante. Nous commencerons par la distinction entre la strate et la classe.

LA CLASSE ET LA STRATE

[Retour à la table des matières](#)

Selon Aron, l'étude de la stratification ne doit pas être confondue avec celle des classes ; strate et classe représentent des aspects différents de la réalité sociale. Ces notions ne sont pas exclusives l'une de l'autre comme pourrait le faire croire le débat qui oppose la sociologie américaine de la stratification et la théorie des classes, notamment la théorie marxiste. Selon Aron, les sociologues américains se sont surtout efforcés de délimiter des strates, c'est-à-dire des conglomerats d'individus occupant une position semblable quant au statut social ; c'est ce qu'on appelle l'étude de la stratification. Le statut social – prestige, estime, respect, accordés par les autres – apparaît alors comme le résultat et la synthèse de multiples facteurs : les positions que les individus occupent dans les divers systèmes ou hiérarchies du revenu, de la propriété, du métier, du pouvoir, etc. Selon Aron, il s'agit d'une approche nominaliste car les groupes ainsi constitués ne présentent qu'une communauté très faible et très relative de culture et de genre de vie et ne peuvent devenir le support d'une conscience et d'une action communes. C'est en ce sens qu'ils se définissent comme des « conglomerats » plutôt que des ensembles réels, des « totalités ». Par ailleurs, la tradition marxiste, selon lui, identifie les classes sociales à de telles totalités, qui sont définies par des critères objectifs comme dans le premier cas (en l'occurrence, par la position dans le processus de production) mais qui se caractérisent surtout par la conscience, la volonté et l'action communes qui découlent de ces conditions objectives.

Les considérations que Aron consacre à la sociologie américaine de la stratification sont une excellente description de la tendance que nous avons qualifiée de problématique du statut ou du prestige. Il refuse cependant de

¹ Notre analyse se base principalement sur : « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante », *Archives européennes de sociologie*, vol. 1, 1960 (publié dans : Bendix et Lipset, édit., *Class, Status and Power*). « La classe comme représentation et comme volonté », *les Cahiers internationaux de sociologie*, vol. XXXVIII, 1965. *La Lutte des classes : nouvelles leçons sur les sociétés industrielles*, Paris, Gallimard, 1964. *Démocratie et totalitarisme*, Paris, Gallimard, 1965. On aura intérêt à consulter, du même auteur : *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Paris, Gallimard, 1962. *L'Opium des intellectuels*, Paris, Calman Levy, 1955. « Social Structure and the Ruling Class », *British Journal of Sociology*, I, 1950.

reconnaître que ce type de démarche se situe dans le cadre d'une problématique théorique qui, pour être implicite chez la plupart des chercheurs, n'en est pas moins cohérente, articulée et liée à une théorie générale des faits sociaux. Pour lui, la conception américaine de la stratification est le fruit d'une méthode empirique ; c'est une représentation directe de la réalité, non médiatisée par une théorie conçue comme un modèle a priori des faits réels, ce qui serait le cas de la conception marxiste des classes, par exemple. Commentant cette perspective qu'il qualifie d'empirique et de nominaliste, Aron n'établit aucune distinction entre les faits réels auxquels les définitions et les analyses font allusion et le mode, la manière dont elles y font allusion, les termes dans lesquels elles sont formulées, les principes et les postulats dont s'inspirent la construction et l'interprétation des faits. Ce qui l'amène à affirmer que si on fait référence à des faits réels quand on parle de statut, de prestige, de strates, etc., il est tout à fait légitime d'en parler de cette manière car les termes employés sont une simple « convention » et chacun est libre de définir un phénomène comme il l'entend, à condition qu'il soit réel. Aron conclut ainsi l'examen de la définition des classes comme « conglomerats de statut », qu'il emprunte à un sociologue américain non identifié :

Est-ce que le texte que je viens de vous lire s'applique à un fait réel ? Incontestablement : en gros, on peut dire que les différents individus d'une société ont un prestige plus ou moins grand au regard de leurs concitoyens, un statut social qui peut être appelé place dans la société ou niveau dans une hiérarchie de prestige ou d'estime. ... on peut dire que le phénomène est réel même s'il est mal défini. Par ailleurs, la hiérarchie du prestige n'est pas la même selon que l'on considère le métier, l'argent ou le pouvoir... Si ces propositions sont acceptables, la définition l'est aussi, c'est-à-dire qu'il y a là un phénomène réel. Vous pouvez décider par convention que vous appellerez « classes sociales » les différents groupes qui se constituent à l'intérieur de la société globale, chacun d'entre eux comprenant les hommes qui possèdent un statut de prestige analogue. (...) puisque le phénomène est réel, vous êtes libres de définir la classe de cette façon ! ¹

À cette méthode « empirique » et « nominaliste » s'oppose la tendance « réaliste » qui vise plutôt à définir les classes comme des groupes réels, des « ensembles sociaux achevés ». La théorie marxiste appartient à ce type de même que les théories qui s'en inspirent. Aron résume correctement les divers textes de Marx portant sur les classes sociales, en privilégiant les textes qui insistent sur les thèmes de la conscience, de l'unité, de la solidarité et de l'organisation de la classe, comme le célèbre passage du *Dix-huit Brumaire*, sur les paysans français. Il se fonde également sur l'interprétation de la théorie marxiste des classes formulée par des auteurs comme Lukacs et Gurvitch qui définissent la classe comme un groupe réel, comme une « totalité », par sa conscience, sa volonté, sa « supra-fonctionnalité », sa « mission historique », sa « visée sur la société globale », etc. Selon Aron, cette conception des classes suggère l'idée et l'importance de la lutte des classes qui serait fondamentalement un combat pour le pouvoir, c'est-à-dire une lutte de la classe pour imposer sa volonté, sa visée et pour réaliser ses œuvres, sa mission historique. Commentant ce qu'il appelle la tendance réaliste et qu'il identifie, dans ses grandes lignes, au marxisme, il écrit :

¹ *La Lutte des classes*, pp. 63-64.

Elle considère la classe sociale comme un ensemble réel défini à la fois par des faits matériels et par la conscience collective que les individus en prennent. (...) Selon cette conception, l'essentiel de la classe c'est l'unité collective réelle et consciente d'elle-même. La classe est une réalité historique, elle a une conscience collective, elle veut réaliser des œuvres spécifiques...¹

Cette définition des classes ne doit pas être rejetée ; selon Aron, elle n'a que le défaut de chercher à imposer en quelque sorte à la réalité sociale un modèle préfabriqué auquel la réalité n'est susceptible de correspondre que dans une mesure variable. Il est possible, en effet, selon l'auteur, que les conglomerats d'individus délimités objectivement, selon les méthodes empiriques de la sociologie nominaliste, puissent, sous certaines conditions, constituer la base de totalités réelles, résultant d'une prise de conscience par les individus de leur situation matérielle commune et favorisant l'émergence d'une volonté et d'une action collectives. Toutefois, sous d'autres conditions, les mêmes agrégats peuvent ne présenter aucune conscience de communauté, aucune volonté, et se confondre avec de simples catégories statistiques. Ainsi, les deux conceptions de la classe sociale sont tout aussi légitimes l'une que l'autre et peuvent également prétendre représenter certains aspects de la réalité sociale puisque cette réalité, selon Aron, est « en tant que telle, complexe et équivoque ». En effet, les faits réels ne se laissent décrire parfaitement par aucune des deux définitions. Certains aspects des conduites des individus permettent de penser qu'il n'existe aucune unité, aucune conscience animant des ensembles réels (v.g. la multiplicité des critères des hiérarchies et des positions de prestige) ; d'autres aspects de leur conduite, au contraire, indiquent des tendances vers la « totalisation » et l'action de « classes pour-soi » (v.g. l'existence de partis révolutionnaires). On doit conclure que les sociologues ne parviennent pas à s'entendre sur ce que sont les classes sociales parce que, malgré leur bonne volonté, les classes ne sont ni simples, ni claires, ni évidentes ; les faits relatifs aux classes ne parlent pas d'eux-mêmes :

... les sociologues continuent à disputer sur les mots et les définitions non parce qu'ils ont l'esprit mal fait, mais parce qu'ils sont en présence d'une réalité qui est, en tant que telle, complexe et équivoque. S'il y a tant de façons de concevoir les classes et s'il semble que plus on parle d'elles, moins on sait ce qu'elles sont, la raison en est, pour une part, qu'elles sont réellement indéterminées. *L'équivoque est dans notre science, parce que d'abord elle est dans la réalité.*²

Ce passage illustre de manière éloquente l'opinion grossièrement empiriste que Aron se fait de la connaissance sociologique. La science n'aurait qu'à ouvrir les yeux pour voir ; si la photo est embrouillée, la faute ne peut en être imputée à l'appareil, à la lentille, à l'opérateur mais plutôt au modèle qui serait lui-même informe, flou, « complexe et équivoque » : la construction idéologique des faits s'accompagne toujours d'affirmations relatives à leur transparence et à leur évidence et, par la suite, les contradictions et l'incohérence des

¹ *Ibid.*, p. 70.

² *La Lutte des classes*, p. 72 (nous soulignons).

connaissances sont toujours attribuées à l'équivoque et à l'ambiguïté de la réalité. Ayant accompli cette profession de foi scientifique, il procède, dans son ouvrage sur la lutte des classes, à une démonstration minutieuse dit caractère indéterminé et paradoxal que présentent les classes sociales dans les sociétés modernes. Cette analyse vise, en même temps, à établir dans quelle mesure la réalité se conforme à l'un ou l'autre des modèles conceptuels décrits précédemment : si les classes sont des simples conglomerats statistiques ou des ensembles réels ou encore, si elles se situent entre les deux.

Selon Aron, l'évolution que subissent les sociétés industrielles modernes les éloigne de plus en plus du modèle des classes comme totalités réelles. À cause de sa complexité, la société moderne présente une hétérogénéité croissante des critères de stratification. En outre, ces critères diversifiés ne coïncident pas nécessairement, c'est-à-dire que les positions des individus dans les diverses hiérarchies du pouvoir, du revenu, de la propriété, du prestige, etc., ont tendance à se dissocier. Ces phénomènes empêchent l'émergence d'ensembles homogènes aisément repérables et d'une conscience et d'une volonté communes, fondées sur la similitude des conditions socio-économiques. Nous retrouvons ici, mot pour mot, les hypothèses de Lenski sur la distribution du pouvoir et des privilèges dans les sociétés modernes, et la critique que nous avons faite de cette interprétation idéologique de certaines conditions et incidences particulières du capitalisme avancé s'applique intégralement aux propositions de Aron. Ses arguments sont résumés, de façon succincte, dans le passage suivant :

... les sociétés pleinement développées sont de plus en plus complexes. Non seulement parce que la diversité des métiers, capacités et qualifications augmente, mais parce que les divers critères – rapport à la propriété, nature du travail manuel ou intellectuel, montant des revenus, manières de vivre et système de valeurs – ne s'accordent pas et ne composent pas des ensembles globaux, totalités objectivement reconnaissables, chaque membre de la société globale appartenant à un de ces ensembles et sachant qu'il y appartient, (...) celle-ci (la société moderne), au fur et à mesure de son développement, creuse l'écart entre la représentation idéale de la classe totalité en-soi, et les ensembles tels que les observe le sociologue sans préjugés.¹

Selon Aron, cette description convient aussi bien aux sociétés industrielles occidentales qu'aux sociétés de type soviétique. Les classes ressemblant davantage à des strates, des catégories et des groupes d'intérêt qu'à des ensembles réels, la lutte de classes de type révolutionnaire, caractéristique des « totalités en-soi », cède la place à des conflits d'intérêts, des revendications partielles, qui s'expriment publiquement à l'Ouest et se résolvent par le jeu de la compétition. Dans les pays de l'Est, ces conflits demeurent secrets et sont tranchés autoritairement par l'État. Dans les deux cas, l'arbitrage et l'absorption des conflits conduisent à un état de paix sociale et de consensus relatifs que Aron qualifie de « satisfaction querelleuse ». Il faut ajouter toutefois que, dans les périodes de crise, les strates ont tendance à se transformer en classes, prenant conscience d'elles-mêmes et agissant par l'intermédiaire d'organisations et de partis. Comme les sociétés socialistes ne tolèrent pas l'organisation en vue de la revendication, les classes comme totalités ne parviennent pas à

¹ « La classe comme représentation et comme volonté », pp. 20-21.

prendre forme et les périodes de crise y ont plutôt pour effet de creuser un fossé d'opposition entre une élite autoritaire et une masse inorganisée. Dans les termes de l'auteur :

En période tranquille, les tensions sociales s'expriment à l'Ouest, ouvertement, dans les conflits des groupes d'intérêt et des syndicats professionnels ; à l'Est, elles sont invisibles le plus souvent et sont souverainement arbitrées par le Pouvoir. En période de crise, les sociétés industrialisées de l'Ouest risquent de redevenir sociétés de classes cependant que les sociétés de l'Est tendent à ressembler à la représentation dichotomique de l'ordre social... Privée du consensus indispensable, une société capitaliste se décompose en classes ennemies, une société soviétique en une masse et une élite socialement et politiquement dirigeante.¹

LA CLASSE COMME ÊTRE OU VOLONTÉ

[Retour à la table des matières](#)

Nous verrons plus loin que cette analyse de la forme et du mode d'expression des conflits de classes dans les deux types de société est une application de la théorie du pouvoir de l'auteur. Il importe, avant de poursuivre cette analyse, de montrer comment les termes de la problématique qui l'inspire sont définis de façon idéologique. En effet, la distinction que Aron établit entre les notions de strate et de classe et sur laquelle repose son analyse, renvoie, selon nous, non pas à deux modèles distincts ou à deux théories différentes des classes sociales mais plutôt à deux catégories du même langage idéologique : l'individuel et le collectif. Ces catégories réciproques et complémentaires sont l'objet de distinctions, d'oppositions, de corrélations imaginaires et fausement dialectiques comme on va le voir. La définition de la classe à laquelle Aron souscrit et qui permet la distinction entre strate et classe, est une reformulation ou une réinterprétation, en des termes fonctionnalistes, de certains éléments de la conception marxiste des classes. Le passage du *Dix-huit Brumaire* sur lequel Aron fonde son exégèse de Marx, permettrait de distinguer d'une part, la classe en-soi (les conditions d'existence objectivement semblables de plusieurs individus) et d'autre part, la classe pour-soi (la conscience, l'unité et l'organisation de ces individus) ; ces notions, selon Aron, seraient équivalentes à celles de strate et de classe². La confrontation de ces termes permet à Aron ainsi qu'à d'autres théoriciens, de reproduire dans le discours sociologique la distinction philosophique entre l'essence et l'existence de la classe que

¹ « La classe comme représentation et comme volonté », p. 29.

² Le passage du *Dix-huit Brumaire*, privilégié par Aron, est le suivant : « Les petits paysans constituent une vaste masse dont les membres vivent dans des conditions semblables, mais sans entrer dans des relations complexes les uns avec les autres. Leur mode de production les isole les uns des autres au lieu de les mettre en relations réciproques. Dans la mesure où il n'y a qu'une solidarité globale entre petits paysans et où l'identité de leurs intérêts ne crée pas d'unité, pas d'union nationale, pas d'organisation politique, ils ne forment pas une classe ». (Cité par Aron, *la Lutte des classes*, pp. 41-42.)

recouvrent les catégories sartriennes de l'être en-soi et de l'être pour-soi. Ainsi, la strate serait un objet n'ayant de réalité que pour l'observateur et non pour elle-même, c'est-à-dire pour les individus qui la composent. La classe, au contraire, serait un sujet, c'est-à-dire un objet ayant une réalité pour lui-même, ayant conscience de lui-même. Le fondement matériel est le même dans les deux cas : c'est la « similitude des manières de travailler, de vivre » et même des « manières de penser ». Cette similitude peut être rapportée, selon Aron, aussi bien à la place dans les rapports de production qu'au statut social, au prestige lié au revenu, au métier, au pouvoir, etc. La différence entre les ensembles, groupes ou agrégats, comme objets (strates) et comme sujets (classes) vient de la conscience ; sa présence définit la classe en tant que telle et son absence fait de l'agrégat une simple strate. La conscience produit l'unité, la volonté, l'expression et l'action communes, caractéristiques qui font de la classe un « être collectif », une « totalité réelle », l'opposant à la strate qui n'est que « représentation pour un autre », « altérité » et « aliénation »¹. C'est ainsi, en résumé, que la classe diffère de la strate « en tant qu'être ou en tant que volonté » ; selon Aron, cette distinction peut être formulée comme suit, d'abord dans les termes de la sociologie :

Réduit à l'essentiel, le problème du passage de la « stratification » aux « rapports de classe » se ramène à la confrontation de deux concepts : la strate et la classe. En quoi la strate se distingue-t-elle d'une classe ? (...) En gros, tous les sociologues cherchent à mettre l'accent sur ce qui crée la cohérence, l'unité globale ou totale, la communauté d'être ou de conscience d'un ensemble donné. Les caractéristiques retenues s'ordonnent donc d'elles-mêmes : 1° Similitude des manières de travailler, de vivre et de penser, autrement dit communauté objectivement saisissable (nature du travail, niveau des revenus) ou communauté plus difficile à percevoir mais plus importante des manières de penser, des systèmes de valeurs ; 2° Consistance à travers la durée de ces êtres collectifs, autrement dit ouverture ou fermeture de fait et non de droit (...) 3° Prise de conscience de ces êtres collectifs par eux-mêmes et volonté propre à chacun d'accomplir une tâche.²

En termes philosophiques, délibérément empruntés au langage sartrien, la même distinction peut être, selon Aron, formulée comme suit :

... la classe diffère de la strate en tant qu'être ou en tant que volonté. Aussi longtemps qu'elle n'est pas être pour-soi mais être en-soi, elle n'est que comme objet pour un autre, donc elle n'est que comme représentation. Selon le langage de Jean-Paul Sartre dans *la Critique de la raison dialectique*, la classe comme être-en-soi ou unité de fuite n'est encore qu'une série, l'individu n'y vit que dans l'altérité et dans l'aliénation. La classe n'est groupe, c'est-à-dire praxis unifiée, que dans et par l'action mais elle n'atteint cette unité totale qu'aux instants d'effervescence, elle ne retient

¹ La conception de la nation comme totalité réelle, comme volonté, être et projet collectifs, représentation pour ses membres, découle de la même perspective théorique que la définition de la classe adoptée par Aron et s'inscrit dans le même discours idéologique. La conscience et la volonté nationales s'opposent à la conscience et à la volonté des classes et l'unité nationale se présente comme une solution à la lutte des classes. Pour un examen plus approfondi de cette question, voir : Gilles Bourque et Nicole Laurin-Frenette, « Classes sociales et idéologies nationalistes au Québec, 1760-1970 », *Socialisme québécois*, mai 1970.

² « La classe comme représentation et comme volonté », pp. 14-15.

quelque unité, mais avec un risque permanent de rechute dans l'altérité et l'aliénation, que par le serment, l'institution et la souveraineté.¹

On peut donc établir une sorte de continuum entre la strate et la classe, fondé sur le degré de conscience et de volonté d'un ensemble d'individus, caractères sujets à des variations pensées comme « effervescence », « rechute », etc. ; nous avons déjà vu de quelle manière ces variations se produisent dans les sociétés modernes. Malgré les apparences, on remarque que les notions utilisées dans les définitions précédentes, celles de totalité, d'être collectif, de conscience de classe, etc., ont un sens très voisin de celui des catégories typiques de la problématique du pouvoir que nous avons rencontrées chez Lenski et, précédemment, chez Weber et d'autres penseurs. En effet, toutes les caractéristiques que Aron reconnaît à la classe comme totalité achevée sont analogues aux attributs que l'idéologie bourgeoise, dans son discours psychosociologique, prête à l'individu. La classe est envisagée comme une individualité qui offrirait en plus la particularité d'être collective, c'est-à-dire composée d'une pluralité de sujets semblables à elle-même. L'attribut essentiel de la classe n'est-il pas la conscience qui en fait un sujet, se définissant par « l'être ou la volonté » ? Les autres caractères émanent de cette conscience-volonté, volonté consciente ou conscience volontaire qui, comme on l'a vu, centre la représentation idéologique de l'individu dans toute la sociologie fonctionnaliste. C'est parce qu'elle est un sujet ainsi défini que la classe s'oppose aux autres classes ou à la société globale, qu'elle vise à la domination, qu'elle tente de s'imposer, qu'elle cherche à réaliser des œuvres, des tâches, une mission spécifique, qu'elle est un « facteur décisif de l'histoire », etc., selon les expressions de Sartre, de Aron, de Gurvitch, de Lukacs et autres. Il est aisé de comprendre comment ce concept de classe s'articule étroitement à la conception idéologique de l'individu – de la conscience et de la volonté individuelles – comme déterminant des faits sociaux et des formes sociales. La classe présente tous les traits de l'individualité bourgeoise si on peut dire, parce qu'elle est conçue comme le résultat de la conjonction et de la coïncidence de plusieurs consciences et de plusieurs volontés individuelles, comme forme propre d'expression et de manifestation de ces consciences et de ces volontés individuelles. Cette caractérisation de la classe est une application particulière de la théorie contractuelle du social : l'individu juge que la réalisation de son intérêt personnel peut être facilitée par la coopération, l'échange et la réciprocité et décide de s'associer aux autres. La classe est un être collectif, un poursoi et un sujet, de par la conscience et la volonté ; la conscience et la volonté renvoient aux jugements et aux décisions des individus contractants, susceptibles, dès lors qu'ils coïncident, de transformer une collectivité d'individus en individu collectif, une pluralité de prises de conscience de certains intérêts communs en conscience commune, une pluralité de volontés de se réaliser et de s'accomplir en volonté propre à la classe de réaliser une mission et d'accomplir des tâches. Si la classe diffère de la strate comme être ou volonté, c'est que la classe – comme tout fait social – est le produit des volontés individuelles et résulte, au sens strict, d'un choix et d'une décision « libres ». Aron l'affirme très explicitement dans ce passage :

¹ *Ibid.*, p. 15.

... entre la classe en-soi et la classe pour-soi *s'insère une décision humaine* que le philosophe est en droit de proclamer libre, même si le sociologue trouve de multiples médiations qui rendent compte du *choix* fait par la classe comme volonté.¹

Du reste, c'est l'insistance de Aron sur l'aspect volontaire de la réalisation des individus, réalisation différentielle dont découlent la stratification et l'existence des classes, qui nous incite à ranger sa théorie dans la problématique des classes fondées sur le pouvoir. En effet, la classe se définissant essentiellement par la conscience-volonté, il s'ensuit que les rapports entre les classes sont des rapports de sujétion et de domination et que leur position, les unes par rapport aux autres, dépend de la « distribution du pouvoir au sein de la société », pour paraphraser Weber. Car le pouvoir est défini comme la capacité d'imposer ou de réaliser sa volonté et la volonté est conçue comme l'attribut essentiel de la classe, en tant que forme et mode d'expression spécifiques d'une pluralité de volontés individuelles.

Les remarques de Aron au sujet de la lutte des classes confirment le sens que nous attribuons à sa définition de la classe. La lutte des classes est une forme particulière de la concurrence qui représente par ailleurs, le moyen permettant de distribuer et de répartir les ressources et le revenu dans les sociétés capitalistes. En effet, selon Aron, c'est la rivalité entre les individus et les groupes – les rapports de pouvoir – qui détermine l'issue des choix fondamentaux que doit faire toute société : répartition entre l'épargne, l'investissement et la consommation, distribution du revenu national, etc. Il n'y a donc « aucune raison de penser que cette rivalité entre les individus et les groupes soit pathologique, qu'il soit souhaitable de la supprimer »². Cette concurrence normale prend la forme d'une lutte des classes lorsque l'individu considère, juge, décide que son sort peut être amélioré plus efficacement par l'intermédiaire du groupe (classe) que par ses efforts personnels. En ce sens, il n'y a qu'une différence de degré et non de nature entre un syndicat, un groupe de pression et une classe. La classe est une volonté collective parce que c'est un moyen, un instrument de pouvoir, c'est-à-dire de réalisation de la volonté de ses membres. Concrètement, la rivalité naturelle des individus et des groupes devient une lutte de classes lorsque les trois conditions suivantes sont remplies :

Il faut que l'individu, par exemple l'ouvrier, considère que son sort individuel ne peut pas être influencé par ses propres efforts, mais dépend essentiellement du sort de la classe à laquelle il appartient. Il faut que les membres des groupes non privilégiés soient convaincus que la violence leur permettra seule d'arracher des avantages ou simplement d'obtenir des résultats équitables dans la concurrence permanente des individus et des groupes. Il faut enfin que les individus se sentent liés davantage à la classe qu'à la communauté nationale, parce qu'à longue échéance leur sort ne pourrait être amélioré que dans la mesure où l'organisation globale de la société serait transformée.³

¹ « La classe comme représentation et comme volonté », p. 24 (nous soulignons).

² *La Lutte des classes*, p. 119.

³ *La Lutte des classes*, p. 119.

L'ÉLITE ET LA CLASSE DIRIGEANTE

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons vu comment la lutte des classes dans les sociétés industrielles modernes prend la forme, à l'Ouest, d'une concurrence entre les syndicats et autres groupes de pression et comment elle est, à l'Est, étouffée et arbitrée par un pouvoir monopoleur. Les citations précédentes nous montrent clairement comment la notion de classe utilisée par Aron s'articule à la problématique idéologique libérale de la concurrence entre les individus dont l'issue se mesure en termes de pouvoir, c'est-à-dire de capacité de réaliser sa volonté, de satisfaire ses besoins, de parvenir à ses fins, etc. Le processus de concurrence, ainsi conçu, permet naturellement de sanctionner le mérite des plus forts, des mieux doués, des plus aptes à réaliser leur volonté. Le raisonnement qui porte sur la concurrence sélective entre les individus s'applique, terme pour terme, à la concurrence entre les associations d'individus : groupes, syndicats, partis, classes. La visée d'une classe, dans sa lutte contre les autres, est la prise du pouvoir en vue de la satisfaction des intérêts de ses membres. Dans la mesure où le pouvoir, dans la théorie fonctionnaliste, ne peut être pensé autrement que comme attribut individuel, le pouvoir des groupes que Aron qualifie de classes, doit être conçu en définitive, comme un attribut des membres de cette classe et, particulièrement, de son élite, de ses représentants, de ses leaders. La masse des membres médiocrement doués de la classe-volonté peuvent bénéficier du pouvoir tenant aux qualités des membres supérieurs parce que les uns et les autres sont contractuellement liés. Il est donc manifeste que les notions de classe, de volonté de classe et de pouvoir de classe, utilisées par Aron, renvoient à la notion de pouvoir comme attribut personnel qui présente le même sens et occupe la même place dans sa théorie que dans celles de Lenski, Weber, Pareto et autres. Aron utilise d'ailleurs, de préférence, le terme « puissance » qui lui paraît correspondre au terme anglais *power* et qu'il définit comme « le potentiel de commandement ou d'influence d'un individu ou d'un ensemble sur d'autres individus ou d'autres ensembles »¹. La capacité de réaliser sa volonté ainsi formulée en termes de potentiel de commandement ou d'influence n'est pas sans évoquer la notion d'aptitude au leadership social de Schumpeter. Dans cette perspective, on comprend aisément que Aron insiste, à plusieurs reprises, sur le fait que le pouvoir est toujours exercé par une minorité même s'il est exercé au nom d'une classe et considéré comme le pouvoir d'une classe :

Le pouvoir, par nature, est exercé par un petit nombre d'hommes ; en aucune société connue, le grand nombre n'exerce par lui-même le pouvoir.²

¹ « La classe comme représentation et comme volonté », p. 17.

² *La Lutte des classes*, p. 53.

Il ne peut en être autrement puisque le pouvoir est essentiellement un moyen de réaliser la volonté d'un individu ou les volontés de plusieurs individus associés et que cette réalisation s'effectue dans et par la concurrence, ce qui implique qu'il y ait des gagnants et que ceux-ci ne représentent qu'une minorité des combattants. La conception du pouvoir comme un attribut personnel suppose également que l'on considère certains actes comme l'effet, l'expression, l'extériorisation du pouvoir. Les actes de pouvoir sont des décisions, des choix que l'on doit pouvoir rapporter à des individus et à leurs dispositions et intentions personnelles. Pour Aron, « le pouvoir politique au sens étroit se définit par la capacité de prendre des décisions »¹. Ainsi, le pouvoir d'un individu se mesure à l'importance des conséquences de ses décisions, c'est-à-dire de ses actes de pouvoir. Et comme dans toute société, les « décisions » politiques de cet ordre sont le fait d'un nombre restreint d'individus, on peut en conclure que le pouvoir est toujours exercé par une minorité.

Ces remarques nous permettent de comprendre comment s'articulent la notion de classe comme volonté que nous venons d'analyser et la notion d'élite qui fonde la théorie et les analyses politiques de Aron. On le sait, les événements et les changements politiques sont le produit des actes de pouvoir de certains individus qui s'inscrivent à la fois dans des rapports de rivalité et dans des rapports de coopération contractuelle avec les autres. Cette conception des faits politiques est une application du postulat général de la détermination des faits sociaux par la subjectivité, c'est-à-dire la conscience et la volonté des individus. À titre d'exemple illustrant cette perspective générale, on trouve sous la plume de Aron, la réflexion suivante :

Après tout, la condition première de l'industrialisation, c'est que la collectivité soit gouvernée par des hommes qui en aient la volonté.²

L'interprétation qu'il donne, entre autres, de la révolution soviétique et des transformations qui l'ont suivie et précédée, s'inscrit dans la problématique élitiste et s'inspire tout particulièrement du modèle parétien des rapports élite-masse et de la lutte pour le pouvoir. Reprenant, à ce propos, ce qu'il considère comme la conception marxiste-léniniste du pouvoir, Aron la traduit et la commente de la façon suivante :

... la notion d'intérêt politique d'une classe est liée à l'hypothèse que chaque classe veut le pouvoir et que dans certaines conditions le prolétariat lui-même pourrait être la classe dirigeante. Dans toutes les sociétés complexes, des minorités rivalisent pour s'emparer de l'État, dans aucune la grande masse de la population ne l'exerce. La classe ouvrière, dans la mesure où elle croit que le pouvoir d'un parti est son pouvoir, veut effectivement le pouvoir de ce parti. (...) Après comme avant la

¹ *Démocratie et totalitarisme*, p. 73.

² *La Lutte des classes*, p. 361.

révolution, il y aura des groupes sociaux distincts ; tout le problème est de savoir en faveur de qui travaillera la minorité dirigeante.¹

L'élite, en général, désigne toutes les personnes qui occupent une position éminente dans les divers secteurs de l'activité sociale, qui se situent au sommet des diverses hiérarchies de prestige, de propriété, de pouvoir, et autres :

J'use du terme élite au sens le plus large : l'ensemble de ceux qui, dans les diverses activités, se sont élevés en haut de la hiérarchie et occupent des positions privilégiées que consacre l'importance soit des revenus soit du prestige.²

La notion d'élite renvoie, comme d'habitude, à celles de succès, de mérite et de talent et à la loi de la concurrence sélective désignée par Aron sous le vocable, emprunté à Roberto Michels, de loi d'airain de l'oligarchie. Ces postulats libéraux de la théorie de l'élite sont formulés très explicitement par Aron ; comme d'autres auteurs, il nous rappelle toutefois que le succès n'est pas *toujours* proportionnel au talent car, nous l'avons vu, la loi naturelle souffre des exceptions, qui dépendent généralement de l'imperfection des conditions de la concurrence et de diverses infractions aux règles du jeu :

Ce mot (élite), au fond, ne sert à rien d'autre qu'à rappeler la loi d'airain de l'oligarchie, *l'inégalité des dons et des succès (sans que les succès soient toujours proportionnels aux dons)*.³

L'élite étant définie par son mérite général, celle du secteur proprement politique est qualifiée de « classe politique » ; elle comprend les individus qui exercent les fonctions gouvernementales :

Le terme de classe politique devrait être réservé à la minorité, beaucoup plus étroite, qui exerce effectivement les fonctions politiques de gouvernement.⁴

À cette élite politique, s'ajoute ce que Aron appelle la classe dirigeante, c'est-à-dire l'ensemble de ceux qui participent indirectement aux décisions politiques par l'influence qu'ils exercent sur l'élite politique et sur la masse. Ces personnes sont évidemment membres de l'élite sociale, au sens large, telle que définie précédemment et leur influence dépend de la position privilégiée qu'elles occupent dans l'une ou l'autre hiérarchie : prestige, propriété, etc. :

¹ *La Lutte des classes*, p. 109-110. Il va sans dire que certains marxistes, léninistes ou autres, partagent cette conception du pouvoir et de la révolution, très éloignée du sens originel de la théorie marxiste. Il est plus difficile qu'on le croit d'échapper, dans la pratique théorique ou politique, à ce piège de l'idéologie qui conduit à reproduire, dans la lutte même contre le système capitaliste, le mode de pensée et d'action qu'il impose.

² « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante », p. 267.

³ *Ibid.*, p. 268 (nous soulignons).

⁴ « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante », p. 267.

La classe dirigeante se situerait entre l'élite et la classe politique elle couvre ceux des privilégiés qui, sans exercer de fonctions proprement politiques, ne peuvent pas ne pas exercer de l'influence sur ceux qui gouvernent et ceux qui obéissent, soit en raison de l'autorité morale qu'ils détiennent, soit à cause de la puissance économique ou financière qu'ils possèdent. ¹

Les membres de l'élite qui appartiennent aussi à la classe dirigeante peuvent être répartis en diverses catégories selon la hiérarchie de pouvoir (le secteur d'activité sociale) à laquelle leur position est associée ; la notion de « catégorie dirigeante » correspond à cette distinction. Ces catégories dirigeantes sont simplement définies par Aron comme « les principaux groupes qui exercent les fonctions de commandement » ². Il indique en outre, à propos de cette notion, qu'il « ne s'oppose pas à ce qu'on utilise le terme d'élite au pluriel comme synonyme de ce (qu'il) appelle les catégories dirigeantes » ³. La nature des catégories dirigeantes varie suivant le type de société considérée. Dans les sociétés modernes, les catégories dirigeantes se différencient, par paires, selon qu'elles exercent le pouvoir spirituel ou temporel, le pouvoir civil ou militaire, le pouvoir politique ou économique.

UNITÉ ET DIVISION DU POUVOIR

[Retour à la table des matières](#)

L'empire des élites est un fait politique universel et naturel. Mais les diverses sociétés se distinguent les unes des autres, d'une part, par le degré de différenciation qui existe entre les élites, lequel est lié au degré de différenciation des bases du pouvoir, des « rôles et des fonctions », comme dans la théorie de Lenski. Dans les sociétés primitives, par exemple, les pouvoirs spirituel, temporel, civil, militaire et autres, sont exercés par les mêmes personnes. Les collectivités se distinguent, d'autre part, par le degré de cohésion ou d'unité des multiples élites ou catégories dirigeantes qui exercent le pouvoir, directement ou indirectement. En effet, elles peuvent être unifiées ou divisées, c'est-à-dire qu'elles peuvent se concerter pour monopoliser les positions de pouvoir et commander ensemble ou, au contraire, se trouver en concurrence, en lutte les unes contre les autres pour établir leur domination. Dans le premier cas, on pourra parler, selon Aron, de classe dirigeante ; dans le second cas, le pouvoir étant partagé entre des élites divisées dont les intérêts sont différents et opposés, on s'abstiendra d'utiliser le terme de classe dirigeante, au sens propre :

¹ *Ibid.*, p. 267.

² *La Lutte des classes*, p. 164.

³ « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante », p. 267.

Tout régime comporte une classe politique, que ce régime soit démocratique ou soviétique. Une société ne comporte pas une classe dirigeante, si les dirigeants de l'industrie, ceux des syndicats ouvriers, ceux des partis politiques se considèrent comme ennemis les uns des autres, au point de n'avoir aucune conscience de solidarité.¹

Ici encore, c'est la présence d'une volonté qui permet de reconnaître l'existence d'une classe dirigeante en tant que totalité ou ensemble réel. Une classe dirigeante n'existe que dans la mesure où les diverses élites ou catégories dirigeantes, c'est-à-dire les nombreux individus qui détiennent un type ou l'autre de pouvoir, manifestent une volonté commune. Dans le cas contraire, le conglomerat des élites et des catégories présente plutôt les caractères que l'on associe aux strates ; il se situe en un point quelconque, difficile à préciser, du continuum strate-classe. Le groupe que forment les élites divisées repose sur certains intérêts objectifs communs par rapport au pouvoir. Cette communauté de fins est plus ou moins consciente et les intérêts divergents qui opposent, par ailleurs, ces élites divisées, empêchent l'émergence d'une volonté unique, la coïncidence des volontés particulières. En résumé, selon Aron, la classe dirigeante se définit par la présence « d'une volonté unique des diverses catégories ou d'une volonté décisive d'une de ces catégories » ; dans les cas contraires, « la puissance n'est pas une totalité, sauf dans les périodes de crise aiguë, révolutionnaire ou guerrière »², c'est-à-dire dans une conjoncture qui force les catégories dirigeantes à faire abstraction de leurs divergences pour défendre leur intérêt commun relatif au pouvoir.

D'après l'auteur, la théorie marxiste du politique s'applique aux sociétés dominées par une classe dirigeante, c'est-à-dire par une élite unifiée. Mais cette forme politique n'est pas un trait universel des systèmes sociaux. L'analyse des sociétés industrielles modernes conduit, en effet, à distinguer deux types principaux de structure du pouvoir : le type démocratique et le type totalitaire. Le premier type, celui des sociétés capitalistes, se caractérise par l'absence d'une classe dirigeante, au sens strict ; les catégories dirigeantes y sont divisées et concurrentes. Ces élites – propriétaires des moyens de production, gestionnaires ou managers, leaders des masses, hauts fonctionnaires, politiciens, intellectuels, etc. – sont non seulement distinctes (différenciées) mais elles sont généralement en lutte, de sorte qu'on peut conclure à une « désintégration » de la classe dirigeante dans une sorte de « guerre froide permanente » (ou de coexistence pacifique) entre les groupes dirigeants. Dans les sociétés de type soviétique, par contre, ces divers groupes ont tendance à se confondre et même lorsque les élites sont différenciées, elles continuent d'exercer le pouvoir de façon solidaire et unitaire, en se regroupant sous l'autorité temporelle et spirituelle des dirigeants du parti unique. Selon Aron, cette différence entre les deux types de société revêt une importance particulière en ce qui concerne les rapports entre les dirigeants politiques et les dirigeants de l'économie. Leur séparation, dans les sociétés occidentales, est un fait établi alors que dans les sociétés soviétiques, les deux catégories se confondent, les dirigeants de l'économie faisant office, en même temps, de leaders politiques. En ce sens, ce sont les sociétés de type soviétique que l'on peut accuser, selon Aron, de collusion entre le pouvoir économique et le

¹ « Classe, sociale, classe politique, classe dirigeante », p. 268.

² La classe comme représentation et comme volonté », pp. 25-26.

pouvoir politique et c'est bien à tort que les marxistes adressent cette critique aux sociétés occidentales modernes. Quant à la théorie des élites de Pareto, elle apparaît foncièrement valide pour l'analyse des faits politiques en général mais, selon Aron, elle commet l'erreur d'imaginer que les sociétés modernes sont définies par une classe dirigeante, alors qu'elles sont caractérisées par la compétition entre les catégories dirigeantes – l'unification étant l'exception plutôt que la règle.

Toutes les analyses économiques, politiques et sociologiques que Aron consacre aux sociétés industrielles modernes dans *Dix-huit leçons sur la société industrielle, la Lutte des classes, Démocratie et totalitarisme* et d'autres ouvrages, se ramènent selon nous, à ces trois propositions essentielles : 1° les catégories dirigeantes, c'est-à-dire les détenteurs du pouvoir, sont les mêmes dans toutes les sociétés industrielles parce que les multiples fondements du pouvoir – économique, politique, spirituel, etc. – sont partout identiques, ce qui tient à la nature propre de ces sociétés ; 2° il existe deux types de rapports possibles entre ces diverses élites : la différenciation et la rivalité ou l'unité et la cohésion ; 3° le second type de rapports caractérise la classe dirigeante des sociétés de type soviétique qui représente ainsi une classe, au sens strict ; le premier caractérise les élites des sociétés occidentales qui, de ce fait, ne constituent pas réellement une classe dirigeante mais un conglomerat de groupes d'intérêts. Cette distinction est une antithèse entre deux types idéaux qui ne sont jamais parfaitement réalisés. Pour mieux illustrer l'incidence pratique des thèses de l'auteur, nous nous permettons de citer en entier un long passage qui décrit la structure des classes dirigeantes des deux types de société et qui résume les grandes lignes de toutes les études détaillées que Aron n'a cessé de consacrer à cette question depuis 1950 :

Les régimes de type occidental sont définis non par la seule différenciation de ces catégories, mais par le libre dialogue entre ces catégories. Les régimes de type soviétique sont définis par une moindre différenciation et surtout par une moindre liberté de dialogue ou d'opposition entre les prêtres et les intellectuels, entre les intellectuels et les idéologues, les idéologues et les chefs du parti, les chefs du parti et les gouvernants. Les fonctionnaires du travail collectif ne constituent pas une catégorie séparée des fonctionnaires d'État. Les meneurs de masses, au niveau des entreprises, les secrétaires de syndicats ont une fonction d'encadrement plus que de revendication et sont recrutés en conséquence. Un régime de type soviétique, par rapport à un régime de type occidental, présente deux caractéristiques majeures : il tend à rétablir la confusion de la société et de l'État alors que la modernité créait ou accentuait la distinction, en différenciant les fonctions politiques, en tolérant des organisations professionnelles ou politiques, indépendantes les unes des autres et légitimement rivales. À l'Est, les gestionnaires du travail collectif sont, de l'entreprise jusqu'au bureau central du plan, des fonctionnaires alors qu'à l'Ouest, ces gestionnaires se répartissent en catégories multiples (propriétaires, managers non propriétaires, fonctionnaires d'État). À l'Est, les chefs de parti sont à la fois, en permanence, maîtres de l'exécutif, meneurs de masses et idéologues officiels, alors qu'à l'Ouest, les gouvernants ont en face d'eux une opposition, des secrétaires de syndicats plus ou moins indépendants et des écrivains, savants, idéologues qui ne cessent de discuter sur le vrai et le faux, sur le sacré et le scandaleux, sans que la voix des gouvernants temporaires soit capable de dominer le tumulte des débats ou de la propagande.¹

¹ « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante », pp. 270-271.

Il faut ajouter que la concurrence entre les élites qui empêche la formation d'une classe dirigeante est une tendance inhérente aux sociétés industrielles qui marquent ainsi un progrès sur les sociétés antérieures, dominées par une élite unitaire. La concurrence garantit, en principe, l'accession au pouvoir des individus les plus doués, les plus aptes au commandement, et la prise en considération des revendications justes des masses et des groupes d'intérêts rivaux. Dans cette optique, les systèmes soviétiques apparaissent comme des régimes contre-nature : complot ourdi par une minorité d'individus pour entraver la tendance historique à la rationalité et au progrès. Les Soviétiques tentent d'empêcher la concurrence par le monopole politique et idéologique du parti, faute qui tombe sous le coup de la loi anti-trust inscrite, semble-t-il, dans la nature des sociétés industrielles. Aron écrit à ce sujet :

Le régime soviétique est une réaction contre la tendance, caractéristique des sociétés occidentales, à la différenciation des fonctions et à la dispersion des catégories dirigeantes... Le monopole d'un parti et d'une idéologie, la soumission des intellectuels et des meneurs de masses aux ordres des chefs du parti, contribuent à la restauration d'une classe dirigeante.¹

Ces différences fondamentales entre les deux types de société ne peuvent être expliquées par des facteurs matériels comme le développement des forces productives ou par le mode de propriété et d'appropriation des moyens de production. C'est plutôt « l'état des forces politiques, voire militaires, qui est la cause prédominante des caractères propres à chaque type de Société »². Les « forces militaires » ne sont toutefois que la manifestation matérielle si on peut dire, des « forces politiques » ; celles-ci résident dans les consciences-volontés des individus détenteurs du pouvoir comme le veut la théorie politique fonctionnaliste. Ce sont donc, en dernière instance, les choix émanant des individus que la concurrence sélective a élevés au rang d'élite, qui déterminent la structure de l'autorité, des classes et des rapports de classes dans les collectivités. Aron est très explicite là-dessus ; pour lui, la structure du pouvoir, de la classe dirigeante et des rapports entre les élites et les masses, est déterminée par la « formule » politique selon laquelle l'élite exerce le commandement. La notion de formule politique, empruntée telle quelle à Mosca, fait référence aux « idées ou principes au nom desquels les minorités règnent »³. Pour Aron, comme pour Mosca, c'est une idéologie, un « masque », une « dérivation » au sens de Pareto. La formule : ruse, mensonge, facétie de l'élite, est un trait de son esprit et même, plus exactement, un effet de son intelligence. Dire que la « formule politique » détermine la structure de la classe dirigeante revient, en ce sens, à affirmer que ce sont les idées, principes, convictions et autres faits de conscience, d'intelligence et de volonté des élites, qui sont responsables des différences entre les sociétés et les époques :

J'appelle structure de la classe dirigeante ou des catégories dirigeantes les relations prévues par la formule ou imposées par la loi ou la coutume entre les diver-

¹ « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante ». pp. 277-278.

² *Ibid.*, p. 276.

³ *Ibid.*, p. 266 (nous soulignons).

ses espèces de privilégiés, détenteurs soit d'autorité morale, soit de pouvoir légal, soit de puissance effective économique ou sociale.¹

De cette manière, la différence entre les sociétés occidentales et les sociétés soviétiques qui réside dans les formules politiques constitutives de la structure du pouvoir, représente essentiellement l'opposition de deux idées : celle de Démocratie et celle de Totalitarisme. Ces principes ont leur siège dans le cerveau des élites qui les propagent au sein des masses et la forme respective de chaque société est le produit de cette alchimie spirituelle.

DÉMOCRATIE ET TOTALITARISME

[Retour à la table des matières](#)

Cette thèse fonde toute l'analyse politique des sociétés industrielles développées, présentée dans Démocratie et totalitarisme. L'examen des principaux thèmes de cette étude nous permettra de confirmer les conclusions de la critique des concepts de classe et de pouvoir. Aron part de l'affirmation de la primauté du politique et de son importance déterminante dans les collectivités modernes. En effet, les sociétés industrielles se distinguent les unes des autres par le « style de la vie en commun » et l'« organisation des pouvoirs publics », comme si « dans le genre appelé société industrielle c'était la politique qui déterminait les différentes espèces »². La primauté du politique découle de sa fonction qui est, selon l'auteur, d'établir des conditions qui permettent la coopération entre les hommes. La coopération implique l'exercice de l'autorité, c'est-à-dire du pouvoir légitime qui se définit par la contrainte, la domination, l'imposition de la règle et de l'ordre, par la force et la violence en dernière instance. Les normes imposées par le pouvoir politique sont naturellement l'expression des désirs et des volontés – des valeurs – des individus qui composent la collectivité :

On pourrait encore présenter le lien entre le secteur partiel (politique) et l'ensemble social de la manière suivante. Toute coopération entre les hommes implique une autorité ; et le mode d'exercice de l'autorité et le choix des gouvernants sont l'essence de la politique. La politique est la caractéristique majeure de la collectivité tout entière puisqu'elle est la condition de toute coopération entre les hommes.³

Ou encore, cet énoncé tautologique :

¹ « Classe sociale, classe politique classe dirigeante », p. 270.

² *Démocratie et totalitarisme*, p. 32.

³ *Démocratie et totalitarisme*, pp. 24-25.

Ce sont les hommes politiques qui remplissent dans les sociétés modernes la fonction essentielle : assurer l'obéissance des gouvernés aux décisions prises par les gouvernants, mettre en relation le sous-système politique avec les valeurs les plus hautes de la collectivité, valeurs que le régime prétend servir.¹

Cette conception n'apporte rien de nouveau à la théorie fonctionnaliste de l'État comme incarnation des volontés individuelles associées et de la loi comme expression d'un contrat social, imposé par la force légitime des détenteurs du pouvoir, c'est-à-dire des individus les plus aptes au commandement, les plus capables de réaliser leur volonté. Les différences entre les régimes politiques dépendent de la manière dont le pouvoir est obtenu et exercé, c'est-à-dire de la façon dont les élites réalisent leur volonté. Nous retrouvons ici la notion de formule politique ; c'est, en effet, la « formule de légitimité » propre à chaque régime, le « style d'adhésion à l'État et au gouvernement » qui constituent le « principe », l'« essence » du régime et déterminent, par conséquent, les caractéristiques majeures de la vie d'une collectivité. Ces principes, ces idées, ces « essences » qui déterminent le style de la vie en commun dans les sociétés modernes sont, d'une part, le principe, l'idée de démocratie et d'autre part, le principe, l'idée de totalitarisme. L'essence démocratique s'incarne dans la vie politique, sous la forme d'un système de plusieurs partis en concurrence pour le pouvoir. Les sociétés occidentales sont ainsi dotées de régimes dans lesquels « existe une organisation constitutionnelle de la concurrence pacifique pour l'exercice du pouvoir »². Le totalitarisme se manifeste, au contraire, par un régime caractérisé « par le monopole accordé à un parti, de l'activité politique légitime »³. Bien que les principes démocratiques et totalitaires définissent des types idéaux et que, dans la réalité, « les systèmes ne réalisent pas entièrement leur essence »⁴, ils n'en demeurent pas moins, en tant que sens de l'action des détenteurs du pouvoir, la source de l'intelligibilité des formes politiques :

Partant de la notion d'unité ou de pluralité des partis nous avons trouvé la formule de légitimité propre à chaque régime, le style d'adhésion à l'État et au gouvernement, les libertés possibles à l'intérieur de chaque type, le principe enfin du régime, au sens où Montesquieu prenait le terme.⁵

Ce détour par l'analyse des principes des régimes politiques nous ramène au postulat qui servait de base à la théorie des classes et des élites : la vie sociale est déterminée par la conscience et la volonté des individus qui détiennent le pouvoir ; dans un cas, une conscience inspirée des valeurs démocratiques qui se manifeste dans le respect de la concurrence ; dans l'autre, une conscience inspirée des valeurs totalitaires s'exprimant par la solidarité dans le monopole. Valeurs, principes, fins, intentions et autres éléments de la subjectivité, dictent les termes du contrat social, c'est-à-dire les règles de la

¹ *Ibid.*, p. 74.

² *Ibid.*, p. 76.

³ *Ibid.*, p. 80.

⁴ *Ibid.*, p. 89.

⁵ *Démocratie et totalitarisme*, p. 89.

compétition sélective entre les individus : loi de la concurrence dans un cas, loi du monopole dans l'autre. Ces « lois » correspondent à des modes différents de réalisation des individus et par conséquent, à des formes d'inégalité sociale et politique propres. En outre, le mode de réalisation différentielle prédominant dans une société est fonction de la nature intrinsèque des individus qui la composent car les états subjectifs, qui s'expriment dans les « formules politiques », se ramènent en dernière instance, selon Aron, à des sentiments des individus. Cette notion de sentiment, telle que Aron l'utilise, n'est pas sans rappeler la thèse des instincts et des résidus de Pareto. Ainsi, le principe démocratique est une combinaison de respect de la légalité et de sens du compromis alors que le principe totalitaire se réduit à des sentiments de foi et de peur. Ces sentiments prédomineraient dans chaque cas, tant chez les leaders que chez les gouvernés :

Dans un régime pluraliste, le principe est une combinaison de deux sentiments que j'appellerai le respect de la légalité ou des règles et le sens du compromis. ¹

(Quant à la question)... du principe d'un régime de parti monopolistique, j'ai trouvé, sans en être tout à fait certain, deux sentiments, le premier c'est la foi et le deuxième la peur. ²

Libre au lecteur de décider lui-même lequel des deux régimes lui paraît correspondre au stade le plus évolué de la nature humaine !

¹ *Ibid.*, p. 85.

² *Ibid.*, p. 87.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Deuxième partie :
les théories du statut et les théories du pouvoir*

Chapitre VII

La problématique du pouvoir (II)

1. C. Wright Mills

[Retour à la table des matières](#)

L'œuvre de C. Wright Mills ne se présente pas comme une contribution théorique à l'étude des classes ou de la stratification mais plutôt comme une analyse empirique de l'élite, des classes moyennes, du pouvoir et du statut dans la société américaine de la seconde moitié du xv^e siècle. Nous avons décidé d'inclure les travaux de Mills dans notre examen des théories de la stratification parce qu'ils s'inscrivent dans un cadre théorique – le plus souvent implicite – qui est celui de la sociologie fonctionnaliste et, en particulier, de la perspective que nous avons qualifiée de problématique du pouvoir, bien que Mills prétende s'opposer radicalement aux autres sociologues fonctionnalistes américains¹. C'est précisément ce caractère paradoxal de l'œuvre de C. Wright

¹ L'analyse qui suit est basée sur les ouvrages suivants de C. Wright Mills : *l'Élite du pouvoir*, Paris, Maspero, 1969 (en anglais : *The Power Elite*, New York, Oxford University Press, 1959). *Les Cols blancs : essai sur les classes moyennes américaines*, Paris, Maspero, 1966 (en anglais : *White Collar, The American Middle Classes*, New York, Oxford University Press, 1951). *L'Imagination sociologique*, Paris, Maspero, 1967 (en anglais : *The Sociological Imagination*, New York, Oxford University Press, 1959). On

Mills qui nous incite à lui accorder une large place dans notre analyse de la conception libérale des classes et du pouvoir.

La conception des faits sociaux et politiques d'une part, des faits individuels d'autre part et des rapports entre les deux, qui se dégage des travaux de Mills, nous paraît correspondre, dans l'ensemble, à celle des théoriciens fonctionnalistes dont nous avons discuté précédemment et, en particulier, à celle de Max Weber. À l'instar de Weber, Mills considère que les faits sociaux sont le résultat de l'action sociale des individus, définie par son sens subjectif. Le social et le politique s'expliquent par l'orientation des actes individuels dont ils procèdent ; ils doivent être interprétés du point de vue de l'acteur ou des acteurs. L'analyse de l'élite du pouvoir dans la société américaine et l'étude des nouvelles classes moyennes s'inscrivent d'emblée dans cette problématique. Ce que Mills qualifie d'analyse structurelle (l'étude des structures, des institutions et des processus sociaux) se ramène à l'examen des modes et des possibilités d'action que ces cadres offrent aux acteurs. L'étude des structures vise essentiellement à dégager le sens et le fondement du sens de l'activité des sujets, dans leur milieu social. Dans cette perspective, l'action est conditionnée par les institutions, mais simultanément, elle crée et modifie leurs principes et leurs assises. La dichotomie idéologique individuel-social est traduite, chez Mills, par la dichotomie sociologique personnalité-structure¹. D'une part, la structure sociale résulte de l'action des individus, action historique créatrice qui conçoit, promulgue et établit les normes, les rôles, les institutions, en fonction des besoins, des intérêts, de la volonté des acteurs, c'est-à-dire de ce qu'ils veulent, désirent, valorisent, « chérissent » (pour employer un terme cher à Mills). D'autre part, la structure sociale – les normes, les rôles et les institutions – s'impose aux acteurs, influence et détermine leur activité, leur conscience et leur volonté. La contrainte nécessaire du contrat social assure l'ordre et la paix sociale, la régularité et la stabilité des conduites. Cette contrainte est légitime (morale) lorsqu'elle permet la réalisation de l'intérêt de chacun, des valeurs « chéries ». Elle est immorale si elle est imposée de façon arbitraire, si elle répond exclusivement aux intérêts d'une minorité. C'est la situation qui prévaut, selon Mills, dans la société américaine contemporaine. En ce sens, son travail a pour but de dénoncer et de condamner la réalité sociale américaine, au nom de l'idéologie et des valeurs libérales que cette réalité devrait incarner mais dont elle s'est écartée, par la faute d'individus pervers et machiavéliques. La conception que se fait Mills de l'individu et de la société ne diffère donc en aucun point essentiel, de celle de Parsons ou de Weber. La reconnaissance des contradictions entre la théorie et les faits l'amène toutefois à la critique, non de la théorie ni de l'idéologie qui la sous-tend, mais des individus qui sont, selon lui, responsables de l'écart entre le réel et l'idéal social : Cette perspective sociologique correspond à la pratique politique réformatrice, c'est-à-dire la tentative de résoudre les contradictions d'un ensemble de pratiques collectives, sans modifier la manière dont se

aura intérêt à consulter également : Hans Gerth et C. Wright Mills, *Character and Social Structure*, New York, Harcourt, Brace, 1953. C. Wright Mills and *The Power Elite : the « liberal », « radical » and « highbrow » reviews of The Power Elite and Mills' reply*, G. William Domhoff et Hoyt B. Ballard, édit., Boston, Beacon Press, 1968.

¹ Voir en particulier l'ouvrage de Gerth et Mills, *Character and Social Structure* et celui de Mills, *L'Imagination sociologique*, dans lesquels cette perspective est présentée de façon explicite. Nous y reviendrons d'ailleurs plus longuement.

produisent et se reproduisent ces pratiques, y compris la manière de les penser. Cette démarche s'appuie sur l'existence de contradictions réelles mais elle les interprète à l'envers, si on peut dire, et aboutit à une impasse. Nous tenterons de reconstituer la démarche de Mills, en examinant la manière dont il définit et utilise les notions clés de la théorie fonctionnaliste des classes, dans *l'Élite du pouvoir* et dans les *Cols blancs*.

LA NOUVELLE CLASSE MOYENNE

[Retour à la table des matières](#)

La stratification sociale est pensée par Mills, dans la tradition wébérienne, comme le résultat de la distribution inégale du pouvoir dans la société. Le pouvoir est par ailleurs conçu comme multidimensionnel ; il repose sur trois bases distinctes : pouvoir économique (propriété, revenu, etc.), pouvoir politique (constitutionnel ou militaire) et pouvoir social (statut, prestige, style de vie, etc.)¹. Bien qu'on ne trouve nulle part dans les ouvrages précités de définition formelle de la classe, il ressort de l'étude des classes moyennes, par exemple, que la classe est un ensemble de personnes qui occupent une position approximativement semblable en ce qui concerne le revenu, le rang social et le pouvoir politique. Ainsi, la nouvelle classe moyenne, les « cols blancs », peut être considérée comme une classe ou une couche sociale dans la mesure où les individus qui la composent, se distinguent des autres par la part de revenu, de prestige et de pouvoir qu'ils détiennent. Selon ce critère, la délimitation d'une classe et l'établissement de ses caractéristiques s'opèrent par voie de comparaison car son niveau de pouvoir dépend de ses rapports avec les autres groupes, dans la communauté au sein de laquelle s'effectue la répartition du pouvoir :

Une couche sociale, en effet, se définit principalement par ses relations, ou son absence de relations, avec les couches supérieures et inférieures ; ses caractéristiques apparaissent si on la compare aux autres.²

¹ Mills affirme dans une note en appendice de son ouvrage sur les cols-blancs : « Le vocabulaire technique utilisé et à bien des égards la perspective générale de cet ouvrage, dérivent de Max Weber. Des concepts comme classe, occupation, rang, pouvoir, autorité, manipulation, bureaucratie, profession libérale, lui sont empruntés » (les *Cols blancs*, p. 404). Comme on le verra, la manière dont Mills définit la classe moyenne, la classe supérieure, l'élite, et décrit leurs caractéristiques, s'inspire manifestement de la théorie wébérienne de la stratification fondée sur la distribution du pouvoir. Mills, toutefois, ne formule pas explicitement les bases de la « condition de classe » en termes de pouvoir (économique, social et politique) ; il utilise de préférence les termes revenu, rang social et autorité. En général, il néglige d'exposer de façon claire et systématique, la théorie des classes et du pouvoir sur laquelle se fondent ses analyses et fait un usage minimum de la terminologie sociologique conventionnelle.

² *Les Cols blancs*, p. 17.

Dans le cas des cols-blancs, Mills affirme que l'occupation ou l'emploi représente le critère permettant de définir ce groupe comme une classe, au sens large. En effet, dans la société moderne, l'emploi devient généralement la base de la condition de classe de l'individu, c'est-à-dire le fondement de son pouvoir économique, déterminé par le revenu ou le salaire (la « classe » au sens wébérien), de son statut social, rang ou prestige et enfin, de son pouvoir politique. Mills ajoute par ailleurs que l'occupation correspond aussi à la division du travail, à la fonction sociale, ce qui lui permet de ramener la classe et le pouvoir à la fonction dans la société. Plusieurs théoriciens modernes de la problématique du pouvoir, comme Mills, réduisent la théorie wébérienne à cette équation fonction-pouvoir qui n'est jamais formulée comme telle par Weber ; de même, les théoriciens modernes de la problématique du statut résument la théorie parsonienne dans l'équation fonction-statut, comme on l'a vu précédemment. Appliquée aux classes moyennes, la version moderne du *class, status and power* produit donc la problématique suivante :

Pour délimiter la nouvelle classe moyenne, nous prenons comme critère l'emploi. Or cette notion implique plusieurs critères de classification. Les occupations, en tant qu'activités spécifiques, font intervenir des niveaux et des types différents de spécialisation, et remplissent certaines fonctions dans le cadre de la division du travail. (...) Les occupations, en tant que sources de revenu, sont également liées à la situation de classe ; et, comme elles renferment normalement une certaine dose de prestige, elles affectent le rang des individus. Elles impliquent aussi un certain degré de pouvoir sur les autres de façon directe dans le travail, et de façon indirecte dans d'autres secteurs de la vie sociale. Ainsi les occupations sont liées à la classe, au rang et au pouvoir autant qu'à la spécialisation et à la fonction. ¹

De façon plus précise, la situation de classe (économique) des colsblancs dépend « du montant et de la source des revenus » plutôt que de la propriété des moyens de production. En effet, en ce qui concerne la propriété, la classe moyenne ne se distingue en rien de la classe ouvrière. Selon Mills, le montant plutôt que la source des revenus, différencie leur condition de classe respective même si, à cet égard, la marge entre ces deux classes se rétrécit progressivement. Quant au prestige des cols-blancs, il repose sur « leur lieu et leur type de travail » et sur le niveau d'instruction et les contacts avec la classe supérieure que leur profession exige. Bref, le prestige de la classe moyenne, comparé à celui de la classe ouvrière, tient à la blancheur du col. Par ailleurs, le pouvoir politique dépend à la fois de « facteurs de classe, de rang et d'occupation » ; ce pouvoir s'exerce sur d'autres individus dans les rapports de travail et, en dehors du travail, sur les décisions politiques, à divers niveaux. Dans l'échelle du pouvoir politique, les cols blancs se situent également entre la classe supérieure et la classe ouvrière. En résumé, on peut définir la nouvelle classe moyenne comme l'ensemble des individus que leur activité professionnelle place à une égale distance des pôles supérieurs et inférieurs des hiérarchies du pouvoir économique, du prestige et du pouvoir politique, dans la société moderne ; les limites inférieures et supérieures de cette classe intermédiaire ont tendance à se confondre avec celles des classes voisines. Dans les termes de Mills :

¹ *Ibid.*, pp. 92-93.

Les catégories professionnelles des cols blancs montrent, malgré leurs différences, certains traits communs caractéristiques de la nouvelle classe moyenne prise dans son ensemble et formant une pyramide qui recoupe en partie celle des entrepreneurs et celle des ouvriers. On ne peut définir les cols blancs avec précision en utilisant un critère quelconque de stratification, que ce soit la spécialisation, la fonction, la classe, le rang ou le pouvoir. Ils se trouvent généralement à mi-chemin de chacune des courbes, quel que soit le mode de description choisi. Il est plus facile de définir leur position par ce qui les différencie des autres couches sociales qu'en employant des critères absolus.¹

Mills analyse ensuite la manière dont les membres des classes moyennes vivent et pensent leur condition de classe. Il insiste sur la monotonie et l'absurdité des tâches qu'ils accomplissent, leur absence d'initiative, l'effet abrutissant de leur rythme de vie et de leurs loisirs, le caractère superficiel et anonyme de leurs rapports sociaux, l'aspect dérisoire de leur course au prestige, l'étroitesse de leur univers, l'apathie et le cynisme politique, la perte du sens moral et de la foi dans les valeurs traditionnelles qu'entraîne l'existence qui leur est imposée. Mills se représente ces conséquences psychologiques de leur condition de classe comme des phénomènes d'aliénation dans le travail, les loisirs, la politique, etc. Abruti par les « mass-media », conditionné par la bureaucratie, l'individu de la classe moyenne devient même l'instrument de sa propre aliénation. Les cols-blancs sont transformés en « joyeux robots », privés par les institutions de leur liberté, de leur raison, de leur indépendance, de leur initiative et de leur jugement dans tous les domaines de la vie privée et publique. Mills consacre la majeure partie de son ouvrage sur les cols-blancs à développer et illustrer ces thèses de façon détaillée.

Ce mode de caractérisation de la classe moyenne mérite un examen approfondi. Comme on vient de le voir, il s'appuie sur la position relative d'un ensemble d'individus dans les « courbes de distribution » du revenu, du prestige et du pouvoir politique, position qui dépend directement de l'emploi exercé par ces individus. Par ailleurs, les conditions et les conséquences psychiques de cette activité professionnelle représentent l'essentiel de la condition de classe, au sens large. Le travail devient ainsi un critère de nature psychologique, dans la définition et l'explication des classes. En effet, Mills ne se préoccupe aucunement des raisons qui font que l'emploi (la fonction ou la spécialisation) produit certaines constantes relatives au revenu, au rang et au pouvoir. La profession est envisagée du point de vue du *sens* qu'elle présente pour les individus qui l'exercent : le sens du travail, le sens de la vie pour le travailleur-sujet. En d'autres termes, la conception des classes de Mills est centrée sur l'emploi, pensé comme un *moyen* pour l'individu de se réaliser, de satisfaire (ou non) ses besoins, sa volonté, ses intérêts, ses aspirations, ses aptitudes, bref sa nature individuelle. Elle est identique à la conception wébérienne des rapports sociaux comme rapports de pouvoir et de la condition de classe comme résultat de la distribution inégale du pouvoir, c'est-à-dire de la capacité différentielle de se réaliser, de s'imposer. L'emploi, en tant que forme d'interaction ou de rapport social, est un moyen de pouvoir pour l'individu et, à ce titre, le facteur déterminant de sa position dans la hiérarchie sociale. Cette

¹ *Les Cols blancs*, p. 96.

position est une condition individuelle mais elle est semblable pour plusieurs individus, dans la mesure où ils exercent la même profession et disposent, par conséquent, des mêmes « chances de vie », de réalisation. Dans cette perspective, la délimitation d'une classe est toujours une opération arbitraire parce que le travail revêt toujours un caractère particulier pour celui qui l'exerce et est « vécu » d'une manière personnelle. La similitude entre les emplois comme moyens de pouvoir individuels demeure donc relative et la classe, ici encore, est un fait social mais au sens bourgeois du terme, en tant qu'elle représente la coïncidence, la ressemblance, des situations, caractères, intérêts personnels d'une pluralité d'individus.

Ces remarques ne signifient pas que les faits décrits par Mills soient insignifiants ou fictifs. Au contraire, le travail dans ses diverses modalités économiques, politiques, psychologiques et autres, est bien réel et son sens est une dimension essentielle de la vie des individus. Mais il en donne une interprétation idéologique, une explication qui occulte précisément les conditions qui produisent les phénomènes qu'il étudie. Avant tout, il faut savoir pourquoi existent certaines activités, qu'on appelle des emplois de col-blanc, qui se définissent par un certain type de travail, qui impliquent un certain niveau de revenu, un certain prestige social et un certain pouvoir politique et pourquoi ce genre de travail entraîne certaines manières de vivre et de penser. On peut affirmer, comme Mills, que le système, la société, les institutions ou l'histoire, permettent, rendent possible, produisent ou exigent ces pratiques. Cette réponse n'est pas satisfaisante car elle implique que l'on sépare et que l'on oppose l'individu et la société, le sujet et le système, en supposant ou bien que l'individu produit (ou corrompt) volontairement et consciemment les structures sociales ou à l'inverse, que la société, les structures, l'histoire, déterminent et contraignent l'individu de l'extérieur. L'idéologie religieuse adopte cette seconde perspective ; la détermination extérieure à l'individu s'y présente sous les traits de Dieu, de la Providence et de la Volonté divines, créatrices de l'homme et de l'univers. Une certaine interprétation du marxisme s'engage dans la même voie ; le déterminisme extérieur à l'individu s'incarne dans les forces productrices, la technologie, etc. Mills rejette explicitement l'explication historique qui recourt au Destin, à la Providence ou à d'autres forces impersonnelles ou irrationnelles mais c'est pour ramener l'histoire au sens subjectif de l'action des hommes et en particulier, de ceux qui disposent du pouvoir de faire l'histoire, en imposant aux autres leur volonté. Ainsi pour Mills, les emplois de cols-blancs avec tous leurs traits distinctifs, sont apparus par suite de la croissance des organisations bureaucratiques de production, de vente, de communication, etc., et manifestent le type de « rationalité » propre à ces organisations. Cette rationalité n'a d'autre source que les intérêts des individus qui tirent profit, pouvoir et prestige de ces organisations ; ce sont les intérêts, les buts, les fins de ces individus qui expliquent, en dernière instance, la croissance des organisations et leur orientation. Cette idée qui inspire de façon plus ou moins implicite toute l'étude sur les cols-blancs, est développée par Mills dans *l'Élite du pouvoir*.

La distinction entre l'individuel et le social est souvent fallacieuse, on l'a vu, comme la distinction entre l'agent (humain) et le produit (non humain). Le procès général de la production implique des agents et des produits humains et non humains qui sont, selon la place qu'ils occupent à un moment donné du

procès, tour à tour agents et produits. L'emploi ou le travail n'est pas un moyen social pour l'individu de se réaliser ; c'est un mode d'insertion spécifique dans un procès de production qui met en rapport certains agents-produits et certains produits-agents¹. Et le « sens du travail » est à la fois un produit et une condition de ce procès. L'« emploi » (le même que le « revenu », le « rang », le « prestige », l'« influence » qui y sont associés, ne peuvent être analysés d'après la conscience que les individus en ont et qui est nécessaire à la reproduction des rapports de production dont ces termes désignent, sur le mode idéologique, diverses composantes. Pour Mills, le travail des individus, ses conditions et ses conséquences, représentent des moyens sociaux et des conditions sociales d'épanouissement et d'aliénation. C'est un thème fondamental du discours bourgeois qui répond à la nécessité pour le producteur, comme le dit Marx, de concevoir sa place dans le processus de travail, de même que le produit de son travail, comme une conséquence de sa nature humaine individuelle, de ses caractères personnels plutôt que l'inverse. Mills est pris au piège de l'idéologie à un point tel qu'il s'efforce, avec naïveté, de condamner la réalité au nom de l'idéologie, au nom du sens que cette réalité *devrait* présenter. Pour lui, les conditions de travail et le système social sous leur forme présente ne permettent pas aux individus d'actualiser leur essence, leur nature éternelle, et les condamnent à l'aliénation. Pire, ce système corrompt les individus au point de provoquer une mutation, une déviation de la nature humaine. En effet, les cols-blancs, selon Mills, deviennent des « robots joyeux » ; ils cessent de se concevoir et d'agir comme des êtres libres et rationnels. Cette déviation se manifeste, entre autres, par ce que Mills appelle la perte des valeurs, la conception cynique de la réussite, le « machiavélisme à la petite semaine ». Aveuglé par sa croyance absolue dans les dogmes et les valeurs de l'idéologie libérale, Mills ne peut que traduire les résultats de son analyse en jugements moraux sur les individus corrupteurs des structures sociales ou corrompus par elles. Selon lui, la réalisation de la nature humaine, caractérisée par sa tendance à la liberté et à la raison, exige une réorganisation de la société. Sa conception bourgeoise de l'idéal humain l'amène naturellement à penser une telle réforme sociale comme un retour à la libre entreprise, à la démocratie, aux diverses formes et institutions sociales qui auraient permis aux individus, dans le passé, de vivre, de se gouverner, de travailler, etc., en accord avec leur nature. Ainsi, Mills ne souligne la contradiction entre l'idéologie libérale et les rapports sociaux capitalistes que pour mieux réaffirmer les principes de cette idéologie et réclamer que la société soit modifiée dans le sens de ces principes. Il lui est impossible de comprendre que la résolution de la contradiction entre l'idéologie libérale et les rapports de production capitalistes (qu'il s'agisse de capitalisme concurrentiel ou monopoliste, de libéralisme ou de néo-libéralisme) oblige à transformer à la fois le mode de production et le « sens du travail », le « sens de la vie » qu'il impose.

Les remarques de Mills au sujet du libéralisme sont un exemple du raisonnement circulaire dont il ne parvient pas à s'échapper. Selon lui, le libéralisme ne correspond plus à la réalité sociale ; c'est un modèle périmé d'explication sociologique parce que la société ne permet plus aux individus d'être libres et

¹ Nous reprenons la terminologie utilisée par Narciso Pizarro dans un texte qui tente de formaliser certains concepts de la théorie de l'idéologie à laquelle nous faisons allusion. Voir N. Pizarro, « Reproduction et produits signifiants », *Stratégie*, n° 1, Montréal, 1972.

rationnels, comme dans le passé. Le capitalisme de monopole, qu'il se représente sous les traits de l'organisation bureaucratique, a sonné le glas de l'idéologie libérale. Cependant, les valeurs de liberté et de rationalité ne sont pas dépassées ; elles doivent demeurer fondamentales et essentielles et trouver à se réincarner dans les institutions sociales, de par la volonté et l'effort des hommes. Toute l'analyse de la classe moyenne ne vise qu'à étayer les deux arguments de cette thèse. Il s'agit d'abord de montrer comment les institutions actuelles trahissent les valeurs humaines universelles. À cette fin, Mills brosse ce tableau idyllique de la société américaine du XIX^e siècle, système concurrentiel et équilibré qui permettait aux hommes de vivre réellement selon leurs idées, leurs aspirations et leur volonté :

*La société des petits entrepreneurs s'équilibrait d'elle-même. Elle n'avait pas d'autorité centrale... son histoire fut le résultat, non concerté, d'un vaste ensemble de volontés éparpillées et libres. (...) c'est par la concurrence que les hommes s'élevaient ou tombaient et que l'économie gardait son harmonie. (...) La concurrence était le moyen de produire des individus libres, le champ où les héros faisaient leurs premières armes, le cadre où chacun vivait sa geste individuelle. Dans d'autres domaines que celui du marché, la philosophie libérale a cherché à mettre en concurrence des individus indépendants afin d'éprouver les caractères et les mérites : mariage par contrat, église protestante, libre association, État démocratique où s'affrontent les partis. (...) Ce fut un homme libre et non un homme exploité, un homme indépendant et non un homme lié par des traditions, qui fit face à tout un continent et lutta pour le transformer en millions de biens de consommation.*¹

Par contraste, la société actuelle sépare les hommes d'eux-mêmes, de leur nature véritable qui se caractérise par la liberté et la raison ; le col-blanc est l'archétype de cet individu aliéné :

*Au XVIII^e et au XIX^e siècle, la raison s'identifiait avec la liberté (...) Aujourd'hui la raison semble avoir pris une nouvelle forme et siéger, non plus chez l'individu, mais dans des institutions qui, par leurs prévisions mathématiques et bureaucratiques privent de leur raison et de leur liberté les hommes qui y sont enfermés. Par leurs prévisions, les hiérarchies du grand magasin, de l'usine, du bureau et de l'administration publique tracent pour le travailleur une route monotone et enferment les initiatives dans un cadre stéréotypé. Dans cette usurpation de la liberté et de la raison par la bureaucratie, les cols blancs sont les maillons interchangeables des grandes chaînes hiérarchiques qui maintiennent la cohésion de notre société.*²

Cette société corrompue par la bureaucratie doit être remise en accord avec la liberté et la raison, « valeurs clés » de l'humanité. Le rôle du sociologue est d'amener les individus à faire les choix historiques qui s'imposent pour atteindre cet objectif. Pour cela, il doit cultiver l'« imagination sociologique », la sienne et celle de ses concitoyens. Pour Mills, l'imagination sociologique correspond à la capacité d'analyser les structures sociales en tant que moyens de réalisation et d'actualisation (ou de corruption et de trahison) de la nature et des valeurs humaines universelles. Ainsi, cultiver l'imagination sociologique, c'est formuler les problèmes personnels des gens en termes de problèmes

¹ *Les Cols blancs*, pp. 28-29-30 (nous soulignons).

² *Les Cols blancs*, pp. 13-14.

sociaux (*public issues*) et leur apprendre à faire de même ; c'est, par là, « préserver la raison et l'individualité et en faire les valeurs dominantes d'une société démocratique »¹. Car,

On doit considérer les idéaux de raison et de liberté comme des problèmes susceptibles d'être résolus par des moyens plus précis et plus efficaces que ceux dont les penseurs et les chercheurs disposaient autrefois. À notre époque, ces deux valeurs, raison et liberté, sont menacées de façon manifeste mais insidieuse.²

Et, par conséquent :

Pour autant qu'il (le sociologue) s'inquiète des valeurs de raison et de liberté, il cherchera à déterminer dans quelle mesure différents hommes, dans différentes structures sociales, peuvent espérer agir en hommes libres et doués de raison. Il cherchera ensuite à déterminer dans quelle mesure différents hommes jouissant de positions différentes dans des sociétés différentes, ont lieu d'espérer premièrement, en vertu de leur raison et de leur expérience, transcender leur milieu quotidien, et deuxièmement, en vertu de leur pouvoir, agir efficacement pour le bénéfice de la structure de la société et de leur époque. Tels sont les problèmes du rôle de la raison dans l'histoire.³

L'ÉLITE DU POUVOIR

[Retour à la table des matières](#)

Ces préceptes nous ramènent aux postulats de base de la théorie fonctionnaliste que formulent la notion d'action individuelle créatrice de la structure sociale, et celle d'acteur individuel, agent du sens de l'histoire. L'examen de l'ouvrage le plus important de Mills, *L'Élite du pouvoir*, va nous permettre de mieux illustrer le rôle de ces postulats dans son analyse empirique. En effet, *L'Élite du pouvoir* entreprend l'étude de la société américaine du point de vue des individus les plus puissants, ceux qui disposent du pouvoir de faire l'histoire, de construire et de détruire les structures et les institutions. C'est le complément de l'étude sur les cols-blancs qui privilégiait plutôt le point de vue des acteurs aliénés, dépourvus de pouvoir, privés de la liberté de choisir leur destin, soumis aux structures et à l'histoire. *L'Élite du pouvoir* tente d'identifier l'ensemble des individus qui occupent les positions de pouvoir les plus éminentes dans la société américaine, de décrire et d'analyser la manière dont ils assument le pouvoir, les moyens qui leur en permettent l'exercice et les effets de ce pouvoir sur les autres membres de la collectivité. Selon Mills, le trait le plus important de la structure politique des États-Unis, c'est l'envergure sans précédent des moyens de pouvoir dont dispose l'élite et dont le

¹ *L'imagination sociologique*, p. 188.

² *Ibid.*, p. 168.

³ *L'imagination sociologique*, p. 195.

développement est lié au progrès de la technologie. Il en existe trois catégories principales : les moyens économiques, politiques et militaires. Ils appartiennent respectivement aux trois secteurs d'activité – l'économie, le gouvernement, l'armée – qui sont les trois bases du pouvoir aux États-Unis et qui se présentent comme des hiérarchies dont le sommet est occupé dans chaque cas, par une élite. Ces hiérarchies sont des systèmes de rôles et de positions, assumés par des individus dont l'action doit se conformer aux prescriptions et aux attentes qui y sont attachées. La puissance et l'efficacité des moyens institutionnels de pouvoir dans chacun de ces secteurs (ressources disponibles, organisation, moyens de communications, etc.) ont des répercussions profondes sur la manière dont l'élite exerce sa domination. Ainsi, selon Mills, le pouvoir est de plus en plus centralisé dans chacune des sphères et il se concentre entre les mains d'un cercle de personnes de plus en plus restreint. En même temps, l'ampleur et l'importance des décisions centralisées, prises par chacun de ces cercles restreints, se sont amplifiées au point d'affecter l'ensemble de la société. Les hommes qui prennent ces décisions – les diverses élites – sont forcés de s'entendre pour agir de concert. Cette tendance se manifeste par les contacts de plus en plus étroits et la coordination de plus en plus explicite qui unissent les membres des cercles dirigeants des trois sphères hiérarchiques, par l'interchangeabilité des positions supérieures et l'enchevêtrement institutionnel des hauteurs de ces trois sphères et enfin, par l'émergence d'une communauté active et consciente d'intérêts, de vues et d'attitudes entre les membres de l'élite. Ces divers phénomènes marquent la naissance de ce que Mills appelle une « élite du pouvoir ». Cette élite se compose des hommes qui occupent les positions supérieures des trois hiérarchies interreliées de la structure du pouvoir et qui prennent ensemble, de diverses manières, les décisions d'importance nationale. Elle comprend les dirigeants de l'économie : propriétaires et grands administrateurs des entreprises géantes ; les dirigeants politiques : membres de l'appareil exécutif de l'État et hauts fonctionnaires ; les dirigeants militaires : membres des échelons supérieurs de l'armée. Telle est la définition de l'élite du pouvoir que Mills formule dans les passages suivants :

... par élite du pouvoir, nous entendons ces cercles politiques, économiques et militaires qui, dans un ensemble complexe de coteries entrecroisées, partagent les décisions d'importance au moins nationale. Dans la mesure où les événements nationaux font l'objet de décisions, l'élite du pouvoir est l'ensemble des hommes qui les prennent. ¹

Dans chacun (des trois) domaines institutionnels, les moyens de pouvoir dont disposent les responsables ont augmenté dans d'énormes proportions... (...) Au pinnacle de chacun de ces trois domaines élargis et centralisés, sont apparus les hommes qui constituent les élites économique, politique, et militaire. Au sommet de l'économie, parmi les riches de l'entreprise, se trouvent les présidentsdirecteurs généraux ; au sommet de l'ordre politique, les membres du directoire politique ; au sommet de l'appareil militaire, l'élite de soldats-hommes d'État groupés autour des chefs d'état-major et de l'échelon supérieur du commandement. À mesure que ces trois domaines coïncident et que le champ de leurs décisions s'élargit, les chefs des trois ordres – seigneurs de la guerre, dirigeants d'entreprise, et directoire politique – tendent à s'unir pour former l'élite du pouvoir en Amérique. ²

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 23.

² *Ibid.*, pp. 11-12.

Les décisions coordonnées de l'élite du pouvoir sont orientées vers la satisfaction des intérêts liés à la structure de l'économie américaine, en tant qu'économie de guerre permanente. En effet, le capitalisme américain, selon Mills, est un capitalisme militaire qui tire ses profits de la production des biens nécessaires à la guerre. Cette coïncidence d'intérêts entre les industriels et les militaires les incitent à se servir de l'État pour contrôler et développer ce type de production. Ainsi, le politicien au sens traditionnel, responsable de la conception et de la mise en œuvre des politiques gouvernementales, a été supplanté par le simple exécutant des politiques élaborées par les dirigeants de l'économie et de l'armée. Les grands industriels et les chefs de l'armée ne sont plus seulement des groupes de pression ; la poursuite de leurs objectifs communs exige une soumission complète des décisions gouvernementales à leurs politiques respectives. Ils exercent directement le pouvoir en profitant, en particulier, de l'enchevêtrement institutionnel qui relie les niveaux supérieurs des bureaucraties et qui permet la circulation du personnel de direction entre les divers services (présence de représentants de l'armée et du gouvernement dans les conseils d'administration des entreprises privées, de représentants de l'industrie et de l'armée dans divers appareils gouvernementaux, etc.). En résumé, l'émergence de l'élite américaine du pouvoir repose sur la coïncidence de trois « tendances structurelles » : 1° la militarisation de l'économie capitaliste, c'est-à-dire sa tendance à fonctionner sur la base des besoins entretenus par la guerre ; 2° la politisation de l'armée, c'est-à-dire la tendance du pouvoir militaire à se maintenir et à se développer en orientant la politique étrangère selon les vues et les intérêts spécifiquement militaires ; 3° l'affaiblissement de la démocratie politique, le déclin des mécanismes et des appareils assurant la représentation, le débat public, l'équilibre entre les intérêts sociaux divergents, auxquels s'ajoute l'absence d'un corps de fonctionnaires solide et intègre, capable de résister aux pressions des intérêts privés et de faire face aux répercussions politiques du changement dans les rapports de force, au sein de la société américaine. C'est ainsi que :

... notre économie est à la fois une économie de guerre permanente et une économie de l'entreprise. Le capitalisme américain est à présent, dans une très grande mesure, un capitalisme militaire, et la plus importante des relations entre les grosses entreprises et l'État repose sur la coïncidence d'intérêts qui existe entre les besoins militaires et ceux de l'entreprise, tels que les définissent les seigneurs de la guerre et les riches de l'entreprise. À l'intérieur de l'élite, prise dans son ensemble, cette coïncidence d'intérêts entre le chef militaire et le patron les renforce tous les deux et diminue encore le rôle des hommes qui ne sont que les politiciens. Ce ne sont pas les politiciens mais les dirigeants des entreprises, qui siègent avec les militaires pour préparer la mobilisation industrielle du pays.¹

Selon Mills, la transformation des États-Unis en « société de masse » répond à la formation à son sommet, de cette élite unifiée et quasi omnipotente qui oriente en fonction de ses intérêts privés, toutes les décisions d'im-

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 283. L'expression utilisée par Mills, *the corporate rich*, traduite ici par « les riches de l'entreprise », désigne les personnes – actionnaires et administrateurs – dont la fortune dépend des profits réalisés par les grandes entreprises anonymes, les « corporations ».

portance nationale. La société de masse fait suite à la disparition des moyens d'expression démocratique des opinions et revendications des citoyens, au déclin des organisations et des groupes intermédiaires comme mécanismes de discussion et de représentation et à la fragmentation croissante en « milieux » familiaux et professionnels isolés, de la société urbaine et industrielle. Elle se caractérise par l'absence complète d'autonomie des citoyens : l'opinion publique est formée d'abord par l'éducation de masse et ensuite par les « mass-media », qui sont contrôlés et monopolisés par l'élite et ne servent qu'à « vendre » au public les décisions arbitraires des puissants. Ces derniers, non seulement manipulent l'opinion des citoyens, mais contrôlent aussi tous les moyens d'action qu'ils peuvent utiliser. Entre l'élite du pouvoir et la « masse » anonyme, se situe un niveau intermédiaire de pouvoir, celui des groupes d'intérêt et de pression, des politiciens et des institutions qui les représentent et arbitrent leurs conflits, en particulier le Congrès américain. L'activité qui règne à ce niveau peut produire l'impression que la politique américaine résulte d'un processus d'équilibre et de compromis (*checks and balance*) entre les divers intérêts des multiples groupes, classes, professions, secteurs, qui composent la société américaine et que les décisions d'ordre national reflètent les rapports de force entre ces groupes. Selon Mills, la politique américaine n'est plus conforme à ce modèle d'équilibre libéral car les intérêts que représentent les groupes de pression intermédiaires ne prévalent en aucun cas sur ceux de l'élite. Ces groupes sont condamnés à l'impuissance politique et ne parviennent, en fait, qu'à se neutraliser mutuellement. Il se crée ainsi, au niveau moyen de pouvoir, une « impasse semi-organisée » dont l'élite seule tire profit, en jouant ces intérêts rivaux les uns contre les autres et en poursuivant en secret ses objectifs, tandis que les politiciailleries bruyantes des groupes de pression et de leurs représentants occupent le devant de la scène politique :

Dans cette pluralité de pouvoirs moyens se trouvent toutes les couches et tous les groupes d'intérêt qui, au cours de l'histoire américaine, ont échoué dans leurs tentatives pour s'emparer du pouvoir ou qui n'ont jamais fait cette tentative. À savoir : les petits propriétaires ruraux, les petits propriétaires urbains, les syndicats ouvriers, tous les consommateurs et tous les principaux groupes de cols blancs. En fait, ces divers groupements sont encore dans un état d'éparpillement peu romantique ; étant structurellement incapables de s'unir, ils s'équilibrent mutuellement, c'est un fait, mais dans un système d'impasse semi-organisée. Ils « dérangent » le sommet unifié, mais aucun d'entre eux n'a la moindre chance de pénétrer dans les cercles supérieurs, où les intrus politiques venant de la société anonyme et de l'appareil militaire sont solidement installés aux postes de commandement.¹

Selon Mills, cette structure du pouvoir permet à l'élite de se dispenser de produire une doctrine qui légitime sa domination. La « rhétorique libérale » reste l'idéologie dominante bien qu'elle ne corresponde plus au mode d'exercice réel du pouvoir économique et politique dans la société américaine, autoritaire et autocratique. Les États-Unis seraient donc « un pays conservateur sans idéologie conservatrice ». Les élites peuvent nier officiellement l'existence d'une classe dominante et, en contrôlant l'opinion publique et en profitant de l'éparpillement querelleur des groupes d'intérêts intermédiaires, monopoliser les puissants moyens de pouvoir dont elles disposent et s'en

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 271.

servir de manière absolue et arbitraire, sans aucune responsabilité à l'égard de ceux dont elles commandent les destinées. C'est ce que Mills qualifie de haute immoralité (*higher immorality*) : l'exercice immoral du pouvoir par une élite irresponsable et corrompue.

Nous n'avons résumé que les éléments essentiels du tableau que brosse C. Wright Mills de la structure du pouvoir dans la société américaine. Il décrit également de manière détaillée et dans le style concret et incisif qui lui est propre, les caractères secondaires et les divers mécanismes de ce système de pouvoir et leur évolution historique, de même que les traits de personnalité, les attitudes et les manières d'agir propres à l'élite, aux membres des échelons moyens de pouvoir et à la masse. On peut toutefois considérer que le passage suivant résume la thèse principale de Mills que nous avons tenté d'exposer avec un minimum de détail :

Le sommet de la société américaine actuelle est de plus en plus unifié, et paraît souvent le théâtre d'une coordination organisée : au sommet est apparue une élite du pouvoir. Les niveaux moyens sont un ensemble inorganisé de forces qui s'équilibrent en se bloquant mutuellement ; le milieu ne relie pas la base au sommet. La base de cette société est politiquement fragmentée et, même si on la considère comme un élément passif, son pouvoir ne cesse de diminuer ; à la base apparaît une société de masse. ¹

Notre discussion de la démarche de Mills ne portera pas sur la validité des faits qu'il présente. En effet, on pourrait se demander dans quelle mesure les preuves citées à l'appui de la thèse de l'élite du pouvoir sont vérifiables. Par exemple, quel est le degré réel de coordination des décisions au sommet des diverses hiérarchies dont parle Mills, le degré réel de cohésion psychologique des membres de ce qu'il appelle l'élite du pouvoir, le degré et la forme de concentration du capital dans l'économie américaine, le degré de participation à la propriété du capital des cadres supérieurs des entreprises géantes, le taux de mobilité d'un « secteur institutionnel » à l'autre des membres de leurs échelons supérieurs... ? Ces remarques ont été formulées d'ailleurs par plusieurs critiques mais elle se limitent exclusivement aux problèmes, fort importants au demeurant, de la validité et de la vérifiabilité des faits sur lesquels s'appuie l'analyse de Mills, de la rigueur et de la précision de la méthode qu'il utilise pour réunir, construire et présenter ces données empiriques ². Nous nous interrogerons plutôt sur la conception des classes et du pouvoir qui inspire le choix et l'interprétation des matériaux que l'auteur présente.

On retrouve dans *L'Élite du pouvoir*, la théorie wébérienne de la stratification comme résultat de la distribution inégale du pouvoir, utilisée précédemment pour définir la nouvelle classe moyenne. L'élite du pouvoir représente la classe supérieure de la société américaine comme Mills l'affirme explicitement ; elle comprend l'ensemble de ceux qui occupent une position supérieure en ce qui concerne le revenu (venant principalement de la propriété), le prestige ou la popularité et le pouvoir politique. En ce sens, les membres de la

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 331.

² Voir le recueil de critiques sur l'Élite du pouvoir dont nous discuterons plus loin : Domhoff et Ballard, *C. Wright Mills and The Power Elite*.

classe supérieure sont « ceux qui possèdent plus que les autres ce que l'on peut posséder »¹ ; ce sont « les hommes qui ont le plus de tout ce qu'il faut avoir, c'est-à-dire généralement l'argent, le pouvoir, le prestige, et tous les styles de vie que ces choses permettent » et aussi, ceux dont les autres peuvent dire, selon le mot de Burckhardt : « Ils sont tout ce que nous ne sommes pas »². Alors que les classes moyennes regroupent les gens qui se situent à mi-chemin des courbes de distribution du prestige, du revenu et du pouvoir, l'élite se compose donc de ceux qui se situent à l'extrémité supérieure de ces courbes. La délimitation de l'élite comme classe supérieure est aussi arbitraire et approximative que celle de la classe moyenne, étant donné la similitude des critères utilisés et le fait que ces critères s'appliquent à des attributs individuels et, en principe, uniques. Notons que deux caractères supplémentaires entrent dans la définition de l'élite : la conscience de classe et la cohésion sociale et psychologique. En effet, les membres de l'élite ont le sentiment d'appartenir à une caste privilégiée, ils partagent une origine sociale commune, ils ont reçu une formation identique et ils font montre par conséquent, d'unité et de solidarité dans leurs rapports réciproques et dans la poursuite de leurs intérêts communs. Ainsi, selon Mills, l'élite peut être repérée plus facilement que la classe moyenne par exemple, parce que ses frontières se manifestent dans l'attitude des membres du groupe à l'égard de ceux qui appartiennent à d'autres classes. En ce sens, ils sont « ceux dont les autres tiennent compte » dans leur conduite et dans leurs décisions de toutes sortes. Ce sont également des individus qui présentent certaines « similarités psychologiques » allant jusqu'à constituer un type de personnalité ou un « type social » ; ce sont des gens qui s'acceptent mutuellement, se fréquentent et se marient entre eux, qui forment « une entité sociale et psychologique plus ou moins compacte ». Ces derniers critères sont d'ordre qualitatif et selon l'auteur, ils sont en outre relatifs, c'est-à-dire que le degré de conscience et de cohésion peut varier dans des limites très larges et ne peut donc servir à reconnaître l'élite dans tous les cas. Enfin, l'élite se définit aussi par le rôle et la fonction de ses membres dans l'organisation sociale. En ce sens, elle comprend ceux qui occupent des postes de commandement dans les hiérarchies institutionnelles importantes, l'importance du poste étant fonction de l'ampleur des conséquences, pour l'ensemble de la société, des décisions qui en sont attendues. Comme le leadership et la responsabilité se distribuent de façon continue et graduelle dans chaque secteur institutionnel, la délimitation du niveau supérieur de commandement dépend essentiellement des vues et des intérêts du chercheur. C'est ce que Mills affirme, à l'instar de Lenski et des autres sociologues fonctionnalistes du pouvoir :

À l'intérieur de chacun des puissants ordres institutionnels de la société moderne, il existe une graduation du pouvoir. (...) Par conséquent, le problème de la définition de l'élite du pouvoir consiste à savoir à quel niveau nous voulons tracer la ligne de démarcation. En l'abaissant au maximum, nous risquons d'élargir l'élite au point de lui ôter toute existence ; en l'élevant, nous risquons de limiter l'élite à un trop petit cercle.³

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 34.

² *Ibid.*, p. 8.

³ *L'Élite du pouvoir*, p. 23.

La confusion et l'apparente complexité de cette définition de l'élite vient, selon nous, de ce que les hypothèses wébériennes dont Mills s'inspire demeurent implicites. Il essaie de montrer que les éléments constitutifs de la position de classe sont multiples et distincts mais que, dans le cas particulier de l'élite américaine, ces éléments coïncident, c'est-à-dire que ceux qui occupent les échelons supérieurs de l'une des distributions (du pouvoir, du revenu ou du prestige) se retrouvent à un niveau comparable dans les autres distributions. Il veut montrer aussi que cette coïncidence favorise la solidarité et l'unité des individus de rang supérieur qui forment ainsi un bloc, une entité, que l'on peut qualifier indistinctement de caste, classe, élite, noyau, couche, groupe de statut ou autre, puisque toutes ces notions distinctes de la théorie wébérienne s'appliquent simultanément, en pratique, au cas étudié. Enfin, Mills s'efforce d'expliquer que ces divers caractères de l'élite et tous les phénomènes psychosociaux correspondants sont des composantes essentielles de la position des individus par rapport au pouvoir, au commandement, au leadership, sous toutes leurs formes et que cette position constitue un rôle, une fonction institutionnelle. Donc, l'élite américaine représente bien, pour lui, un exemple historique de la théorie wébérienne de la stratification, fondée sur la triple dimension du pouvoir comme mode de réalisation personnelle au sein de l'organisation sociale, qui produit à la fois des « classes », des « groupes de statut » et des « partis » et implique des rapports objectifs et subjectifs entre les individus.

En dernière instance, l'élite comprend essentiellement ceux qui ont le plus de pouvoir, d'où son qualificatif d'élite du pouvoir. Le pouvoir se définit comme la capacité d'imposer sa volonté et renvoie donc exclusivement aux individus : « par les puissants (*the powerful*), écrit Mills, nous entendons évidemment ceux qui peuvent réaliser leur volonté même si d'autres s'y opposent »¹ En ce sens, un individu sera dit puissant si sa volonté prévaut dans une situation qui exige une action volontaire, c'est-à-dire une situation de choix résolue par une décision. Le degré de pouvoir, par ailleurs, se mesure à l'ampleur des conséquences de la décision, à l'importance des buts réalisés par l'action volontaire. Comme on l'a vu, les effets considérés par Mills sont ceux qui affectent l'ensemble de la société américaine ; c'est pourquoi l'élite comprend les gens qui imposent leur volonté à l'ensemble de la nation et se définit comme l'ensemble des hommes qui prennent les décisions d'importance nationale. Ce critère s'accorde avec les précédents. Le fait que les membres de l'élite réalisent leur volonté à l'échelle nationale ne dépend pas exclusivement de leur pouvoir politique mais résulte de leur pouvoir global et multidimensionnel, fondement de leur position de classe et des avantages qui en découlent. Les membres de l'élite sont des privilégiés, ils possèdent plus d'argent, de prestige, de pouvoir politique que les autres et forment une entité sociale et psychologique parce qu'ils imposent leur volonté aux autres Américains. La définition de l'élite ou de la classe supérieure est fondée, en dernière analyse, sur un critère unique qui réfère à un trait de caractère des individus : la capacité de faire triompher leur volonté sur celle de tous les autres. La position de supériorité d'un individu reflète sa nature d'élite. L'aptitude au leadership comme supériorité de la volonté lui permet non seulement de satisfaire ses intérêts, désirs et aspirations mais elle lui permet aussi et de la

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 24.

même manière, de créer des institutions, des structures, des conditions sociales et orienter leur évolution. C'est en ce sens que l'élite est composée de ceux « qui font l'histoire de notre temps » (the history-makers of our time)¹ car, pour Mills, c'est la volonté des hommes qui détermine le sens de l'histoire en autant qu'ils disposent des moyens de pouvoir appropriés.

Mills affirme pourtant que le pouvoir n'est pas inhérent à la nature (ou à la personne) de l'individu, que ce dernier n'est puissant, riche et prestigieux que dans la mesure où il a accès aux positions institutionnelles privilégiées. L'élite est puissante parce que ses membres disposent des « moyens de pouvoir », qu'ils occupent les « postes de commande » des institutions sociales importantes (économiques, politiques et militaires) et détiennent les « rôles clés » du système social, car :

Si nous enlevions aux cent hommes les plus puissants d'Amérique, aux cent hommes les plus riches, et aux cent hommes les plus célèbres, les postes qu'ils occupent actuellement dans les institutions, si nous leur enlevions leurs ressources en hommes, en femmes, et en argent, si nous détournions d'eux les moyens de communication de masse qui centrent à présent l'attention sur eux, alors ils seraient sans pouvoir, pauvres, et inconnus. Car le pouvoir n'appartient pas en propre à un homme. (*Power is not of a man*). La richesse n'est pas centrée sur la personne du riche. La célébrité n'est inhérente à aucune personnalité. Pour être célèbre, pour être riche, pour être puissant, il faut avoir accès aux grandes institutions, car les postes que les hommes y occupent déterminent en grande partie leur chance d'obtenir et de garder ces valeurs auxquelles on attache tant de prix.²

Ces réserves ne l'empêchent nullement de considérer le pouvoir comme un caractère ou une capacité individuelle. Les institutions sont des moyens pour l'individu de réaliser sa volonté dans l'action commune et le contrôle privilégié de ces moyens permet d'actualiser pleinement sa nature. C'est la possibilité pour le sujet d'orienter l'action sociale, d'imposer un sens à l'histoire qui soit en accord avec ses besoins et ses valeurs. Toute la discussion engagée par Mills sur la question du double caractère, déterminant et déterminé, des structures, institutions et rôles sociaux ne mène qu'à cette conclusion. Le pouvoir étant la capacité de déterminer les formes sociales, les puissants sont ceux qui peuvent créer et détruire les structures et les systèmes sociaux. En tant qu'acteurs, ils sont libres de jouer à leur façon les rôles qui leur sont assignés, par opposition aux acteurs dépourvus de pouvoir qui doivent s'en tenir au texte :

... si la plupart des hommes prennent le rôle qu'on leur donne et le jouent comme on leur demande de le jouer en fonction de leur situation, c'est précisément ce que l'élite n'est pas obligée de faire, et ce que souvent elle ne fait pas. L'homme de l'élite peut mettre en question la structure, sa situation à l'intérieur de celle-ci, ou la façon dont il doit jouer cette situation. (...) Les élites modernes, loin de dépendre de la structure des institutions, peuvent très bien détruire une structure et en établir une autre dans laquelle elles joueront un rôle très différent. *Au fond, c'est cette destruction et cette création de structures institutionnelles, avec tous leurs moyens de pouvoir, que l'on*

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 24.

² *Ibid.*, p. 15.

*baptise « art de mener les hommes » quand tout semble aller bien, et « tyrannie » quand tout va mal.*¹

LA VERTU ET L'IMMORALITÉ

[Retour à la table des matières](#)

Pour Mills, il est manifeste que les membres de l'élite prennent des décisions réelles, font des choix véritables qui ne sont dictés par aucune nécessité structurelle ou historique mais seulement par leurs orientations et leurs intérêts personnels. Ce sont des choix de conscience que l'on peut, par conséquent, soumettre à l'évaluation morale. C'est pour cette raison que Mills s'oppose à toute interprétation des actes posés par les puissants qui recourt à des critères autres que la volonté personnelle : détermination structurelle, systémique, historique, providentielle ou autre. Les décisions de l'élite représentent la réalisation, par l'intermédiaire des moyens de pouvoir, de la volonté personnelle des individus qui la composent. Cette volonté est soumise à la conscience des individus et c'est donc dans la conscience de l'élite qu'il faut rechercher le sens – et par conséquent, la valeur morale – de ses actes. Ainsi, pour Bonaparte, Hitler, Roosevelt et Truman :

Personne n'a demandé, ou permis, à Napoléon de renvoyer le Parlement le 18 Brumaire, et de transformer plus tard son consulat en Empire. Personne n'a demandé, ou permis, à Adolf Hitler de se proclamer « Führer et Chancelier » à la mort du président Hindenburg, de supprimer ainsi un rôle et d'en usurper un autre en confondant les deux fonctions de président et de chancelier. Personne n'a demandé, ou permis, à Franklin D. Roosevelt de prendre la série de décisions qui ont entraîné les États-Unis dans la Deuxième Guerre mondiale. Ce n'est pas une « nécessité historique », mais un homme appelé Truman, qui, avec quelques autres, a décidé de lâcher une bombe sur Hiroshima. Ce n'est pas une nécessité historique, mais une discussion entre un petit groupe d'hommes, qui a rejeté la proposition de l'amiral Radford tendant à bombarder les troupes qui assiégeaient Dien-Bien-Phu.²

Ces affirmations permettent de mieux comprendre le rapport entre d'une part, les structures, les institutions, le système social et d'autre part, l'action comme choix moral. Comme on l'a vu, les institutions sont des moyens de réalisation pour les individus parce qu'elles permettent l'acquisition du prestige, de la fortune et de l'autorité ; c'est à cette fin qu'elles sont établies et contrôlées par les hommes. Ainsi, le capitalisme est un ensemble d'appareils, de structures, de rôles axés sur la production de biens et de services, qui correspond à un ensemble de moyens de pouvoir – ou de moyens de réalisation – pour les individus qui les contrôlent, c'est-à-dire les capitalistes. De même, les structures et les institutions politiques sont des moyens de pouvoir

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 29 (nous soulignons).

² *L'Élite du pouvoir*, p. 29.

pour les politiciens et l'armée est un moyen de réalisation pour les militaires. Le capitalisme est militaire parce que les intérêts des capitalistes et des militaires coïncident ; les rapports entre l'État, l'économie et l'armée dépendent de l'orientation des leaders des trois secteurs, dans leur interaction réciproque. Cette perspective explique l'absence, dans l'ouvrage de Mills, d'une analyse sérieuse du capitalisme comme mode de production de la société américaine. Considérer le capitalisme comme un ensemble cohérent de procès qui implique, entre autres, la constitution de certains agents en individus pensés comme libres et volontaires et la caractérisation du sens subjectif de leur activité, serait-ce faire appel à la Destinée, au Déterminisme ou à la Nécessité pour interpréter ce que Mills appelle les événements et qu'il se représente comme le résultat d'actes personnels, conscients et volontaires ? Cette démarche permet pourtant de rechercher « le sens du sens » si on peut dire ; elle permet de s'interroger, non sur la responsabilité ou la non-responsabilité de Roosevelt dans l'hécatombe d'Hiroshima mais sur les caractères structurels de la société américaine en tant que formation capitaliste-impérialiste – articulée à d'autres formations sociales – qui rendent compte de l'existence d'un individu nommé Roosevelt qui a fait qu'une bombe a été larguée sur Hiroshima, avec le résultat que l'on sait. La démarche de Mills part de la catégorie a priori d'individu-sujet et des postulats idéologiques bourgeois quant à la nature et au sens de ses conduites. Par conséquent, qu'il s'agisse de la chute d'une bombe atomique sur Hiroshima, du capitalisme comme mode de production, de la bureaucratie comme mode d'organisation ou des décisions du conseil d'administration de General Motors, l'institution, le processus et l'évènement renvoient toujours à la conscience du sujet qui les crée, les transforme ou les subit.

Mills dénonce avec vigueur et acharnement les moyens de pouvoir qui ont été créés grâce à la technologie moderne – les entreprises géantes, les « mass-media », la bureaucratie, le matériel et la technique militaire, etc. – parce qu'ils permettent aux acteurs de poser des actions immorales et se présentent eux-mêmes comme le résultat d'une orientation immorale des acteurs¹. Ainsi, la « haute immoralité » est, selon lui, « un trait systématique de l'élite américaine » et « le fait qu'on l'accepte généralement est un trait essentiel de la société de masse »². L'immoralité n'est pas le fait d'hommes corrompus dans des institutions saines ou vice versa ; hommes et institutions se corrompent mutuellement et c'est en ce sens qu'il s'agit d'« immoralité structurale »³. On peut se demander en quoi consiste l'immoralité et quels sont les critères moraux auxquels Mills fait appel. La morale bourgeoise traditionnelle fonde manifestement les jugements qu'il porte sur la société américaine. En effet, relèvent de la « haute immoralité », les actions, les conduites, les intentions qui visent, en général, à entraver la concurrence parfaite, par la monopolisation. La substitution du monopole à la concurrence constitue le péché capital commis par l'élite du pouvoir et ce que Mills décrit au long de son ouvrage, ce sont les diverses formes que prend ce vice fondamental. Dans les

¹ Comme Lenski, Mills considère que le développement technologique dépend essentiellement de certaines orientations subjectives des acteurs qui peuvent être bonnes ou mauvaises, selon les fins personnelles que la technique, comme moyen de pouvoir, permet de rechercher.

² *L'Élite du pouvoir*, p. 351.

³ *Ibid.*, p. 352.

domaines de l'économie et de la politique, la croissance des organisations et leur centralisation permet le contrôle par une minorité des décisions et des orientations qui, jadis, émergeaient de l'ensemble des multiples choix individuels des petits entrepreneurs (dans l'économie), des citoyens et de leurs nombreuses factions et associations (dans la politique). De même, le prestige s'imposait de lui-même et reposait sur la valeur réelle des personnes ; désormais, il est créé de toutes pièces par les médias. Les grandes institutions économiques, politiques et militaires permettent à ceux qui y détiennent le pouvoir de le conserver malgré la volonté de la majorité. La mobilité a été remplacée par la « cooptation » et, par conséquent, l'accès aux postes de l'élite ne dépend plus de l'effort et du mérite des candidats mais des intérêts de ceux qui occupent déjà ces postes. Le niveau moyen de pouvoir présente l'image trompeuse d'une concurrence entre de multiples intérêts divergents et librement organisés, permettant l'équilibre et le partage équitable du pouvoir mais il ne s'agit que d'une compétition formelle car le commandement est centralisé par l'élite. Les niveaux inférieurs de la société américaine sont devenus une masse amorphe par suite du monopole exercé par l'élite sur les médias de communication, dans le but d'empêcher la formation d'une opinion publique libre, somme de l'ensemble des opinions et des jugements rationnels de citoyens informés, pensant par eux-mêmes et s'associant ensuite volontairement pour faire prévaloir leur point de vue dans la discussion nationale des choix économiques, politiques et culturels.

Dans le domaine politique, en particulier, Mills affirme que la manipulation a remplacé l'autorité. L'autorité, en effet, est l'exercice légitime et explicite du pouvoir auquel consentent ceux qui y sont soumis, parce qu'ils reconnaissent que la volonté de l'élite représente l'intérêt général. L'autorité ne peut être légitime que si les conditions politiques (institutions, mécanismes divers) assurent que les meilleurs hommes, les plus aptes à gouverner, pourront accéder aux positions de commandement et que les opinions, les aspirations les plus justes et les plus raisonnables, pourront guider les décisions politiques. Ces conditions supposent l'existence d'une concurrence libre entre les intérêts, les opinions et les individus. À cet égard, l'élite américaine est dépourvue de légitimité parce que sa domination repose sur le monopole des institutions politiques et que ses décisions sont soustraites au consentement général. Elle doit donc recourir à la manipulation de l'opinion publique afin de dissimuler sa violation du contrat social :

L'autorité est un pouvoir explicite auquel on obéit de façon plus ou moins « volontaire » ; la manipulation est l'exercice secret du pouvoir, à l'insu de ceux que l'on influence. Dans le modèle de la société démocratique classique, le problème de la manipulation ne se pose pas, car l'autorité officielle réside dans le public lui-même et dans ses représentants que le public fait ou défait. (...) Le problème de la manipulation se pose quand des hommes ont un pouvoir concentré et volontaire sans avoir d'autorité ou quand, pour une raison ou pour une autre, ils ne veulent pas utiliser ouvertement leur pouvoir.¹

Il s'agit d'une application à la société américaine de la distinction wébérienne entre l'autorité et le pouvoir dont nous avons fait la critique au chapitre

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 324.

III. Cette distinction est liée à la notion d'ordre légitime que Mills utilise également dans son étude et dont nous avons aussi analysé les implications. Cette problématique de l'ordre légitime inspire toutes les remarques de Mills au sujet de l'absence de doctrine justificative du pouvoir dans la société américaine. Comme dans *les Cols blancs*, il critique la réalité au nom de l'idéologie à laquelle elle devrait correspondre. La réalité du monopole s'oppose au dogme de la libre concurrence et elle est, par là, littéralement injustifiable ou illégitime. C'est la contradiction entre la réalité et les valeurs que l'on doit résoudre, en brisant le monopole de l'élite du pouvoir sur la société américaine et en redonnant aux institutions leur caractère moral ou naturel.

La liberté et la raison exigent que la concurrence soit honnête et libre et assure la sélection (la réalisation) des plus méritants. Mills dénonce l'inégalité dans la société américaine parce qu'elle ne reproduit pas, en tant que distribution du pouvoir, la distribution du mérite et de la valeur individuelle. L'élite du pouvoir est hautement immorale parce qu'elle contredit, par le monopole des moyens de pouvoir, l'équation succès-mérite ou pouvoir-valeur personnelle ; les masses sont dans un état d'égaré moral et de cynisme parce qu'elles acceptent cette violation du principe d'identité de la vertu et de la supériorité sociale. C'est la thèse que l'auteur soutient dans le chapitre consacré à la « haute immoralité », considérée comme « immoralité du succès ». L'expression anglaise *immorality of accomplishment* que Mills utilise dans ce chapitre, exprime plus exactement l'idée de « réalisation » immorale. Par exemple, au sujet de l'accès à l'élite (la mobilité), il affirme que l'enrichissement, la promotion, l'élection et la popularité ne consacrent plus comme autrefois la valeur personnelle des individus, à cause de la corruption et de la malhonnêteté, de l'usage du privilège et de la pratique de la cooptation qui prévalent dans le système américain. Et il conclut :

Dans ces conditions de réussite, il n'y a aucune vertu à commencer pauvre et à devenir riche. Quand les moyens de s'enrichir sont tels qu'ils exigent de la vertu, ou qu'ils engendrent la vertu, alors seulement l'enrichissement personnel implique la vertu. Dans un système de cooptation par le haut, le fait que l'on a commencé pauvre ou riche ne révèle pas le type d'homme que l'on est devenu en arrivant, il révèle les principes des hommes chargés de choisir ceux qui réussiront. Ces faits, perçus par un nombre suffisamment grand d'hommes situés au-dessous des cercles supérieurs, engendrent des idées cyniques sur l'absence de relation entre le mérite et la mobilité, entre la vertu et la réussite. C'est un sentiment de l'immoralité du succès (*accomplishment*), et il se manifeste par la généralisation d'idées comme « c'est encore une bonne combine » ou « l'important n'est pas ce qu'on connaît mais les gens qu'on connaît ». Un nombre considérable d'hommes acceptent à présent l'immoralité du succès (*accomplishment*) comme un fait normal. ¹

Il faut citer aussi le passage final de l'Élite du pouvoir qui résume clairement l'idée directrice de sa problématique et de son travail critique. L'existence d'une élite dans la société américaine est immorale parce que cette élite n'est pas composée d'individus qui présentent réellement des qualités d'élite, des vertus, des aptitudes méritoires comme dit Mills. Il en est ainsi parce que les conditions sociales qui permettent la sélection des plus méritants, la distribution inégale de la richesse, de l'honneur et du pouvoir selon la valeur

¹ *L'Élite du pouvoir*, pp. 357-358 (nous soulignons).

inégale des individus, ont été transformées par des institutions corruptrices, contrôlées par des hommes sans conscience. Ces conditions idéales sont celles de la libre concurrence et des chances égales pour tous et elles incarnent, au plus haut point, l'idéal de liberté et de raison. Elles se manifestent historiquement dans les formes classiques de la démocratie, de la libre entreprise, de la libre association ; elles permettent l'enrichissement méritoire, récompense de l'effort et de la vertu, ainsi que la domination rationnelle, c'est-à-dire l'autorité basée sur le savoir, la compétence et le mérite. Les riches et les puissants sont donc des usurpateurs et Mills souhaite ardemment qu'ils soient remplacés au plus tôt par l'élite des Américains vertueux :

Les hommes des hautes sphères ne sont pas des personnages représentatifs ; leur position élevée n'est pas le résultat de leurs vertus ; leur réussite fiabuleuse n'est pas solidement reliée à une aptitude méritoire (*meritorious ability*). Ceux qui siègent dans les conseils des puissants sont choisis et formés par les moyens de pouvoir, les sources de richesse, les mécanismes de célébrité qui dominent dans leur société. Ce ne sont pas des hommes choisis et formés par une fonction publique reliée au monde du savoir et de la sensibilité. Ce ne sont pas des hommes modelés par des partis responsables devant la nation, qui débattent publiquement et clairement les problèmes que notre pays aborde aujourd'hui avec si peu d'intelligence. Ce ne sont pas des hommes tenus en main et rendus responsables par une pluralité d'associations volontaires qui relient les débats publics aux sommets de la décision. Détenteurs d'un pouvoir jamais égalé dans l'histoire de l'humanité, ils ont réussi grâce au système américain de l'irresponsabilité organisée.¹

Ce n'est pas sans quelques réticences que nous avons décidé de ranger C. Wright Mills parmi les théoriciens fonctionnalistes du pouvoir. Sa problématique théorique est la même que celle des penseurs que nous avons critiqués précédemment, comme l'a montré l'examen des notions d'action, d'institution sociale, de classe, d'élite et de pouvoir qu'il utilise dans son travail. Ces catégories renvoient aux croyances et aux postulats libéraux concernant l'individu, la société et l'inégalité sociale. Mais contrairement à la démarche des auteurs précédents, celle de Mills est profondément critique ; c'est une dénonciation violente de la classe dominante et des institutions qui fondent son pouvoir. Comme on l'a vu, cette critique est incapable d'indiquer le sens d'un véritable renversement du système parce que Mills interprète de manière idéologique les faits d'exploitation, de domination et d'oppression qu'il condamne. À la limite, sa perspective aboutit à un néo-élitisme absurde. Pour rétablir la correspondance entre la réalité et les valeurs, ne faudrait-il pas, en effet, remplacer l'élite du pouvoir par une élite du mérite, remplacer les riches corrompus par des riches honnêtes, les politiciens machiavéliques par des hommes d'État vertueux, une mauvaise classe dominante par une aristocratie méritante, démocratique, bienveillante... ? Les contradictions dénoncées par Mills entre l'idéologie et la réalité sociale stigmatisent impitoyablement le capitalisme américain mais l'attaque de Mills rate la cible parce qu'elle est conduite avec les armes mêmes du système : l'idéologie de l'individualisme libre et rationnel qui sert justement à dissimuler les caractères objectifs de l'existence collective et les rapports réels entre les agents de ce mode de production. Seule l'idéologie capitaliste peut produire la notion d'une bonne élite, méritante, ouverte, démocratique, et seule l'idéologie, en général, peut

¹ *L'Élite du pouvoir*, p. 368 (nous soulignons).

permettre de concevoir l'inégalité comme juste et équitable, quelle qu'en soit la forme ou le nom. Certains critiques ont vu en Mills un libéral d'arrière-garde, torturé par la nostalgie d'un âge d'or de la petite entreprise et de la démocratie classique. Il n'y a aucune raison de penser, croyons-nous, que Mills envisageait sérieusement, au milieu du XX^e siècle, un quelconque retour à l'Amérique du XVIII^e. Ce qui torture Mills n'est pas un rêve mais une idéologie, déchirée par ses contradictions ; sa critique de l'Amérique capitaliste est représentative d'un courant de pensée tout à fait contemporain, celui des petits-bourgeois indignés qui retournent contre la société capitaliste sa propre justification, ses propres valeurs. En ce sens, sa démarche – même stérile – inspire plus de sympathie que celle des apologistes du système qui s'efforcent d'élaborer, à partir de la même matière première idéologique, des théories visant à camoufler et à légitimer les mêmes contradictions. Les travaux de Mills marquent une étape importante dans le développement de la sociologie américaine ; l'actuelle « sociologie radicale » en est l'héritière directe, que l'on songe à Gouldner, à Connolly, à Bacrach et Baratz ou même à certains « gauchistes » moins modérés¹. Incapable d'assumer le conservatisme social et politique du fonctionnalisme traditionnel, rebutée par l'interprétation économiste prédominante du marxisme, elle s'accroche aux illusions du néo-élitisme et du moralisme wébérien et s'embourbe inexorablement dans la critique réformiste.

2. Les recherches sur la distribution du pouvoir

MONOLITHISME OU PLURALISME

[Retour à la table des matières](#)

La distribution du pouvoir dans la société globale, dans les régions et les localités, est un des thèmes les plus exploités par la recherche sociologique d'inspiration fonctionnaliste. Notre travail étant centré sur l'examen de la théorie fonctionnaliste des classes et en particulier, de la théorie du pouvoir, nous ne pouvons accorder à ces recherches toute l'attention qu'elles méritent. L'examen des travaux de C. Wright Mills visait à dégager, à partir d'un cas exemplaire, le cadre théorique – généralement implicite ou présenté de

¹ Voir entre autres : Alwin W. Gouldner, *The Coming Crisis of Western Sociology*, New York, Basic Books, 1970. Il s'agit d'une critique de l'école parsonienne, critique qui demeure, malgré sa férocité, tout aussi stérile sur le plan théorique que celle que Mills avait tenté d'amorcer dans *l'Imagination sociologique*.

manière très succincte – dont s’inspire d’habitude ce genre d’études. Elles adoptent toutes la perspective que nous avons qualifiée de problématique du pouvoir mais on peut les classer en deux groupes, selon les conclusions auxquelles elles aboutissent. Le premier groupe se compose de travaux comme ceux de C. Wright Mills et de Floyd Hunter dont les résultats démontrent l’existence d’une élite du pouvoir « unifiée », pour emprunter le terme de Raymond Aron. Pour ces chercheurs, la société américaine dans son ensemble (ou certaines villes et régions américaines, selon le niveau étudié) se caractérise par la concentration et la centralisation du pouvoir politique, au profit d’un groupe restreint d’individus dont les intérêts dominent toutes les décisions et toutes les politiques importantes du pays (de la région ou localité)¹. En général, ces intérêts sont de nature économique, les détenteurs du pouvoir étant des financiers et des hommes d’affaires importants dont les politiciens sont les exécutants. Les institutions et les mécanismes démocratiques apparaissent, dans cette perspective, comme des écrans servant à masquer les agissements des véritables détenteurs du pouvoir et à tromper le public quant à la nature du système politique et des intérêts qu’il dessert. Un second groupe de recherches, plus nombreuses d’ailleurs que les premières, visent à montrer que le pouvoir n’est pas monopolisé par une élite restreinte ou orienté principalement (ou exclusivement) en fonction des intérêts économiques du grand capital. Au contraire, le pouvoir est dispersé entre plusieurs cercles et groupes d’individus (élites) dont l’influence varie selon la nature des politiques ou des décisions en cause. L’évaluation de l’ampleur de la dispersion ou de la division du pouvoir varie selon les auteurs mais tous s’entendent pour rejeter l’image d’une élite monolithique, dominée par des intérêts économiques, exerçant une influence systématique et déterminante sur toutes les décisions gouvernementales et dont les politiciens officiels ne seraient que les marionnettes obéissantes.

Les études de Robert Dahl, par exemple, sont représentatives de cette problématique, appliquée à l’étude du pouvoir local². Selon Dahl et ses émules,

¹ Voir Floyd Hunter, *Community Power Structure*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1953, et *Top Leadership U.S.A.*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1959. Le premier de ces ouvrages est une étude de l’élite du pouvoir dans une communauté urbaine, le second porte sur la structure du pouvoir dans la société américaine. Les deux études utilisent la méthode qualifiée de *reputational approach* par laquelle on reconstitue la distribution du pouvoir en se servant de renseignements et d’opinions fournis par des informateurs clés. La méthode de Mills, par contre, est connue sous le nom de *position approach*, procédé qui permet d’établir le pouvoir d’un individu en se basant sur la position qu’il occupe dans une hiérarchie institutionnelle. L’étude de Porter sur l’élite du pouvoir dans la société canadienne se situe dans la même perspective que celles de Mills et de Hunter. Voir John Porter : *The Vertical Mosaic : An Analysis of Social Class and Power in Canada*, Toronto, The University of Toronto Press, 1965.

² Dahl utilise la méthode qualifiée de *decision-making* ou *issue analysis approach* qui évalue la participation au pouvoir d’après l’influence exercée sur des décisions importantes, dans divers domaines de la vie communautaire locale. Certaines décisions importantes sont d’abord sélectionnées et le processus qui a conduit à la prise de ces décisions est ensuite reconstitué minutieusement de manière à établir le poids de l’influence respective des divers individus, groupes et cliques impliqués. Voir Robert A. Dahl, *Who Governs ? Democracy and Power in an American City*. New Haven, Yale University Press, 1961. La littérature consacrée à la question du pouvoir dans les localités américaines, envisagée dans cette perspective, est extrêmement abondante ; on pourra consulter, entre autres ouvrages généraux : Nelson W. Polsby, *Community Power and Political Theory*, New Haven, Yale University Press, 1963. William V. D’Antonio et

les groupes et les individus qui exercent un pouvoir déterminant dans la localité varient selon les questions (*issues*) qui sont l'objet de décisions importantes. Chaque groupe de pression se spécialise en quelque sorte dans un secteur de pouvoir (*area*) et les intérêts économiques, en particulier, ne prévalent que dans certains cas exceptionnels. Cette image pluraliste du pouvoir ressort également de diverses recherches consacrées à la politique nationale. On peut considérer comme un résumé succinct de la théorie dont elles s'inspirent, la définition que donne un des représentants de cette tendance, de ce qu'il appelle l'hypothèse de l'influence multiple (*multi-influence hypothesis*) qu'il oppose à l'hypothèse de la domination par l'élite économique (*economic elite dominance*), celle de Mills et de Hunter. Suivant l'hypothèse de l'influence multiple, l'exercice du pouvoir est une interaction conflictuelle, le conflit engageant plusieurs parties dont l'identité respective et le poids relatif varient selon les circonstances :

La nature du rapport entre l'élite économique et les dirigeants politiques est essentiellement variable : influence, coopération, division des tâches, conflit, etc. Ils s'influencent réciproquement dans une certaine mesure mais chaque groupe conserve une assez large autonomie. (...) En outre, ni l'élite économique, ni l'élite politique ne forment un bloc monolithique agissant de façon concertée et coordonnée dans ses rapports avec l'autre (ou en d'autres circonstances). (...) *L'hypothèse de l'influence multiple considère que le conflit est généralement multi-latéral, qu'il n'engage qu'une faible partie de la population, que les adversaires changent partiellement selon les questions en cause et que toute entente réalisée ne porte que sur des points spécifiques et demeure toujours temporaire...* Ces remarques s'appliquent à toute société complexe et industrialisée... Pour les tenants de cette hypothèse, *toute collectivité comprend plusieurs élites dont la sphère d'activité est différente* et qui ne comportent chacune qu'un nombre de membres relativement restreint ; la grande majorité de la population se compose de groupes organisés, de « publics » et de « masses ». ¹

Les chercheurs qui adoptent cette hypothèse se trouvent en désaccord sur plusieurs points. En effet, il existe un courant critique à l'intérieur même de l'école pluraliste, qui privilégie le point de vue des groupes défavorisés ou dominés ². Il s'agit des « minorités » qui ne sont pas officiellement organisées ou « institutionnalisées » et constituent ce qu'on appelle communément des contre-élites ou des contre-pouvoirs (*countervailing powers*) : les Noirs, les pauvres, les femmes et certaines parties de la jeunesse. Les critiques insistent sur la difficulté pour ces groupes de participer au débat général et d'y faire

Howard J. Ehrlich. édit., *Power and Democracy in America*, Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 1961.

¹ Arnold M. Rose, *The Power Structure : Political Process in American Society*, New York, Oxford University Press, 1967, p. 2-3 et 6 (nous traduisons et nous soulignons). Pour un examen plus complet du pluralisme et de la controverse opposant les tenants de cette thèse à la conception monolithique de l'élite, voir les articles consacrés à la critique de *l'Élite du pouvoir* de Mills, regroupés dans le recueil déjà cité : *C. Wright Mills and The Power Elite* et, en particulier, les articles de Robert A. Dahl, Dennis H. Wrong, A. A. Berle, Robert S. Lynd, Daniel Bell et Richard Rovere.

² La critique et la réforme du pluralisme sont l'objet d'un recueil édité par William E. Connolly, *The Bias of Pluralism*, Atherton Press, New York, 1969. On aura intérêt à consulter également l'article d'André Vachet, « Notes sur la contradiction du radicalisme et du réformisme dans la gauche américaine », *l'Homme et la société*, n^{os} 24-25, 1972.

reconnaître leurs aspirations. Selon eux, le consensus réalisé sur certaines questions est souvent imposé par les intérêts les plus puissants et les mieux organisés qui peuvent même empêcher complètement la discussion de certains problèmes. Ce biais du système pluraliste peut être éliminé par des mécanismes et des procédures qui assureraient une meilleure représentation et une participation plus complète aux groupes défavorisés.

Les conclusions de l'analyse politique de David Riesman représentent la version délirante de l'hypothèse pluraliste¹. Selon Riesman, le pouvoir est dispersé entre tant de groupes, représentant des intérêts si diversifiés que la prise de décision est, à toute fin pratique, impossible. Ces divers groupes se tiennent en échec et le droit de veto qu'ils exercent sur toute question importante paralyse, à la limite, l'action des politiciens officiels. Les politiques adoptées ne favorisent systématiquement aucune classe, aucun groupe d'individus mais reflètent l'image essentiellement changeante des rapports compétitifs entre les multiples intérêts en cause. C'est en ce sens, selon Riesman, que le pouvoir dans la société américaine est « indéterminé et amorphe » :

Le pouvoir en Amérique (est) conditionné par la situation du moment et soumis à toutes sortes de changements ; il résiste aux tentatives de localisation...²

Cette situation s'explique d'une part, par la réelle diversité des intérêts en cause et leur multiplication croissante et d'autre part, par les attitudes de dépendance, de tolérance et de timidité à l'égard du pouvoir qui caractérisent la personnalité extra-déterminée (*other-directed*). L'émergence de ce type de personnalité dans la société américaine de la seconde moitié du XX^e siècle est l'argument principal de Riesman. À l'image de la concentration et de la centralisation croissantes du pouvoir présentée par Mills, s'oppose donc de manière quasi caricaturale, le tableau brossé par Riesman de l'extrême dispersion et de l'atomisation complète du pouvoir dans la même société, au cours de la même période³. Le passage suivant est un résumé de la vision riesmanienne du pouvoir ; l'auteur y répond à la question suivante : quels sont les principaux intérêts que favorise, à long terme, la majorité des décisions et des politiques, aux États-Unis ?

On pourrait se demander si, en considérant une période s'étendant sur de nombreuses années, on ne constaterait pas que les grandes décisions de la vie politique américaine ont finalement favorisé tel groupe ou telle classe, qui apparaîtrait alors, par définition, comme le groupe ou la classe dominante ? Ne serait-ce pas, à la longue, la fortune qui détient les principaux leviers de commande ? Ce fut certainement le cas dans le passé ; mais, à mon sens, ce ne sera plus vrai dans l'avenir. Au contraire, cet avenir semble bien appartenir aux petits industriels et aux membres de

¹ David Riesman, *The Lonely Crowd*, New York, Doubleday Anchor, 1953 (en français : *la Foule solitaire*, Paris, Arthaud, 1964).

² *La Foule solitaire*, p. 294.

³ On trouvera une comparaison détaillée des études de Riesman et de Mills, mettant en relief l'ensemble des points d'accord et de désaccord entre les deux auteurs, dans l'article de William Kornhauser, « Power Elite or Veto Groups ? », dans Lipset et Bendix, édit., *Class, Status and Power*, seconde édition, p. 210-218.

certaines professions qui règnent sur le Congrès : agents immobiliers, avocats, vendeurs de voiture, entrepreneurs, etc. ; aux militaires qui contrôlent la défense nationale et, en partie, la politique étrangère ; aux directeurs de grandes entreprises (*managers*) et à leurs conseillers juridiques ou financiers qui ont la haute main sur les investissements et décident du rythme des changements technologiques ; aux chefs syndicaux qui contrôlent la productivité et les votes des ouvriers ; aux blancs de la « ceinture noire » qui ont les plus fortes implications dans la politique locale du Sud ; aux organisations polonaises, italiennes, juives, irlandaises qui poursuivent leurs objectifs propres dans la politique étrangère, les affaires municipales, les questions culturelles ; aux journalistes et aux écrivains qui socialisent la jeunesse, sermonnent les adultes, amusent ou irritent les vieillards ; aux fermiers – masse hétérogène d'éleveurs de bétail ou de poules, cultivateurs de maïs, de pommes de terre ou de coton, tous plus ou moins en guerre les uns avec les autres – qui dominent des régions clefs et influencent et façonnent une bonne partie de nos souvenirs ; aux Russes et, à un degré moindre à d'autres puissances étrangères qui accaparent l'attention de nos partis politiques. Et ainsi de suite... ¹

Dans son étude de l'élite du pouvoir, Mills critique violemment les vues de Riesman qu'il qualifie de « pluraliste romantique », fasciné par l'agitation stérile du niveau moyen de pouvoir et incapable de s'en dégager. D'après Mills, les intellectuels adoptent aisément cette perspective parce qu'ils se situent justement au niveau moyen de pouvoir, se sentent plus à l'aise avec les gens qui occupent les échelons intermédiaires des hiérarchies institutionnelles et fondent leurs enquêtes sur les « commérages » qui circulent dans ce milieu. Pour Riesman, Mills se range dans la catégorie de ces intellectuels américains tellement écrasés par le sentiment de leur propre impuissance qu'ils éprouvent une crainte mortelle de ceux qu'ils se représentent comme les détenteurs du pouvoir et qu'ils sont incapables de s'apercevoir que ceux auxquels ils prêtent tant d'importance sont réellement insignifiants. Il est évident que ces critiques réciproques ne permettent pas de résoudre l'opposition entre la conception pluraliste et la conception monolithique de l'élite. Cependant, le type d'argument utilisé nous permet de mieux comprendre la nature de cette querelle sur la distribution du pouvoir. En effet, ces arguments ne portent pas sur la conception du pouvoir en fonction de laquelle le chercheur construit et interprète les faits politiques mais visent plutôt à mettre en question l'acuité, la validité de son observation et l'objectivité de son point de vue. La perception de la réalité sociale serait biaisée, dans les deux cas, par des facteurs d'ordre subjectif. Pour Riesman, les erreurs de Mills sont l'effet de ses sentiments personnels de peur et d'impuissance ; pour Mills, Riesman est trompé par ses préférences personnelles pour les échelons moyens, par sa crédulité, son romantisme, etc. De part et d'autre, l'accusation est formulée dans les mêmes termes ; les deux adversaires s'opposent à l'intérieur d'une problématique du pouvoir commune et d'une même axiomatique générale. Ces remarques s'appliquent à tous les analystes du pouvoir, des deux tendances, dont Mills et Riesman sont les prototypes. Il est inutile de rappeler les caractéristiques de cette conception du pouvoir et les postulats idéologiques qui la sous-tendent. Pour Dahl, Rose et Riesman comme pour Hunter et Mills, le pouvoir est lié à la personne, il représente le triomphe, la réalisation de la volonté d'un ou plusieurs individus dans l'interaction conflictuelle. Sa distribution permet de mesurer la valeur des combattants, de leurs causes et de leurs opinions et d'estimer le degré de satisfaction de l'intérêt général, d'après la somme des

¹ *La Foule solitaire*, pp. 293-294.

intérêts individuels et partisans effectivement réalisés. La querelle ne porte donc ni sur la nature du pouvoir et des institutions politiques, ni sur le sens de la lutte sélective. Elle porte sur les conditions de la concurrence : égalité ou non des chances, monopole ou libre disposition des moyens de pouvoir, honnêteté ou immoralité du combat, etc. En dernière analyse, c'est la correspondance entre la distribution du pouvoir et la hiérarchie des capacités et du mérite qui est en cause. Les tenants de l'élite unifiée prétendent que le combat est malhonnête parce que les vainqueurs forment un bloc qui monopolise, une fois pour toutes, les voies d'accès au pouvoir. Pour la masse aliénée, il ne reste que la possibilité d'un remplacement complet de tous les détenteurs du pouvoir par des élites méritantes, sélectionnées par des mécanismes de concurrence parfaite. Les tenants du pluralisme affirment que la lutte pour le pouvoir est loyale ou du moins, relativement loyale. Selon eux, les voies d'accès à l'élite sont ouvertes, les moyens et les positions de pouvoir peuvent être l'enjeu d'une concurrence complexe certes, mais relativement honnête et par conséquent, la distribution du pouvoir est relativement rationnelle. Dans la perspective du monolithisme, la propriété comme moyen de pouvoir forme la base d'une domination irrationnelle parce qu'elle est largement monopolisée par certains individus. L'influence politique des intérêts du capital est malsaine parce que l'activité économique des capitalistes s'écarte des règles de saine concurrence. Selon les pluralistes, l'influence des intérêts économiques n'est pas nuisible au bien commun parce qu'ils ne triomphent qu'à l'issue d'un affrontement avec d'autres intérêts économiques ou avec des intérêts d'une autre nature, c'est-à-dire d'autres moyens de réalisation, choisis par d'autres individus. Aucun des arguments ne permet d'échapper au cercle vicieux du discours idéologique dans lequel s'enferme cette inutile controverse au sujet des règles de la guerre. Arnold Rose avoue d'ailleurs, sans tirer les conclusions qui découlent de ses remarques, que :

... les deux hypothèses dérivent de la théorie du conflit et (que) l'hypothèse de l'influence multiple décrit la réalité sociale comme le lieu d'un conflit beaucoup plus complexe que ne le croient les penseurs qui s'en tiennent à l'hypothèse de la domination de l'élite économique.¹

Les faits politiques étant construits d'après le modèle dicté par l'idéologie bourgeoise, on peut les interpréter ensuite aussi bien selon l'hypothèse concurrentielle que selon l'hypothèse monopoliste. Concurrence et monopole sont deux termes réciproques du même champ sémantique, qui permettent de caractériser faussement des aspects complémentaires de la même réalité. Le capitalisme étant implicitement posé comme forme idéale des rapports sociaux, on peut s'engager dans une discussion sans fin pour tenter de déterminer dans quelle mesure cet idéal se réalise pratiquement. Ainsi, la querelle entre les élitistes – de gauche ou de droite – ne nous apprend rien au procès politique dans la société capitaliste ; elle ne sert qu'à renforcer l'idéologie politique dominante. Elle ne fait ressortir certaines contradictions de la société actuelle que pour les analyser dans les termes du discours qui permet leur reproduction. Par conséquent, les conclusions pratiques auxquelles certains de ces chercheurs peuvent parvenir favorisent tout au plus des interventions de

¹ *The Power Structure*, p. 3.

type réformiste, c'est-à-dire qui visent à refouler ces contradictions du système pour prolonger sa survie.

3. Bottomore

ÉLITE ET CLASSE DIRIGEANTE

[Retour à la table des matières](#)

Nous pensons avoir fermement établi que la notion d'élite utilisée dans la sociologie contemporaine est indissociable des postulats fonctionnalistes au sujet de l'inégalité sociale. Nous avons vu que pour certains auteurs fonctionnalistes – Weber, Aron, Mills – l'élite ainsi définie ne s'oppose pas nécessairement à la classe. Au contraire, elle s'accorde parfaitement avec un concept de classe formulé dans les mêmes termes idéologiques. Il est possible aussi d'intégrer à la théorie fonctionnaliste une version idéaliste du concept marxiste de classe comme le fait Raymond Aron. Il s'agit simplement d'envisager la classe comme une pluralité de consciences et de volontés individuelles, concertées dans la poursuite d'intérêts semblables. L'entreprise théorique de Bottomore est plus illusoire encore que celle de Aron. Adoptant le point de vue inverse, il cherche à intégrer la notion d'élite dans la problématique marxiste, sans contredire les principes du matérialisme historique – ce qui est rigoureusement impossible. Fort curieusement, sa démarche aboutit au même résultat que celle de Aron et il nous paraît intéressant, avant de clore notre examen de la théorie fonctionnaliste du pouvoir, d'en analyser toutes les conséquences.

Dans son ouvrage, *Élites et société*, Bottomore procède à une analyse comparée des notions d'élite et de classe dirigeante qui l'amène en premier lieu, à reconnaître le caractère idéologique de la notion d'élite telle qu'elle est utilisée par Pareto, Mosca, Lasswell, Mannheim, Aron, Mills et autres ¹. Selon Bottomore, la notion d'élite insiste sur le fait que le pouvoir est exercé par une minorité organisée d'individus, dominant une majorité inorganisée. Cependant, elle ne tient pas suffisamment compte des intérêts plus vastes que

¹ Voir T. B. Bottomore, *Élites et société*, Paris, Stock, 1967 (en anglais : *Elites and Society*, Pelican Books, 1966). On trouvera un exposé plus détaillé des thèses de Bottomore, dans son ouvrage postérieur : *Classes in Modern Society*, Londres, Georges Allen & Unwin Ltd., 1965.

représentent les individus au pouvoir et du caractère dynamique de la lutte entre dominants et dominés. La notion de classe dirigeante, par ailleurs, permet justement de rendre compte de ces deux aspects importants de la question. Les théories élitistes lui semblent inacceptables parce qu'elles postulent non seulement la division universelle de la société en deux strates – une minorité dirigeante et une majorité dominée – mais également la nécessité et l'utilité de cette division. Elles s'opposent ainsi aux doctrines socialistes d'une part et à la conception de la démocratie comme le gouvernement par la majorité, d'autre part. Même si les théories élitistes admettent certains principes démocratiques, elles ne conçoivent la démocratie que comme un processus de concurrence entre une pluralité d'élites. Leur idéal demeure le gouvernement par la minorité (ou plusieurs minorités), au nom de la majorité ou dans l'intérêt de la majorité, ce qui exclut la possibilité de l'exercice réel du pouvoir par la majorité. Par ailleurs, la notion marxiste de classe dirigeante présente, selon Bottomore, l'avantage d'expliquer la position de la minorité dirigeante et son unité par son appartenance à une classe sociale, définie par la propriété des moyens de production économique. Dans la perspective marxiste, l'élite est politiquement dominante parce qu'elle est issue d'une classe dont les membres partagent des intérêts économiques spécifiques, qui forment la base d'une conscience commune et d'une opposition irréductible aux autres classes de la société ⁴⁴

L'élite gouvernante, définie comme l'ensemble de ceux qui occupent les postes de commande, est simplement censée constituer un groupe cohérent... Mais de la classe dirigeante, définie comme la classe qui détient les grands instruments de production économique, on montre qu'elle forme un groupe social cohérent, d'abord parce que ses membres ont en commun des intérêts économiques définis, ensuite, ce qui est plus important, parce qu'elle est engagée de façon permanente dans un conflit avec les autres classes de la société, ce qui fortifie constamment sa conscience de soi et sa solidarité. De plus, ce concept précise bien que la minorité doit sa position prééminente à sa suprématie économique, alors que le concept d'élite gouvernante s'intéresse peu aux fondements du pouvoir de l'élite... ¹

D'après l'auteur, les notions d'élite et de classe dirigeante rendent compte, en dernière instance, d'aspects différents de la réalité sociale ; on peut donc recourir à l'une ou à l'autre selon les faits que l'on étudie ou l'angle que l'on privilégie. Pour sa part, Bottomore conserve le terme d'élite politique qui sert à désigner, dans sa problématique, « le groupe restreint composé des individus qui exercent en fait le pouvoir politique dans une société à une époque donnée ». Par ailleurs, il qualifie de « classe politique », « l'ensemble des groupes qui exercent soit le pouvoir soit une influence politique », l'élite politique étant comprise dans cet ensemble ². Selon lui, on peut considérer l'élite politique comme une classe dirigeante au sens marxiste, dans les cas où son pouvoir repose sur des bases économiques et où elle appartient par conséquent, à un groupe plus vaste, défini par la propriété privée des moyens de production que le pouvoir sert à protéger et à perpétuer. Ces critères s'appliquent parfaitement à la bourgeoisie qui domine la première période du capitalisme, celle que Marx a étudiée. Dans les autres cas, la notion d'élite

¹ *Élites et société*, pp. 42-43.

² *Élites et société*, p. 17.

empruntée aux théories élitistes permet, mieux que la notion de classe dirigeante, de rendre compte du pouvoir des gouvernants et de leurs rapports avec les autres groupes (classe politique et masse). L'élite correspondrait ainsi, selon Bottomore, aux cas où le pouvoir de la minorité dirigeante ne repose pas sur une base économique comme par exemple, lorsque cette minorité se compose d'intellectuels ou de bureaucrates tels que les mandarins en Chine ou les brahmanes aux Indes. Ce sont toutefois les dirigeants actuels des pays communistes qui représentent le cas le plus typique d'élitisme politique. Étant donné l'absence de propriété privée des moyens de production, ils constituent, en effet, « un groupe... qui se maintient (au pouvoir) surtout parce que, face à la majorité non organisée, il constitue une minorité organisée »¹.

De ces diverses considérations, il ressort que les notions d'élite et de classe dirigeante sont des « types idéaux » au sens de Weber plutôt que des concepts permettant la « description d'un phénomène réel qui doit se vérifier dans toutes les sociétés sous la même forme générale »². L'utilisation de ces notions comme types purs ou idéaux permet d'établir dans quelle mesure et sous quels aspects une réalité donnée se conforme à une forme ou l'autre de pouvoir ou s'en écarte. Employant alternativement la théorie de l'élite et celle de la classe dirigeante, Bottomore analyse ensuite la position par rapport au pouvoir de divers groupes comme les « managers », les intellectuels, les bureaucrates et les leaders politiques des pays en voie de développement. Il conçoit ces divers groupes comme des élites de nature différente, engagées dans des rapports concurrentiels, et recherche, par ailleurs, les fondements économiques de l'unité, de la cohésion relatives de ces fractions et/ou de leur rivalité. Le résultat de sa démarche est catastrophique : il tente de confronter simultanément les faits qu'il étudie à la théorie de l'élite et à la théorie des classes comme il les conçoit et parvient inévitablement à la conclusion que ces types idéaux ne se retrouvent nulle part dans la réalité et que celle-ci répond aux deux définitions à la fois. Par exemple, Bottomore considère que les administrateurs font partie de la classe bourgeoise dominante parce qu'ils sont étroitement associés aux propriétaires des moyens de production. Ils forment néanmoins une élite à cause de leurs fonctions spécifiques, de leur prestige, de leur influence et de la conscience qu'ils ont d'eux-mêmes comme groupe. L'analyse se résume ainsi :

Il est donc évident que les grands administrateurs (*managers*) et les grands propriétaires sont si intimement liés qu'ils constituent un seul et même groupe social (...) Les cadres (*managers*), particulièrement les cadres supérieurs, constituent dans les sociétés industrielles un groupe important, ils forment une élite en ce sens qu'ils jouissent d'un grand prestige et prennent de graves décisions économiques et qu'ils sont de plus en plus conscients de leur position en tant que groupe fonctionnel...³

La conciliation des notions d'élite et de classe à l'intérieur d'un même cadre théorique s'opère, comme on le voit, au prix d'une interprétation fonctionnaliste des éléments, empruntés à Marx, de la conception matérialiste des classes. La définition marxiste de la classe est d'abord réduite à la propriété

¹ *Ibid.*, p. 48.

² *Ibid.*, p. 44.

³ *Élites et société*, p. 92.

des moyens de production économique, ce qui implique que les faits politiques et les faits idéologiques n'appartiennent pas au processus de production, celle-ci étant conçue comme production économique au sens strict plutôt que comme « production matérielle de l'existence », au sens de Marx. Les rapports entre ces niveaux arbitrairement séparés, sont recomposés d'une manière fallacieuse. L'État et les gouvernants deviennent des représentants, des serviteurs ou des membres de la classe économiquement dominante, ce qui engendre l'interprétation confuse dont nous avons donné un exemple : les « managers » ne sont pas propriétaires des moyens de production économique mais ils sont liés aux propriétaires, ils les servent et par conséquent, ils sont membres de cette classe ; leur position ne repose pas sur la propriété comme telle mais elle implique cependant pouvoir, prestige, etc., ce qui en fait une élite... Les classes étant définies au seul niveau économique, il est par la suite impossible de penser le politique autrement qu'en termes d'élites entretenant des rapports plus ou moins directs et plus ou moins visibles avec ces classes : rapports de délégation, de représentation et autres. Bottomore emprunte naturellement ces éléments de sa problématique à la théorie fonctionnaliste du fait social comme résultat de l'action individuelle, intentionnelle et volontaire. En effet, les classes, les fractions de classe, les partis, sont traités comme des associations contractuelles de volontés individuelles dont l'activité s'explique par les besoins et aspirations personnelles de leurs membres. La propriété des moyens de production est un attribut de l'individu capitaliste dont la mise en valeur et la protection représente l'intérêt politique personnel de ce capitaliste. La bourgeoisie se définit comme un agrégat d'individus qui « ont des intérêts précis en commun », qui ont tous et chacun conscience de ces intérêts et agissent de façon concertée pour les défendre. Dans ces définitions, l'intérêt se présente toujours comme une catégorie psychologique, un trait de la subjectivité. Il faut donc considérer le rapport entre l'économique (le procès de production économique, la propriété des moyens de production, etc.) et le politique (le gouvernement, les partis, les décisions politiques, etc.) comme un ensemble d'interactions subjectives entre deux catégories principales de personnes : les capitalistes et les politiciens. D'où la difficulté d'employer le concept de classe dominante, puisqu'on suppose que les responsables des décisions politiques et de leur application doivent être liés aux propriétaires et aux administrateurs des moyens de production, soit en étant eux-mêmes des capitalistes, en obéissant aux ordres des capitalistes, en se concertant avec eux ou en travaillant consciemment dans leur intérêt. Lorsque de tels rapports semblent incertains ou inexistant, on s'imagine que le fondement du pouvoir des hommes politiques réside en eux-mêmes, dans leur aptitude à se maintenir au pouvoir, à contrôler les moyens politiques de pouvoir, à user de la manipulation ou de la violence et dans leur disposition à s'entraider mutuellement, à former une minorité cohésive. En ce sens, ils constituent une « élite », un groupe d'individus pour qui le pouvoir représente le principal moyen de réalisation personnelle. Dans le cas d'une classe dirigeante, le pouvoir serait un moyen secondaire ou auxiliaire de réalisation, la propriété du capital venant en premier. Le raisonnement de Bottomore rejoint celui de Weber et des sociologues wébériens comme le montre, en particulier, ce passage de *l'Élite du pouvoir* dans lequel Mills justifie sa préférence pour la théorie de l'élite en invoquant l'argument des multiples déterminants de l'inégalité :

L'expression classe dominante a un contenu trop chargé. Classe est un terme économique, dominante un terme politique. Donc l'expression classe dominante renferme l'idée qu'une classe économique est politiquement dominante. (...) Spécifiquement, l'expression classe dominante dans son acception politique habituelle n'accorde pas une autonomie suffisante à l'ordre politique et à ses agents, et elle ne dit rien des militaires en tant que tels... Nous n'acceptons pas l'idée simpliste selon laquelle les grands hommes économiques prennent unilatéralement toutes les décisions d'importance nationale. Nous affirmons qu'à cette idée simple du « déterminisme économique » il faut ajouter le « déterminisme militaire », que les agents supérieurs de chacun de ces trois domaines ont souvent aujourd'hui une assez grande autonomie ; et que c'est seulement dans une coalition souvent complexe qu'ils prennent et exécutent les décisions les plus importantes. Voilà les raisons essentielles pour lesquelles nous préférons « élite du pouvoir » à « classe dominante » pour désigner les cercles supérieurs quand nous les considérons sous l'angle du pouvoir.¹

Donc, pour Mills comme pour Bottomore, l'idée d'une autonomie relative du politique, de l'économique et du militaire de même que l'idée d'un déterminisme politique, économique ou militaire spécifique, renvoient directement à l'autonomie relative des acteurs dans l'exercice concurrentiel du pouvoir.

Si Bottomore dénonce le caractère idéologique des théories de l'élite sans faire allusion à cette conception libérale du pouvoir qui en est pourtant le fondement, c'est qu'il en retient les postulats essentiels comme nous croyons l'avoir montré, même s'il tente d'intégrer la notion d'élite à une théorie des classes dont il emprunte certains éléments à Marx, en les reformulant en termes fonctionnalistes. Des théories élitistes, il refuse la représentation de la démocratie comme une concurrence entre des élites qui exclut du pouvoir direct, la masse des citoyens. Ce que Bottomore préconise, c'est la « participation » de tous les citoyens au pouvoir et à la prise des décisions, la « diffusion du pouvoir », la « réduction au minimum de la distinction entre élite et masse », seules conditions d'une démocratie véritable². Dans sa perspective, ces objectifs signifient, en pratique, une sorte de généralisation de la concurrence pour le pouvoir à la majorité des citoyens, une diffusion complète, une « démocratisation » des chances d'imposer sa volonté et de se réaliser. Il s'agit d'une conception libérale du socialisme comme un ensemble de conditions sociales permettant à tous les individus de participer au pouvoir, de réaliser leur volonté propre, de s'ériger en élites. L'auteur tente de démontrer par l'absurde la véridicité de l'idéologie, c'est-à-dire que l'inégalité disparaît parce que tous les individus se réalisent dans la même mesure et qu'ils sont, par conséquent, tous supérieurs ; que la distinction élite-masse disparaît parce que tous les individus font partie de l'élite, qu'ils disposent de pouvoir en quantité suffisante à leur réalisation personnelle. La position de Bottomore est une formulation « radicale » de la version néo-libérale de l'idéologie sur laquelle s'appuie la problématique des théoriciens du conflit et du changement que nous examinerons au prochain chapitre. Nous verrons à quels aspects des pratiques nécessaires à la reproduction du capitalisme, à son stade actuel, correspondent les notions de participation au pouvoir, de diffusion du pouvoir et autres. Cette version nouvelle du discours bourgeois demeure l'antithèse d'une conception du social s'articulant à des pratiques révolutionnaires. En effet, le discours révolutionnaire exige l'abandon de la

¹ *L'Élite du pouvoir*, pp. 284-285.

² Voir les chapitres VI et VII d'*Élites et société*.

catégorie du sujet – singulier et pluriel. Il doit donc écarter complètement tous les éléments de la problématique du pouvoir formulée par les théoriciens fonctionnalistes.

Classes sociales et pouvoir. Les théories fonctionnaliste (1978)

*Deuxième partie :
les théories du statut et les théories du pouvoir*

Chapitre VIII

La problématique de la lutte des classes et du changement

1. Dahrendorf

LA THÉORIE DU CONFLIT

[Retour à la table des matières](#)

Avant de clore notre examen de la théorie fonctionnaliste de la stratification, nous devons examiner de plus près quelques travaux représentatifs de la problématique dite conflictuelle, appliquée à l'étude des classes. On se rappellera que Lenski fait allusion à cette école de pensée qu'il qualifie de « radicale » et qu'il situe dans le champ de l'influence marxiste. Cette version de la théorie fonctionnaliste privilégie le conflit et, en particulier, la lutte des classes et insiste sur le caractère dynamique voire même révolutionnaire des rapports sociaux conflictuels. Elle se présente comme le résultat d'une remise en question de la théorie fonctionnaliste en général et spécialement de la théorie parsonienne du système social et de la stratification sociale. La « théorie du conflit » ou le « modèle conflictuel » présente, pour ses adeptes,

une synthèse des éléments valables de la théorie marxiste d'une part et de la théorie fonctionnaliste de type parsonien d'autre part. Cette synthèse seule permettrait de rendre compte des « nouvelles formes de stratification » et des « nouveaux rapports de classes » dans les sociétés modernes : sociétés « post-industrielles » et « postcapitalistes ». Selon les théoriciens de cette tendance, la théorie fonctionnaliste traditionnelle privilégie de façon exclusive le consensus, l'équilibre et l'intégration dans les systèmes sociaux et néglige certains éléments et processus essentiels de ces systèmes, notamment tous les phénomènes de conflit, de lutte, de déséquilibre, de dysfonctionnement et de changement social. À cet égard, la théorie marxiste peut contribuer au développement de la sociologie parce qu'elle affirme justement l'importance et le caractère endémique du déséquilibre, du conflit et du changement, dans les sociétés modernes. On doit cependant reprocher aux marxistes de vouloir limiter l'analyse sociologique à l'étude des seuls faits relatifs au conflit et au déséquilibre, négligeant ainsi les facteurs qui concourent à l'équilibre et à l'intégration. Le « juste milieu » entre ces deux conceptions « extrêmes » ou « excessives » serait ainsi le lieu d'une théorie sociologique plus complète, plus générale, moins éloignée de la réalité sociale. En effet, les hommes en société s'opposent et se font la lutte mais il faut également admettre que, simultanément, ils collaborent et s'entendent entre eux. La réalité sociale est donc naturellement ambiguë et contradictoire : à la fois intégrée et conflictuelle, équilibrée et déséquilibrée, fonctionnelle et dysfonctionnelle, stable et changeante. La théorie sociologique doit rendre compte des deux faces de cette réalité ; pour atteindre cet objectif, elle doit emprunter ses concepts au fonctionnalisme et au marxisme, optiques opposées mais complémentaires dont la synthèse permet de résoudre correctement les questions théoriques que chacune traite de façon partielle et partisane.

Dahrendorf entreprend cette démarche en résumant d'abord à quatre propositions la perspective structurelle-fonctionnelle qu'il qualifie de théorie sociologique de l'intégration et qu'il identifie aux travaux de Parsons, Smelser et d'autres auteurs que nous avons abordés dans le chapitre consacré à la problématique du statut :

- (1) Toute société est une structure d'éléments relativement stable et permanente.
- (2) Toute société est une structure d'éléments bien intégrée.
- (3) Tout élément de la société a une fonction, c'est-à-dire qu'il contribue au maintien du système social.
- (4) Le fonctionnement de la société dépend de l'accord (consensus) sur les valeurs entre ses membres. ¹

À ce modèle, s'oppose la théorie sociologique de la contrainte (*coercion theory*) qu'il identifie au marxisme et dont les postulats seraient les suivants :

¹ Ralf Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford, California, Stanford University Press, 1959, p. 161 (nous traduisons).

- (1) Toute société est constamment soumise à des processus de changement ; le changement social a un caractère d'ubiquité.
- (2) Toute société est constamment marquée par les conflits et les dissensions ; le conflit social a un caractère d'ubiquité.
- (3) Tout élément de la société contribue à sa désintégration et à sa transformation.
- (4) Toute société est fondée sur la coercition que certains de ses membres exercent sur les autres. ¹

Nous laisserons de côté pour le moment les problèmes que soulève cette interprétation « coercitive » et « désintégratrice » du marxisme, l'essentiel étant la conclusion que suggère à Dahrendorf la comparaison des deux démarches. Elle permet, selon lui, de poser les fondements d'une théorie « dialectique » du conflit et de l'intégration, de la stabilité et du changement, de la contrainte et du consensus, qui pourra rendre compte de l'inégalité et de la lutte des classes dans la société moderne :

... en sociologie, aucun des deux modèles ne peut prétendre à une validité et à une pertinence exclusives. Ce sont des conceptions complémentaires plutôt qu'opposées, tant de la structure des sociétés globales que de chacun des éléments de cette structure. (...) À proprement parler, chaque modèle est « valide » ou plutôt utile et nécessaire à l'analyse sociologique. Pour se faire une idée juste des faits sociaux, il faut demeurer attentif à l'opposition dialectique entre la stabilité et le dérangement, l'intégration et le conflit, la fonction et le mouvement, le consensus et la coercition. ²

Nous croyons qu'il est utile d'examiner cet essai de reformulation des concepts de base de la théorie de l'action dans le langage du conflit et du changement. En effet, le mythe de la synthèse dialectique et réaliste du marxisme et du fonctionnalisme inspire, de diverses manières, les travaux de nombreux sociologues dont Lipset, Lockwood, Kornhauser, Kerr, Coleman, Ossowski, Wesolowski et Crozier, pour n'en nommer que quelques-uns. On le retrouve dans toutes les discussions qui portent sur le fondement des classes sociales et du pouvoir politique, sur le problème de l'équilibre et du changement et celui du conflit et de la coopération dans l'action politique, les rapports de travail, etc. Lipset, par exemple, commence par démontrer l'opposition traditionnelle entre les théories marxiste et fonctionnaliste des classes et propose par la suite de les considérer comme des « types idéaux » qu'une conception réaliste du social doit nécessairement concilier. Il écrit ainsi :

J'ai montré qu'il existe, dans la pensée sociale, deux traditions diamétralement opposées qui, naturellement, ne se présentent jamais sous une forme pure, dans la réalité. Marx, le principal théoricien des classes et du changement social et l'adepte,

¹ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 162.

² *Ibid.*, p. 163.

par excellence ¹, de l'instabilité et de la révolution, était conscient aussi des aspects fonctionnels de la stratification sociale. (...) En fait, l'analyse marxiste est remplie de propositions fonctionnalistes. D'autre part, les fonctionnalistes sont évidemment conscients du changement et du conflit et ils constatent que les hommes refusent autant qu'ils acceptent le système de stratification existant. ²

Ces discours qui se présentent comme des synthèses ou des réconciliations du fonctionnalisme et du marxisme ou comme des tentatives de dépassement ou de reconsidération du fonctionnalisme, centrées sur les problèmes du conflit, du changement et de l'instabilité, cherchent désespérément à résoudre les antinomies de l'idéologie dominante dont la sociologie fonctionnaliste est un mode d'articulation, à l'intérieur même du champ délimité par les postulats et les a priori de cette idéologie. L'étude de la théorie des classes de Dahrendorf nous permettra de fonder plus rigoureusement cette affirmation. Elle nous permettra également de saisir la similitude entre la sociologie du conflit et la démarche critique – « contestataire » – de certains sociologues et économistes actuels comme Touraine, Etzioni et Galbraith. À l'instar de Mills et de Bottomore, tous ces penseurs prennent comme point de départ les contradictions propres au système de production capitaliste. Ils assument, semble-t-il, la tâche ingrate de produire la justification pseudoscientifique des diverses entreprises réformistes qui visent à atténuer ou à refouler l'effet de ces contradictions, sans transformer la nature fondamentale des procès sociaux.

La théorie des classes sociales de Dahrendorf et son apport à l'analyse des sociétés industrielles modernes sont présentés dans la seconde partie de l'ouvrage *Class and Class Conflict in Industrial Society*, sous le titre suggestif de « Toward a Sociological Theory of Conflict in Industrial Society ». On ne peut cependant en saisir complètement les fondements conceptuels sans se rapporter à la théorie sociologique générale de l'auteur, contenue dans un ouvrage publié près de dix ans plus tard, sous le titre de *Essays in the Theory of Society* ³. Nous reprendrons néanmoins la démarche de Dahrendorf en examinant d'abord sa définition des classes et ses thèses sur la lutte des classes ; nous montrerons ensuite comment ces éléments s'articulent à sa problématique globale. Pour Dahrendorf, le système social ne repose nullement sur un quelconque consensus relatif aux valeurs dont découlerait une sorte de coopération volontaire, comme l'affirme la théorie parsonienne de l'intégration. Au contraire, la structure des rapports sociaux résulte de la contrainte que les individus exercent les uns sur les autres ; ce sont essentiellement des rapports de force, de soumission et de sujétion et par conséquent, des rapports conflictuels. En résumé, l'ordre social repose sur la coercition plutôt que sur la collaboration, il implique la lutte plutôt que l'harmonie :

¹ En français dans le texte.

² Seymour Martin Lipset, *Revolution and Counterrevolution*, London, Heinemann, 1969, p. 124 (nous traduisons). Les remarques de Lipset sur le caractère fonctionnaliste de l'analyse marxiste nous rappellent le sujet d'un examen imposé, par un professeur de sociologie bien connu, à l'Université de Californie à Berkeley, en 1966: montrer comment l'analyse marxiste de la société justifie les postulats de la théorie fonctionnaliste.

³ Ralf Dahrendorf, *Essays in the Theory of Society*, London, Routledge & Kegan Paul, 1968.

La problématique centrée sur l'intégration de la structure sociale considère les unités d'analyse sociologique (les systèmes sociaux) comme des associations volontaires de personnes, partageant certaines valeurs, qui établissent certaines institutions destinées à régulariser la coopération. La théorie de la coercition se représente ces unités d'analyse d'une manière tout à fait différente : la cohésion de l'organisation sociale ne provient ni d'une coopération volontaire, ni d'un consensus général mais de l'imposition de la contrainte.¹

Seul l'exercice du pouvoir par certains agents rend possible l'existence de systèmes de relations sociales, d'organisations sociales stables et structurées – qu'il s'agisse de la famille, de l'entreprise industrielle ou de la communauté nationale. Dahrendorf définit le pouvoir, dans les termes mêmes de Weber, comme la possibilité pour un individu d'imposer sa volonté en dépit de la résistance d'autrui. Cependant, cette domination qui fonde toute institution sociale représente l'exercice d'un pouvoir légitime et nécessaire puisqu'il est lié à la structure même des rapports sociaux – aux rôles et aux positions sociales – et que ceux-ci en dépendent. Il s'agit donc d'autorité, au sens wébérien, de pouvoir et de coercition légitimes. Dans cette perspective, le système social sera défini comme une association coordonnée de façon impérative (*imperatively coordinated association* ou *Herrschaftsverband*) c'est-à-dire un système de relations d'autorité dont les membres sont soumis à des normes et des sanctions dictées par les détenteurs du pouvoir, en fonction des exigences de l'organisation plutôt que de leurs désirs personnels :

Un rapport autoritaire existe chaque fois que les actions de certaines personnes sont soumises à des règles légitimes et assorties de sanctions qui sont extérieures à ces personnes mais qui proviennent de la structure sociale.²

Toute structure autoritaire implique deux types de positions contraires : les positions de domination et celles de sujétion. Leur opposition est structurelle, c'est-à-dire que les rôles qui correspondent à un type de position sont définis en termes d'attentes et d'orientations qui se trouvent en contradiction avec celles des rôles correspondant à l'autre type de position, dans le rapport d'autorité. Ces orientations divergentes et contradictoires, structurellement déterminées, constituent ce que Dahrendorf appelle les « intérêts » concurrents des occupants des positions de domination et de sujétion.

¹ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 165.

² *Ibid.*, p. 168.

LES CLASSES COMME GROUPES ANTAGONIQUES

[Retour à la table des matières](#)

Comme il ne peut exister, selon lui, de position mitoyenne ou intermédiaire par rapport à l'autorité, toute organisation sociale, en tant que système autoritaire, suppose la présence de deux groupes opposés dont les rapports sont antagoniques : l'un dominant – en possession de l'autorité – l'autre dominé, dépourvu d'autorité. Ces groupes rivaux sont définis par rapport aux deux catégories de rôles qui correspondent respectivement aux positions de domination et de sujétion, inhérentes à la structure de toute « association impérative ». Ces groupes rivaux ou antagoniques (*conflicts groups*) sont des classes sociales, au sens de Dahrendorf :

La distribution de l'autorité au sein de toute association explique la formation de groupes antagoniques (*conflicts groups*). Cette distribution étant dichotomique, elle provoque la formation, au sein de toute association, de deux, et seulement deux, groupes antagoniques. ¹

Par classes, nous entendons les groupes antagoniques qui sont engendrés par la distribution inégale de l'autorité, au sein de toute association coordonnée de manière impérative. (...) Nous suggérons de résoudre l'alternative : « des classes ou des groupes antagoniques », en définissant les classes comme des groupes antagoniques. ²

Cette définition signifie en pratique qu'on pourra repérer des classes en lutte dans toutes les institutions caractérisées par une répartition inégale du pouvoir entre les agents comme par exemple, la famille, l'école, le syndicat, le parti, l'entreprise industrielle. Ces classes peuvent être organisées ou inorganisées ; les intérêts qui les définissent peuvent être latents et inconscients ou ils peuvent être manifestes, c'est-à-dire conscients et articulés. Le conflit entre les classes existe toujours à l'état endémique, qu'il soit ouvert ou larvé. On arrive ainsi à cette seconde définition des classes qui précise davantage leurs caractères généraux :

Par classes, nous entendrons ces collectivités organisées ou inorganisées d'individus qui ont en commun des intérêts latents ou manifestes, lesquels proviennent et dépendent de la structure de l'autorité, au sein des associations coordonnées de manière impérative. De la définition des intérêts latents et manifestes, il résulte que les classes sociales sont toujours des groupes antagoniques. ³

¹ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, pp. 172-173.

² *Ibid.*, pp. 204-205.

³ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 238.

Pour Dahrendorf, la lutte des classes constitue le plus important facteur de changement structurel dans les systèmes sociaux. Comme le conflit entre les classes, le changement est un caractère nécessaire et permanent de l'organisation sociale. Des considérations théoriques détaillées que l'auteur consacre à la question du changement social engendré par la lutte des classes, ressortent certaines hypothèses que l'on peut résumer brièvement. Premièrement, le changement structurel se définit essentiellement selon deux axes : 1° son ampleur (*radicalness*) correspondant à « l'importance des conséquences et des ramifications » du changement ; 2° son envergure (*suddenness*) correspondant à « la proportion des individus détenant des positions de domination et de sujétion qui sont remplacés par d'autres »¹. Deuxièmement, l'ampleur du changement est directement proportionnelle à l'intensité de la lutte des classes qui le provoque et son envergure est directement proportionnelle à la violence de cette lutte. L'intensité de la lutte se rapporte à « la dépense d'énergie et au degré d'engagement des parties en conflit ». La violence, par contre, a trait aux manifestations du conflit plutôt qu'à ses causes, « aux armes qui sont choisies par les groupes en conflit pour exprimer leur hostilité »². Troisièmement, l'intensité et la violence de l'affrontement sont des caractères mesurables qui varient selon les conditions sociales dans lesquelles se produit la lutte des classes. En effet, l'intensité est liée tout d'abord au degré d'organisation des parties en présence ; par exemple, elle décroît dans la mesure où les classes en conflit sont organisées. L'organisation des classes dépend par ailleurs de diverses conditions techniques et politiques : personnel, communication, possibilité de coalition, etc. En second lieu, l'intensité de la lutte des classes est liée au degré de « dissociation » ou de « surimposition » des groupes en conflit dans les diverses associations impératives, à l'intérieur de la même société. Comme on l'a vu, il existe autant de classes en lutte dans une société que celle-ci compte d'associations ou d'organisations fondées sur des rapports d'autorité. Toutefois, la probabilité que les occupants des rôles de domination et de sujétion se retrouvent respectivement dans le même type de position, à l'intérieur de toutes les organisations auxquelles ils participent, est essentiellement variable et doit être déterminée empiriquement, dans chaque « contexte historique ». Si cette probabilité est élevée, on dira que les divers conflits de classe sont « surimposés », ce qui a comme effet d'accroître leur intensité. Dans le cas contraire, les conflits de classe sont dissociés, c'est-à-dire que ceux qui sont dominants dans une sphère peuvent être dominés dans une autre et ainsi de suite, ce qui diminue d'autant l'intensité de la lutte dans les diverses organisations. Citant l'exemple de l'ouvrier qui occupe une position de sujétion dans l'entreprise mais qui peut être, selon le cas, dominant ou subordonné dans l'Église, l'État, le parti politique et le syndicat auxquels il appartient également, Dahrendorf écrit :

Si ceux qui occupent une position de sujétion dans l'entreprise industrielle, sont également assujettis à l'autorité dans toutes les autres associations... il peut se produire une division de la société en deux grandes classes hostiles ; dans ce cas, un seul conflit global déchire l'ensemble de la société. Par contre, si l'inévitable multiplication des associations entraîne la multiplication des zones de combat, aucun conflit ne peut atteindre l'intensité de la lutte des classes de type marxiste. En effet, tout membre de la classe qui est dominée dans une association, peut conserver

¹ *Ibid.*, p. 238.

² *Ibid.*, pp. 211-212.

l'espoir d'améliorer son sort dans une autre association. Chaque conflit particulier n'atteint l'individu que dans un seul de ses nombreux rôles et n'absorbe que la part de sa personnalité qui est investie dans ce rôle. ¹

Cette dernière remarque indique clairement le fondement psychologique des classes et de la lutte des classes dans la théorie de l'auteur mais nous reviendrons plus loin sur cette question centrale. Selon Dahrendorf, l'intensité du conflit de classes varie en troisième lieu, selon le degré de « surimposition » ou de « dissociation » de l'autorité d'une part et des divers biens, ressources et récompenses (*facilities and rewards*) d'autre part, dans une association impérative donnée. Si le groupe qui détient déjà l'autorité monopolise le pouvoir économique (propriété) et jouit en même temps du prestige, de la considération la plus haute, le conflit atteindra selon toute probabilité, un maximum d'intensité. Par contre, si la classe dominée ne subit qu'une « privation relative », c'est-à-dire que la sujétion n'entraîne pas nécessairement un bas statut socio-économique, le conflit sera beaucoup plus faible. Il va sans dire que ce raisonnement repose sur l'hypothèse wébérienne de la possibilité d'une « dissociation » du pouvoir politique, de la propriété, du revenu et du prestige. Il faut ajouter enfin que l'intensité du conflit est inversement proportionnelle au degré de mobilité entre les classes. En effet, lorsque les chances de mobilité sont élevées, la solidarité fait place à la concurrence et les combattants se dispersent. En ce sens, c'est l'absence de tout obstacle à la mobilité sociale qui caractérise la société sans classes ; la structure du pouvoir y demeure inchangée mais le personnel des organisations passe alternativement des positions de sujétion aux positions de domination. Dans ces conditions, aucun individu et aucun groupe ne peuvent détenir le monopole de l'autorité :

Les sociétés et les associations qui sont gouvernées selon le principe de l'alternance constante des dirigeants, sont dépourvues de classes, du moins en ce qui concerne la mobilité sociale. Dans ce cas, *ce n'est pas la structure des positions mais la fluctuation du personnel qui empêche la formation de classes et le conflit.* ²

Selon Dahrendorf, de telles sociétés sans classes peuvent exister mais il faut constater qu'elles « ont tendance à s'abolir d'elles-mêmes ». Cette étrange propriété s'expliquerait par la « loi de l'inertie » de Mosca, selon laquelle « toute force politique présente la propriété que l'on qualifie d'inertie en physique, c'est-à-dire une tendance à se maintenir dans un état donné » ³. Cette interprétation n'a de sens que parce que la société sans classes d'après Dahrendorf, est celle où les individus ne peuvent accaparer les positions de domination, ce qui signifie que la question des classes et de leur reproduction renvoie directement à des facteurs d'ordre psychologique : les attributs intrinsèques de la nature humaine individuelle. Quand à la seconde dimension de la lutte des classes, la violence, elle varie de la même manière que l'intensité du conflit, en fonction du niveau d'organisation des parties en lutte et du degré de « privation relative » des autres « récompenses » économiques et

¹ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 215.

² *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 220 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, p. 221.

sociales que subit la classe dominée. En outre, la violence de l'affrontement est inversement proportionnelle à la régulation effective du conflit. La thèse de la régulation du conflit est un corollaire extrêmement important de la théorie de Dahrendorf ; nous reviendrons plus loin sur cette notion en abordant la question du changement social, lié à la lutte des classes.

LA SOCIÉTÉ POST-CAPITALISTE

[Retour à la table des matières](#)

Dahrendorf montre ensuite comment l'analyse de la société moderne confirme ces diverses hypothèses concernant les classes et la lutte des classes. Nous reprendrons seulement ses conclusions principales. D'abord, les nations occidentales doivent être considérées, en ce qui concerne les rapports entre les classes, comme des sociétés post-capitalistes. D'une part, les seules associations impératives dont la structure engendre des classes antagoniques sont l'État et l'entreprise. D'autre part, l'intensité et la violence de la lutte des classes sont considérablement plus faibles que dans les formations industrielles capitalistes auxquelles s'appliquait la théorie marxiste. Ainsi, l'évolution historique nous permet, d'envisager la théorie marxiste comme une application particulière de la théorie générale du conflit à un cas unique, celui des sociétés industrielles, au stade capitaliste des antagonismes sociaux. Ce stade capitaliste, qui correspond à la situation décrite par Marx, se caractérise dans les termes de la théorie générale de Dahrendorf par : 1° la juxtaposition ou la surimposition de la lutte industrielle et de la lutte politique entre les classes ; 2° la coïncidence de la distribution de l'autorité et de la distribution des ressources et récompenses : propriété, prestige, revenu et autres ; 3° l'absence de mobilité entre les classes dans l'industrie et dans les autres associations impératives et 4° l'absence de régulation effective du conflit et par conséquent, l'impossibilité d'une transformation graduelle, ordonnée et pacifique des structures sociales. Cet ensemble de conditions implique des rapports de classes explosifs, susceptibles de provoquer des changements soudains et radicaux – de type révolutionnaire – proportionnels à l'intensité et à la violence de la lutte. Résumant ces particularités de l'ordre social capitaliste, Dahrendorf écrit :

Pour le capitaliste, la domination était associée à des gains financiers importants tandis que pour les travailleurs, l'assujettissement entraînait une extrême misère matérielle. (...) Les groupes qui détenaient l'autorité dans l'entreprise industrielle contrôlaient aussi l'État, soit en personne, soit par l'intermédiaire de membres de leur famille ou d'autres agents. Par contre, les groupes assujettis dans l'entreprise, étaient exclus comme tels du gouvernement. (...) Ainsi, les conditions propres à la société capitaliste, faisaient de l'industrie et de la société en général, le théâtre d'un seul et

même conflit dont l'intensité pouvait atteindre un degré extraordinaire. (...) L'absence de mobilité entre les classes aggravait davantage ce conflit.¹

Le passage de la société capitaliste à la société post-capitaliste est lié, en premier lieu, à l'établissement de mécanismes efficaces de régulation du conflit, dans l'entreprise et dans l'appareil d'État : représentation, arbitrage, participation, etc., bref, à l'instauration de la « démocratie industrielle » et de la « démocratie politique ». L'avènement de l'ère post-capitaliste s'accompagne en second lieu, de « l'isolement institutionnel de l'industrie et du conflit industriel » : les positions de domination dans l'industrie et dans les autres sphères de la société ne sont plus surimposées et juxtaposées. Elles ont tendance à se dissocier progressivement, tout comme la distribution de l'autorité et celles du revenu, de la propriété et du prestige. Ce qui fait dire à Dahrendorf que s'il existe encore des capitalistes et des ouvriers dans la société postcapitaliste, ils ne forment ni une bourgeoisie, ni un prolétariat puisque, par exemple, l'ouvrier d'usine peut théoriquement devenir ministre au Parlement, actionnaire d'une entreprise ou vedette de la télévision ! Sous l'effet du processus de dissociation des conflits, les classes qui s'affrontent dans l'entreprise industrielle perdent leur « prolongement » direct dans la « société politique » ; les thèses de Marx ne peuvent donc plus rendre compte de la conjoncture politique :

Il n'est plus nécessaire que la classe dominante et la classe dominée, dans l'entreprise, se confondent avec les classes politiques correspondantes. (...) Le « vieux » conflit persiste mais ses effets sont restreints, à la sphère institutionnelle de l'industrie. Hors de l'entreprise, dans la société politique, le conflit du « capital » et du « travail » ne trouve plus désormais son prolongement dans la lutte entre la bourgeoisie et le prolétariat, au sens marxiste.²

Dans la sphère politique, la société post-capitaliste se rapproche, selon l'auteur, du modèle décrit par Riesman : une vaste classe dirigeante composée de l'élite (bureaucratie et gouvernement) et de tous les groupes d'intérêts dont les revendications sont prises en considération par les gouvernants, à divers moments. Les groupes d'intérêt sont alternativement associés au pouvoir ; la classe dominée – ceux qui sont dépourvus d'autorité – devient une catégorie fluctuante, « une classe conjoncturelle (*situational*) dont chaque élément a la possibilité d'exercer l'autorité »³.

La formation post-capitaliste demeure donc une société de classes puisqu'elle est composée d'associations impératives, c'est-à-dire qu'elle implique des rapports d'autorité et les conflits inévitables que ces rapports engendrent. Mais il s'agit d'une société de classes ouvertes, par la mobilité sociale, où l'intensité et la violence des conflits sont relativement faibles à cause des conditions énumérées précédemment et où la lutte des classes est institutionnalisée et régularisée, ce qui permet de canaliser l'énergie des combattants pour la réalisation de réformes progressives. Ainsi, la société post-capitaliste

¹ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, pp. 242-243.

² *Class and Class Conflict in Industrial Society*, pp. 271-272.

³ *Ibid.*, p. 305.

moderne se rapproche du « type idéal de la société libre », modèle qui s'oppose à celui de la « société totalitaire ». Le type pur de société libre se distingue, selon l'auteur, par la dissociation, le pluralisme et la concurrence entre les diverses classes et entre leurs multiples intérêts. Dans un premier temps, sa démarche conduit donc, par une voie différente, à des conclusions semblables à celles de Lenski, Mills, Aron et autres prophètes du pouvoir multidimensionnel et des élites multiples, divisées et concurrentes :

(Dans la société libre), l'intensité de la lutte politique est réduite au minimum. Les diverses échelles de stratification sociale sont bien distinctes ; l'autorité n'entraîne pas nécessairement la fortune, le prestige, la sécurité. Des élites rivales se disputent le sommet de chaque hiérarchie. Les conflits qui éclatent au sein d'associations différentes, demeurent dissociés. Le contrôle de l'État ne suppose pas le contrôle de l'industrie, de l'armée ou d'autres associations ; ceux qui sont dépourvus d'autorité dans une sphère ne le sont pas forcément dans toutes les autres. Des institutions pluralistes, des conflits, des groupes, des intérêts multiples et variés, constituent le théâtre d'une lutte politique animée, colorée et créatrice dont chacun peut profiter. ¹

Dahrendorf se garde bien d'affirmer que les sociétés occidentales se conforment parfaitement à ce modèle de la société libre ; il se contente de noter que certaines sociétés sont « presque libres ». Ce sont les sociétés qui admettent et acceptent le conflit et qui savent l'utiliser pour forger et orienter leur devenir car dans une société libre, « l'histoire n'est pas un intrus indésirable mais un hôte permanent » ².

Il importe de bien saisir le rapport que l'auteur établit, comme les autres « théoriciens du conflit », entre la lutte des classes et l'histoire, entre le conflit et le changement. Chez Dahrendorf, c'est la notion de régulation du conflit qui permet d'articuler ces éléments. La régulation du conflit s'effectue par un ensemble de « mécanismes » et d'« institutions sociales » dont la fonction est de contrôler l'expression et les manifestations du conflit plutôt que ses causes. Ce contrôle revêt trois formes principales : la conciliation, la médiation et l'arbitrage ; il est assuré, en pratique, par divers appareils – parlements, tribunaux, etc. – tant au niveau de l'entreprise industrielle qu'au niveau de la société toute entière. La régulation effective du conflit suppose le respect de trois conditions : il faut d'abord que la cause de chaque combattant soit reconnue comme « foncièrement juste » et que soient admises, par les deux parties, à la fois les oppositions et les divergences qui les séparent et la « communauté d'intérêts » qui les lie et qui donne un sens à leur conflit, car « sans communauté, pas de conflit et vice versa » ³. Cet objectif peut être formulé comme suit :

Cette reconnaissance signifie ici que les deux parties admettent que le conflit est ni plus, ni moins qu'une *conséquence inévitable de la structure de l'autorité dans les associations*. ⁴

¹ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 317.

² *Ibid.*, p. 318.

³ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 226.

⁴ *Ibid.*, p. 225 (nous soulignons).

La seconde condition nécessaire à la régulation effective du conflit a trait à l'organisation des groupes en lutte. En effet, comme Dahrendorf le note judicieusement, « la guerre de guérilla ne peut être soumise à une régulation effective »¹. Enfin, ce contrôle exige aussi un consensus relatif aux « règles du jeu » qui gouverneront les rapports des parties en présence et parmi lesquelles, comme le note encore très judicieusement l'auteur, « les règles qui permettent de changer les règles sont peut-être les plus importantes »². Si ces critères sont respectés, la lutte demeurera en deçà du niveau critique et la société (ou l'association impérative) pourra se maintenir sans que soit modifiée pour autant la cause « inévitable » du conflit – la structure de l'autorité. Pour Dahrendorf, la régulation du conflit constitue la vraie solution au problème hobbesien de l'ordre social, que la théorie parsonienne de l'intégration ne parvient pas à résoudre convenablement et à laquelle la théorie marxiste de la révolution n'offre qu'une issue imaginaire :

Contrairement à ce que Marx croyait, l'évolution peut remplacer la révolution sans qu'il soit besoin d'une société sans classes (c'est-à-dire d'une pure utopie) ; dans un monde en perpétuel changement, la lutte des classes peut devenir un facteur de stabilité, à condition qu'elle soit efficacement contrôlée. *Même si le conflit conserve la même intensité, ses manifestations peuvent être canalisées de manière à protéger l'individu contre la menace physique d'une « bellum omnium contra omnes ».* En ce sens, la régulation du conflit nous semble une solution théorique et politique du « problème hobbesien de l'ordre », plus satisfaisante que la solution proposée par Talcott Parsons.³

Les précédentes considérations nous permettent de comprendre la nature du « changement permanent de la structure sociale » que doit produire, selon Dahrendorf, la lutte des classes contrôlée. Selon lui, le changement structurel signifie l'émergence de nouveaux intérêts, le fait que de « nouveaux intérêts deviennent des valeurs et des réalités »⁴. Si on se rappelle que les intérêts ont été définis comme les « attentes et orientations » liées aux rôles, le changement structurel se ramène donc à l'émergence de nouvelles orientations, au fait que de nouvelles orientations « deviennent des valeurs et des réalités ». Ce changement dans les orientations. – changement dit structurel – suppose comme condition préalable un échange du personnel des positions de domination et de sujétion, échange partiel ou complet. Il est cependant possible que le changement s'effectue sans échange de personnel mais plutôt par l'intermédiaire d'un échange d'idées qui se traduit par le fait que la partie dominante « incorpore les propositions et les intérêts de l'opposition dans sa législation et ses politiques »⁵. En résumé :

Les personnes qui occupent une position de domination sont les plus immédiatement touchées par les conséquences de la lutte des classes ; les changements sont

¹ *Ibid.*, p. 227.

² *Ibid.*, p. 232.

³ *Ibid.*, pp. 230-231 (nous soulignons).

⁴ *Ibid.*, p. 232.

⁵ *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 233.

introduits par l'intermédiaire de ces positions. (...) L'échange de personnel entre les positions n'est pas, en soi, un changement structurel mais il permet à de nouveaux intérêts de devenir des valeurs, des réalités. (...) Mais... des changements structurels peuvent se produire sans qu'aucun membre des groupes assujettis n'accède à une position dominante.¹

Le changement social apparaît en fin de compte comme un processus de nature psychologique, facilité par la circulation des personnes et des idées. Si on se fie aux citations précédentes, on constate aussi que le changement se présente comme le résultat, nécessairement favorable, d'une compétition entre des parties égales dont l'honnêteté est garantie par la soumission aux règles établies, par la communauté profonde d'intérêts qui unit les combattants et par la promesse préalable de respecter le droit du vainqueur. Au delà des différences dans la terminologie utilisée, nous retrouvons point pour point le thème libéral de la concurrence réglementée entre des individus libres et égaux, qui assure le triomphe des meilleurs, la sélection sociale des mieux doués et des plus méritants. L'issue du conflit n'est-elle pas, selon Dahrendorf, l'accession au pouvoir ou aux positions de domination des hommes supérieurs, des plus forts parmi les dominés ou, à tout le moins, l'adoption des bonnes idées proposées par ces derniers. Le vieux mythe de la sélection sociale prend ici le nom du changement et la compétition, celui de lutte des classes. On ne s'étonnera donc nullement de constater que l'auteur attribue au conflit et au changement, ainsi définis, les vertus les plus extraordinaires. En effet, il fait remarquer que dans la période post-capitaliste en particulier, la lutte des classes tout en permettant le changement structurel permanent, « assure l'intégration des systèmes sociaux »² et qu'elle est par conséquent « essentiellement bonne et désirable »³. Ou encore, dans les termes de Coser que Dahrendorf qualifie d'admirables, le conflit possède une fonction « stabilisante », « intégratrice », peut être « positivement fonctionnel » parce qu'il a pour effet d'« éliminer les éléments de discorde au sein d'une relation afin d'en rétablir la stabilité », de « cimenter le système social » et d'« éviter que les divisions primitives n'entraînent sa désagrégation »⁴. On voit que l'éloge du conflit et du changement que font Coser et Dahrendorf n'est rien d'autre qu'une nouvelle profession de foi en l'efficacité des lois naturelles et éternelles de la compétition dans la poursuite rationnelle de l'intérêt individuel, dont résultent nécessairement le plus grand bien général et le progrès continu de la collectivité. L'entente, le contrat de bonne foi sur les règles du jeu, est la seule voie hors du désordre et du chaos de l'état de nature. Dahrendorf ne diffère de Parsons qu'en ce qu'il reconnaît, à l'instar de Weber, que les règles du jeu sont, en fait, des règles de la guerre, car il est inévitable que l'on se batte pour le contrôle des moyens conçus comme nécessaires pour parvenir à des fins, même communes. Il peut donc affirmer sans ambages, en s'appuyant en outre sur les remarques d'autres « théoriciens du conflit », que rien ne distingue sur le plan conceptuel les notions de conflit et de compétition :

Il n'est ni nécessaire, ni souhaitable, de faire une distinction conceptuelle entre le conflit et la compétition. Le conflit, comme la compétition, est une

¹ *Ibid.*, pp. 232-233.

² *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 207.

³ *Ibid.*, p. 208.

⁴ *Ibid.*, p. 207.

lutte pour l'appropriation des ressources rares. (...) Pour Mack et Snyder, « la compétition est une lutte provoquée par la rareté des biens... lutte soumise à des règles bien établies, limitant strictement les moyens que les concurrents peuvent utiliser. » (...) T. H. Marshall insiste sur la communauté d'intérêts qui prévaut contre les divergences, dans toute situation de compétition ou de conflit. ¹

On peut donc conclure que malgré le prétendu renversement de la problématique de l'intégration, qui prétendait garantir un nouveau point de départ, et malgré l'utilisation de catégories différentes apparemment de celles du discours fonctionnaliste orthodoxe, la théorie du conflit se fonde sur les prémisses communes à toutes les sociologies fonctionnalistes, qu'elles soient wébérienne, parsonienne ou parétienne. Un bref retour sur l'ensemble des concepts de la théorie du conflit, telle qu'elle se présente chez Dahrendorf, nous permettra de vérifier plus rigoureusement cette profonde similitude.

L' « HOMO SOCIOLOGICUS »

[Retour à la table des matières](#)

Paradoxalement, la théorie du conflit repose sur la notion de valeurs communes ou partagées comme fondement de l'action sociale. L'action sociale renvoie essentiellement à l'individu conçu comme sujet de l'action ; les valeurs déterminent l'action en tant qu'elles sont inscrites dans la conscience de ce sujet individuel et actualisées par sa volonté. Les valeurs sont médiatisées ou spécifiées par les normes ou orientations qui constituent le contenu des rôles ; pour Dahrendorf comme pour Parsons, les rôles sont des ensembles d'attitudes prescrites à l'individu dans une situation sociale donnée et qui correspondent aux valeurs et aux buts qu'il est censé réaliser dans cette interaction. Sans valeurs communes, les rapports sociaux sont impossibles et par conséquent, l'individu doit accepter afin de se réaliser, de sacrifier sa « liberté et de son individualité naturelle » en se pliant aux normes de la société. On retrouve ces thèses fondamentales dans l'article que Dahrendorf consacre à la notion de rôle social, sous le titre « Homo Sociologicus » ². L'« homo sociologicus », c'est précisément l'homme qui a perdu son « individualité et sa liberté naturelles », « absolues » et « vierges », en acceptant volontairement de se soumettre à la contrainte sociale, qui se transforme ainsi en règle morale comme l'exprime cette envolée lyrique :

¹ *Ibid.*, p. 209.

² Cet article fait partie du recueil en langue anglaise intitulé *Essays in the Theory of society*.

La société est le masque de théâtre imposé à l'individu, l'homo sociologicus, l'homme qui a vu son ombre devenir son maître.¹

Le rôle assure cette intégration douloureuse de l'individu dans la société. La conformité aux rôles résulte d'une décision personnelle, conditionnée toutefois par le risque d'encourir les sanctions que la société réserve aux récalcitrants et la possibilité de bénéficier des récompenses réservées à ceux qui se conforment à ses attentes. Dahrendorf et les autres théoriciens de conflit ne se distinguent donc des sociologues d'obéissance parsonienne que par l'importance qu'ils accordent à la contrainte pour le maintien des valeurs communes. À cet égard, il est intéressant de constater, par exemple, que dix ans après la publication de sa théorie des classes, Dahrendorf affirme dans les *Essais* que la définition des classes par le pouvoir ou l'autorité ne s'oppose pas comme il le prétendait, à la conception parsonienne de la stratification et qu'elle n'en est pas non plus le complément. Au contraire, la théorie intégratrice ou consensuelle de la stratification ne rendrait compte que de certains aspects particuliers de la réalité sociale dont la théorie plus générale du conflit rendrait compte globalement. Dahrendorf admet en effet, avec Parsons, que la stratification (l'inégalité de prestige, de revenu, de propriété et de statut en général) découle directement de la nécessité d'assurer la conformité aux normes et aux valeurs par un système d'incitations et de sanctions positives et négatives. Ainsi, le rang social d'un individu dépend de son degré de soumission à l'ordre social :

Si on considère la récompense et la punition, l'encouragement et la menace, comme des moyens complémentaires d'assurer le maintien des normes de la société, on comprend aisément que l'assujettissement du comportement humain à des normes assorties de sanctions, engendre nécessairement un système d'inégalité de rang et que la stratification sociale est ainsi une conséquence directe du contrôle social qui se manifeste par des sanctions positives et négatives. À l'effet immédiat des sanctions, l'imposition de modèles normatifs de comportement social, s'ajoute toujours un effet secondaire : l'établissement d'une hiérarchie de rangs et de statuts qui se mesure en termes de prestige et/ou de fortune.²

Mais alors que pour Parsons, la conformité et donc, la stratification, résultent du consensus et contribuent dans un second temps à renforcer ce consensus, pour Dahrendorf, conformité et stratification résultent de la distribution inégale du pouvoir et de l'imposition coercitive par le groupe dominant des valeurs, normes et sanctions qui contribuent au renforcement de sa domination. C'est pourquoi sa théorie des classes fondées sur la distribution du pouvoir explique de surcroît l'inégale distribution du prestige, de la propriété et du revenu, qui sont des effets secondaires si on peut dire, de la structure de l'autorité. La théorie parsonienne de la stratification se limite à ces faits partiels et ignore les phénomènes du pouvoir et de la contrainte qui constituent pourtant la base du consensus et de l'intégration dans les systèmes sociaux :

¹ « Homo sociologicus », *Essays*, p. 44 (nous traduisons).

² « The Origin of Inequality », *Essays*, p. 171.

Je suis enclin à croire maintenant que *la stratification est simplement une conséquence de la structure du pouvoir, que l'intégration est un type particulier de contrainte* et donc, que la problématique structuro-fonctionnaliste est un secteur d'une théorie plus vaste. Il me paraît superflu d'affirmer que la théorie de la contrainte et la théorie de l'intégration sont deux manières différentes de voir la même chose ; il est préférable de tenir comme établi que *la stratification découle du pouvoir, l'intégration, de la contrainte et la stabilité, du changement.*¹

Malgré leurs divergences, la problématique de Dahrendorf et celle de Parsons se rejoignent au niveau des postulats idéologiques fondamentaux. Il suffit de comprendre comment la notion de valeur et celle de pouvoir s'articulent réellement dans la théorie du conflit. Même si les valeurs sont imposées par un groupe dominant à un groupe dominé et que ce dernier possède des intérêts qui l'opposent au premier, le pouvoir, on l'a vu, n'est pas arbitraire. Il doit être considéré comme fonctionnel et nécessaire, universel et légitime. C'est en ce sens que Dahrendorf utilise de préférence le terme autorité. Il est très explicite à ce sujet :

Toute société et, de même, toute organisation sociale, *exige une certaine différenciation des positions de domination et des positions de sujétion.* Quelle que soit la nature particulière des mécanismes qui permettent d'exercer l'autorité, elle demeure une *nécessité fonctionnelle* de l'organisation sociale.²

La domination et la soumission au pouvoir sont des *rappports sociaux universels* qui ne sauraient être abolis que dans un monde utopique.³

En tant qu'« impératif fonctionnel », le pouvoir répond à la nécessité d'établir et d'imposer les valeurs, normes et sanctions qui permettent l'interaction sociale et protègent l'homme contre la méchanceté et la voracité de ses congénères. La contrainte institutionnalisée est la solution au problème hobbesien de la guerre de tous contre tous ; elle est acceptée comme telle par ceux qui y sont soumis :

Les institutions ne sont pas des monuments de consensus ; elles servent plutôt à protéger les hommes contre la méchanceté de leur congénères.⁴

Le pouvoir est légitime surtout parce qu'il résulte d'une compétition féroce entre les individus et parce qu'on ne peut le conserver qu'au prix d'un combat incessant. L'auteur rappelle souvent ce paradoxe que la stabilité de la domination repose sur le changement. On se trouve devant une sorte de théorie parétienne de l'inégalité dans laquelle on aurait intégré la notion parsonienne de valeur et les notions complémentaires de rôle, norme, sanction, etc.⁵ En

¹ « The Origin of Inequality », *Essays*, p. 173 (nous soulignons).

² *Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 219 (nous soulignons).

³ « Liberty and Equality », *Essays*, p. 201 (nous soulignons).

⁴ « In Praise of Thrasymachus », *Essays*, p. 148.

⁵ Dahrendorf n'adresse d'ailleurs aucune critique à la théorie de l'élite de Mosca et de Pareto ; il se contente d'indiquer que sur le plan de la terminologie, il est préférable de ne

effet, la concurrence permet l'émergence des valeurs en même temps que la sélection des leaders. Ces valeurs de l'élite ou du groupe dominant correspondent aux orientations, attitudes, qualités et autres propriétés intrinsèques des individus dominants, qui ressemblent beaucoup au type de caractères que Pareto désignait par les termes de résidus et d'instincts. Comme on l'a vu précédemment, les intérêts des dominants et des dominés n'ont rien d'objectif ; ce sont des attentes et des orientations liées aux valeurs et qui constituent la dimension subjective des positions de domination et de sujétion. Citant Radcliffe-Brown, Dahrendorf souligne d'ailleurs que « valeur et intérêt sont des termes corrélatifs : les deux faces d'une relation asymétrique »¹. La théorie du conflit est donc tout à fait cohérente ; il existe une continuité parfaite entre la notion de pouvoir et la notion de valeur, la notion de classe et celle de stratification. Ajoutons que le thème du changement remplit la même fonction dans cette problématique que celui de la circulation des élites dans la théorie de Pareto. Que la lutte des classes engendre le changement structurel signifie que la concurrence assure continuellement le triomphe des meilleurs individus et/ou des meilleures valeurs, idées, orientations, ce qui est une seule et même chose. On revient ainsi au postulat fondamental de l'idéologie bourgeoise et de la sociologie fonctionnaliste : l'inégalité sociale est essentiellement la manifestation de l'inégalité de nature entre les individus, qui se réalisent dans et par les rapports sociaux. Tel est le sens exact de la conclusion que Dahrendorf apporte à son essai sur la liberté et l'égalité : une société juste doit non seulement permettre mais favoriser l'inégalité sociale « sous toutes ses formes », car la stratification est un gage de liberté, d'épanouissement et de bonheur pour les hommes lorsqu'ils disposent des mêmes chances de faire valoir leurs qualités et leurs talents différents :

La stratification sociale est essentielle à l'indépendance et à l'autonomie humaines parce qu'elle stimule, permet et récompense l'effort de développement personnel... Plus le système de stratification sociale est pluraliste et différencié, mieux il rend justice aux multiples besoins et talents individuels des citoyens. Lorsque la société garantit à tous des droits égaux, l'inégalité de rang social devient nécessaire pour que les hommes soient libres.²

pas utiliser les expressions élite et masse parce que les groupes dominés dans la société moderne, « ne forment plus la grande majorité de la population et que leur nombre décroît sans cesse » (*Class and Class Conflict in Industrial Society*, p. 196).

¹ *Ibid.*, p. 163.

² « Liberty and Equality », *Essays*, p. 202 (nous soulignons).

2. Touraine

LA SOCIÉTÉ POST-INDUSTRIELLE

[Retour à la table des matières](#)

On peut rapprocher, d'une manière générale, les vues de Alain Touraine en ce qui concerne les classes sociales, le conflit et le changement, de celles de Dahrendorf auquel Touraine se réfère d'ailleurs abondamment, en particulier dans son ouvrage *la Société postindustrielle*¹. De façon générale, la problématique théorique de Touraine qui se définit comme « actionnaliste », est fondée sur les postulats généraux de la sociologie fonctionnaliste et utilise l'ensemble du système de notions que nous avons analysé dans les chapitres précédents. Le point de départ de l'actionnalisme tourainien est la catégorie d'action sociale, orientée vers des valeurs et résultant d'une sélection par l'acteur (choix, décision), de ses buts et de ses orientations. Comme le montre le passage suivant, on retrouve chez Touraine tous les termes parsoniens de la théorie de l'action :

Il n'existe d'action sociale qu'orientée vers des valeurs, insérée dans des formes sociales et des champs de décision et utilisant des modes d'expression symboliques.²

Le principe que Touraine qualifie de sujet historique permet de rendre compte du caractère communautaire et consensuel des valeurs et des orientations normatives qui en découlent. Le sujet historique, défini de façon relativement confuse, est l'Esprit qui façonne les valeurs et détermine le sens historique de l'action. Il ne s'identifie ni à l'individu, ni à la société mais « il est objectivement présent en chaque acteur ». C'est pourquoi le sujet historique fait « appel à la totalité », c'est-à-dire qu'il est « le fondement d'une situation sociale ou culturelle, considérée dans son ensemble, y compris ses conflits et ses contradictions »³. On retrouve aisément, à travers les méandres de ces diverses catégories philosophico-sociologiques, le modèle parsonien de

¹ Voir Alain Touraine, *la Société post-industrielle*, Paris, Denoël, 1969. Aussi, *la Sociologie de l'action*, Paris, Éditions du Seuil, 1965, et *la Conscience ouvrière*, Paris, Éditions du Seuil, 1966.

² *La Sociologie de l'action*, p. 453.

³ *Ibid.*, p. 127.

l'action intégrée au niveau du système social, de la culture et de la personnalité, par les valeurs définies simultanément comme principe et résultat de la sélection par l'acteur du sens de son action. Comme on l'a démontré, ce système permet de formaliser la conception bourgeoise de l'organisation sociale comme prolongement des volontés individuelles concertées, qui s'impose par la suite sous forme normative et institutionnalisée à la conscience des agents. La problématique tourainienne du sujet historique renvoie directement à ce principe idéologique d'explication :

La sociologie actionnaliste recherche dans le sujet historique... la source d'orientations normatives qui, s'institutionnalisant, deviennent des normes de fonctionnement des systèmes sociaux. Le sujet historique (est) un instrument d'analyse, au même titre que la notion de système social.¹

La perspective tourainienne privilégie le caractère effervescent et créateur de l'activité sociale, mis en valeur par la notion de sujet historique, et se rapproche de la conception dahrendorfienne du changement comme « source de stabilité ». Pour Touraine comme pour Dahrendorf, les classes sociales sont le principe moteur du changement, à cause des conflits qu'engendre la distribution inégale du pouvoir dans la société moderne.

Pour Touraine, cette société se trouve présentement au stade « post-industriel », stade qui présente des traits semblables à ceux que Dahrendorf attribue au stade « post-capitaliste » de la même société. La société post-industrielle se reconnaît à la présence d'une « techno-structure », liée à des modifications dans la technique et l'organisation de la production industrielle. Le pouvoir plutôt que la propriété devient le type de rapport le plus déterminant ; on assiste à l'« institutionnalisation du conflit industriel », à la disparition de la « superposition, justement soulignée par Dahrendorf, du conflit industriel et du conflit politique », etc.² En gros, les sociétés post-industrielles ne sont plus des sociétés d'exploitation et d'accumulation, ce sont des sociétés de « programmation » et d'« aliénation »³. Ces changements imposent et justifient, comme l'affirmait Dahrendorf, un dépassement critique de la théorie marxiste. En effet, la problématique de Marx convient exclusivement au stade de formation du mode de production industriel capitaliste. La conscience de classe révolutionnaire au sens marxiste, de même que les classes sociales comme groupes « réels » et « concrets », sont le produit de circonstances historiques uniques, liées aux « tensions sociales de l'accumulation primitive »⁴.

¹ *La Sociologie de l'action*, p. 121.

² *La Société post-industrielle*, pp. 45 et 56.

³ L'aliénation se rapporte, pour Touraine, à un rapport social alors que l'exploitation indique un rapport économique.

⁴ *La Société post-industrielle*, p. 44. Cette thèse sous-tend l'analyse présentée par Touraine dans la *Conscience ouvrière*, de la conscience de classe révolutionnaire ou « prolétarienne », celle qui correspondrait au concept marxiste de « classe pour-soi ». Elle est constituée par la combinaison de trois principes : 1° identification et défense de soi, i.e. d'un métier, d'une communauté, d'une culture ; 2° opposition à des intérêts économiques et sociaux contraires ; 3° référence à un modèle général de développement social. La combinaison de ces principes dépend des conditions industrielles et politiques spécifiques qui sont précisément celles que Dahrendorf analyse en termes de juxtaposition du conflit industriel et politique, de surimposition du pouvoir, de la propriété et du prestige,

Il est évident pour l'auteur que les classes ont perdu leur fondement culturel et ne se caractérisent plus par leur genre de vie ; en outre, elles ne se définissent plus en fonction de conditions et de rapports économiques d'exploitation. De « groupes concrets » et « réels », d'« êtres sociaux », elles se sont transformées en « principes d'analyse des conflits sociaux ». C'est ainsi qu'elles se définissent maintenant en fonction des rapports politiques, c'est-à-dire du pouvoir de décision, de programmation, qui constitue le rapport dominant et qui détermine la forme des autres rapports dans la société post-industrielle. Par conséquent, la lutte des classes se manifeste sous la forme de conflits politiques qui consistent en revendications de participation et de contrôle, non du profit mais du développement ou du changement « programmé », principe moteur de la production post-industrielle. Nous retrouvons intégralement la démonstration en trois points de Dahrendorf : pouvoir – conflit – changement ¹ :

(On doit souligner)... le déclin des classes « réelles », groupes concrets définis par un type de relations sociales et de culture et la formation de classes plus directement définies par leur rapport au changement et au pouvoir de le diriger. ²

Touraine introduit dans la formulation du concept fonctionnaliste de pouvoir des raffinements idéologiques plus subtils encore que ceux de Dahrendorf. Le pouvoir n'est même plus la capacité d'imposer ou de dominer, c'est essentiellement la faculté de créer, d'orienter, de programmer le changement. Ainsi, les classes se distinguent finalement par la capacité différentielle de leurs membres de participer à la programmation du futur, d'agir sur le devenir de la collectivité et de « s'identifier » à ce devenir. La position de classe d'un individu devient sa « place dans un système de changement » et « la classe dominée n'est plus définie par le rapport à la propriété mais par la dépendance des mécanismes de changement dirigé » ³. On comprend encore mieux le sens profond de la notion fonctionnaliste d'action sociale dans cette version futuriste, si on peut dire, qu'en donne Alain Touraine. Toutes les catégories intermédiaires – contrainte, ordre légitime, consensus, intégration et autres – auxquelles la théorie fonctionnaliste doit généralement recourir pour tenter de résoudre la contradiction entre l'individu conçu comme le sujet de l'action sociale et le social se présentant comme servitude imposée à la conscience individuelle, se trouvent miraculeusement sublimées dans l'idée de place dans un système de changement, de participation et d'identification au développement de la civilisation. Ainsi, Touraine peut célébrer l'avènement de l'action sociale comme Idée, délestée de la Nature sociale, triomphant de ses

d'absence de mobilité et de régulation du conflit, etc. Touraine reprend la description de ces conditions dans des termes différents et moins rigoureux que ceux de Dahrendorf mais il leur confère le même sens. Il admet d'ailleurs, dans un ouvrage postérieur à cette analyse, que Dahrendorf « décrit avec beaucoup de netteté, la désagrégation de l'image, composite des classes sociales héritées du XIX^e siècle et en particulier de la conception marxiste » (*La Société post-industrielle*, p. 60).

¹ Touraine reconnaît d'ailleurs explicitement cette similitude de vues mais il reproche toutefois à Dahrendorf son extension du concept de classe à toute situation de distance par rapport à l'autorité, ce qui a pour effet de mêler les problèmes fort différents de l'administration et du pouvoir.

² *Ibid.*, p. 103.

³ *La Société post-industrielle*, p. 77.

contradictions et rejoignant enfin l'Esprit. La réalisation de l'Idée coïncide avec l'émergence...

... d'une civilisation industrielle dont chaque élément se définit, non plus par son passé ou par son essence propre, mais par sa place dans un système de changement. La nature sociale est remplacée par l'action sociale. ¹

L'action sociale, débarrassée de ses contradictions, porte le nom de participation, ce qui nous permet de comprendre le problème central de la période actuelle : la « participation dépendante ». La notion de participation est essentiellement subjective, elle signifie la conception et la génération du changement en tant qu'affirmation, au sens strict, de l'« identité individuelle et collective ». La participation dépendante explique l'aliénation de diverses catégories d'individus : « travailleurs ages, usagers des hôpitaux, des ensembles d'habitation et des transports en commun » d'une part, et d'autre part, des « nouvelles élites revendicatives » : techniciens, étudiants, etc. Ces catégories qui voient leur identité menacée ou ignorée par l'ensemble de ceux qui participent au changement, forment la base de nouveaux « mouvements sociaux ». Elles représentent, en fait, les nouvelles formes de classes propres aux sociétés post-industrielles, en autant qu'elles sont définies « par leur rapport au changement et au pouvoir de le diriger ». Les mouvements sociaux dont elles forment la base représentent les nouvelles formes de conscience et d'organisation de classe. Pour Touraine, leur revendication de participation est très saine ; elle prend place dans « le débat principal qui s'établit entre une *volonté* de développement et une *exigence* de démocratie sociale *qui ne peuvent être défendues par les mêmes acteurs* » ². La reconnaissance des retraités, des usagers des transports en commun et des étudiants comme acteurs porteurs de valeurs – porteurs du sujet historique si on préfère – signifie la prise en considération de leurs demandes dans l'orientation du changement dirigé, dans la programmation de la société post-industrielle. La participation ouvre ainsi la voie à la société sans classes. En effet, on ne peut, selon Touraine, « parler de classe dominante, aujourd'hui comme autrefois, que si ceux qui possèdent le pouvoir économique l'emploient, en partie au moins, pour des buts qui ne favorisent pas la satisfaction des demandes sociales », que si les systèmes d'investissement et de production ont une « *opacité relative* » ³. Mais la disparition de cette opacité relative, la satisfaction des besoins nouveaux, la conciliation de la volonté de développement et de l'exigence de démocratie, imposent que l'État prenne en charge la programmation du changement et incarne, au delà des intérêts de « ceux qui possèdent le pouvoir économique », la volonté collective qui émane de l'ensemble des acteurs, porteurs du sujet historique. C'est à cette conclusion, formulée aussi par Galbraith et d'autres fonctionnalistes « contestataires », que mène, de façon plus ou moins directe, l'analyse tourainienne des classes dans la société postindustrielle. Chaque classe étant porteuse du sujet historique, en tant qu'agrégat d'individus porteurs dudit sujet, aucune d'entre elles ne peut prétendre exclusivement à la direction du changement ; ce n'est qu'à l'intérieur

¹ *Ibid.*, p. 55 (nous soulignons).

² *La Société post-industrielle*, p. 111 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, p. 69 (nous soulignons).

d'une structure, d'un cadre qui cimente leur unité dans la diversité, leur unanimité dans la contradiction, que l'Esprit pourra se réaliser pleinement dans la société à venir. Ce cadre ne peut être que l'État médiateur et planificateur, garant du contrat des volontés libres et égales des agents de l'histoire. Car c'est encore ce vieux thème libéral, apprêté à la sauce exotique de la participation et de la programmation, que l'on retrouve chez les fonctionnalistes de l'avenir comme le montre, entre autres, l'image tourrainienne du miroir éclaté, résumé métaphorique de toute sa théorie des classes :

... l'expérience historique (de la société) (est) orientée par des valeurs, dont aucune de ses parties n'est le dépositaire exclusif, et qui ne se réalisent que par les débats et les contradictions qui lui donnent vie. *La structure de classes est le miroir brisé où la société reconnaît, unique et éclaté, le sens de son action.*¹

Nous retrouvons tous ces thèmes néo-fonctionnalistes de la sociologie actionnaliste dans les travaux le plus récents du sociologue américain Etzioni et en particulier, dans son ouvrage *The Active Society : A Theory of Societal and Political Processes*². À la société post-capitaliste de Dahrendorf et la société post-industrielle de Touraine, correspond, chez Etzioni, la « société post-moderne ». Celle-ci se caractérise comme précédemment, par les possibilités nouvelles qu'elle offre à l'ensemble de ses membres de participer à l'orientation du « changement contrôlé », par lequel elle tend à réaliser pleinement les valeurs dont elle est porteuse. En effet, elle se définit comme suit :

... une société active dans laquelle tous les groupes importants participent à la vie publique, est une société dont les valeurs se réalisent plus pleinement que celles d'une collectivité moins active.³

Ce que la société active propose aux individus, c'est un « contrat social dynamique », c'est-à-dire une entente que l'on peut « amender, réviser et reformuler » de manière à tenir compte des « forces sociales nouvelles » et de l'« extension de la conscience sociale »⁴. La société active est malléable et sensible (*responsive*) ; elle exige des individus un engagement, une mobilisation et une canalisation de leur énergie latente dans des entreprises constructives de transformation et de changement plutôt que de destruction. Bref, comme l'écrit Etzioni, l'action dans une telle société, doit être « l'expression non inhibée, authentique et éduquée d'une adhésion illimitée »⁵.

¹ *Ibid.*, p. 115 (nous soulignons).

² Amitai Etzioni, *The Active Society : A Theory of Societal and Political Processes*, New York, The Free Press, 1968.

³ *The Active Society*, p. 12 (nous traduisons).

⁴ *Ibid.*, p. 14.

⁵ *Ibid.*, p. 13.

LES THÈMES DU NÉO-FONCTIONNALISME

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons souligné que la problématique des théoriciens du conflit et du changement correspond à une version de l'idéologie capitaliste que l'on peut qualifier de néo-libérale et qui se présente comme une contestation, une critique de l'organisation sociale et politique actuelle. De la négation catégorique des classes sociales, du conflit social et de l'arbitraire des formes d'inégalité, dans la version parsonienne de la théorie fonctionnaliste, on passe avec les théoriciens du conflit et du changement, à l'affirmation de la nécessité, de l'utilité et de la légitimité des conflits engendrés par les inégalités économiques, sociales et politiques. La définition et l'interprétation de ces inégalités – nature et fondement des classes – sont formulées dans les termes des catégories propres à la sociologie fonctionnaliste et s'appuient sur ses postulats classiques, comme on l'a montré pour Dahrendorf et pour Touraine. L'importance accordée au conflit et au changement produit toutefois un effet idéologique spécifique que nous tenterons d'analyser brièvement. La version sociologique contestataire de l'idéologie bourgeoise part d'une description des changements dans la structure du mode de production capitaliste qui correspondent, grosso modo, à la formation de l'économie dominée par les grands monopoles nationaux et multinationaux ; ces changements sont décrits et interprétés au moyen des diverses notions idéologiques que nous avons analysées. L'hégémonie, à l'intérieur de la bourgeoisie capitaliste, de la fraction la plus immédiatement liée à la production monopoliste, est décrite comme l'émergence d'une « nouvelle » classe dominante (« techno-structure », « managers », etc.) ou comme une modification dans la nature et le fondement de l'ancienne classe dominante, qui aurait provoqué son éclatement ou sa « désintégration » en divers éléments non combinables (entrepreneurs vs managers, propriétaires vs gestionnaires, etc.) Les formes nouvelles de l'automation et leur impact sur le procès de travail de même que l'expansion des opérations nécessaires à la réalisation de la plus-value, sont également associées à la naissance de « nouvelles élites », « classes » ou « forces » sociales – cols-blancs, cadres techniciens – qui échapperaient à l'exploitation séculaire du travail salarié. Les variations dans la composition et la qualification de la force de travail et la hausse relative du niveau de vie des masses que la reproduction du capitalisme génère, dans les pays occidentaux, sont interprétées comme un éclatement ou une disparition de la classe dominée, de sa conscience et de sa culture, comme une ouverture ou une flexibilité accrue de la structure de classes ou encore, comme une « dissociation de la propriété, du pouvoir et du statut ». En outre, les conditions particulières de la domination de classe dans ces sociétés – rôle essentiel de l'État dans la planification des rapports entre les monopoles, dans la gestion des intérêts nationaux et impérialistes de la grande-bourgeoisie, dans l'administration des contradictions économiques et politiques du procès de production, dans la reproduction des agents de la production, etc. – sont présentées comme des phénomènes

d'« institutionnalisation du conflit de classe », de « participation » (dépendante ou autre), de direction, prévision, programmation, du changement et du développement. Enfin, tout ce qui déborde lesdits conflits et changements institutionnalisés est également soumis à la nouvelle apologétique : les effets des contradictions sont des « problèmes sociaux », la lutte contre le système est de la « contestation », les discours révolutionnaires sont de « nouvelles demandes », les pratiques révolutionnaires sont de « nouvelles valeurs », leurs agents (étudiants, hippies, femmes, Noirs, travailleurs, chômeurs, etc.) sont des « forces nouvelles » ou « marginales », qui doivent être encadrées et canalisées dans des transformations constructives et prendre leur place dans les systèmes de changement. Il n'y a même plus de « déviants », il n'y a que des oubliés de la participation !

Le discours néo-fonctionnaliste permet, entre autres choses, de penser la mise en place de divers mécanismes économiques, politiques et idéologiques qui servent à refouler et contrôler les contradictions les plus explosives du capitalisme. Le succès de cette visée réformiste exige que l'on reconnaisse, que l'on affirme, que l'on dénonce même, la domination, la manipulation, l'oppression, qu'engendre le système actuel. Les vues de Touraine, Dahrendorf, Etzioni et autres théoriciens des « nouvelles classes » et des « nouvelles luttes de classes » semblent donc très « radicales », presque révolutionnaires si on les compare aux formalisations sociologiques traditionnelles de l'idéologie bourgeoise qui demeurent, du reste, prépondérantes. En effet, le point de départ de leur démarche est une critique souvent virulente dont l'effet idéologique est d'autant plus pernicieux qu'elle rejoint les dénonciations et les revendications formulées par divers groupes des classes dominées et en vient souvent à fournir les termes et les thèmes mêmes de leur discours et de leur pratique, aux agents susceptibles d'amorcer un procès révolutionnaire. L'efficacité de la sociologie fonctionnaliste critique et contestataire peut être ainsi bien plus grande, dans certaines conjonctures, que celle des versions plus orthodoxes dont le conservatisme est par trop évident. C'est ce qui fonde la supériorité, dans le contexte politique actuel, de Dahrendorf sur Pareto et de Touraine sur Parsons.

3. Buckley

LA THÉORIE DES SYSTÈMES

[Retour à la table des matières](#)

Les tentatives d'application à la sociologie de certains éléments de la théorie des systèmes, développée dans les sciences naturelles, ont également contribué à l'effort entrepris par les théoriciens fonctionnalistes pour mieux répondre aux exigences de la reproduction du capitalisme moderne, sur le plan de l'idéologie. Nous examinerons brièvement une de ces tentatives, celle du

sociologue américain Walter Buckley, dont les travaux nous paraissent représentatifs de cette démarche théorique¹. Son œuvre se présente comme un dépassement critique de la théorie parsonienne, à laquelle il reproche son insistance exagérée sur le caractère consensuel des rapports sociaux, sa conception simpliste et homéostatique de l'équilibre social et du changement, sa vision conservatrice de la déviance, du conflit et des tensions sociales. La définition que Buckley donne des principaux concepts de la sociologie – acte social, valeur, norme, institution, etc. – est fondamentalement parsonienne. S'appuyant sur la tradition théorique de l'interactionnisme symbolique, il essaie cependant d'explicitier davantage le fondement et les implications psychologiques de ces diverses composantes de l'organisation sociale². Dans cette perspective, il faut, selon lui, se préoccuper tout particulièrement des procès d'émergence et de changement des structures et des institutions, au sein même de l'interaction sociale et des mécanismes psychiques complexes qui sous-tendent les phénomènes du pouvoir, du contrôle social, de la déviance et autres. Pour Buckley, ce niveau de la réalité sociale est le lieu de la communication, de l'échange symbolique qui touche à l'essence même du fait social et peut être représenté à l'aide du modèle cybernétique.

L'utilisation du vocabulaire et du modèle empruntés à la cybernétique permet à Buckley de reformuler dans des termes nouveaux en apparence, les notions et postulats traditionnels du fonctionnalisme. L'acte social demeure l'unité élémentaire du système et se caractérise toujours par son intentionalité subjective, c'est-à-dire qu'il est essentiellement orienté, dirigé vers les buts que poursuit le sujet. Pour l'auteur, cette intentionalité de l'acteur est celle d'un « système complexe adaptable » dont le fonctionnement repose sur le mécanisme du « feedback », défini comme un réajustement du système en réponse à l'information qu'il reçoit sur sa position par rapport à l'objectif visé (sa « déviation »). Le modèle du système complexe adaptable s'applique aussi bien à l'individu qu'au groupe ou à la collectivité, selon que l'intentionnalité se rapporte aux buts d'un individu ou aux buts communs de plusieurs individus. Les systèmes complexes adaptables sont essentiellement caractérisés par des processus de morphogénèse, c'est-à-dire des « processus tendant à l'élaboration ou au changement des formes, structures ou états donnés d'un système »³. En ce sens, les faits sociaux sont en perpétuel changement ; loin de tendre exclusivement à l'inertie et à l'équilibre statique, le système social produit constamment les conditions de sa propre transformation. L'interaction sociale, définie par l'intentionnalité des acteurs, produit le cadre normatif de la société et de la culture et simultanément, permet un échange d'information relative au milieu interne et externe du système. Cet échange entraîne une modification et

¹ Voir Walter Buckley, *Sociology and Modern Systems Theory*, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall Inc., 1967. Voir aussi les travaux de Karl W. Deutsch et, en particulier, son application du modèle cybernétique à l'étude des systèmes politiques : *The Nerves of Government*, New York, The Free Press, 1963.

² L'interactionnisme symbolique et ses multiples variantes est l'un des principaux courants de la psychologie sociale américaine. Il remonte aux travaux de G.H. Mead et C.H. Cooley et a largement inspiré des chercheurs plus récents comme Blumer, Sears, Homans et plusieurs autres. Cette démarche repose sur les mêmes postulats que ceux de la sociologie fonctionnaliste. Elle est centrée sur l'étude psychologique « de l'intérieur » – s'opposant ainsi au béhaviorisme – du phénomène de l'interaction symbolique dans et par lequel se constitue le sujet comme conscience créatrice du social.

³ *Sociology and Modern Systems Theory*, p. 58 (nous traduisons).

un réaménagement constants des formes et des états du système, c'est-à-dire l'élaboration de nouvelles règles d'interaction. Dans les termes de Buckley :

Le cadre pattern socio-culturel dérive des règles (normes, lois et valeurs) ainsi que des interactions qui se produisent, dans un milieu écologique donné, entre les individus et entre les sous-groupes, orientés de façon normative et intentionnelle. Les règles résultent d'ailleurs de processus similaires. (...) Les interactions engendrées par les règles, considérées simplement comme des structures qui assignent certaines limites à l'action, doivent retenir notre attention, de même que les informations, les significations nouvelles et les règles modifiées qui résultent de l'interaction et, enfin, les formes ou produits sociaux plus ou moins temporaires qui représentent l'état ou la structure momentanée du processus en cours. ¹

Ce point de vue privilégie la créativité et l'effervescence continues que génèrent l'échange et la communication entre les acteurs. Les règles de la vie sociale ne sont ni contraignantes, ni statiques mais dynamiques et libératrices. De même, les tensions, les conflits, les difficultés inévitables que provoque l'interaction normative ou symbolique ont un caractère normal, positif et dynamique. En effet, le système complexe adaptable répond aux états de tension en recherchant de nouveaux aménagements plus satisfaisants que les précédents. Par conséquent, un certain niveau de « stress » et de frustration est nécessaire à son bon fonctionnement, malgré les effets destructeurs et négatifs de certaines de leurs manifestations :

Tout système socio-culturel implique certaines tensions, au sens large, qui se manifestent, en cas de blocage, par la violence et l'exaspération. La tension revêt diverses formes : aspirations diffuses et non structurées, frustrations, agressions, enthousiasme, déviance normative ou névrotique ; ou encore, processus diffus et inorganisés de masses ou de quasi-groupes, tantôt constructifs tantôt destructifs sur le plan normatif ; ou enfin, création et production, conflit et compétition, bouleversement et destruction, prenant place au sein de la structure sociale et culturelle. (...) Les systèmes complexes adaptables se caractérisent par un certain degré de tension qui leur est absolument nécessaire même si les réactions qu'elle provoque peuvent être aussi bien nuisibles que constructives. ²

Cette conception exige une réinterprétation progressiste des notions de déviance et de contrôle social. L'auteur considère que les conduites qui s'écartent des règles et des lois en usage dans une société donnée, recèlent, dans certains cas, un potentiel précieux de renouveau culturel. La déviance apparaît comme un « élément de variété » introduit dans l'environnement du système et susceptible d'être sélectionné et adopté comme modèle dominant, s'il est jugé supérieur, plus efficace, plus satisfaisant que les modèles précédents. La déviance ne doit plus être combattue avec acharnement ; au contraire, les alternatives qu'elle présente doivent être examinées et jugées selon leur utilité et leur mérite possibles :

Pour les sociologues traditionnels, l'affaiblissement des structures de contrôle social provoque un déferlement de déviance, jugée néfaste à la société. La

¹ *Ibid.*, pp. 61-62 (nous soulignons).

² *Sociology and Modern Systems Theory*, pp. 51-52.

problématique nouvelle n'associe pas la déviance à une rupture des structures de contrôle social bien qu'une telle rupture puisse parfois en être la cause. Cette problématique considère plutôt que les structures stables et bien établies, qui bénéficient de tout le support nécessaire, engendrent continuellement la déviance, sous les formes les plus diverses. Cette déviance constitue un réservoir indispensable d'éléments variés (*variety pool*) dont le groupe peut tirer grand profit.¹

En conclusion, un système socio-culturel procure à ses membres un maximum de satisfaction lorsqu'il assure simultanément la stabilité, de la communication et de l'échange entre les individus et permet un réaménagement, un réajustement constant des règles et des modalités de cette interaction. Il ne faut se faire aucune illusion sur l'ampleur et la profondeur de la « révolution permanente » que Buckley appelle de ses vœux : les valeurs, les buts, le sens de l'action des acteurs sociaux, doivent demeurer stables car ce sont ces éléments qui « lient les uns aux autres les membres du groupe dans un même univers de discours ». Ce sont les structures, les cadres de l'échange et de la réalisation du sens, des buts, des fins immuables de l'action, qui seules peuvent être amendées de manière à répondre aux modifications des conditions matérielles et sociales de l'interaction. C'est la thèse que l'on retrouve explicitement dans ce passage capital :

La théorie moderne des systèmes considère que tout système socioculturel doué d'une importante capacité d'adaptation (ou d'intégration, si on préfère) requiert un niveau optimum de stabilité aussi bien que de souplesse. Ce qui signifie d'une part, que *les fondements psycho-sociaux des rapports interpersonnels de même que les orientations culturelles et les échelles de valeur qui lient les uns aux autres les membres du groupe dans un même univers de discours, doivent conserver une stabilité relative*. D'autre part, les relations structurelles doivent être souples, c'est-à-dire qu'aucun obstacle infranchissable ne doit s'opposer au changement ; le système, doit aussi *être capable de réaménager sa structure institutionnelle* pour résoudre les problèmes que lui créent son environnement ou ses propres conditions internes.²

Même si une large part des phénomènes d'institutionnalisation – établissement des normes et des structures sociales – résulte de la morphogénèse, une part non négligeable découle de l'action consciente et volontaire de certains individus qui sont en mesure d'exercer un contrôle privilégié sur le comportement des autres. C'est ainsi que se présentent, selon Buckley, les problèmes du pouvoir, de l'autorité et du contrôle social. Pouvoir et autorité se définissent comme la capacité de contrôler la conduite d'autrui ; le pouvoir est l'exercice d'un contrôle coercitif, c'est-à-dire contre la volonté d'autrui ou sans qu'autrui en soit conscient et informé. L'autorité est « la direction ou le contrôle des conduites mais avec l'assentiment ou le consensus engagé et éclairé de ceux qui sont dirigés »³. Le pouvoir émerge dans les situations de concurrence et de conflit, c'est-à-dire du désaccord entre les individus sur les buts à rechercher. Par contre, l'autorité correspond aux situations de consensus et de coopération dans la poursuite de buts communs. Pouvoir et autorité sont les pôles opposés d'un continuum ; les deux sont nécessaires à toute interac-

¹ *Ibid.*, pp. 166-167.

² *Sociology and Modern Systems Theory*, p. 206 (nous soulignons).

³ *Ibid.*, p. 177.

tion car un système socio-culturel complexe implique toujours une part variable de contrôle rationnel et volontaire et une part variable de contrainte et de coercition :

Les agrégats d'individus qui poursuivent de concert divers buts matériels et sociaux, dans un milieu physique et socio-culturel donné, produisent des orientations (*meanings*), créent des structures (*patterns*) d'interaction et des aménagements écologiques qui peuvent être envisagés comme des arrangements plus ou moins temporaires, susceptibles d'être redéfinis et modifiés. Le maintien de ces structures sociales et culturelles exige d'une part, que les individus exercent sur eux-mêmes un contrôle conscient et volontaire et d'autre part, qu'une contrainte externe, directe et indirecte, leur soit imposée. Ce qui signifie que l'autorité légitime et le pouvoir coercitif doivent normalement coexister, au sein de la société, même si l'un ou l'autre peuvent quelquefois prédominer.¹

Cependant, Buckley tient à faire remarquer que les relations d'autorité propres à la démocratie, remplacent progressivement la contrainte, à mesure que l'humanité gravit les échelons de l'évolution :

L'histoire et particulièrement l'histoire récente, peut être considérée comme une lutte pour l'établissement de l'autorité, c'est-à-dire l'institutionnalisation d'un processus d'auto-détermination collective, fondée sur l'information et le consensus, et que l'on appelle couramment la « démocratie ».²

Il semble que l'idéal soit une forme de système social telle que les processus de morphogénèse et de contrôle y soient soumis à des décisions rationnelles et éclairées, résultant de l'application rigoureuse de la théorie des systèmes et des techniques correspondantes. L'auteur prend bien soin d'indiquer que la politique de l'ordinateur n'est pas encore complètement réalisable dans les sociétés contemporaines, parce qu'il est difficile de mesurer et de quantifier nombre de faits sociaux importants, d'obtenir un « feedback » rapide sur les interventions effectuées, etc. Il va de soi qu'on doit souhaiter, en attendant, un type de politique sociale qui représente une approximation valable du modèle de direction cybernétique.

Il est aisé de constater que la théorie de Buckley n'est qu'une formalisation différente des énoncés traditionnels du fonctionnalisme, visant à adapter certaines composantes de l'idéologie bourgeoise aux conditions du capitalisme moderne à tendance technocratique. Comme on l'a vu, l'utilisation que fait Buckley de la théorie des systèmes est presque exclusivement métaphorique. La signification des catégories classiques du modèle fonctionnaliste – acte, acteur, norme, valeur, institution, pouvoir, autorité – ne se trouve aucunement modifiée par le fait qu'on les utilise dans des énoncés dérivés de la théorie des systèmes. Cette critique ne doit pas mettre en cause la théorie des systèmes comme telle qui a rendu des services importants dans d'autres secteurs scientifiques. L'usage qu'en fait Buckley est profondément biaisé par les postulats idéologiques du fonctionnalisme et sert essentiellement à falsifier le sens de

¹ *Sociology and Modern Systems Theory*, pp. 205-206.

² *Ibid.*, p. 186.

certaines aspects importants de la réalité sociale contemporaine, de la même manière que la théorie de Dahrendorf, de Touraine et d'Etzioni. C'est ainsi que le concept de morphogénèse vient transfigurer la politique réformiste pseudo-participante, que le problème de la nature des procès politiques et idéologiques de reproduction est occulté par la thèse de la prétendue régulation cybernétique et que l'hégémonie technocratique devient une solution dynamique et créatrice à la répression et aux contrôles traditionnels. Néanmoins, il nous paraît souhaitable que soit poursuivie la recherche amorcée par les sociologues américains, en vue de l'utilisation par la sociologie de certains éléments de la théorie des systèmes. Cette recherche présenterait un intérêt indéniable si elle s'appuyait sur une conception matérialiste et dialectique du social. Par exemple, le concept d'information pourrait trouver place dans la théorie marxiste des procès de production et de reproduction du capitalisme moderne mais l'information ne pourrait être définie comme une émanation des consciences individuelles, ni l'échange comme une communion entre les âmes des acteurs sociaux. Ici encore, il faut souligner que la sociologie fonctionnaliste se penche sur des faits importants que les marxistes ont trop souvent tendance à négliger.

4. Galbraith

LA CRITIQUE DU CAPITALISME

[Retour à la table des matières](#)

Pour finir, nous analyserons les résultats pratiques de la démarche néofonctionnaliste, à partir de quelques thèmes développés par l'économiste américain J. K. Galbraith¹. Les travaux les plus récents de Galbraith se fondent sur une critique virulente de la théorie économique libérale keynésienne, d'une part et de l'organisation économique et politique de la société américaine, d'autre part. Selon Galbraith, le marché n'est plus le mécanisme qui détermine, par les lois de la concurrence, l'équilibre entre les firmes productrices ou qui règle, en fonction de l'ordre et de la demande, la nature et la quantité des biens et services produits. Le système des grands monopoles que Galbraith appelle le « système industriel », lié à la technologie moderne,

¹ Voir les ouvrages principaux de John Kenneth Galbraith : *l'Ère de l'opulence*, Paris, Calmann Lévy, 1961 et *le Nouvel État industriel*, Paris, Gallimard, 1968. Voir aussi *le Capitalisme américain*, Paris, Genin, 1966 ; *l'Heure des libéraux*, Paris, Calmann Lévy, 1963. Nous utiliserons, pour cette discussion restreinte, *le Nouvel État industriel* et les conférences faites à Paris en 1971 et publiées sous le titre « La crise des sociétés industrielles », dans les *Cahiers du Nouvel Observateur*, n° 1, 1971.

fonctionne selon des principes absolument différents de ceux qu'enseigne l'économie libérale. En effet, la firme monopoliste moderne a remplacé le marché par la « programmation » et la « planification » ; au moyen de la publicité, du crédit et d'autres mécanismes, elle « manipule » le consommateur, crée la demande et le besoin non seulement de biens particuliers mais de produits en général et décide elle-même de ce que « voudra et paiera le consommateur ». Elle contrôle et planifie également ses sources d'approvisionnement et sa main-d'œuvre. C'est ce que Galbraith appelle la « filière inversée » : le contrôle du marché et du consommateur par le producteur, par opposition à la filière normale qui suppose la souveraineté du consommateur. Le volume du capital et le type de technologie qu'utilise l'entreprise industrielle « évoluée » exigent que soient éliminés, par ces divers moyens, tous les risques et les incertitudes que comporte le fonctionnement du marché. La firme monopoliste exerce également son contrôle sur l'État, qui ne joue plus exclusivement le rôle de surveillance et de régulation que lui attribue l'économie traditionnelle mais qui se joint à la poursuite active des objectifs de l'entreprise monopoliste si bien qu'« il n'y a plus de frontière entre l'État et l'entreprise privée »¹. C'est l'État qui fournit au « système industriel » les conditions nécessaires à son fonctionnement planifié, à long terme. Il remplit cette fonction en assurant d'abord la « régulation de la demande globale » par le moyen de la fiscalité et des dépenses publiques. Pour constituer un mécanisme efficace de régulation de l'économie, l'investissement public doit atteindre des proportions considérables ; l'équilibre du système industriel des États-Unis dépend ainsi directement des dépenses militaires de l'État américain. L'État assume en outre les dépenses nécessaires à la recherche et à la mise en œuvre de la technologie de pointe sur laquelle se fonde l'entreprise moderne. Dans l'ensemble, les objectifs de l'État qui apparaissent comme ceux de l'ensemble de la société, les objectifs nationaux – la stabilité, la croissance et l'expansion de l'économie, l'éducation, le progrès technique et scientifique et la défense nationale – ont tous une contrepartie dans les besoins et les objectifs de la techno-structure, avec lesquels ils se confondent pratiquement.

Les exigences de la technologie moderne imposent à l'entreprise de production une organisation et un mode de fonctionnement qui impliquent une direction technocratique. Dans l'entreprise de pointe, la propriété, selon Galbraith, se trouve dissociée du pouvoir. En effet, le pouvoir n'est plus aux mains des actionnaires mais du « management » ; il appartient à ceux qui participent aux décisions importantes et à « l'organisation qu'ils constituent », c'est-à-dire la « techno-structure »². La techno-structure oriente la production en fonction de ses intérêts, lesquels exigent, non le maximum de profit mais plutôt la croissance de l'entreprise, qui entraîne la croissance proportionnelle du pouvoir, des salaires, des bénéfices et de la sécurité des membres de la technostructure. Les décisions qui engagent l'entreprise sont assumées collectivement par les membres de la techno-structure ; elles émanent de groupes comprenant « des hommes en possession des informations, ou ayant accès aux informations, relatives à la décision particulière qui doit être prise, réunis à ceux dont le talent consiste à extraire et à apprécier ces informations, puis à les faire converger vers une conclusion »³. Le pouvoir de la techno-structure

¹ *Le Nouvel État industriel*, p. 318.

² *Le Nouvel État industriel*, p. 82.

³ *Les Cahiers du Nouvel Observateur*, p. 76.

repose sur la connaissance technique, l'expérience, le talent, bref, sur « l'intelligence organisée (qui) est l'agent de production décisif » de l'économie fondée sur la technologie et la planification industrielles modernes ¹.

C'est la techno-structure, par le biais du contrôle qu'elle exerce sur le marché en fonction de ses intérêts, qui est responsable de l'« irrationalité » et de l'« inefficacité » de l'économie industrielle moderne. Pour Galbraith, en effet, « un système économique rationnel est un système raisonnablement adapté aux besoins » ². Dans la perspective de l'économie classique, le système de production ne peut être irrationnel puisqu'elle postule qu'il répond aux besoins des consommateurs, considérés comme souverains. Or, comme on l'a vu, la techno-structure, au contraire, crée et programme ces besoins, ce qui entraîne des effets nuisibles comme la production de bien inutiles et extravagants, d'équipement militaire coûteux et dangereux, les inégalités de développement, la vente à crédit, la dégradation de l'environnement et la disparité frappante entre l'abondance privée et le dénuement des services publics : économiques, sociaux et culturels. En ce sens, l'irrationalité et l'inefficacité ne sont plus, selon Galbraith, « des accidents du système : elles en sont des éléments structurels, étant donné les objectifs que poursuit la techno-structure » ³ ; elles sont la conséquence de la disparité entre les buts de la techno-structure et les intérêts du public. L'irrationalité du système provoque des « mouvements de dissidence » qui sont très légitimes ; l'intérêt général exige d'ailleurs que l'on conçoive une « stratégie des réformes », qu'on lance une « nouvelle forme d'action sociale ou si l'on veut une nouvelle forme de socialisme » ⁴. Pour l'auteur, ces réformes n'impliquent pas le renversement de la techno-structure, mais doivent permettre de « résister » à la techno-structure et à son pouvoir, au monopole qu'elle exerce sur la détermination des objectifs sociaux. L'objectif des changements dont Galbraith se fait le champion, c'est la restitution au consommateur de sa « souveraineté » et de sa « liberté » que la techno-structure lui a ravies. Le rétablissement de la primauté du « besoin » individuel, du « désir » individuel, de la « liberté » individuelle, conditionne l'organisation d'une économie rationnelle et l'avènement de la « meilleure société » car, comme l'affirme Galbraith :

La meilleure société est celle qui sert le mieux les besoins économiques de l'individu... Plus ceux-ci seront satisfaits, plus on se rapprochera de l'intérêt général. ⁵

Cet objectif – la souveraineté du libre-choix de l'individu – doit être atteint par le contrôle de l'État qu'il faut « dégager » de l'empire de la techno-structure. La politique de l'État doit être dissociée des buts de la techno-structure avec lesquels elle « tend à se confondre » progressivement ; il faut « renforcer le pouvoir législatif » car ce n'est que « lorsque l'État aura acquis son auto-

¹ *Ibid.*, p. 81.

² *Ibid.*, p. 38.

³ *Ibid.*, pp. 49-50.

⁴ *Les Cahiers du Nouvel Observateur*, pp. 51-52 (nous soulignons).

⁵ *Ibid.*, p. 92.

mie (que) la voie sera ouverte à un certain nombre de réformes spécifiques »¹. La rationalisation du système et la solution de l'aliénation personnelle dépendent donc, pour Galbraith, de l'instauration d'un État véritablement collectif, incarnant la volonté et l'intérêt général, c'est-à-dire un État-arbitre dans le nouveau sens du terme :

Parlant d'État-arbitre, je ne songeais pas à un arbitrage judiciaire mais uniquement à l'impartialité et à la neutralité qui doivent caractériser les dirigeants d'un État capable de reconnaître les forces nouvelles.²

Ces « forces nouvelles » désignent les forces intellectuelles et scientifiques, l'« intelligence organisée » dont le système industriel moderne a permis l'émergence et l'expansion. Pour l'auteur, les intellectuels et les scientifiques constituent l'agent de production décisif de l'économie moderne ; l'éducateur, l'universitaire est, pour sa part, « le géniteur de l'agent de production »³. Les forces nouvelles sont présentement soumises et asservies aux objectifs de la techno-structure même si, en réalité, c'est le système industriel qui est dans leur dépendance, à cause des exigences et des conditions nouvelles de son fonctionnement que l'on a précédemment décrites. La « stratégie des réformes » préconisée par Galbraith implique que ces forces nouvelles prennent conscience de leur pouvoir et s'efforcent d'établir cet État neutre et véritablement collectif dont dépend le rétablissement de la liberté et du bonheur. Les intellectuels sont ceux qui ont présentement la « mission » d'être les « sauveurs » de la société, de l'arracher aux objectifs matérialistes de la techno-structure. Il appartient aux intellectuels de défendre et de restaurer les « valeurs de la civilisation » – l'esthétique, la culture, la pensée désintéressée – et de neutraliser l'influence de la techno-structure qui prétend assujettir la société aux impératifs de la croissance économique, de la production matérielle, du labeur perpétuel, de la course aux armements, etc. Cette mission déborde le cadre des institutions d'enseignement ; elle exige que l'« intelligence organisée » devienne une « force politique active », qu'elle prenne la tête du mouvement de résistance à la techno-structure et, en particulier, du mouvement de dissidence de la jeune génération qui « restera sans but et sans efficacité tant qu'elle ne sera pas prise en main »⁴. Il faut donc que les nouvelles forces sociales, engendrées par le système industriel, acquièrent au plus tôt le contrôle de l'État et le placent au service de fins et d'intérêts réellement universels. Il n'est pas nécessaire de rendre l'État autonome par rapport au système industriel – et à la technostructure. Il suffit de profiter de la symbiose entre les deux, de la « socialisation de l'entreprise évoluée » que le système industriel a lui-même créée, pour rendre au système industriel (à la techno-structure) sa vraie fonction : la réalisation des fins économiques de la société. L'économie n'est qu'un instrument qui doit être subordonné aux fins supérieures de la collectivité : fins spirituelles, culturelles, esthétiques et autres, qui sont les « valeurs de civilisation » :

¹ *Ibid.*, p. 46 et p. 52.

² *Ibid.*, p. 72 (nous soulignons).

³ *Le Nouvel État industriel*, p. 377.

⁴ *Le Nouvel État industriel*, p. 385.

.. si les fins économiques étaient réellement les seules fins de la société, alors il serait naturel que le système industriel domine l'État et que l'État serve ses fins. Si l'on sait imposer énergiquement les autres fins, alors on verra le système industriel reprendre sa véritable place qui est celle d'un *bras détaché de l'État, d'une unité qui, pour être autonome, n'en est pas moins sensible aux fins supérieures de la société.* Nous savons maintenant où est la chance de salut. À l'inverse des systèmes économiques qui l'ont précédé, le système industriel formule de hautes exigences intellectuelles et scientifiques. Pour y satisfaire, *il donne naissance à une collectivité qui saura, espérons-le, lui refuser le monopole auquel il prétend sur les objectifs de notre société*¹.

LE RÈGNE DE L'INTELLIGENCE ORGANISÉE

[Retour à la table des matières](#)

On retrouve, chez Galbraith, les thèmes fondamentaux de la version contestataire de l'idéologie bourgeoise que nous avons rencontrés chez Buckley, Dahrendorf, Touraine et Etzioni. Son discours politique est particulièrement trompeur parce qu'il s'appuie sur une excellente analyse de l'organisation de la production industrielle moderne et sur une critique plutôt pertinente de la fraction dominante de la bourgeoisie, au stade du capitalisme actuel. S'il constate la disparition du capitalisme classique (ou concurrentiel) et des formes de propriété, de contrôle et d'organisation associées à l'entreprise traditionnelle, ce n'est que pour ressusciter le vieux mythe libéral de l'État-gardien et gérant de l'intérêt collectif, lequel représente la somme des intérêts diversifiés d'une multitude d'individus égaux et autonomes. S'y ajoute le mythe plus moderne de l'État-moteur d'un développement planifié qui correspond aux besoins de chaque citoyen, parce que tous participent à la détermination de ses objectifs et au contrôle de son orientation.

Il est vrai que pour Galbraith, l'avènement de cette « société juste » passe par le renversement de la techno-structure comme force sociale dominante. On doit toutefois constater qu'il ne s'agit pas de briser la techno-structure mais de briser son monopole sur les objectifs de la société, formulés et réalisés par l'État, ce qui n'est « aucunement incompatible avec la survivance du système » (de monopoles industriels)². La prise en main de l'État en vue de l'orienter dans le sens des objectifs sociaux généraux et d'y soumettre les objectifs particuliers de la techno-structure constitue la mission non d'une nouvelle classe mais d'une nouvelle « force » : l'intelligence organisée. Celle-ci est, en fait, de même nature que la techno-structure et tire son origine des mêmes conditions

¹ *Ibid.*, p. 404 (nous soulignons).

² *Le Nouvel État industriel*, p. 385.

que cette dernière, celles de la production moderne. Elle diffère de la techno-structure en ce que son action s'exerce en dehors du système industriel et en fonction d'objectifs autres que ceux de ce système, c'est-à-dire qu'elle s'exerce dans l'État, au profit des intérêts collectifs et des valeurs de la civilisation. Ce que Galbraith préconise, c'est essentiellement l'avènement d'une techno-structure d'État si on peut dire, qui ne vise pas à renverser le système capitaliste de monopole mais plutôt à le dominer, à soumettre l'« entreprise socialisée » (i.e. le monopole contrôlé par la techno-structure industrielle) à l'État. On peut penser qu'un tel discours permet principalement de renforcer la fraction étatique de la bourgeoisie de type technocratique du capitalisme de monopole avancé, au détriment de la fraction de cette classe liée à l'entreprise privée. Ce problème d'hégémonie est formulé dans les termes idéologiques d'une opposition entre l'État et le système industriel, les objectifs sociaux généraux et les objectifs de l'entreprise privée. Dans cette contradiction, la fraction bourgeoise étatique apparaît comme une force, un groupe neutre et impartial, i.e. une anti-classe. Les membres de la techno-structure d'État, les intellectuels, les scientifiques, les éducateurs, sont destinés à devenir les « sauveurs » de la société parce qu'ils sont, semble-t-il, doués d'une conscience pure, non entachée d'intérêts matériels, et qu'ils échappent miraculeusement à toute pratique qui puisse leur imposer des aspirations et des objectifs autres que l'Esthétique, la Science et les valeurs de la Civilisation. C'est en vertu de leur rationalité supérieure que les « forces nouvelles » de Galbraith ont non seulement le droit mais le devoir, la « mission », de prendre en main la direction de la société ; la réalisation de leurs fins engendre nécessairement un accroissement du bien-être général.

Toutes ces affirmations de Galbraith partent d'une conception de la conscience individuelle – et, en particulier, de la rationalité – comme déterminant du fait social. Point de vue étonnant pour un auteur qui affirme par ailleurs le primat de l'économie sur l'idéologie. Mais si on examine de plus près la notion de techno-structure qui constitue le pivot de l'analyse que fait Galbraith de la société moderne, on est à même de constater qu'elle dérive aussi d'une conception psychologique du pouvoir et de la domination, qui renvoie aux postulats fonctionnalistes classiques au sujet de l'inégalité sociale. Comme on l'a vu, le pouvoir de la techno-structure dépend du fait que la technologie et l'organisation de la production moderne exigent, selon Galbraith, la mise en œuvre des « capacités organisatrices », des talents et des compétences particulières dont disposent certains individus. Ces exigences du capitalisme avancé imposent un nouveau type de direction de l'entreprise reposant sur l'autorité collégiale des experts et impliquent l'autonomie de la techno-structure en ce qui concerne le contrôle de la production. Dans les termes de Galbraith, les nouvelles conditions de la production industrielle ont donné lieu à un transfert de pouvoir entre les agents de production ; le capital perdant de son importance au profit de l'« intelligence organisée », appliquée à la production :

Il se produit entre les agents de production un transfert de pouvoir comparable à celui qui s'est amorcé il y a deux siècles, dans les pays avancés, au détriment de la terre et au profit du capital.¹

¹ *Le Nouvel État industriel*, p. 68.

Lorsque Galbraith parle d'un transfert de pouvoir entre les agents de la production, il entend à la fois un transfert de pouvoir des capitalistes (propriétaires) aux technocrates et du capital à l'intelligence organisée. Car l'« agent de production » est indistinctement le capitaliste et le capital, l'intelligence et l'intellectuel. Quelques citations, parmi d'autres, permettent de se rendre compte de cette ambiguïté :

On voit... ce qui confère le pouvoir à un agent de production, ou à ceux qui le détiennent ou le contrôlent. Le pouvoir s'associe à l'agent de production qui est le plus difficile à obtenir ou le plus difficile à remplacer.¹

Les économistes se sont préoccupés de la manière dont sont déterminés les prix des agents de production : rentes, salaires, intérêts et bénéfices.²

Aussi peut-on s'attendre... à assister à un nouveau transfert de pouvoir au sein de l'entreprise industrielle, cette fois du capital à l'intelligence organisée. (...) Ce transfert est... passé inaperçu parce que le pouvoir ne s'est incarné en aucun autre des agents de production que reconnaît et que célèbre la pédagogie économique traditionnelle. Il n'est pas passé au travail... Le pouvoir n'est pas passé non plus à l'entrepreneur classique... Le pouvoir est, en fait, passé à... un nouvel agent de production. Ce que demandent la technologie et la planification industrielles modernes est l'association d'hommes doués de connaissances techniques, d'expériences et de capacités différentes.³

Cette curieuse confusion des concepts d'agent et de moyen de production n'est pas le fruit du hasard. Outre qu'elle soit courante dans les textes des économistes keynésiens, elle permet ici à Galbraith d'escamoter le problème du fondement réel de la dite techno-structure et de son pouvoir dans le procès de production et de faire apparaître ce pouvoir comme l'effet de la raison, du savoir et des aptitudes des individus. La confusion de l'agent (le capitaliste ou propriétaire) et du moyen de production (le capital) permet d'identifier l'un à l'autre et de concevoir ce qu'on appelle le pouvoir, non comme une condition objective du procès de production, déterminée par l'assignation aux agents de places dans ce procès mais, au contraire, comme un effet, une émanation de l'individu propriétaire de capital, dans ses rapports avec les autres. Le capital « confère » le pouvoir parce que le capital est doué de pouvoir et le pouvoir du capital est le pouvoir du détenteur de capital, car l'agent de production et le moyen de production sont interchangeable. Le pouvoir demeure ainsi la capacité de l'individu de réaliser sa volonté, de s'imposer ; le capital, la terre ou autres « agents de production » n'étant que des moyens, des instruments, pouvant servir d'extension à la personnalité de leur possesseur et lui permettre de réaliser, d'imposer sa volonté. Dans le cas de la techno-structure, agent et moyen de production s'identifient d'autant plus intimement que le moyen de production est entièrement intérieur à l'agent puisqu'il s'agit de l'intelligence. C'est la coïncidence, enfin réalisée, du pouvoir de la raison et de la raison du pouvoir, du moyen et de l'agent. Car le pouvoir, dorénavant, émane directement de la conscience (intelligence) de l'agent, sans qu'il soit besoin d'un

¹ *Le Nouvel État industriel*, p. 67.

² *Ibid.*, p. 57.

³ *Ibid.*, p. 69.

moyen, d'un instrument extérieur à la personne. Le capital ne procure plus de pouvoir puisque la volonté des individus qui en sont propriétaires – les actionnaires – n'est plus déterminante dans les procès de production et de reproduction. Toute l'analyse que fait Galbraith de l'économie de monopole moderne est ainsi fondée sur une théorie fonctionnaliste des classes et des rapports de classe, bien que ces termes y soient rarement ou jamais mentionnés ¹. La techno-structure est un nouveau groupe, une nouvelle « force » dominante dont la supériorité tient à la possession de talents et de qualités qui confèrent le pouvoir – l'hégémonie – dans une conjoncture déterminée, celle de l'économie de monopole. Elle a remplacé les entrepreneurs traditionnels dont le pouvoir reposait sur la propriété du capital, c'est-à-dire sur un ensemble de qualités, voire de « facultés », pertinentes à l'appropriation et à la mise en œuvre du capital. De l'entrepreneur classique, Galbraith dit, en effet, dans un passage que nous avons déjà cité partiellement :

Outre sa *faculté d'accès* au capital, ses principales *qualifications* étaient l'imagination, l'esprit de décision et la hardiesse à risquer de l'argent, y compris même souvent le sien. Aucune de ces qualifications n'est spécialement importante pour organiser l'intelligence, ni utile pour la concurrencer efficacement. Le pouvoir est, en fait, passé à ce que tout esprit ou quête d'innovation pourrait à juste titre appeler un nouvel agent de production. Ce que demande la technologie et la production industrielles modernes est l'association *d'hommes doués de connaissances techniques, d'expériences et de capacités différentes...* Nous retrouvons ici le problème de la valeur marginale élevée et parfois inestimable d'un agent de production – et nous retrouvons du même coup le pouvoir qui l'accompagne. ²

L'activité économique entraîne donc des phénomènes de pouvoir, de domination, d'inégalité, parce qu'elle provoque l'émergence et exige la présence d'individus doués de qualités adéquates aux besoins de la production, à chaque période de son développement. On retrouve ainsi, chez Galbraith, la problématique schumpétérienne : besoins – fonctions – aptitudes ; il ne manque que la formulation explicite des postulats qui la sous-tendent et dont nous avons montré l'articulation. Contrairement à Schumpeter, Galbraith ne s'alarme pas du transfert de pouvoir de l'entrepreneur au technocrate puisque ce transfert crée les conditions de l'émergence d'une nouvelle « force » qui va enfin se charger d'instaurer le règne de la raison. Car les intellectuels, éducateurs, scientifiques, etc., présentent des aptitudes semblables à celles des membres de la techno-structure, à ceci près que leur « motivation », leur volonté d'utiliser ces qualités est plus pure, parce qu'ils sont en dehors du système industriel, ce qui leur permet de se mettre au service de la collectivité toute entière. Ainsi, le pouvoir de la techno-structure d'État dépendrait non seulement de la supériorité intellectuelle de ses membres mais aussi de leur volonté « neutre » et « impartiale », capable de se placer « au-dessus » de l'économie et du système industriel. L'État peut donc se situer, selon Galbraith, en dehors des rapports de production, il peut dominer le système industriel et incarner les objectifs généraux de la société, par la seule volonté et la seule rationalité d'une élite. Sous une apparence nouvelle, la « meilleure

¹ Ces remarques s'appliquent également à l'analyse que fait Galbraith du système industriel dans les sociétés socialistes.

² *Le Nouvel État industriel*, pp. 69-70 (nous soulignons).

société » est donc encore ce contrat entre partenaires inégaux, garantissant l'ordre et le salut publics ; le pouvoir de la classe dominante est encore la manifestation et la reconnaissance du mérite et de la supériorité fondés, en dernière instance, sur l'intelligence, la rationalité. Les termes du contrat, les règles de la domination, diffèrent dans les détails mais ressemblent dans le fond à ceux que formulent le fonctionnalisme traditionnel et le libéralisme orthodoxe. Pour Galbraith, cette nouvelle société juste dans laquelle l'État représente la volonté populaire, place l'économie au service des besoins sociaux, assure l'épanouissement de la civilisation et affirme les « dimensions négligées de la vie », n'est d'ailleurs rien d'autre qu'une manière nouvelle de réaliser les aspirations universelles et éternelles de la nature humaine, telle que l'idéologie bourgeoise les définit. Dans les termes mêmes de l'auteur, ne s'agit-il pas essentiellement de protéger le libre-choix de l'individu ; ce libre-choix qui représente l'expression de besoins naturels, n'est-il pas rationnel par définition et finalement, la satisfaction des besoins des individus, c'est-à-dire l'expression et la réalisation de l'individualité de chacun, ne permet-elle pas de se « rapprocher de l'intérêt général » ? Comme celui de Dahrendorf, Touraine et Etzioni, le travail de Galbraith sert à présenter la réforme du capitalisme privé – le refoulement vers l'État de ses contradictions insolubles – comme un réaménagement permettant d'accorder la société avec les valeurs absolues et éternelles de la Civilisation et de favoriser la réalisation progressive et inéluctable de la Raison.

Bibliographie des ouvrages cités

1 – Ouvrages généraux

[Retour à la table des matières](#)

- BOURDIEU, Pierre, Jean-Claude PASSERON et Jean-Claude CHAMBOREDON, *le Métier de sociologue*, Paris, Mouton/Bordas, 1968.
- ENGELS, Friedrich, *l'Origine de la famille, de la propriété. privée et de l'État*, Paris, Éditions sociales.
- GODELIER, Maurice, *Rationalité et irrationalité en économie*, Paris, Maspero, 1969.
- GRAMSCI, Antonio, *Œuvres choisies*, Paris, Éditions sociales, 1959.
- LEBEL, Georges, *l'Évolution de la répression*, thèse de doctorat non publiée, Sorbonne, 1971.
- LÉNINE, *le Développement du capitalisme en Russie*, *Œuvres*, Éditions de Moscou.
- LÉNINE, *la Grande Initiative*, *Œuvres*, Éditions de Moscou.
- MAO-TSE-TOUNG, *Analyse des classes dans la société chinoise*, Paris, Maspero, Petite collection.
- MAO-TSE-TOUNG, *De la juste solution des contradictions au sein du peuple*, Paris, Maspero, Petite collection.
- MAO-TSE-TOUNG, *l'Indépendance et l'autonomie au sein du front uni*, Paris, Maspero, Petite collection.
- MARCUSE, Herbert, *Culture et société*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1970.
- MARX, Karl, *le Capital*, *Œuvres*, Bibliothèque de la Pléiade.
- MARX, Karl, *Introduction générale à la critique de l'économie politique*, *Œuvres*, Bibliothèque de la Pléiade.

- MARX, Karl, *Contribution à la critique de l'économie politique*, version primitive, Cahier B.
- MARX, Karl et Friedrich ENGELS, *le Manifeste communiste*, Œuvres, Bibliothèque de la Pléiade.
- MARX, Karl, *Lettre sur Proudhon*, Œuvres, Bibliothèque de la Pléiade.
- MARX, Karl, *le 18 Brumaire de Louis Bonaparte*, Paris, Éditions sociales.
- MARX, Karl, *les Luttes de classes en France 1848-1850*, Paris, Éditions sociales.
- MARX, Karl, *la Guerre civile en France*, Paris, Éditions sociales.
- PIOTTE, Jean-Marc, *la Pensée politique de Gramsci*, Paris, Anthropos, 1970.
- PIZARRO, Narciso, « Reproduction et produits signifiants », *Stratégie*, n° 1, 1972.
- POULANTZAS, Nicos, *Pouvoir politique et classes sociales*, Paris, Maspero, 1968.
- POULANTZAS, Nicos, *Fascisme et dictature*, Paris, Maspero, 1970.

II – Travaux fonctionnalistes ou traitant du fonctionnalisme

[Retour à la table des matières](#)

- ABRAMS, Mark, « Some Measurements of Social Stratification in Britain », in J.A. JACKSON, édit., *Social Stratification*, Cambridge, Cambridge University Press, 1968.
- ARON, Raymond, *Dix-huit leçons sur la société industrielle*, Paris, Gallimard, 1962.
- ARON, Raymond, *la Lutte des classes*, Paris, Gallimard, 1964.
- ARON, Raymond, *l'Opium des intellectuels*, Paris, Calmann Levy, 1955.
- ARON, Raymond, *Démocratie et totalitarisme*, Paris, Gallimard, 1965.
- ARON, Raymond, « La classe comme représentation et comme volonté », *les Cahiers internationaux de sociologie*, vol. 38, 1965.
- ARON, Raymond, « Social Structure and the Ruling Class », *British Journal of Sociology*, vol. 1, 1950.
- ARON, Raymond, « Classe sociale, classe politique, classe dirigeante », *Archives européennes de sociologie*, vol. 1, 1960.
- BARBER, Bernard, *Social Stratification : A Comparative Analysis of Structure and Process*, New York, Harcourt, Brace & World, 1957.
- BENDIX et LIPSET, édit., *Class, Status and Power*, New York, The Free Press, 1953 (1^{re} édition), 1966 (2^e édition).
- BETEILLE, André, édit., *Social Inequality*, Penguin Book, Penguin Modern Sociology Readings, 1969.
- BOTTOMORE, T. B. *Élites et sociétés*, Paris, Stock, 1967.

- BOTTOMORE, T. B., *Classes in Modern Society*, London, George Allen and Unwind Ltd., 1965.
- BUCKLEY, Walter M., *Sociology and Modern Systems Theory*, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall, 1967.
- CENTERS, Richard, *The Psychology of Social Classes*, Princeton, Princeton University Press, 1949.
- CONNOLY, William E., *The Bias of Pluralism*, New York, Atherton Press, 1969.
- D'ANTONIO, William V. et Howard J. EHRLICH, édit., *Power and Democracy in America*, Notre-Dame (Indiana), University of Notre-Dame Press, 1961.
- DAHL, Robert A., *Who Governs ? Democracy and Power in an American City*, New Haven, Yale University Press, 1961.
- DAVIS, Kingsley et W.E. MOORE, « Some Principles of Stratification », *The American Sociological Review*, vol. 10, n° 2, 1945, p. 242-249.
- DAVIS, Kingsley, « Reply to Tumin », *The American Sociological Review*, vol. 18, août 1953.
- DAHRENDORF, Ralf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Standford (California), Standford University Press, 1959.
- DAHRENDORF, Ralf, *Essays in the Theory of Society*, London, Routledge & Kegan Paul, 1968.
- DEUTSCH, Karl W., *The Nerves of Government*, New York, The Free Press, 1963.
- DOMHOFF. G. William et Hoyt B. BALLARD, édit., *C. Wright Vills and The Power Elite*, Boston, Beacon Press, 1968.
- DUMONT, Louis, *Homo Hierarchicus. essai sur le système des castes*, Paris, Gallimard, 1966.
- ETZIONI, Amitai, *A Comparative Analysis of Complex Organizations*, New York, The Free Press, 1961.
- ETZIONI, Amitai, *The Active Society: A Theory of Societal and Political Processes*, New York, The Free Press, 1968.
- GALBRAITH, John Kenneth, *l'Ère de l'opulence*, Paris, Calmann Lévy, 1961.
- GALBRAITH, John Kenneth, *le Nouvel État industriel*, Paris, Gallimard, 1968.
- GALBRAITH, John Kenneth, *le Capitalisme américain*, Paris, Genin, 1966.
- GALBRAITH, John Kenneth, *l'Heure des libéraux*, Paris, Calmann Lévy, 1963.
- GALBRAITH, John Kenneth, « La crise des sociétés industrielles », *les Cahiers du Nouvel Observateur*, n° 1, 1971.
- GERTH, Hans et C. Wright MILLS, *From Max Weber : Essays in Sociology*, New York, Oxford University Press, 1946.
- GOFFMAN, Irving, « Status Consistency and Preference for Change in Power Distribution », *American Sociological Review*, 22, 1957.
- GORDON, Milton M., *Social Class in American Sociology*, New York, McGraw Hill, 1963 (1^{re} édition, 1950).
- GOULDNER, Alwin W., *The Coming Crisis of Western Sociology*, New York, Basic Books Inc., 1970.

- GROSS, Bertram M., *Social Intelligence for America's Future*, Boston, Allyn & Bacon, 1969.
- GROSS, Neal, « Social Class Identification in the Urban Community », *American Sociological Review*, 18, 1953.
- HELLER, Celia S., édit., *Structured Social Inequality*, New York, Macmillan, 1969.
- HOLLINGSHEAD, August B., *Elmtown's Youth : the Impact of Social Classes on Adolescents*, New York, John Wiley & Sons, 1966 (9^e édition).
- HUNTER, Floyd, *Community Power Structure*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1953.
- HUNTER, Floyd, *Top Leadership U.S.A.*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1959.
- INKELES, Alex et Peter H. ROSSI, « National Comparisons of Occupational Prestige », *American Journal of Sociology*, n°61, 1956.
- JACKSON, J.A., édit., *Social Stratification*, Cambridge University Press, 1968.
- JACKSON, Elton, « Status Consistency and Symptoms of Stress », *American Sociological Review*, 27, 1962.
- JACKSON, Elton et Peter BURKE, « Status and Symptoms of Stress », *American Sociological Review*, 30, 1965.
- KAHL, Joseph A., *The American Class Structure*, New York, Rinehart & Co., 1957.
- KAHL, Joseph A. et James A. DAVIS, « A Comparison of Indexes of Socio-Economic Status », *American Sociological Review*, 20, 1955.
- KORNHAUSER, Ruth Rosner, « The Warner Approach to Social Stratification », in Bendix et Lipset, édit., *Class, Status and Power*, New York, The Free Press, 1953.
- KORNHAUSER, William, « Power Elite or Veto Groups », in Bendix et Lipset édit., *Class, Status and Power*, New York, The Free Press, 1966.
- LANDECKER, Werner, « Class Crystallization and Class Consciousness », *American Sociological Review*, 28, 1963.
- LASSWELL, Thomas E., *Class and Stratum*, Houghton Mifflin Company, 1965.
- LENSKI, Gerhard, *Power and Privilege : A Theory of Social Stratification*, New York, McGraw Hill, 1966.
- LENSKI, Gerhard, « Status Crystallization : A Non-Vertical Dimension of Social Status », *American Sociological Review*, 19, 1954.
- LENSKI, Gerhard, « Social Participation and Status Crystallization », *American Sociological Review*, 21, 1956.
- LENSKI, Gerhard, « Comment », *Public Opinion Quarterly*, 28, 1964.
- LIPSET, S. M., TROW et COLEMAN, *Union Democracy*, New York, Doubleday, 1959.
- LIPSET, Seymour Martin, *l'Homme et la politique*, Paris, Le Seuil, 1963.
- LIPSET, S.M. et R. BENDIX, « Social Status and Social Structure : A Re-Examination of Data and Interpretations », *The British Journal of Sociology*, II, 1951.
- LIPSET, Seymour Martin, *Revolution and Counterrevolution*, London, Heinemann, 1969.

- MALINOWSKI, Bronislaw, *Une théorie scientifique de la culture*, Paris, Le Seuil, Coll. Points.
- MAYER, Kurt B., *Class and Society*, New York, Random House, 1955.
- MEISEL, James H., *The Myth of the Ruling Class : Gaetano Mosca and the Elite*, The University of Michigan Press, 1962.
- MICHELS, Roberto, *les Partis politiques*, Paris, Flammarion, 1971.
- MILLER, S. M. et al., « Poverty, Inequality and Conflict », in Bertram M. GROSS, édit., *Social Intelligence for America's Future*, Boston, Allyn & Bacon Inc., 1969.
- MILLS, C. Wright, *l'Élite du pouvoir*, Paris, Maspero, 1966.
- MILLS, C. Wright, *les Cols blancs*, Paris, Maspero, 1966.
- MILLS, C. Wright, *l'Imagination sociologique*, Paris, Maspero, 1967.
- MILLS, C. Wright et Hans GERTH, *Character and Social Structure*, New York, Harcourt Brace, 1953.
- MOSCA, Gaetano, *Elementi di Scienza Politica*, 5^e édition, Bari, Gius Laterna, 1953.
- NORTH et HATT (N.O.R.C.), « Jobs and Occupations : A Popular Evaluation », *Public Opinion News*, IX, 1947.
- OSSOWSKI, Stanislaw, *Class Structure in the Social Consciousness*, London, Routledge & Kegan Paul, 1967 (2^e édition).
- PAGE, Charles E., *Class and American Sociology : from Ward to Ross*, New York, Stocken Books, 1969 (1^{re} édition 1940).
- PARETO, Vilfredo, *Traité de sociologie générale, Œuvres complètes*, tome XII, Genève, Droz, 1968.
- PARSONS, Talcott, *Éléments pour une sociologie de l'action*, traduit par F. Bourricaud, Paris, Plon, 1955.
- PARSONS, Talcott, « An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification », in *Essays in Sociological Theory Pure and Applied*, New York, The Free Press, 1949.
- PARSONS, Talcott, « Equality and Inequality in Modern Society », *Sociological Inquiry*, vol. 40, n° 2, printemps 1970.
- PARSONS, Talcott, *Politics and Social Structure*, New York, The Free Press, 1969.
- PARSONS, Talcott, « A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification », in Lipset et Bendix, édit., *Class, Status and Power*, Glencoe, The Free Press, 1953.
- PARSONS, Talcott, *The Structure of Social Action*, New York, The Free Press, 1949.
- PARSONS, Talcott et E. SHILS, édit., *Toward a General Theory of Action*, Harvard University Press, 1951.
- PARSONS, Talcott, *The Social System*, New York, The Free Press, 1951.
- PARSONS, Talcott et N. J. SMELSER, *Economy and Society*, New York, The Free Press, 1957.
- PARSONS, Talcott, *Structure and Process in Modern Societies*, New York, The Free Press, 1960.
- PARSONS, Talcott, *Social Structure and Personality*, New York, The Free Press, 1964.
- PARSONS, Talcott, *Sociological Theory and Modern Society*, New York, The Free Press, 1967.

- PARSONS, Talcott, *Societies : Evolutionary and Comparative Perspectives, Modern Sociology Series*, Prentice-Hall, 1968.
- PIZARRO, Narciso, « Les groupes marginaux : idéologie américaine », *Socialisme québécois*, 1969.
- POLSBY, Nelson W., *Community Power and Political Theory*, New Haven, Yale University Press, 1963.
- PORTER, John, *The Vertical Mosaic : An Analysis of Social Class and Power in Canada*, Toronto, The University of Toronto Press, 1965.
- PORTER, John et Peter C. PINEO, « Occupational Prestige in Canada », *Revue canadienne de sociologie et d'anthropologie*, vol. 4, n°1 février 1967.
- RIESMAN, David, *la Foule solitaire*, Paris, Arthaud, 1964.
- RIESMAN, Leonard, *les Classes sociales aux États-Unis*, traduit de l'américain, Paris, P.U.F., 1963.
- ROCHER, Guy, *Talcott Parsons et In sociologie américaine*, Paris, P.U.F., 1972
- ROGOFF, Nathalie, « Social Stratification in France and in the United States », *American Journal of Sociology*, 58, 1953.
- ROSE, Arnold M., *The Power Structure : Political Process in American Society*, New York, Oxford University Press, 1967.
- SCHUMPETER, Joseph, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1963.
- SCHUMPETER, Joseph, *Impérialisme et classes sociales*, présentation de Jean-Claude Passeron, Paris, Éditions de Minuit, 1972.
- SOROKIN, Pitirim A., *Social and Cultural Mobility*, New York, The Free Press, 1959.
- TOURAINÉ, Alain, *la Sociologie de l'action*, Paris, Le Seuil, 1965.
- TOURAINÉ, Alain, *la Conscience ouvrière*, Paris, Le Seuil, 1966.
- TOURAINÉ, Alain, *la Société post-industrielle* (recueil de textes), Paris, Denoël, coll. Médiations, 1969.
- TUMIN, Melvin M., *Social Stratification: The Forms and Functions of Inequality*, Englewood Cliffs (New Jersey), Prentice-Hall, 1967.
- TUMIN, Melvin M., « Some Principles of Stratification : A Critical Analysis », *The American Sociological Review*, vol. 18, août 1953.
- VACHET, André, « Notes sur la contradiction du radicalisme et du réformisme dans la gauche américaine », *l'Homme et la société*, n°s 24-25, 1972.
- WARNER, W. Lloyd et Paul S. LUNT, *The Social Life of a Modern Community*, New Haven, Yale University Press, 1941.
- WARNER, W. Lloyd et Paul S. LUNT, *The Status System of a Modern Community*, New Haven, Yale University Press, 1942.
- WARNER, W. Lloyd et Leo STROLE, *The Social System of American Ethnic Groups*, New Haven, Yale University Press, 1945.
- WARNER, W. Lloyd et J. O. LOW, *The Social System of the Modern Factory*, New Haven, Yale University Press, 1947.
- WARNER, W. Lloyd, édit., *Yankee City*, New Haven & London, Yale University Press, 1963.
- WARNER, W. Lloyd, Marchia MEEKER et Kenneth EELS, *Social Class in America*, Chicago, Science Research Associates, 1949.

- WARNER, W. Lloyd, *American Life*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.
- WARNER, W. Lloyd et al., *Democracy in Jonesville*, New York, Harper & Bros., 1949.
- WEBER, Max, *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*, édit. par Roth et Wittich, New York, Bedminster Press, 1968, 3 vol.
- WEBER, Max, *Économie et société*, tome I, traduit par Chavy et de Dampierre, Paris, Pion, 1971.
- WESOLOWSKI, Włodzimierz, « Some Notes on the Functional Theory of Stratification », *The Polish Sociological Bulletin*, n^{os} 3-4 (5-6), 1962.