

Recherches sociographiques



Anne LÉGARÉ, *Les classes sociales au Québec*

Jean-Jacques Simard

Volume 18, numéro 3, 1977

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/055767ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/055767ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (imprimé)

1705-6225 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Simard, J.-J. (1977). Compte rendu de [Anne LÉGARÉ, *Les classes sociales au Québec*]. *Recherches sociographiques*, 18(3), 455–459.

<https://doi.org/10.7202/055767ar>

Anne LÉGARÉ, *Les classes sociales au Québec*, Montréal, Les Presses de l'Université du Québec, 1977, 199p.

Selon la loi du genre, le discours martelant d'Anne Légaré prétend à la fois affirmer des évidences criantes contre les doutes hypocrites ou naïfs des intellectuels bourgeois et dénuder par une implacable logique les nuances les plus sophistiquées des rapports sociaux abyssaux qui animent le réel vrai et que trop d'entre nous poussent sous le tapis comme autant de mystères soulevés par l'acupuncture. Quand en prime on voit Nicos Poulantzas prendre la peine, dans une courte préface-goupillon, de reprocher à l'auteur son « péché mignon d'hyperdialecticité », le doute s'évanouit : on a bien affaire à cette grande tradition académique qui, depuis cent ans, s'est occupée à rendre de plus en plus rafraîchissantes les citations originales de Marx dans les livres et les opuscules se réclamant de sa pensée. Style lourd et fatiguant donc, que celui de ce livre à la pochette si joliment et si éloquemment illustrée par Yvan Adam. Mais enfin, on s'habitue à passer par-dessus ce fétichisme comme on apprend à sarcler dans le chiendent verbeux d'un Talcott Parsons; pour découvrir souvent des questions intéressantes.

Car poser celle des classes, aujourd'hui et ici, ramène toute celle de l'évolution du capitalisme tandis que planent les fantômes de la « technostructure » privée et « publique », des « classes moyennes », de « l'aristocratie ouvrière », et des « cols blancs » qu'il faudrait bien caser quelque part. Il y a quelques années, nos collègues du Laboratoire de recherches sociologiques (associés à Paul Bélanger) s'étaient adressés au même problème avec un succès théorique que la thèse d'Anne Légaré n'assombrit pas (Collectif de recherches en sociologie du travail, *La division en classes sociales*, Québec, Laboratoire de recherches sociologiques, Université Laval, 1974. « Outils de recherche », 2), bien qu'elle prenne à son compte certaines positions de Poulantzas que récusait déjà le groupe de Laval.

D'entrée de jeu, Légaré repose à sa façon la « problématique marxiste » des classes sociales. Puis, elle examinera les conditions d'actualisation des rapports de classe dans la société contemporaine en insistant sur la nouvelle complexité de la division sociale du travail pour finir par identifier — à l'aide de statistiques malheureusement taillées sur mesure pour les économistes orthodoxes (Statistique Canada, 1961) — les classes et les fractions de classes en lutte au Québec. Un simple roseau pensant retiendra peut-être les éléments suivants.

Les rapports de classe prennent naissance dans la production, là où se créent des valeurs nouvelles, et non sur le marché des biens, de la main-d'œuvre, ou du capital (circulation). On n'appartient donc pas à une classe parce qu'on jouit de tel standard de vie, que l'on est salarié ou pas, ni par le fait que l'on détienne un capital-argent plus ou moins grand. Les oppositions de classe tournent en définitive autour de la propriété effective des moyens de production et du contrôle du procès de travail et des marchandises dont la vente permet de réaliser une plus-value. Dans la première phase du capitalisme, l'entrepreneur réalise en sa personne toutes les fonctions du capital : propriétaire juridique de ses équipements, il dirige l'exploitation, établit les finalités et les modes de réalisation du travail, œuvre quotidiennement à la mise en œuvre de ces stratégies, dispose à sa guise des marchandises et s'approprie directement le profit. Il exploite des bras et des cerveaux, en plus grand nombre possible, dans les chaînes opératoires de la division du travail qui épataient tellement Adam Smith. Concentration du capital et morcellement des tâches dirigent le mouvement du nouveau mode de production.

La concentration de capitaux va de pair avec l'augmentation de la production. En élargissant leur marché et en absorbant d'autres compagnies, les firmes grossissent tandis qu'une proportion de plus en plus grande de la population est réduite au salariat, et l'opposition, la lutte ensuite, se polarisent de plus en plus entre le capital et les ouvriers. Les grandes entreprises peuvent offrir de meilleurs salaires à condition d'augmenter la productivité de leurs employés, grâce à des investissements technologiques croissants, et d'élargir sans cesse la taille de leurs opérations. De la foire aux crabes émergent les grands monopoles dont les processus de fabrication font proportionnel-

lement appel à une mécanisation et à une automation de plus en plus élevées. Les tâches des salariés tendent à l'insignifiance alors que la machine subordonne à sa force motrice centrale et à son intelligence inorganique les gestes et les pensées des travailleurs déqualifiés, dont l'occupation est limitée à la plus stricte exécution.

Le secteur monopolisé (à proprement parler : oligopolisé) engendre un capitalisme de seconde génération caractérisé par la concurrence sur l'accès à la technologie et aux réseaux de formation de la demande, la mondialisation des entreprises, des besoins énormes de capital, une planification serrée de la production, des organisations de plus en plus complexes, la déqualification du travail manuel allée à la séparation du travail intellectuel et son appropriation par le capital, le grand syndicalisme d'affaires et enfin, l'expansion du rôle de l'État dans l'économie. Pourquoi l'État ? Protéger les investissements et les marchés des impérialistes au-delà des frontières nationales; modérer les revendications syndicales; garantir en même temps l'équilibre relatif du secteur monopolisé, où la concurrence sur les prix n'existe plus, et du secteur traditionnel jouant selon les vieilles règles du jeu; diffuser la nouvelle idéologie techniciste/consommériste correspondant à l'économie de production massive; mousser et diriger l'innovation scientifique et technique selon les attentes de l'industrie; fournir les services sociaux, éducatifs et de santé qui concourent à la revalorisation qualitative du travail.

En 1970, il y avait aux États-Unis 1.2 million de compagnies dûment incorporées; 94% de celles-ci détenaient des actifs de moins d'un million, et contrôlaient 9% seulement du capital total; .1% des firmes possédaient 55% du capital. En fait, cent cinquante corporations géantes au chiffre de ventes supérieur à un milliard de dollars par année, tenaient littéralement en main la survie matérielle de l'Amérique du Nord, sans compter quelques autres contrées. Plus on grossit, plus les taux de profit se stabilisent et tendent à s'élever. L'American Telephone and Telegraph réalisait deux dixièmes de tous les profits industriels aux États-Unis; les neuf titans suivants ajoutaient un autre dixième à cette proportion; les quatre-vingt-neuf compagnies suivantes prenaient pour leur part trois autres dixièmes de la somme globale des profits industriels. En somme, cent dinosaures avalaient les six dixièmes de la tarte.

Pourtant, des études récentes de Manuel Castells et de la Brookings Institution — ça n'est pas le groupe « En Lutte » — confirment une tendance à la baisse du taux de profit dans l'ensemble de l'économie américaine. C'est-à-dire ? Que les monopoles s'en tirent tandis que les Pygmées amortissent les crises, faillissent, guerroient futilement sur les prix du beurre afin de sauver leur marge bénéficiaire tandis que les Grands en profitent pour justifier l'inflation du prix des canons et des autos. Un secteur deviendrait « mou » à moins de cela et on comprend les larmes de la Chambre de commerce, qui lance des assiettes aux syndicats tandis que les Seigneurs exercent par l'arrière leur droit de courte-cuisse sur ses membres. Car enfin, les petits-patrons se trompent de coupable : depuis 1947 la General Motors a haussé ses prix de \$3.75 par dollar d'augmentation de salaire concédé à la puissante U.A.W.

Ces quelques chiffres (tirés de : Manuel CASTELLS, *La crise économique et la société américaine*, Paris, P.U.F., 1976; Robert HEILBRONNER, *Les limites du capitalisme américain*, Puteaux, Éditions Hommes et Techniques, 1969) suffiront à situer l'à-propos des observations plus théoriques d'Anne Légaré sur le capitalisme de la seconde génération. Toutes proportions gardées, l'économie de notre région impériale québécoise (« vaste », comptant « huit millions d'habitants » pour notre auteur) reproduit d'ailleurs les mêmes caractères.

Évidemment, les conditions de production varient graduellement entre les grands monopoles et la petite entreprise locale. Les rapports de classe vont à l'avenant. Sans conteste, l'apparition des administrateurs salariés à la tête des entreprises et des bureaucraties étatiques amène un élément neuf, qui oblige à préciser les concepts de « propriété » et de « possession » des moyens de production et de subsistance. Madame Légaré ne fournit pas de définitions satisfaisantes, mais réalise que les actionnaires d'une société par actions peuvent bien détenir la « propriété juridique » sans diriger le conseil d'administration, et que les managers savent bien

contrôler et diriger une compagnie sans en être propriétaires. J'avoue que maintes subtilités d'un discours plein de mots en italiques m'échappent; mais à n'en pas douter, une corrélation directe associe la taille des entreprises, le haut niveau de productivité et l'importance croissante du rôle des capitalistes-salariés dans la direction.

Les propriétaires-administrateurs ne compteraient plus, au fait, que pour 42% des capitalistes québécois dans l'industrie (p. 82) tandis que dans l'ensemble de l'économie, administration publique incluse, ils franchissent à peine le cap du 50%. Petit fait : il y aurait plus de femmes propriétaires d'entreprises (8 812) que de hauts-fonctionnaires de tout acabit (5 713). Bien que l'auteur n'établisse pas nettement le degré de corrélation, tout indique que la répartition ethnique des « couches du capital » suit à peu près la hiérarchie établie selon le critère monopolisation-direction salariée-rentabilité et productivité supérieure, les Canadiens français occupant le bas de l'échelle, les Américains le sommet et « nos » Anglais, comme le Canada lui-même, quelque part entre les deux. Où sont les bourgeois, donc ? Dix pour cent servent l'État, les autres occupent le secteur privé; 16% dans les monopoles, 47% dans les non-monopoles, les autres dans des positions intermédiaires. Quant aux managers parmi eux, ils règnent sans conteste dans la grande industrie, dépassent légèrement les propriétaires dans les grosses compagnies du secteur tertiaire, tandis que leur position atteint son point le plus faible dans les petites compagnies industrielles et manufacturières. Toutes les thèses voulant démontrer pourquoi les fractions montantes de la bourgeoisie technocratique francophone des années 60 ont senti le besoin de poser la patte sur le capital et les appareils d'État trouveront ici des munitions.

Anne Légaré applique le même genre d'analyse aux classes subordonnées. Puisque le « travail » proprement dit se réduit à la « production de valeur d'échange sous la forme de marchandises sociales par un travail manuel limité à la plus stricte exécution » (p. 33), elle trouvera, au Québec, 628 635 véritables ouvriers, comprenant 18 309 manuels — comme les commis à l'étalage, mais pas les caissières, d'un supermarché — qui œuvrent dans la sphère de la circulation mais contribuent quand même à ajouter de la valeur aux marchandises. Il importe de distinguer qualitativement les fonctions ouvrières dans l'industrie. La thèse veut que le développement du capitalisme se fasse sous le signe de la déqualification croissante des ouvriers, le noyau dur de la classe révolutionnaire se situant chez les manuels robotisés. Or les chiffres que fournit cet ouvrage permettent difficilement de conclure à une déqualification croissante du travail. Chez les manuels « productifs », 43%, proportion quand même importante, ont une occupation relativement « enrichie » ou spécialisée; l'auteur n'ayant pas pris la peine d'examiner l'évolution temporelle de cette répartition, nous ne saurons pas si la tendance porte effectivement vers la déqualification croissante. Son tableau de la page 94 relève de l'apologétique car il ne dégage nullement la corrélation entre la taille de l'entreprise et la déqualification. D'ailleurs, comment étudier les monopoles dans leurs seules succursales ? Comme la plupart sont américains, il faudrait considérer la répartition des tâches à l'échelle multi-nationale de l'industrie. Quand on sait que 80% des travailleuses sont assignées à l'ouvrage déqualifié et que la majorité d'entre elles se retrouvent dans les secteurs vieillis, dépassés, de l'industrie, ne peut-on supposer que déqualification et capitalisme ne vont vraiment de pair qu'au début de l'industrialisation ?

Il faudrait, pour explorer cette dernière hypothèse, admettre qu'il soit possible que beaucoup de salariés non-manuels contribuent effectivement à la création de plus-value, que le capitalisme avancé tend plutôt à exploiter au maximum la force de travail intellectuel des prolétaires qu'il fait instruire par l'État, que les tâches de coordination, de planification, de conditionnement de la demande, d'innovation et de recherche participent désormais dans l'ensemble du système productif à la création de plus-value « relative », c'est-à-dire à l'augmentation de la productivité globale de l'économie monopoliste d'État.

S'y refusant, Légaré pousse tous les salariés non-manuels et les manuels dits « non-productifs » ailleurs que dans la classe ouvrière, et évite de poser une définition du prolé-

tariat qui s'écarte de ce que Marx voyait de ses propres yeux. Car il ne suffit pas de penser comme Marx; on doit porter ses globes oculaires et sans doute, ses furoncles. Voici donc parqués dans la même « nouvelle petite bourgeoisie salariée » sténo-dactylos et ingénieurs, écrivains-professeurs et aide-infirmiers, embaumeurs et musiciens de l'O.S.Q., camelots, agents d'assurances, chauffeurs d'autobus, acteurs et concierges. C'est à croire que les « classes moyennes » de Monsieur Ryan existent ! Oui, le bon sens oblige illico à parler de « polarisation vers » la bourgeoisie ou vers la classe ouvrière des éléments qui composent cette classe. On s'approche alors bien près de la conception fonctionnaliste des « strates » de revenu et d'instruction, dont l'échelle risquerait de recouvrir les « couches » de Madame Légaré. Ou alors doit-on accorder à l'orientation idéologique une importance primordiale dans la polarisation effective des oppositions de classe ? Trêve d'interrogations, ajoutez ici 624 796 têtes au cheptel.

La « petite bourgeoisie traditionnelle » inclut les 148 381 agents installés à leur propre compte et les petits propriétaires. De ce côté-ci, s'il vous plaît, messieurs/dames journaliers et médecins, Madame Michelle Richard et Monsieur Gilles Vigneault. . . vous aussi, là, le barbier créditiste. Comment éviter le malaise, surtout lorsqu'apparaissent dans le même agglomérat théorique les 1 232 319 « femmes inactives » de Statistique Canada, puisqu'objectivement la plupart s'occupent aux travaux domestiques et du fait, contrôlent leur propre procès de travail. Par contre, l'autorité des mâles-approvisionneurs fait des ménagères des salariées déguisées chargées de la production (reproduction) de la future main-d'œuvre. En ce sens, conclut trop vite l'auteur, « la division sexuelle du travail est une des conditions des rapports de production capitaliste » (p. 136), ce qui ne saurait qu'étonner les Indiens ou les Inuit et appellerait des analyses plus profondes. Les femmes de bourgeois « ne sont pas des ménagères. . . du fait qu'on sait très bien que ce qui caractérise la fonction des femmes de capitalistes, c'est la reproduction idéologique d'agents de la bourgeoisie » (p. 101). Or une enquête du *Scientific American*, sur mille grands managers privés, en trouva cinq cent dix qui provenaient des « classes moyennes ». Une proportion importante des mères de ces messieurs devaient donc appartenir à d'autres classes que celle des capitalistes. Si la prime éducation des petits exerce quelqu'impact sur leur éventuelle orientation de classe, il faudrait en déduire que les épouses de bourgeois ne sont pas seules à s'occuper de la « reproduction idéologique d'agents de la bourgeoisie ».

Vous voyez le problème : ou bien la majorité des femmes s'inscrivent dans la même classe à cause des spécificités du procès domestique de production de la force de travail, ou bien elles sont « polarisées » vers l'appartenance de classe de leur mari et alors la solidarité féminine vient en contradiction avec la solidarité de classe. Pas bête, Légaré pense les deux choses à la fois et, au fait, tient alors vraiment compte de la dialectique animant le réel. Mais, en ce cas comme en celui de l'appartenance diluée et parfois contradictoire à la classe et à la nation, examinée dans un dernier chapitre, la réconciliation de la raison analytique et du bon sens heuristique se fait mal. À preuve : les étourdissants méandres d'un discours forcément linéaire où nous entraîne notre auteur pour faire comprendre, au bout du compte, qu'il est permis d'être nationaliste, socialiste, et anti-Péquistes.

Bilan ? La population québécoise en âge de travailler se diviserait en 5% de capitalistes, 22% d'ouvriers, 22% aussi de nouveaux petits bourgeois salariés, 44% de ménagères et chômeuses associées à 5.4% de petits bourgeois traditionnels.

Dans le contexte académique, un tel effort n'est sans doute pas tout à fait stérile. Et puis, si Poulantzas nous jure que c'est bon. . . Ce livre, pourtant, n'étudie pas l'action historique, transformatrice, pratique, matérielle. Si l'auteur connaît quoi que ce soit à la réalité vivante des entreprises, de l'industrie, de l'organisation active du travail et des techniques, des actions et rapports économiques et politiques entre dirigeants et travailleurs dans les bureaucraties d'État, la pétrochimie, le grand commerce, l'aluminerie, la construction, etc., elle le garde pour elle. Restent une virtuosité (découpée au laser) à la spéculation théorique et les abstractions chiffrées de Statistique Canada. Le père Marx nous avait quand même habitué à autre chose. Voyez aussi

Paul Baran, Castells, Serge Mallet, Daniel Bertaux ou, plus près de nous, même le petit opuscule cité au début de notre recension : on arrive à être marxiste tout en parlant au monde. Ceux auxquels la rage de comprendre la praxis laisse peu de temps pour se tenir à jour sur les formes de pointe de la névrose universitaire se souviendront de l'avertissement du sociologue communiste Léonardi :

« Sont privées de sens les discussions à propos de l'ancien et du nouveau [partant] entre le nombre de ceux qui sont occupés dans des conditions anciennes et le nombre de ceux travaillant dans des conditions nouvelles. Un simple rapport quantitatif ne reflète pas la différence de la force d'attraction, de l'influence sur l'opinion publique, et sur les forces politiques et non seulement financières. »

(Cité par S. MALLET, *La nouvelle classe ouvrière*, Paris, Seuil, 1969, p. 94.)

Jean-Jacques SIMARD

*Département de sociologie,
Université Laval.*

Thomas R. MAXWELL, *The Invisible French : The French in Metropolitan Toronto*, Waterloo (Ontario), Wilfrid Laurier University Press, 1977, xvii + 174p.

Les cent quarante premières pages de cette étude offrent une version remaniée de la thèse de doctorat présentée par l'auteur en 1971 à l'Université de Toronto. Pour l'essentiel, la dissertation tourne autour d'une enquête inédite sur la population d'origine française de la région de Toronto, réalisée par l'auteur entre 1964 et 1966 pour la Commission royale d'enquête sur le bilinguisme et le biculturalisme. Une subvention du Conseil canadien de recherches en sciences sociales a permis la publication de la thèse retouchée et rafraîchie d'un post-scriptum d'une trentaine de pages rédigées hâtivement en 1976 en guise de mise à jour des résultats.

D'entrée de jeu le doute s'installe quant à la représentativité des deux cent cinquante-deux personnes interviewées en mai 1965 et dont l'analyse des réponses constitue l'intérêt principal du livre. Visibilité oblige, l'échantillon ne réunit que des adultes portant un nom d'origine française et, sans doute pour des raisons de commodité, il compte une forte sur-représentation de répondants résidant dans certains secteurs du Toronto métropolitain, notamment celui de l'église du Sacré-Coeur où, selon les recensements décennaux, la population d'origine française est la plus concentrée. Au départ l'auteur s'empresse de souligner que les réponses obtenues sont donc nettement biaisées vers une participation plus forte à l'intérieur des structures sociales propres à la minorité (église, école bilingue, associations) et généralement vers un usage accru du français dans toutes les aires d'activité des répondants. Mais il l'oublie presque totalement par la suite et, à partir de son échantillon, multiplie les généralisations sur la population-cible, soit de toute évidence la population globale d'ascendance paternelle française de la région métropolitaine de Toronto telle que définie aux recensements.

Une lecture attentive permet de deviner par exemple que 99% des répondants étaient mariés et vivaient avec leur conjoint, ce qui constitue un échantillon un peu spécial. L'auteur nous renvoie à une annexe introuvable contenant les caractéristiques essentielles de l'échantillon, sinon de la population-cible. Peut-être l'annexe figure-t-elle dans sa thèse de doctorat ? Toujours est-il qu'après une introduction méthodologique qui laisse le lecteur sur sa faim, Maxwell appuie sans relâche par la suite sur la « représentativité » de son échantillon. Ainsi son échantillon biaisé vers les quartiers relativement francophones et à faible revenu présente-t-il une moyenne d'un peu plus de quatre enfants par famille interviewée, à partir de quoi l'auteur affirme qu'en 1976 la Corporation métropolitaine de Toronto compterait au bas mot 30 000 enfants francophones (lire :