

## Différenciation ethnique des directions industrielles

Arnaud SALES

Volume 6, Number 2, novembre 1974

Domination et sous-développement

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/001676ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/001676ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)

1492-1375 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

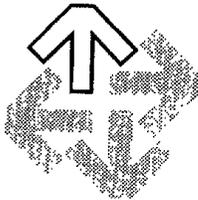
SALES, A. (1974). Différenciation ethnique des directions industrielles. *Sociologie et sociétés*, 6(2), 101–114. <https://doi.org/10.7202/001676ar>

Article abstract

In multi-ethnic societies, one can note an underrepresentation of certain ethnic groups in top business management and an ethnic division of labor based on the type and size of the business organization. The author seeks to explain these inequalities using a cultural, factors, pointing to the economic heritage of certain ethnic groups and on the other hand, on historic conditions prevailing when certain industries were founded. The maintenance of these cleavages the author suggests must be researched in terms of factors promoting growth, both internal and external to a given industry.

---

# Différenciation ethnique des directions industrielles



ARNAUD SALES

---

Le champ économique des formations sociales capitalistes est marqué par de fortes disparités sectorielles qui coïncident généralement avec des différences régionales, ethniques ou raciales. Ce texte a pour objet de présenter des éléments d'explication sur le processus d'insertion des ethnies dans l'industrie des pays bi- ou multi-ethniques. En effet la propriété et la direction des entreprises industrielles sont souvent inégalement réparties entre les différentes ethnies ou races qui composent ces pays. Cette répartition inégale peut se traduire à la fois par une *sous-représentation* dans les directions industrielles d'ethnies démographiquement majoritaires et par une *insertion différenciée* des ethnies selon le type d'industrie et la taille des entreprises. Ce sont ces deux types de problèmes que nous comptons examiner ici.

## 1. LES CONDITIONS D'ENTRÉE ET D'OCCUPATION DES POSITIONS DIRECTORIALES DANS L'INDUSTRIE

La sous-représentation de certaines ethnies (par exemple l'ethnie canadienne-

attribuée à un manque d'entrepreneurship souvent fonction des valeurs (conservatrices) véhiculées par l'ethnie considérée<sup>1</sup>. Ce type d'explication fait ainsi abstraction à la fois des conditions historiques ayant défini la place de cette ethnie dans la société étudiée<sup>2</sup> et d'autre part des conditions d'entrée et d'occupation des positions directoriales dans l'industrie. Si l'on s'arrête sur ce dernier point, on retient en effet à l'examen de la littérature que souvent l'entrepreneur ou le dirigeant industriel a été saisi indépendamment du poste qu'il occupe, de l'entreprise qu'il dirige et de la place de celle-ci dans le champ économique. Les débats sur « l'entrepreneurship » sont typiques à cet égard : c'est l'entrepreneur, défini comme sujet, qui crée, façonne et élargit l'entreprise, qu'elle soit petite ou grande, grâce à ses qualités psychologiques (motivation, créativité technologique, etc.) et ses valeurs et croyances<sup>3</sup>. Cette problématique conduit à notre avis à de nombreuses impasses surtout lorsque l'on cherche à poser en même temps la question de « l'offre d'entrepreneurship » dans une société donnée. Il semble, par contre, beaucoup plus fructueux de partir non pas des hommes qui sont à la tête des entreprises, mais plutôt des entreprises et des postes de haute direction qui leur correspondent (positions directoriales). L'occupation des positions directoriales dans l'industrie ne se fait pas au hasard des simples qualités psychologiques des individus, et ceci parce que paradoxalement chaque position détermine « les caractéristiques exigées objectivement de leur occupant<sup>4</sup> » (origine sociale, cursus scolaire et universitaire, réseau relationnel, etc.). De ce fait, les probabilités d'accès aux différentes positions vont être très différentes pour chaque catégorie sociale présente dans un ensemble social donné. On peut, par conséquent, faire l'hypothèse que les positions « vont chercher<sup>5</sup> » préférentiellement leurs occupants dans des catégories sociales déterminées à cause des *conditions d'entrée et d'occupation qu'elles imposent*<sup>6</sup>.

Deux concepts importants peuvent rendre compte de ces conditions : d'abord le capital économique (hérité, formé ou accessible par la capacité d'emprunt), ensuite le capital culturel et social.

La propriété d'un *capital économique* reste sans doute encore un des facteurs primordiaux dans l'accès et l'occupation des positions directoriales. En dehors

1. Nous aurons un peu plus loin l'occasion de revenir sur cette présentation.

2. La place (dominante ou dominée) d'une ethnie donnée dans une société donnée ne se comprend qu'en référence aux rapports de domination et de subordination qui ont été établis historiquement dans la société considérée entre des groupes sociaux et entre des ensembles économiques concrets (pays, régions). La place occupée dans l'industrie par les différentes ethnies qui composent certains pays n'échappe pas à la nécessité de cette référence. Cependant, dans la mesure où ce texte n'est pas relatif à une formation sociale particulière, nous ne pouvons que mentionner cette nécessité.

3. Ceci renvoie évidemment aux travaux de Schumpeter, McLelland, Hagen et Weber. Pour un aperçu global, on peut consulter Peter Kilby, *Entrepreneurship and Economic Development*, New York, The Free Press, 1971. Et pour une critique de ces perspectives André Gunder Frank « Sociologie du développement et sous-développement de la sociologie », in *Le Développement du sous-développement : l'Amérique latine*, Paris, Maspero, 1970, p. 17-83.

4. Luc Boltanski, « L'espace positionnel : les professeurs des écoles du Pouvoir et le Pouvoir », *Revue française de sociologie*, II, Paris, 1973.

5. Il s'agit d'une tournure imagée, mais la pratique très fréquente de la cooptation tend à renforcer ce mécanisme.

6. Cette partie est très redevable aux travaux de Pierre Bourdieu et son équipe du Centre de sociologie européenne, Paris.

des filiales, il est en effet extrêmement rare qu'un chef d'entreprise ne dispose pas d'un capital économique d'importance significative. La fondation et le rachat d'une entreprise à capital privé exigent une mise de fonds initiale, même si elle est parfois minime. Par ailleurs, la propriété d'un capital permet certainement de faire jouer l'une des « subtiles différences de degré (qui) peuvent assurer l'inégalité de l'accès aux postes élevés<sup>7</sup> » lorsqu'il s'agit de combler le poste de président d'une grande entreprise avec des candidats de compétence égale. L'hypothèse concernant l'importance du capital économique est renforcée par le fait que comparativement aux salariés, ce sont les catégories de *non-salariés, propriétaires* d'un établissement industriel, commercial ou agricole, qui présentent le taux de recrutement interne le plus considérable. C'est en effet à l'intérieur de ces groupes que l'on trouve les plus fortes proportions d'individus dont le père appartient à la même catégorie socio-professionnelle.

*L'héritage direct* est donc sans doute une forme d'obtention importante de capital économique. Mais l'héritage « indirect » existe aussi et il ne faut pas sous-estimer ici l'importance des *mariages*, car la présence d'un beau-père industriel n'est pas rare dans la famille des présidents d'entreprise. Par ailleurs, à partir du moment où l'on a accédé à des hauts postes de direction, il devient possible grâce aux salaires très élevés assortis de rémunération en actions, de former un capital économique à travers une *carrière*<sup>8</sup>. Enfin, en particulier pour le petit et le moyen entrepreneur, la *capacité d'emprunter* grâce aux garanties que l'on est capable d'offrir est un autre facteur important de constitution d'un capital économique, ces garanties étant relatives à la possession d'un actif suffisamment important, de l'insertion de l'individu dans un réseau familial ou relationnel reconnu par les prêteurs et évidemment de la maîtrise « technique » de cet individu pour mener au succès ou tout au moins au non-échec son entreprise. *L'emprunt*, à côté peut-être aussi de certaines « vertus traditionnelles d'épargne », est évidemment l'un des moyens les plus classiques de constitution d'un capital, surtout si le capital emprunté est injecté dans le cycle de la production.

Le capital économique peut, par conséquent, être considéré comme une première condition d'entrée et d'occupation des positions directoriales, tandis que son absence ou son inaccessibilité peut être considérée comme une barrière à l'entrée dans l'industrie. Or la propriété d'un capital économique est répartie, on le sait, de façon tout à fait inégale entre les différentes classes sociales d'une société considérée. De ce fait, si pour des raisons historiques (conquête coloniale par exemple), certaines ethnies ou races occupent globalement une position économique et sociale inférieure<sup>9</sup>, la disposition d'un capital économique sera en probabilité plus faible pour un individu appartenant à ces ethnies (qui peuvent être démographiquement majoritaires) que celle d'un individu d'une ethnie dominante. Ceci tient sans doute aussi bien aux capacités d'accumulation de capital des ménages qu'aux possibilités de mise en place et de développement d'institu-

7. Jacques Lautman, « Les milieux de décision », in Darras, *le Partage des bénéfices*, Paris, Éditions de Minuit, 1966, p. 316.

8. Voir à ce sujet W. G. Lewellen *The Ownership Income of Management*, Natick 1

tions bancaires et financières propres à ces ethnies, facilitant l'accès au crédit. On peut s'attendre par conséquent à ce qu'une ethnie dominée soit sous-représentée dans l'industrie à cause de ce premier facteur.

Il ne s'agit pas cependant de la seule condition car une ethnie ne se superpose pas directement à une classe sociale. Une ethnie, même dans une position inférieure, n'est jamais complètement « dépourvue » de capital économique contrairement à la classe ouvrière puisqu'elle est présente à tous les échelons de la stratification. Une partie du groupe a constitué ou est en mesure de constituer un capital économique significatif qui peut permettre une insertion dans le secteur industriel. Pourtant celle-ci reste généralement très limitée comparativement à l'ethnie dominante. Il importe par conséquent d'examiner le rôle d'autres facteurs intervenants, plus particulièrement le rôle du *capital culturel et social*.

L'occupation d'une position directoriale dans l'industrie suppose en effet une socialisation, c'est-à-dire un apprentissage de ce qu'est le monde des affaires, les cheminements qui y conduisent, la façon de s'y mouvoir, les règles du jeu en même temps qu'une intégration relationnelle (réseau d'amis, de collègues et de connaissances utiles). Cette socialisation corrélative d'une intégration relationnelle se fait, et probablement de façon cumulative, à travers trois canaux essentiels : la famille<sup>10</sup>, la formation scolaire et universitaire, la carrière professionnelle.

Si l'on admet qu'il est possible d'acquérir dans la *famille*, et dans les contacts avec son réseau de relations, un capital d'information sur le fonctionnement du système, les cheminements qui y conduisent, et même un réseau relationnel de base, on doit admettre aussi que l'importance de la famille variera considérablement selon que celle-ci sera proche ou éloignée des postes de direction dans l'industrie ou plus largement du monde des affaires. Or il y a en même temps une inégalité d'information sur le monde des affaires et une inégalité de proximité sociale des postes de direction selon les classes sociales, et donc aussi d'une certaine manière selon les ethnies et races puisqu'elles sont différemment insérées dans la structure sociale. On peut alors faire l'hypothèse que si l'industrie ou le monde des affaires en général font partie de l'univers d'une catégorie sociale, d'une classe ou d'une ethnie, à cause par exemple des conditions historiques de son insertion sectorielle, deux effets en résulteront : d'une part, les individus appartenant à cette catégorie sociale ou à cette ethnie s'orienteront en plus grand nombre vers des choix scolaires et professionnels tournés vers les secteurs industriel, commercial et bancaire où les chances de réussite seront possibles et fortes, d'autre part, à travers les contacts et les éléments d'information du milieu familial, un capital culturel et social directement rentable dans ces secteurs sera acquis<sup>11</sup>. En ce sens, le fait pour une ethnie ou une race d'occuper la majorité des postes de gestion et de direction dans l'industrie favorise l'engagement (au sens de mobilisation) et le maintien de ce groupe dans le secteur industriel, ce qui renvoie finalement au processus de reproduction sociale de la bourgeoisie elle-même.

10. Ce qui nous renvoie à l'examen attentif de l'origine sociale.

11. D'une certaine façon, l'on rejoint ici la thèse que J. L. Migué défend dans son article « L'industrialisation et la participation des Québécois au progrès économique », in J. L. Migué, *le Québec d'aujourd'hui : regards d'universitaires*, Montréal, H.M.H., 1971.

À l'inverse, une ethnie dont « l'élite » a rencontré, pour des raisons historiques, des barrières importantes à l'entrée dans le monde des affaires s'orientera généralement vers des professions autres que l'industrie mais donnant un statut et parfois un revenu à peu près comparable, par exemple les professions libérales, où pour les individus les chances de réussite sont objectivement beaucoup plus fortes que dans l'industrie ; la plupart du temps, en effet, les individus ou les familles « ont des aspirations strictement mesurées aux chances objectives<sup>12</sup> », la possibilité d'apprécier ces dernières s'opérant à partir de nombreuses expériences collectives. C'est le cas, nous semble-t-il, des Canadiens français qui après la conquête britannique se sont vus coupés de leurs réseaux commerciaux et bancaires français, tandis que les colons britanniques pouvaient appuyer leur activité sur les réseaux de Grande-Bretagne qui leur étaient facilement accessibles<sup>13</sup>. Face à ces impossibilités objectives, les Canadiens français<sup>14</sup> n'avaient guère que la solution du repli vers d'autres secteurs (agriculture, professions libérales...). Cette structure établie, il devenait, entre autres pour les raisons exposées plus haut, très difficile pour les Canadiens français de franchir ces barrières.

Parallèlement au rôle de la famille, et souvent conjuguée à son effet, la formation de niveau collégial et surtout, et de plus en plus, universitaire joue évidemment un rôle essentiel dans la socialisation c'est-à-dire l'apprentissage des techniques et des règles du jeu, et la constitution de réseaux relationnels, sans compter le rôle du diplôme lui-même comme clé d'accès aux postes de cadres. Or on sait par ailleurs combien l'appartenance de la classe d'origine joue un rôle dans l'accès à l'enseignement supérieur. C'est pourquoi l'analyse du niveau et du type de formation des dirigeants industriels doit toujours être examinée avec

12. Pierre Bourdieu, « La transmission de l'héritage culturel », in Darras, *le Partage des bénéfices*, Paris, Éditions de Minuit, 1967, p. 396. Pierre Bourdieu écrit plus loin : « De façon générale, les enfants et leur famille se déterminent toujours en fonction des contraintes qui les déterminent. Lors même que leurs choix leur paraissent obéir à l'inspiration irréductible du goût ou de la vocation, leurs choix trahissent l'action transfigurée des conditions objectives », p. 399.

13. Il est intéressant de citer ici un texte écrit par des marchands canadiens-français en 1832 : « Il est naturel de supposer que dans une colonie l'affluence des capitaux de la métropole doit jeter le haut commerce entre les mains des nouveaux venus, pour peu que les lois favorisent le monopole ; c'est ce qui est arrivé dans ce pays ou par suite de la nécessité de tirer presque tous les articles de commerce de la Grande-Bretagne, les commerçants venus de ce pays ayant seuls des relations à la source manufacturière, et une unité de langage et d'habitudes avec les producteurs ont jusqu'à présent accaparé l'importation... Nos adversaires ne sont pas de bonne foi lorsqu'ils nous reprochent notre pauvreté et les difficultés que nous éprouvons... Nous ne puissions pas à la même source ; nous n'avons aucune protection hors du pays ; nous ne nous servons pas des capitaux étrangers pour nous en créer à nous-même... Nous parviendrions bientôt à avoir une marine marchande à nous et manœuvrée par des canadiens ; nous partagerions la navigation du fleuve au moyen de vaisseaux à vapeur ; nous aurions nos banques, nos compagnies d'assurance ; le parti qui s'oppose constamment aux intérêts des habitants du pays se trouverait alors paralysé et réduit à ses forces réelles... Que le besoin de débouchés pour notre jeunesse canadienne, commence à se faire sentir d'une manière alarmante, et que si nous ne nous empressons pas d'y apporter remède en lui ouvrant la carrière étendue du commerce, l'éducation qui commence à devenir un besoin pour elle, et qui fait des progrès rapides, s'éteindra peu à peu faute d'aliments et de motifs ; on craindra même de faire instruire ses enfants parce qu'on ne saura à quoi les destiner après leurs études... » « Inquiétude économique (1832) », in Guy Fregault et Marcel Trudel, *Histoire du Canada par les textes*, t. 1 : 1534-1854, Montréal et Paris, Fidès, 1969, p. 187 — cité par Maurice Saint-Germain, in *Une économie à libérer*, Montréal. Presses de l'Université de Montréal, 1972, p. 256-257.

attention. La relation avec l'ethnie n'est pas absente non plus à ce niveau puisque souvent le système scolaire est lui aussi différencié selon les ethnies. Les orientations des enfants s'en trouveront fortement marquées au niveau secondaire et collégial.

Enfin les *cheminements de carrière* dans les entreprises, et en particulier les grandes entreprises industrielles, viennent compléter cette socialisation en profondeur nécessaire à l'occupation d'une position directoriale dans l'industrie. C'est l'expérience acquise, les contacts dans le milieu qui en particulier fourniront la capacité de trouver dans le milieu environnant les éléments conduisant à des choix précoces qui donneront des avantages. Une carrière, dans la grande entreprise encore plus qu'ailleurs, jusqu'à des postes directoriaux permet en plus de la constitution ou de l'accroissement d'un capital économique, l'acquisition d'un capital « technique » et social (qui facilite par exemple l'accès à des financements importants) favorisant à travers la création ou le rachat d'entreprises, le développement d'activités rentables prometteuses ou répondant à une demande difficilement décelable sans une insertion profonde dans le mode des affaires. De ce fait, on peut penser que plus une ethnie a de difficultés à s'insérer dans les postes directoriaux des grandes entreprises, que ce soit à cause d'une hypothétique pénurie de candidats ou à cause d'une vraisemblable discrimination aisément praticable à cause des mécanismes de cooptation, plus cela restreint aussi les possibilités de voir se constituer des entreprises fortes possédées par des individus appartenant à cette ethnie orientées vers des activités moins traditionnelles que le vêtement, le bois, le cuir. . .

## 2. DISPARITÉS SECTORIELLES ET CATÉGORIES D'ANALYSE

La sous-représentation dans l'industrie d'ethnies dominées démographiquement majoritaires et sa reproduction, nous paraissent pouvoir être expliquées au moins en partie par les conditions d'entrée et d'occupation des positions directoriales en rapport avec les conditions historiques ayant défini la place de cette ethnie dans la société considérée. Cette sous-représentation comme nous l'avons fait remarquer plus haut, ne constitue qu'un aspect du problème puisqu'elle va généralement de pair avec une insertion différenciée selon le type d'industrie et selon la taille de l'entreprise. Des analyses un peu trop immédiates ont fréquemment plaqué un schéma dualiste pour décrire ce phénomène. Rappelons brièvement que le concept de dualisme réfère à la coexistence dans une économie donnée de deux secteurs, l'un dit traditionnel, l'autre dit moderne chacun ayant ses caractéristiques technologiques, ses marchés, etc. *Dans les économies développées*, le secteur traditionnel est décrit comme constitué surtout de petites entreprises locales payant des bas salaires tout en utilisant une main-d'œuvre importante ; le secteur moderne est décrit comme constitué de grandes entreprises nationales ou multinationales dont les unités de production sont à haute intensité de capital, distribuent des salaires de niveau relativement élevé<sup>15</sup>, sont capables de structurer leur environnement dont le marché n'est qu'un élément.

<sup>15</sup>. Relativement aux autres firmes, mais pas en termes de répartition entre le capital et le travail du surplus dégagé.

Comme il arrive fréquemment qu'il y ait une relative superposition régionale et/ou ethnique à cette catégorisation, on est vite tenté d'affirmer qu'on se trouve en présence de deux économies et plus largement de deux sociétés distinctes : l'une « traditionnelle », l'autre « moderne » plus tournée vers les « valeurs industrielles contemporaines ». En se plaçant sur cet axe traditionnel-moderne, il est évidemment très facile d'extrapoler sur le caractère innovateur et rationalisateur des agents du secteur moderne et le conservatisme culturel des agents du secteur traditionnel, ce qui permet de conclure que certaines ethnies, à cause des valeurs qu'elles véhiculent, sont difficilement capables de prendre en main des leviers économiques faute « d'entrepreneurship ».

Nous n'avons pas la place d'entrer dans le détail d'une critique systématique des nombreuses variantes de ce schéma dualiste<sup>16</sup>. Nous croyons cependant qu'en plus d'avoir une forte connotation idéologique, puisqu'il repose sur le concept de *modernisation* dont l'utilisation a surtout eu pour objet de légitimer un développement monopolistique accéléré afin de briser les « résistances au changement » du secteur dit traditionnel et dans les pays sous-développés de justifier l'impérialisme de la métropole, ce schéma simplifie à l'extrême la représentation du champ économique, et freine ainsi l'analyse en profondeur des disparités sectorielles.

Pour rendre compte de celles-ci, il faut, nous avons déjà souligné leur importance, disposer d'éléments sur les rapports de domination et de subordination établis historiquement dans la société considérée entre des groupes sociaux et entre des ensembles économiques concrets. Mais il faut disposer aussi d'éléments sur les transformations générales du mode de production capitaliste pour arriver, dans notre cas, à catégoriser les entreprises industrielles et, d'un point de vue plus global, les secteurs des formations sociales capitalistes.

Nous rappellerons pour mémoire que les transformations de la structure économique et sociale d'une société engendrent des « formes d'organisation » économiques et sociales nouvelles qui tendent à se généraliser, à dominer à une période donnée laissant moins de place aux formes antérieures d'organisation qui continuent cependant à exister tout en jouant un rôle spécifique intégré dans la société considérée. En des termes plus rigoureux, on peut dire qu'une formation sociale<sup>17</sup> est caractérisée par le chevauchement spécifique de plusieurs modes de production et que, parmi ces modes de production, l'un est dominant. Bien que des « traces » des modes de production précapitalistes subsistent encore dans nos sociétés, il n'est pas nécessaire de le rappeler, c'est le mode de production capitaliste<sup>18</sup> qui y domine. Au niveau des unités économiques de production, on peut mentionner à titre d'illustration que l'atelier artisanal ou le travail à domicile n'ont pas complètement disparu de nos sociétés, même si *l'entreprise* — forme spécifique des unités économiques de production dans le mode de production

16. On peut se reporter à André Gunder Frank, « Dialectique et Dualisme » *op. cit.*, p. 201-209.

17. C'est-à-dire une société concrète donnée.

18. Pour une définition du concept de mode de production, nous renvoyons le lecteur à un texte d'Etienne Balibar, « De la périodisation aux modes de production », in L. Althusser et E. Balibar, *Lire le Capital*, Paris, Maspero, 1968, t. II, p. 90-111. En ce qui concerne

capitaliste — est devenue dominante. Il importe cependant d'affiner encore l'analyse et de rechercher au sein du mode de production capitaliste lui-même des « formes différentielles » qui renvoient à des périodes typiques ou stades d'une formation sociale où domine ce mode de production. Ces formes recouvrent « des réalités économiques profondément différentes — production capitaliste privée, production capitaliste sociale <sup>19</sup>, capitalisme monopoleur, capitalisme d'État monopoleur <sup>20</sup> ». Ces formes du mode de production capitaliste se chevauchent mais, là encore, il est possible de repérer une dominance propre à chaque stade <sup>21</sup>. Le rôle de l'accumulation du capital est central dans la succession de ces stades et dans l'établissement des dominances. Dans la mesure où c'est au niveau des unités économiques de production que se produit cette accumulation, on appréhende très bien son rôle à travers la diminution progressive de l'importance économique relative de la petite entreprise aux mains d'un seul propriétaire (stade du capitalisme privé) et du développement accéléré des entreprises géantes multinationales, fruit de concentrations multiples impliquant l'insertion dans un réseau financier (stade du capitalisme monopoliste où s'associent programmation privée et programmation publique <sup>22</sup>). L'accumulation capitaliste a donc un rôle central d'abord dans la différenciation des entreprises <sup>23</sup> et par ailleurs dans la succession des stades dont nous venons de parler. Les types d'entreprise et les stades sont évidemment en correspondance, ce qui peut être brièvement présenté dans le tableau suivant :

*Formes du mode de production capitaliste et quelques caractéristiques des entreprises correspondantes*

Formes du mode de production capitaliste	Caractéristiques d'entreprise			
	Type de propriété *	Importance des actifs	Direction	Nombre d'unités dans le champ économique
Capitalisme privé	Propriétaire unique (capital industriel)	Très faible à moyenne	Propriétaire	Très grand
Capitalisme social	Sociétés par actions (capital industriel)	Moyenne à grande	Actionnaire important ou dirigeants associé	Limité
Capitalisme monopoliste	Groupes financiers (recouvrant parfois des familles). Fusion du capital industriel et du capital bancaire	Grande à gigantesque	Financiers et dirigeants eux-mêmes détenteurs de capitaux. Importance de la planification	Relativement très restreint

\* indépendamment du type de contrôle.

19. On entend par production capitaliste sociale, le stade où à cause des nécessités de la production qui exigeait de plus en plus de capitaux, les propriétaires ont dû s'associer (co-actionnaires) et utiliser la forme juridique de la société anonyme.

20. In Charles Bettelheim, « Problèmes de l'économie de transition : catégories sociales et mode de production socialiste », *la Pensée*, n° 126, avril 1966, p. 61.

21. On sait qu'actuellement, c'est la forme monopoliste qui domine dans les plus grands ensembles capitalistes, tels les États-Unis ou la C.E.E.

22. C'est-à-dire la gestion prévisionnelle et la planification.

23. Celle-ci s'opère grâce à un triple mouvement de création, de reproduction (maintien) et d'élargissement.

### 3. INSERTION DIFFÉRENCIÉE DES ETHNIES, TYPES D'ENTREPRISES, POSITIONS DIRECTORIALES ET CARACTÉRISTIQUES DES DIRIGEANTS

L'insertion des ethnies dominées ou non dominantes<sup>24</sup> au niveau de la propriété et la direction des entreprises se fait en majorité dans les petites et moyennes entreprises, et les secteurs peu concentrés, à faible productivité et faible rentabilité tels le vêtement, la bonneterie, le bois, le cuir<sup>25</sup>. . . En utilisant nos catégories, on peut dire que ceci se traduit par une présence forte dans les secteurs où domine le capitalisme privé, une présence plus faible dans les secteurs où domine le capitalisme social et une absence quasi totale là où domine le capitalisme monopoliste. L'asymétrie s'inverse dans le cas des ethnies ou nationalités (pour les entreprises étrangères) dominantes. Pour comprendre ceci, il importe évidemment de tenir compte du fait que les types d'entreprises que nous avons distingués plus haut ne se répartissent évidemment pas de façon égale dans les différentes branches industrielles. La concentration n'a pas en effet touché de la même façon les différentes industries. Certaines comme l'industrie du vêtement ne demandent qu'une mise de fonds peu élevée, d'où la prolifération — associée à la mort fréquente — de petites entreprises privées. D'autres, comme le pétrole, exigent des investissements énormes pour mettre en place un ensemble productif, d'où la nécessité de regrouper une grande masse de capitaux ; l'accès des nouveaux concurrents dans ces secteurs en est d'autant plus limité. Cependant ces conditions technico-économiques d'entrée dans une branche donnée ne sont pas le seul facteur intervenant. En effet, il est essentiel de tenir compte aussi des conditions de rentabilité des capitaux, conditions qui peuvent différer profondément selon les industries (et au sein même des industries selon les produits<sup>26</sup>).

Certaines industries en expansion, leur production étant encore inférieure à la demande solvable, bénéficient d'une rente de monopole tandis que d'autres en déclin voient leur taux de profit déprimé. Or, il est un fait que l'on n'a pas assez souligné, c'est que *tous les capitaux n'exigent pas les mêmes taux de rentabilité sur le long terme*. Tout détenteur de capitaux cherche bien sûr à maximiser leur mise en valeur, mais ses exigences dans des conditions normales de fonctionnement sont tout à fait relatives à la place qu'il occupe dans le champ économique. D'où à nouveau des différences d'insertion des « petits » et « moyens » capitaux et des capitaux monopolistes selon la rentabilité du secteur économique ; en particulier parce que de par leurs capacités financières, ou encore grâce à l'aide de l'État, les groupes monopolistes sont capables d'effectuer des engagements ou des

24. Certaines ethnies non dominantes et démographiquement minoritaires peuvent être sur-représentées dans l'industrie tout en étant concentrées dans des secteurs où domine le capitalisme privé où l'accès est facile (vêtement par exemple).

25. Voir à ce sujet André Raynaud, « La propriété et la performance des entreprises dans le Québec », in *Études internationales*, vol. II, n° 1, mars 1971, p. 83-84.

26. À l'intérieur des industries elles-mêmes, la rentabilité peut évidemment varier grâce aux gains de productivité qui permettent d'accumuler plus vite le profit. Comme le fait remarquer J. P. Delilez « en accumulant plus vite (l'entreprise) renforce encore ses chances de modifier une nouvelle fois ses procédés et d'obtenir de nouveau un profit extra. C'est ainsi que se trouve fondée la... »

retraits de leurs capitaux propres en fonction de la rentabilité du secteur, ou des transferts de la demande, le désinvestissement quoique relativement mal connu jouant un rôle économique très important. Pour ces raisons donc, *certaines branches* (industries souvent anciennes) *sont encore ouvertes au capitalisme privé, tandis que d'autres sont réservées au et par le capitalisme monopoliste.*

Or les problèmes affrontés par une petite entreprise à capital privé et ceux rencontrés par une entreprise monopoliste sont tant au niveau de la mise en place que du maintien et de l'élargissement, de nature radicalement différente. De ce fait, les types de gestion et de direction de ces firmes diffèrent aussi radicalement<sup>27</sup>. C'est pourquoi, on peut s'attendre à ce qu'aux catégories d'entreprise précédemment construites correspondent des *positions directoriales spécifiques* définissant les conditions et les limites de l'activité des dirigeants de ces entreprises. Ainsi généralement, le propriétaire-directeur d'une petite entreprise aura des activités beaucoup plus centrées sur la production que sur l'orientation des capitaux. Par contre, le président d'une entreprise géante aura une activité tournée en bonne partie vers les aspects financiers et fort peu vers la production qui est largement déléguée. Ces différences entre les positions directoriales impliquent que les caractéristiques des individus qui les occupent sont aussi différentes tant au niveau de la détention de capital économique que de la détention de capital social et culturel. De ce fait, et comme nous le faisons déjà remarquer plus haut, les probabilités d'accès aux *différentes positions*, c'est-à-dire aux postes de haute direction des entreprises à propriété unique, des entreprises à capital social et des entreprises monopolistes vont être très différentes pour chaque catégorie sociale présente dans un ensemble social donné à cause des conditions d'entrée et d'occupation que ces différentes positions imposent. Plus concrètement, on peut en simplifiant dire qu'un individu issu d'une catégorie sociale modeste (et/ou d'une ethnie dominée) peut beaucoup plus facilement mettre sur pied ou racheter et diriger une petite entreprise, qui exige au départ tout au moins un capital économique et un capital social et culturel<sup>28</sup> relativement faible, qu'accéder à un haut poste du secteur monopoliste où les individus issus des catégories sociales élevées et appartenant à l'ethnie dominante ont par contre de grandes chances d'accès<sup>29</sup>. Étant donné que les barrières à l'entrée varient selon les industries, il n'est donc pas étonnant de trouver les ethnies dominées dans les branches les plus ouvertes, et les ethnies ou nationalités dominantes dans les branches les plus fermées.

Comme il y a une relative correspondance entre le degré d'ouverture de la branche et « l'âge » de cette branche, il n'est guère étonnant que le schéma dualiste ait paru pertinent puisque les ethnies dominées occupent surtout les industries anciennes, tandis que les ethnies et surtout les nationalités dominantes occupent

27. Nous renvoyons à Alfred Chandler, *Strategy and Structure*, Cambridge, The M.I.T. Press, 1962, pour une démonstration des effets de la croissance et des stratégies de croissance des firmes sur leurs structures d'administration et de direction.

28. Ceci s'entend par rapport au monde des affaires.

29. Plusieurs auteurs ont très bien souligné le caractère structural du recrutement interne de « l'élite économique » pour les niveaux les plus élevés (oligarchie). Voir R. Bendix et F. Howton « Social Mobility and the American Business Elite », in Lipset et Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*, University of California Press, 1959. Pour le Canada, voir J. Porter, *Vertical Mosaic*, Toronto, University of Toronto Press.

les industries les plus récentes. Pourtant ce qui est en cause, c'est moins l'âge des secteurs, et la nature plus ou moins traditionnelle des activités *que les conditions d'entrée dans l'industrie.*

#### 4. CLOISONNEMENTS ET PASSAGES ENTRE LES FRACTIONS DE LA BOURGEOISIE INDUSTRIELLE

À ce point, une dernière question relative à l'insertion différentielle des ethnies dans la propriété et la direction des entreprises industrielles doit être posée. Il s'agit du problème du maintien de cette différenciation. On peut naïvement se demander en effet pourquoi les groupes des ethnies dominées insérés dans les positions directoriales de l'industrie n'ont que très rarement réussi à développer leurs entreprises jusqu'au « degré » monopoliste <sup>30</sup>.

En réalité, et si l'on admet une insertion différentielle des ethnies selon les secteurs définis à partir des formes « pures » du mode de production capitaliste, ce problème peut être posé en des termes plus généraux où l'ethnie n'a que peu d'importance. On revient en effet au processus général de croissance des firmes et aux possibilités de passages et cloisonnements entre les différentes fractions de la bourgeoisie industrielle qui sont eux-mêmes en partie relatifs à ce processus.

L'analyse de la croissance des entreprises a souligné depuis longtemps la difficulté à franchir certains seuils de dimension (concurrence des entreprises de taille plus importante, difficultés d'accès aux connaissances technologiques, inadaptation des institutions financières aux problèmes des petites entreprises, critères de garantie des prêts moins fondés sur la qualité des projets que sur la fortune patrimoniale ou la notoriété dans la profession <sup>31</sup>, sensibilité aux dépressions cycliques à cause de l'endettement important et des modes de financement par le crédit à court terme, etc.). Il en résulte des cloisonnements importants qui freinent « la mobilité » des firmes d'une catégorie d'entreprise à une catégorie « supérieure ».

Ces différents facteurs concernent surtout les difficultés de croissance par croissance interne. Un autre facteur au moins aussi important doit être pris en considération ; c'est que la croissance des entreprises passe très fréquemment, non pas seulement par la croissance interne, mais par les absorptions. Or souvent les entreprises absorbées sont des unités rentables, ou en tous cas potentiellement rentables, pour l'entreprise absorbante. Par conséquent, les petites et moyennes entreprises *qui réussissent* sont les plus menacées par les absorptions. De ce fait, les possibilités de passage d'une catégorie à une autre avec la même propriété et la même direction industrielle sont d'autant plus restreintes d'où, au plan ethnique, une faible cumulativité. Parmi les facteurs additionnels qui peuvent expliquer la stagnation ou la vente des petites et moyennes entreprises, il faut évidemment souligner que les chefs de ces entreprises (en particulier les fondateurs et à un degré moindre les héritiers) faute de formation administrative et financière suf-

fisante, ne sont souvent pas en mesure de s'adapter à un type de fonction transformé par l'élargissement de la firme, ce qui les conduit à, comme on dit familièrement, « passer la main ». En ce sens, les conditions d'occupation des positions directoriales exercent ici aussi un effet non négligeable.

Il est probable enfin que des mécanismes non économiques engendrent des cloisonnements au niveau de la vie sociale afin de préserver l'unité des fractions ou plus simplement des cercles sociaux de la bourgeoisie industrielle. Les possibilités d'intégration sociale au sein de l'oligarchie économique passent sans doute d'abord par la réussite au plan de l'efficacité économique et de l'acquisition d'un pouvoir économique. Mais il existe probablement aussi des mécanismes de reconnaissance sociale et d'intégration liés au réseau relationnel, aux stratégies matrimoniales, etc.

• • •

Au terme de cette exploration qui ne repose encore que sur une série d'hypothèses, nous ne prétendons évidemment pas apporter une explication globale et définitive de la place des ethnies dans l'industrie. Il nous semble cependant que c'est en liant étroitement le dirigeant à la catégorie d'entreprise qu'il dirige que l'on devient capable de saisir le rôle conjoint de la structure sociale et de la croissance des firmes dans ce problème.

La sous-représentation des ethnies dominées dans l'industrie ne peut à notre avis être comprise indépendamment des conditions d'entrée et d'occupation des positions directoriales, c'est-à-dire du capital économique et du capital social et culturel nécessaire, dont les possibilités d'acquisition sont en très grande partie relatives à la place dans la structure sociale.

L'insertion différenciée des ethnies selon les industries ne peut de son côté être comprise que relativement à des types d'entreprises (et donc à des types de positions directoriales) correspondant aux différents stades du mode de production capitaliste. La reproduction élargie du capital en conjonction avec le développement des forces productives engendre des conditions différentes d'entrée selon les industries. Certaines branches restent ouvertes aux petits propriétaires, d'autres impliquent nécessairement des associations de capitaux privés, tandis que d'autres enfin supposent de tels moyens que seuls les grands groupes financiers ou l'État peuvent s'y insérer. Des différences considérables existent évidemment entre les positions directoriales des types d'entreprise distingués, ce qui nous ramène au rôle du capital économique et du capital social et culturel dans l'occupation différenciée de ces postes par les différentes ethnies.

Le maintien de cette différenciation ne peut enfin être compris que si l'on reconnaît le rôle des mécanismes de croissance des firmes associés probablement à des mécanismes de reproduction sociale.

C'est sans doute ainsi que l'on peut éviter de partir à la recherche de « l'entrepreneurship » que P. Kilby<sup>32</sup> compare à l'*Heffalump*, cet animal que beaucoup ont chassé, utilisant mille trappes ingénieuses, mais que nul n'a pu capturer.

32. P. Kilby, *Entrepreneurship and Economic Development*, New York, The Free Press, 1971.

**RÉSUMÉ**

Dans les pays bi- ou multi-ethniques ou raciaux, on observe une sous-représentation au sein des directions industrielles, de certaines ethnies, ainsi qu'une insertion différente des ethnies, races ou nationalités, selon le type d'industrie et la taille des entreprises. L'auteur propose de rechercher l'explication de ces disparités d'une part dans l'héritage économique et culturel, fonction de la place de l'ethnie dans la structure sociale, et d'autre part dans les conditions d'entrée des industries. Par ailleurs le maintien de cette différenciation doit surtout être recherché dans les mécanismes de croissance interne et externe des firmes.

**ABSTRACT**

In multi-ethnic societies, one can note an underrepresentation of certain ethnic groups in top business management and an ethnic division of labor based on the type and size of the business organization. The author seeks to explain these inequalities using a cultural, factors, pointing to the economic heritage of certain ethnic groups and on the other hand, on historic conditions prevailing when certain industries were founded. The maintenance of these cleavages the author suggests must be researched in terms of factors promoting growth, both internal and external to a given industry.

**RESUMEN**

En los países multi-étnicos o raciales, se observa una subrepresentación en el seno de las direcciones industriales, de algunos grupos étnicos, así como una inserción diferente de los grupos étnicos, razas o nacionalidades, según el tipo de industria y el tamaño de las empresas. El autor propone, encontrar la explicación de esas disparidades por un lado en el heritaje económico y cultural, función del lugar que la etnia ocupa en la estructura social, y por otro lado en las condiciones de entrada a las industrias. Por otra parte el mantenimiento de esta diferenciación debe ser esencialmente buscado en los mecanismos de crecimiento interno y externo de las firmas.