

2m11-2510.11

Université de Montréal

**Transformation de l'enracinement
social de l'activité économique.
Plessisville 1960-1990**

par

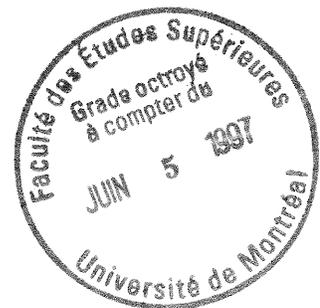
Benoit Michaud

Département de sociologie

Faculté des arts et des sciences

**Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de
Maître ès sciences (M.Sc.)
en sociologie**

© Benoit Michaud, 1996



Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé:

Transformation de l'enracinement de l'activité économique
Plessisville 1960-1990

présenté par

Benoit MICHAUD

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes:

Luc RACINE	président du jury
Gilles HOULE	directrice de recherche
Jean-Guy VAILLANCOURT	membre du jury

Mémoire accepté le: 7 mai 1997

Sommaire

Notre mémoire se pose en continuité de travaux sur l'économie québécoise francophone, dans le cadre d'une problématique de la transition de l'économie québécoise du statut de dominée mais participant de l'économie dominante à une insertion concurrentielle dans cette économie dominante. Nous nous proposons ici d'explicitier ce passage pour la période 1960-1990. Ces travaux ont pu établir, à partir de l'étude de cas de la compagnie Forano, à Plessisville, que les caractéristiques des rapports sociaux fondant cette économie étaient des rapports de parenté et d'alliance au sein desquels s'opérait une redistribution. En 1963, cette compagnie a été nationalisée via la Société générale de financement pour être reprivilégiée en 1984, suite à des années largement déficitaires.

Cette privatisation s'est soldée par une faillite à la fin des années 1990. Parallèlement à la période de nationalisation ainsi qu'à celle du retour au privé, il y a eu émergence d'un entrepreneurship local dans les mêmes secteurs d'activités que la Forano et dont les acteurs en sont d'anciens employés. Nous avons posé cette émergence comme étant relative aux transformations qu'a connues la Forano, compte tenu que pour la période précédant la nationalisation, la Forano était pratiquement la seule à occuper, dans le milieu, ces secteurs d'activité.

Notre perspective théorique s'est intéressée à qualifier ces transformations par l'analyse socio-historique de l'enracinement social de l'activité économique de la Forano, enracinement posé comme condition sociale de l'émergence de l'entrepreneurship local. Nous avons pu montrer que les transformations de l'enracinement social de la Forano ont été tributaires des changements de direction qu'elle a connus sur l'ensemble de la période étudiée. Pendant les premiers dix ans sous la SGF, la direction locale a été maintenue en place; l'aspect communal de cette économie locale s'est vue reconduite, notamment par le maintien des emplois à Plessisville et un premier cas d'entrepreneurship dont l'émergence n'a pas été problématique.

De 1975 à 1984, des dirigeants nommés par le gouvernement du Québec se sont succédés à la barre de l'entreprise; cette période est marquée par une transformation de l'enracinement social de l'activité de l'entreprise. Un recours sans précédent à des consultants, l'embauche de personnel étranger au milieu et le transfert de certaines portions de l'activité de production vers des entreprises en dehors du milieu sont révélateurs du clivage politique relatif à cette période. Enfin, la période du retour au privé, avec l'arrivée de propriétaires dont les visées de rentabilité constituaient l'objectif central, s'est révélée être aussi conflictuelle: une rationalisation drastique de l'entreprise, un transfert accéléré de la production et une insertion problématique dans le milieu sont révélateurs d'un enracinement posé comme *économique*. Les limites de cet enracinement proprement capitaliste ont pu être observées dans les difficultés qu'a rencontrées la Forano depuis 1984. L'émergence d'entreprises durant cette période s'est avérée constituer une tentative de réappropriation par le milieu des outils de son développement.

SOCIOLOGIE - ECONOMIE - POLITIQUE - ENTREPRENEURSHIP - REGION

Table des matières

Jury	ii
Sommaire	iii
Table des matières	v
Liste des tableaux	vii
Introduction	1
Chapitre 1: Activités économiques et rapports sociaux	4
1.1) Le modèle de Polanyi: une définition substantive de l'économie	4
1.1.1) Institutionnalisation du procès économique	5
1.1.2) Les modes d'intégration de l'économie et leur articulation:	
un modèle théorique	9
1.2) L'entrepreneurship dans l'économie contemporaine: un	
processus social de reconfiguration de l'activité économique	25
1.3) Les travaux sur l'économie québécoise francophone: le cas	
d'une entreprise des Bois-Francis, 1873-1960	35
1.4) L'enracinement social de l'activité économique:	
formulation de l'objet d'analyse	37
1.4.1) Quelques définitions	37
A) L'enracinement relationnel	39
B) L'enracinement structurel	39
C) L'enracinement historique	40

1.4.2) Démarche d'analyse	40
Chapitre 2: Méthodologie	42
2.1) Caractéristiques de l'étude de cas	42
2.2) L'entrevue en sociologie: une technique d'observation	47
2.3) Constitution de notre étude de cas et démarches empiriques	49
Chapitre 3: Transformation de l'enracinement social de l'activité industrielle de la municipalité de Plessisville (1960-1990)	56
3.1) Aperçu monographique de l'activité manufacturière plessisvilloise	56
3.1.1) Forano avant la nationalisation: aperçu historique	56
3.1.2) Forano, 1963-1990	58
3.2) L'entrepreneurship émergent: le cas de trois entreprises	67
3.2.1) Cas d'entreprise # 1: La Cie # 1	68
3.2.2) Cas d'entreprise # 2: La Cie # 2	72
3.2.3) Cas d'entreprise # 3: La Cie # 3	74
3.3) Analyse de la différenciation de l'enracinement social des activités de direction et de production	76
3.3.1) La période 1963-1974	77
3.3.2) La période 1975-1984	81
3.3.3) La période 1984-1990	91
3.4) Conclusion	93
Bibliographie	96

Liste des tableaux

Graphique # 1: Proportion des employés de bureau vs total d'employés _____ 63

Graphique # 2: Nombre d'employés, Forano, 1962-1986 _____ 64

Graphique # 3: Ventes et bénéfices: Forano, 1962-1985 _____ 66

Introduction

Notre mémoire se propose de rendre compte des transformations de l'activité industrielle manufacturière qu'a connues la municipalité de Plessisville, dans les Bois-Francs, au cours de la période 1960-1990. Forano, plus gros employeur de cette ville depuis plusieurs décennies jusqu'à la fin des années 1980, a été nationalisée en 1963 sous l'égide de la Société générale de financement du Québec. Cette entreprise a été reprivatée en 1984, alors qu'elle devenait la propriété de trois hommes d'affaires provenant de l'extérieur du milieu. La période précédant les années 1960 est caractérisée par un quasi monopole de la Forano dans le milieu en ce qui concerne ses secteurs d'activité (en gros, la machinerie industrielle, agricole et forestière). À partir des années 1960, et plus particulièrement des années 1970 et 1980, émerge un entrepreneurship local dans les mêmes secteurs d'activités accaparés anciennement par Forano. Comment expliquer cette émergence, compte tenu de la situation antérieure? Nous tenterons, dans cette étude de répondre à cette question en nous intéressant à l'enracinement social de l'activité économique et ses transformations pendant cette période. Plus particulièrement, nous poserons l'entrepreneurship local comme étant relatif aux transformations qu'a connues Forano, transformations permettant cette émergence suivant des modalités différenciées selon l'apparition des entreprises qui le constituent.

Le chapitre théorique présentera une définition de l'économie dite substantive, dans le cadre duquel le phénomène social que représente l'entrepreneurship sera envisagé en tant qu'observatoire stratégique des transformations de l'enracinement social de l'activité

économique qui l'ont permis et peuvent l'expliquer. Un recensement critique des écrits sur l'entrepreneurship sera suivi d'une discussion portant sur l'économie québécoise francophone, dans le cadre de travaux sociographiques réalisés à partir de l'étude de cas de la compagnie Forano et portant sur la période de la fondation de cette entreprise (1873) jusqu'aux années 1960¹. Nous présenterons ensuite une opérationnalisation de notre démarche à travers l'explicitation de notre cadre d'analyse, notamment de la notion d'enracinement social de l'activité économique (Granovetter 1985, Polanyi 1975). Seront ensuite brièvement abordées, dans notre chapitre méthodologique, les possibilités d'observation et de reconstruction sociologiques des activités étudiées.

Le chapitre d'analyse soumettra, dans un premier temps, une présentation monographique des transformations de l'activité manufacturière de cette municipalité. Un compte rendu sociohistorique des transformations qu'a connues la Forano sera suivi par un exposé de trois monographies succinctes des entreprises retenues pour l'analyse. Celles-ci tenteront de rendre compte de leur émergence en les resituant dans les circonstances de leur apparition en regard de transformations significatives de Forano. Cette analyse s'intéressera particulièrement aux transformations de l'enracinement social des activités de direction et de production de cette entreprise, dont il est posé ici qu'elles sont tributaires de l'entrepreneurship émergent.

¹ Notre mémoire se pose en continuité de ces travaux. Voir, entre autre, Hamel J., G. Houle et P. Sabourin, "Stratégies économiques et développement régional: l'émergence de Forano", Recherches sociographiques, XXV, 2, 1984, pp.189-209; et Hamel J., G. Houle, "Une nouvelle économie politique francophone: problématique et enjeux", Cahiers canadien de sociologie, 12, , 1-2, 1987, pp.42-63.

Enfin, nous concluerons par une discussion des résultats que notre analyse aura permis. Nous tenterons alors de mettre ces résultats en perspective compte tenu de la discussion théorique présentée au chapitre premier.

Chapitre 1: Activités économiques et rapports sociaux

1.1) Le modèle de Polanyi: une définition substantive de l'économie

Polanyi présente, en 1957, une définition de l'économie dite substantive, qui continue de susciter un intérêt soutenu, notamment dans le cadre de ce que plusieurs auteurs ont qualifié de renouveau de la sociologie de l'économie (Swedberg and Granovetter, 1992; Mingione, 1991; Sabourin 1990; Granovetter 1985).

Sa définition distingue deux principales significations attribuées au terme *économique* en parlant des activités humaines;

"Le sens substantif dérive du fait que l'homme dépend, pour sa survie, de ses semblables et de la nature. Ce sens renvoie à l'interaction entre l'homme et son environnement, naturel, et social, interaction qui lui fournit les moyens de satisfaire ses besoins matériels.

"Le sens formel dérive du caractère logique du rapport fins-moyens (...) Il se réfère à une situation de choix, à savoir le choix entre les usages alternatifs de différents moyens par suite de la rareté de ces moyens"².

Notre intention n'est pas ici de faire une critique exhaustive de la deuxième acception du terme. Nous y reviendrons plus loin en exposant les différents modes d'intégration

²Polanyi, K., "L'économie en tant que procès institutionnalisé", in K. Polanyi & C. Arensberg, Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie, Paris, Librairie Larousse, 1975, p. 239.

nécessaires à l'actualisation du procès économique³. Nous présenterons dans ce qui suit la signification que l'on peut attribuer à la première définition.

Polanyi a formulé la définition substantive de l'économie avec le souci de ne pas reconduire les catégories propres au fonctionnement des économies contemporaines. Il visait, par là, l'élaboration d'un cadre général permettant d'appréhender toutes formes d'économie en se dotant d'outils conceptuels non pas à la mesure de la présence d'éléments marchands, mais pouvant plutôt s'appliquer à la description de formes d'économie différenciées. En d'autres termes, et comme le rapporte Maurice Godelier en commentant le travail de Polanyi:

"Il lui fallait au départ se donner une définition générale de l'économie qui en puisse subsumer d'avance toutes les formes possible et soit vierge de tout préjugé concernant ces formes possibles."⁴

1.1.1) L'institutionnalisation du procès économique

Avant de continuer, revoyons, avec Karl Polanyi, à quoi renvoie cette définition substantive;

³Pour une présentation critique du débat substantivistes-formalistes en anthropologie économique, voir: Granovetter, M., "The Nature of Economic Relationships", in R. Swedberg (éd.), Explorations in Economic Sociology, Russell Sage Foundation, New-York, 1993, pp. 3-41.

⁴Godelier, Maurice, "Présentation", in Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie, K. Polanyi et C. Arensberg (éds.), Série anthropologie, Sciences humaines et sociales, Librairie Larousse, Paris, 1975, p.14

"Ce sens renvoie à l'interaction entre l'homme et son environnement, naturel, et social, interaction qui lui fournit les moyens de satisfaire ses besoins matériels."⁵

Deux éléments de cette définition sont présentés plus en détails par Polanyi, à savoir la notion de procès et l'institutionnalisation de celui-ci. Voyons d'abord ce que l'on entend par procès.

"Le procès suggère une analyse en terme de mouvements. (...) les éléments matériels peuvent modifier leur position soit en changeant de lieux soit en changeant de "mains"; (...) ces changements de position, très différents, peuvent ou non aller de pair. On peut dire que ces deux types de mouvements épuisent les possibilités contenues dans le procès économique en tant que phénomène naturel et social."⁶

Ainsi, l'activité économique est un procès, d'une part, par lequel circulent les objets et, d'autre part, par lequel ces objets peuvent changer de possesseurs. Pour Polanyi, ces mouvements, ou cette circulation, caractérisent la production en tant que "part essentielle de l'économie"⁷, ou, pour le dire comme Godelier:

⁵Polanyi, Op.cit.,p.239.

⁶Ibid, p.243.

⁷Ibid, p.243.

"L'activité économique est un processus, c'est-à-dire, comme le souligne avec force Polanyi, un ensemble de "mouvements" de production, de circulation et d'appropriation de biens matériels."⁸

Cette définition de l'économie se veut idoine à toutes formes d'économie en ce sens que les concepts généraux qui la composent établissent les dimensions fondamentales de l'économie comme processus social se manifestant, selon les temps et les lieux, dans des formes qui peuvent être de différente nature. En d'autres termes, cette définition permet de décrire toutes formes d'économie, qu'elles soient historiquement ou socialement éloignées de la forme d'économie dominante contemporaine, c'est-à-dire l'économie marchande.

Ceci étant posé, le deuxième élément de la définition de Polanyi, l'institutionnalisation, ou le fait que le procès économique soit institutionnalisé, nous renvoie à l'aspect social sans lequel toute forme de régularité ne pourrait être possible.

"L'économie humaine est donc encadrée et englobée⁹ dans les institutions économiques et non économiques. Il importe de tenir compte de l'aspect non économique."¹⁰

⁸Godelier, op. cit., p.14.

⁹Plusieurs ouvrages utilisent le terme "enraciné", que nous emploierons dans la suite du texte, pour l'idée qu'exprime en anglais celui d' "embeddedness". L'explicitation de cette notion sera l'objet de la section 1.2.3.

¹⁰Polanyi, Op.cit., 244.

A ce titre, ce procès se déroule dans ou à travers un contexte social toujours particulier et spécifique, constituant cette régularité. Plus précisément, ce contexte social est constitué des rapports sociaux par lesquels s'actualise le procès économique. Ainsi, comme le rapporte Godelier, le procès économique "n'a d'unité et de stabilité que parce qu'il est "institutionnalisé", c'est-à-dire qu'il fonctionne comme ou à travers des institutions, c'est-à-dire des *rapports sociaux généraux* des hommes entre eux au sein d'une société donnée"¹¹. Il n'est pas ici inutile de rappeler que les propriétés de ces rapports sociaux généraux peuvent être de différente nature et qu'ils sont relatifs à la spécificité de l'économie à l'étude. A cet effet, et paraphrasant Polanyi, Godelier dira:

"(...) "selon les temps et les lieux", le procès économique peut "s'enchâsser et s'enchaîner" dans les institutions les plus diverses, la parenté, la religion, donc des institutions qui ne sont pas seulement "économiques", c'est-à-dire "destinées à fournir de façon continue les moyens matériels" de l'existence sociale."¹²

Par conséquent, pour Polanyi,

"Une étude portant sur la manière dont les économies empiriques sont institutionnalisées doit d'abord s'attacher à la façon dont l'économie acquiert unité et stabilité, c'est-à-dire à l'interdépendance et à la récurrence de ses

¹¹Godelier, op. cit. p.14.

¹²Ibid, op. cit., p.15.

éléments."¹³

De là, Polanyi propose¹⁴, pour décrire ce qui permet l'institutionnalisation, trois formes d'intégration possible de l'économie, à savoir la réciprocité, la redistribution et l'échange.¹⁵ La présentation critique de ces trois modèles analytiques et de leur articulation est l'objet de la section suivante.

1.1.2) Les modes d'intégration de l'économie et leur articulation: un modèle théorique de l'appréhension sociologique de l'économie

Comme nous l'avons vu dans la section précédente, l'unité, la régularité et la stabilité du procès économique ne sont possibles que par son aspect institutionnalisé. Cette

¹³Polanyi, op. cit., p.244.

¹⁴Parlant du travail des chercheurs en sciences sociales dont les outils étaient à la mesure d'une économie de marché, il dira: "(...) en étudiant le rôle que joue l'économie dans la société humaine, l'anthropologue, le sociologue ou l'historien se trouvaient chacun confrontés à une grande variété d'institutions autres que les marchés et dans lesquels étaient enchâssées les conditions de subsistance de l'homme. De tels problèmes ne pouvaient être cernés par une méthode analytique conçue pour une forme spéciale de l'économie et qui dépendait de la présence d'éléments marchands spécifiques." Ibid, p.240. Cette position de Polanyi suggère que, pour les économies dites de marché, il existe une méthode analytique satisfaisante. Nous verrons plus loin en quoi cette position a été contestée et a mené à des redéfinitions des outils nécessaires à l'appréhension de ces économies.

¹⁵Ibid, p.245

institutionnalisation s'actualise, selon Polanyi, via trois modes d'intégration de l'économie soit la réciprocité, la redistribution et l'échange, auxquels correspondent des caractéristiques dont nous évoquerons brièvement les principes un peu plus loin. Spécifions d'abord, avec Godelier "que la dominance d'un principe ne signifie pas absence ou exclusion des deux autres principes". Ainsi, ce découpage analytique selon des modes d'intégration de l'économie est d'un usage répandu en anthropologie, la réciprocité ou la redistribution, selon les cas, caractérisant une dominante propre aux sociétés pré-capitalistes (ou paysannes ou autres appellations) et l'échange caractérisant la dominante propre aux sociétés occidentales contemporaines ou capitalistes¹⁶.

Voyons comment Polanyi a défini ces modes d'intégration:

"La réciprocité sous-entend des mouvements entre points de corrélation de groupes symétriques; la redistribution désigne des mouvements d'appropriation en direction d'un centre, puis de celui-ci vers l'extérieur. L'échange se réfère ici à des mouvements de va-et-vient tel que les changements de "mains" dans un système marchand."¹⁷

¹⁶Voir, par exemple: Bohannan, P. & G. Dalton, "Introduction", in P. Bohannan & G. Dalton (éds), Markets in Africa, North Western University Press, 1962, pp. 1-26.

¹⁷Polanyi, op. Cit., p.245.

Nous dirons, avec Godelier, que la notion de mode d'intégration renvoie à "deux réalités distinctes, les rapports sociaux de production et les formes sociales de circulation du produit du procès de production."¹⁸ :

"(...) ces deux aspects de la réalité *ne sont pas* sur le même plan. Dans *tout* système économique, il existe un rapport de compatibilité et de subordination entre les rapports de production et les formes de circulation des produits matériels. Les rapports de production déterminent le nombre, la forme et l'importance respectives des formes de circulation du produit social qui existent au sein de chaque système socio-économique."¹⁹ (Italiques dans le texte).

Le second plan renvoie à une description des mouvements impliqués dans l'activité économique; mise à jour des réseaux, description des pratiques relationnelles constituant la circulation, etc. Le premier renvoie, quant à lui, à la mise au jour des caractéristiques (parenté, religion, ethnicité, etc.) des rapports sociaux dans lesquelles s'enracinent (Polanyi, 1957, Granovetter 1985) les formes de circulation dont, au premier chef, la forme de circulation dominante. Dans ce contexte, et comme le mentionne ci-haut Godelier, ce sont les rapports sociaux qui assument la fonction de rapports de production lesquels détermineront le poids relatif accordé aux formes de circulation. En résulte une articulation entre ces différentes formes de circulation, articulation caractérisée par la subordination des modes d'intégration à celui qui est dominant. Godelier expose ainsi que:

¹⁸Godelier, M., L'idéal et le matériel, Fayard, 1984, p.260.

¹⁹Ibid, p.260-261.

“Dans les sociétés où domine la réciprocité, des mécanismes de redistribution et d’échange existent également; seulement, ils “n’intègrent” pas l’ensemble du processus économique mais restent subordonnés, articulés, au principe dominant l’ensemble, tout en jouant un premier rôle à certains niveaux de l’organisation sociale et dans certaines activités.”²⁰

Examinons plus avant ce à quoi réfère ces notions. Les travaux anthropologiques²¹ présentent des descriptions des modalités de circulation des différents biens sociaux impliqués dans le procès économique propres aux différentes sociétés, généralement non-occidentales ou pré-capitalistes, étudiées par les anthropologues. Ces modalités de circulation font état d’une prégnance de pratiques soit redistributives, soit de réciprocité. Elles montrent, en outre, en quoi ces formes de circulation intègrent l’économie à la société ou, pour le dire autrement, elles établissent les caractéristiques des rapports sociaux dans lesquelles s’enracinent ces formes de circulation, parenté, religion, ethnicité, etc.:

“Par exemple, alors que prévaudront les mécanismes de réciprocité dans une société dominée par des rapports de parenté segmentaires (rapports sociaux généraux assumant, en plus de leur fonction propre, celle de rapports de production), des mécanismes de redistribution pourront dominer à l’intérieur même des groupes de parenté et l’échange marchand réglera une partie des relations de ces

²⁰Ibid, p.250.

²¹Voir, par exemple B. Malinowski, “Les Argonautes du Pacifique occidental”, Paris, Gallimard, 1963.; M. Mauss, “Essai sur le don”, Sociologie et anthropologie, Paris, PUF, 1960.

groupes avec des sociétés voisines."²² (notre parenthèse)

Or, si pour la réciprocité et la redistribution, ces deux niveaux de description ne posent pas problème, il en va autrement pour l'échange. Comme l'avance Enzo Mingione:

"The various systems of reciprocity determine not only patterns of social relations of exchange but also patterns of social organisation. (...) Market exchange, on the contrary, makes sense as an abstract concept only if it is perceived as a finished transaction taking place between as many actors as possible who are unaffected by other kinds of established social relations."²³

Or, en anthropologie et en ethnologie, il est établi qu'en ce qui concerne les sociétés développées;

"Pas plus que dans tout autre système social, les moyens matériels d'exister et leur représentations sociales, n'y constituent une sphère autonome s'imposant comme telle à l'ensemble du corps social. Ils relèvent de catégories

²²"Au contraire, dans les empires archaïques de "type redistributif" tels l'Égypte ancienne ou le Pérou, les mécanismes et le principe de redistribution (rapports politiques) intègrent l'ensemble de l'économie et jouent le rôle dominant, alors que les principes de réciprocité jouent un rôle à l'intérieur des groupes locaux, ou même régissent, sous forme de "don et de contre-don", le "commerce avec l'extérieur." Dans certains États industriels modernes, dont "l'Union soviétique est un exemple extrême", l'échange marchand ne jouerait plus qu'un rôle mineur, cependant que le principe de redistribution prend, à nouveau (rapports politiques), l'importance la plus grande." Godelier, M., 1984, op. cit., p.250. (Nos parenthèses).

²³Mingione, op. cit., p.3.

culturelles et de *configurations sociales* qui, certes, les différencient radicalement des économies familiales aux ethnologues mais s'avèrent aussi redevables d'une méthode d'analyse similaire - par inversion, en quelque sorte, du modèle."²⁴ (Notre italique).

Ces catégories culturelles sont donc posées comme étant redevables d'une sociologie de la connaissance économique: observable dans son historicité, cette connaissance est construite dans des savoirs spécialisés comme dans le sens commun des acteurs considéré comme forme de connaissance²⁵. De plus, les "configurations sociales" propres aux sociétés capitalistes ne sont pas que des abstractions; les rapports capitalistes se donnent à voir à travers l'organisation capitaliste du travail. Cette organisation s'est trouvée à dominer les autres modes d'intégration lorsqu'elle en est venue à intégrer l'ensemble des facteurs de production dont, au premier chef, la terre, le travail et la monnaie. En d'autres mots, pour les sociétés contemporaines, les rapports sociaux qui y sont dominants sont les rapports capitalistes dès lors qu'ils "permettent l'appropriation de tous les facteurs de production (...)." ²⁶

Nous avons vu qu'une acception formelle du terme économique pour appréhender des sociétés pré-capitalistes ne permettait pas de décrire en quoi l'activité économique constitue

²⁴Chauveau, J.-P., "Economie (Anthropologie)", in P. Bonté & M. Izard (éds), Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie, P.U.F., 1991, p.216.

²⁵Voir Houle, G., 1987, "L'idéologie: une forme de connaissance", Sociologie et sociétés, 1979, avril, 11, 1, p.123-145. et 1987, "L'Economie comme forme de connaissance", Sociologie du Sud-Est, Janvier/décembre, pp.145-166. Les considérations méthodologiques qu'implique une telle position théorique seront abordées dans le chapitre méthodologique.

²⁶Godelier, M., 1984, op. cit., p.261.

un fait social dont les caractéristiques sociologiques sont à établir dans tous les cas: le modèle du marché repose sur des postulats abstraits et universalisants, associés à une forme d'économie pourtant historiquement et socialement localisée, c'est-à-dire l'économie contemporaine occidentale et, au premier chef, la façon dont elle a été pensée. La mise au jour de ces caractéristiques constitue le passage obligé, cela semble naïf à formuler, de tout travail comparatif qui va au-delà d'une simple mesure de l'adéquation d'une forme particulière d'économie à une forme abstraite et universalisante. Le cas échéant, caractériser des économies étrangères ou du passé reviendrait à observer leur "performances" par rapport à des catégories descriptives d'appréhension du social préétablies et découlant d'une économie politique enracinée, (c'est le cas de le dire,) dans le paradigme du marché, comme l'a très bien montré Paul Sabourin dans ses travaux sur l'économie québécoise²⁷. Ce faisant, on laisse en plan la mise au jour du mode d'intégration dominant dans ces sociétés pour ne voir que le mode d'intégration par le marché; on procède donc d'une vision tronquée de la réalité propre aux configurations sociales de ces sociétés. On y examine encore moins l'articulation qui leur est propre entre les différents modes d'intégration.

Voyons maintenant les possibilités d'appréhension en ce qui concerne les sociétés dites modernes ou capitalistes. A quoi renvoie le mode d'intégration par l'échange marchand et le marché qui en résulte? La science économique suffit-elle à rendre compte de ces économies? Nous croyons que l'appréhension de ces économies doit tenir compte non seulement du mode d'intégration dominant, à savoir le marché, mais aussi, et c'est ce qui

²⁷Sabourin, Paul, "Les enjeux méthodologiques de la construction de l'économie comme forme sociale", Anthropologie et société, Les Presses de l'Université Laval, 1990, pp.99-118.

apparaît comme tâche à accomplir, des autres formes d'intégration qui lui sont subordonnées: en d'autres mots, une compréhension des économies modernes doit s'intéresser à établir l'articulation spécifique entre le mode d'intégration dominant et les autres modes d'intégration.

Pour bien préciser notre argumentation quant à l'étude des phénomènes économiques en société contemporaine, dans une perspective sociologique, voyons la critique de Mark Granovetter portant sur les deux courants majeurs en anthropologie économique à savoir les courants substantiviste et formaliste.

Le point de départ de cette critique repose sur les différentes conceptions relatives à l'influence que peuvent avoir les rapports sociaux sur les comportements et institutions. De manière générale, deux conceptions opposées peuvent être dégagées sur la base des postulats théoriques concernant la nature des comportements humains. Dans ce contexte, le courant formaliste s'inscrit dans une conception relevant de la science économique;

"How behavior and institutions are affected by social relations is one of the classic questions of social theory. [...] Much of the utilitarian tradition, including classical and neoclassical economics, assumes rational, self-interested behavior affected minimally by social relations [...]."
(Granovetter, 1985, p.481)

Pour les tenants de cette école, le niveau d'enracinement social de l'activité

économique propre aux sociétés "primitives" est posé comme n'étant pas significativement plus élevé²⁸ que dans les sociétés modernes²⁹ (Granovetter, 1985, p.482). Plus encore, un courant rassemblant des chercheurs des sciences économiques mais aussi de la science politique et de l'histoire propose même d'approcher des institutions sociales à l'aide du schéma fondamental de la théorie classique en économie:

"This position has recently received a new infusion as economists and fellow travelers in history and political science have developed a new interest in the economic analysis of social institutions - much of which falls into what is called the "new institutional economics" -and have argued that behavior and institutions previously interpreted as embedded in earlier societies, as well as in our own, can be better understood as resulting from the pursuit of self-interest by rational, more or less atomized individuals (e.g., North and Thomas 1973; Williamson 1975; Popkin 1979)."³⁰

Nous croyons superflu ici de développer en détail une critique mainte fois apportée à ce genre de conceptualisation, les auteurs s'inscrivant dans cette critique et ayant posé le caractère social de toute forme d'économie ne manquant pas: depuis Mauss, en passant par Durkheim et Weber, Godelier, Parson et Smelser, Polanyi, Sahlins, jusqu'à aujourd'hui avec

²⁸Il semble, au passage, futile de cerner le niveau d'enracinement social de l'activité économique selon que l'on se trouve devant une société moderne ou pré-capitaliste; l'activité économique étant posée comme socialement enracinée. Il s'agit, plutôt d'établir la nature de cet enracinement et de statuer sur la signification des différences observées.

²⁹Granovetter, M., "Economic Action and Social Structure", American Journal of Sociology, vol 91, #3, novembre 1985, p.485.

³⁰Ibid, p.482.

Granovetter et plus près de nous par les chercheurs québécois Sabourin, Houle et Hamel. Nous noterons cependant au passage que, loin d'être discrédité, ce courant affiche même des tendances que certains qualifient d'impérialistes³¹. En outre, et comme nous le soulignons précédemment, s'en tenir à une telle approche mène à ne considérer qu'un mode d'intégration, le marché, sans établir l'articulation spécifique avec les autres modes d'intégration. L'erreur apparaît d'autant plus grande si la société à l'étude est caractérisée par une dominante relevant de la réciprocité ou de la redistribution. Dans ce dernier cas, on pose à tort une forme d'intégration secondaire, subordonnée (le marché), comme étant celle qui domine et dès lors explique le fonctionnement de ces sociétés.

L'autre position réfère à une conceptualisation où l'action humaine ne peut s'interpréter en dehors des relations sociales;

"At the other extreme lies what I call the argument of "embedddness": the argument that the behavior and institutions to be analyzed are so constrained by ongoing social relations that to construe them as independant is a grievous misunderstanding."³²

³¹Une entrevue récente avec l'économiste Gilles Dostaler parue dans le devoir nous semble révélatrice de la persistance de ce courant. Voir Dutrisac, Robert, "Un anti-impérialiste de la pensée économique", Le Devoir, 25 avril 1994.

³²Granovetter, M., 1985, op. Cit., p.481-482.

Le débat entourant cette question a mené les tenants de l'école substantiviste³³ à poser la modernisation comme étant un point tournant où l'articulation entre les comportements économiques et leur enracinement social se serait vue radicalement modifiée, voire renversée;

"It has long been the majority view among sociologists, anthropologists, political scientists and historians that such behavior was heavily embedded in social relations in premarket societies but became much more autonomous with modernization. This view sees the economy as an increasingly separate, differentiated sphere in modern society, with economic transactions defined no longer by the social or kinship obligations of those transacting but by rational calculations of individual gain. It is sometimes further argued that the traditional situation is reversed: instead of economic life being submerged in social relations, these relations become an epiphenomenon of the market."³⁴(notre souligné).

Dans cette voie, l'avènement du capitalisme est posé par Godelier comme une rupture radicale, instaurant un mode d'intégration social articulé principalement par le marché;

"Le fait que des rapports "purement" économiques existent, séparés des autres rapports sociaux, est une exception dans l'histoire qui correspond seulement au mode capitaliste de

³³"The embeddedness position is associated with the "substantivist" school in anthropology, identified especially with Karl Polanyi (1944; Polanyi, Arensberg, and Pearson 1957) and with the idea of "moral economy" in history and political science (Thompson 1971; Scott 1976). It has also some obvious relation to marxist thought." Granovetter, M. op. cit. pp53-54.

Pour une présentation plus approfondie de l'autonomisation de la sphère économique voir, entre autre, Godelier, M., Rationalité et irrationalité en économie tomes 1 et 2, Paris, Maspéro, 1969; et "2. Marché et société, capitalisme et socialisme" in A. Gorz, Métamorphoses du travail: quête de sens, Galilée, Paris, 1988, pp. 160-166. L'hypothèse du renversement en regard de l'articulation social-économique doit être reconstruite: notre travail, portant sur des entreprises "récemment" créées, nous fournira, nous l'espérons, des éléments de réponse.

³⁴Granovetter, 1985, op. Cit., p.482.

production." ³⁵

Cette citation peut porter à croire que les sciences économiques suffisent, dès lors, à expliquer les comportements, actions et institutions dans le domaine économique puisque ces derniers sont posés, dans un schéma disciplinaire classique, explicitement comme leurs objets privilégiés. Godelier dira, lui-même:

"Poser, comme le font tant d'économistes, la maximisation des gains monétaires des individus comme la seule attitude rationnelle possible, comme un modèle absolu, exclusif, c'est oublier que cette forme de rationalité économique est le produit d'une évolution historique singulière et caractérise les sociétés capitalistes développées où le contrôle et l'accumulation du capital constituent le point stratégique de la compétition sociale."³⁶ (notre souligné).

Mais la présence et l'efficace de cette rationalité économique ne se réalise pas dans un vacuum social. En terme de rapports sociaux, cette "compétition sociale" pour le "contrôle et l'accumulation du capital" renvoie à un rapport social bien identifié, à savoir le rapport social capital-travail par lequel le second est exploité par le premier. On a malheureusement tôt fait d'en oublier le deuxième terme et de ne voir dans l'économie contemporaine *que* la mise en valeur du premier sans voir les modalités constitutives de l'articulation qu'il entretient avec le second et qui permettent (problématiquement ou non, et en quoi, cela reste

³⁵Godelier, m., op. Cit., p.219.

³⁶Godelier, M., "Rationalité et irrationalité en économie", tome II, paris, Maspéro, 1969, p.180-181.

à établir pour chaque cas de figure) cette mise en valeur. Cette apparence de séparation de rapports sociaux du reste de l'ensemble social, incarnée dans la formule de l'autonomisation de l'économique par rapport au social, sera posée ici comme plutôt expressive du renversement ci-haut avancé, si tant il en est que:

“(…) Une société existe toujours comme un tout, comme un ensemble articulé de rapports et de fonctions dont toutes sont simultanément nécessaires pour qu'elle existe comme telle, mais dont le poids sur sa reproduction est inégal.”³⁷

Dans ce contexte, tenter de cerner un “niveau d'enracinement” dans tel ou tel type de société nous apparaît peu heuristique; il s'agit plutôt d'établir la nature de l'articulation observée entre différents types d'enracinement social relevant respectivement de modes d'intégration dont l'un est dominant et les autres subordonnés.

En ce qui concerne les sociétés contemporaines, et pour conclure cette section, reprenons quelques éléments ci-haut abordés. D'abord nous avons vu que dans pratiquement tout système socio-économique³⁸, les trois modes d'intégration de l'économie à la société sont présents à la fois. Deuxièmement, nous avons vu que le mode d'intégration par le marché ne

³⁷Godelier, M., op. Cit., p.15

³⁸ En toute hypothèse, nous pourrions avancer que dans des sociétés très anciennes, et du fait de leur isolement par rapport à d'autres systèmes socio-économiques, l'échange marchand ait pu en être absent.

se réalise pas entre des acteurs ou agents qui ne seraient qu' "abstraites" (c'est-à-dire qui ne se définissent que par leur intérêt individuel). Sur cette base, nous poserons que la présence des modes d'intégration par la réciprocité et la redistribution constituent la possibilité même, en même temps que les limites de l'intégration par le marché. Mingione dira en ce sens:

"Les relations de marché ne se déroulent pas dans le cadre d'un modèle abstrait et atomisé de la société ou dans un système auto-organisé impliquant un ensemble de relations sociales de compétition nécessairement non-répétables parce que se produisant par chance; un tel système est en fait une absurdité. Au contraire, elles s'actualisent dans des conditions d'organisation sociale historiquement établies et mises en forme par des configurations complexes de réciprocité et de redistribution."³⁹ (Notre traduction, nos italiques).

Reste à voir pourquoi et selon quelles modalités d'articulation aux deux autres, modalités renvoyant aux conditions sociales de leur subordination, l'échange marchand en est venu à occuper le statut de mode d'intégration dominant.

Voyons succinctement⁴⁰ comment un mode d'intégration dominant en vient à être

³⁹Mingione, E., op. cit., p. 4. Dans le texte: "Market interactions does not take place within the abstract model of an atomized society or in a self-organised system involving a set of necessarily unrepeatable competitive social relations because occurring by chance; such a system is in fact an absurdity. On the contrary, it occurs within historically established conditions of social organisation, shaped by complex mixes of reciprocity and redistribution."

⁴⁰Nous restons conscients que des développements plus approfondis quant au pourquoi d'une transformation d'un mode dominant à un autre seraient ici nécessaires. Dans le cadre de ce mémoire, nous nous contenterons cependant d'en esquisser à grands traits la teneur pour les fins de la démonstration.

remplacé par un autre. Abordant la naissance de différentes formes organisées de subordination des hommes en entre eux ("castes, classes, États"), Godelier dira:

"Il a fallu (...) que ces rapports hiérarchiques nouveaux répondent à des problèmes nouveaux qui amenait la société, la pensée, à s'opposer à elles-mêmes, à leurs formes passées. Et il a fallu que cette réponse apparaisse comme un avantage pour tous, et avant tout pour ceux-là même qui devaient subir les aspects sociaux négatifs de ce développement. Il a donc fallu que se façonne non pas la conjugaison aveugle de désirs pervers, mais une communauté de pensée, un large partage des mêmes représentations pour que soit acquise l'adhésion du plus grand nombre, que leur pensée et leur volonté contribuent à la production et à la reproduction de nouvelles divisions de la société modifiant profondément l'exercice de la domination de l'homme sur l'homme. Il faut donc s'efforcer de pénétrer la boîte noire des mécanismes du partage des mêmes représentations entre groupes sociaux aux intérêts partiellement ou profondément opposés."⁴¹

Les conclusions de notre analyse et les constats formulés dans la section portant sur les travaux réalisés sur l'économie québécoise francophone nous permettrons de tracer à grands traits un portrait des circonstances socio-historiques entourant les transitions d'un mode d'intégration à un autre et que nos observations auront permis de mettre au jour.

Pour ce faire, l'approche que nous privilégierons dans l'analyse sera celle de la mise au jour de l'enracinement social de l'activité économique (Polanyi) telle que reformulée par

⁴¹Godelier, M. 1984, op. cit., p.24-25.

M. Granovetter (1985). Cette approche et les concepts descriptifs qui la constituent nous permettront l'analyse des transformations de l'activité manufacturière plessisvilloise et plus particulièrement de l'émergence et l'articulation de formes de l'entrepreneurship local concomitant au déclin de la Forano.

Avant d'explicitier la notion d'enracinement social de l'activité économique, la section suivante présente une discussion entourant le phénomène social qu'est l'entrepreneurship et diverses explications que la littérature en propose. Ce phénomène y sera posé en tant que processus social contemporain d'altération des modes d'intégration et de leur articulation.

Un tel choix se pose comme étant stratégique dans la mesure où nous poserons l'entreprise, en société moderne, comme lieu en même temps général et spécifique d'articulation des différents modes d'intégration. Nous présenterons donc, dans les sections suivantes, une discussion d'abord de la notion d'entreprise en tant qu'observatoire de tels processus puis, dans ce contexte, de l'entrepreneurship en tant que mécanisme contemporain d'altération des modes d'intégration. Suivra une présentation de l'approche privilégiée pour l'analyse, soit celle de la mise au jour de l'enracinement social de l'activité économique: celle-ci sera envisagée en tant que voie heuristique permettant l'explicitation des modes d'intégration et leur articulation.

1.2) L'entrepreneurship dans l'économie contemporaine: un processus social de reconfiguration de l'activité économique

Partant des travaux de Joseph Schumpeter (1883-1950), qui fut l'un des premiers à insister sur l'importance du phénomène dans le développement économique, Peterson⁴² définit l'entrepreneurship comme un phénomène référant à un processus et non à une personne, (nous dirions un processus social), et présente quatre groupes de travaux qui s'y sont intéressés. Comme la définition de Peterson, ceux-ci découlent, d'une manière ou d'une autre, de celle qu'en a fait Schumpeter et que Nafziger a résumé ainsi:

"For Schumpeter, entrepreneurship was the novel recombination of preexisting factors of production where the outcome of this recombination cannot clearly be predicted."⁴³

Chaque groupe est identifié en ce qu'il pose le problème sous l'angle de l'offre ou de la demande d'entrepreneurship dans une société⁴⁴.

Le premier groupe de travaux est en ligne directe avec l'idée de Schumpeter selon

⁴² Peterson, R. A., "Entrepreneurship and organisation", in P.C. Nystrom & W.H. Starbuck (éds), Handbook of organisational design, Vol. 1, Oxford University Press, 1981, pp.65-83.

⁴³Peterson, R.A., op. Cit., p.66.

⁴⁴Le choix de l'auteur quant à l'usage des catégories "offre" et "demande", en tant que classification descriptive demanderait, il faut le souligner, de plus amples justifications ou précisions. L'aspect pragmatique de recherche et de propositions de solutions dans le but affiché de "faciliter l'entrepreneurship" que se donne l'auteur (p.65) nous semble révélateur à cet égard.

laquelle les individus qui s'engagent dans des activités entrepreneuriales présentent des traits particuliers leur permettant de surmonter différents éléments constituant des barrières à l'entrepreneurship, à savoir "the routines of business practices, sunk costs in established processes, consumer habits, laws, values and social conventions".⁴⁵ Ces travaux, dont l'un des représentants notoires est McClelland⁴⁶, se sont intéressés à identifier des traits caractéologiques, de personnalité, pouvant servir à cerner l'offre d'entrepreneurship ou, en d'autres termes, le potentiel d'entrepreneurship caractéristique de différents groupes d'individus selon leur position dans une échelle de besoin d'accomplissement.

McClelland propose ainsi de mesurer l'offre d'entrepreneurship en établissant des corrélations entre le degré de besoin d'accomplissement d'un individu ou d'un groupe d'individus et la présence dans les représentations (chansons, histoires, dessins) d'imageries relatives à l'accomplissement. Voici comment Peterson présente ces travaux ainsi que leurs conclusions:

"Scores have been obtained not only for groups in contemporary industrial and non-industrial societies, but also for fourteenth-century England, ancient Greece from 900 to 100 B.C., and pre-Inca Peru from 800 B.C. to A.D 700. Most of the specific studies have found that an increase in achievement imagery is followed by economic development."⁴⁷

⁴⁵ Peterson, R.A., op.cit., p.67.

⁴⁶ McClelland, D.C., The Achieving society, Princeton, N.-J., Van Nostrand, 1961.

⁴⁷Peterson, R.A., op.cit., p.69.

Ces études ont été largement contestées, comme le rapporte Peterson:

"Ingenious as these efforts may be, they have been challenged at every point from the choice of measures to the final conclusions drawn. Brown (1965: 470), himself a social psychologist, concluded, "work with the achievement motive done to date does not enable us either to create the motive or select for it". Kilby (1971) and Nafziger (1977) came to the same conclusion that the need-achievement measure has no great empirical power."⁴⁸

A cette critique nous pourrions ajouter que la recherche des traits de personnalité envisagés comme moyens de mesurer et, à terme, de surmonter les barrières à l'entrepreneursip ne fournit aucun apport quant à la définition même du phénomène de l'entrepreneursip du point de vue des processus et rapports sociaux relatifs aux pratiques qui en sont constitutives. Dans le cadre d'une optique que nous qualifierions de pragmatique dans ses visées fondamentales et dont l'objet relève plutôt de la psychologie, des traits de personnalité relatifs aux individus ou groupes d'individus engagés dans des activités entrepreneuriales peuvent légitimement être recherchés en tant qu'outil permettant de surmonter les barrières.

Cet exercice, cependant, ne cherche pas à établir les fondements sociologiques, c'est-à-dire la nature des rapports sociaux constitutifs, par exemple, de ces barrières à l'entrepreneursip et des mécanismes permettant de les surmonter, ce qui, à notre avis devrait être l'étape première: dans une optique compréhensive, la description des pratiques et des

⁴⁸Ibid, p.69.

interactions sociales dont elles sont constituées est mieux à même de jeter les bases à partir desquelles pourront être qualifiés les rapports sociaux caractérisant les pratiques nouvelles propres aux activités entrepreneuriales. Aborder l'entrepreneurship en reliant la mesure du besoin d'accomplissement propre à un groupe au développement effectif de ce groupe est une chose; décrire et expliciter les processus sociaux impliqués dans le phénomène ainsi qu'identifier les caractéristiques des rapports sociaux qui en sont constitutifs en est une autre⁴⁹.

Le deuxième groupe de travaux, dans la tradition de ceux de Max Weber sur les rapports entre éthiques religieuses et pratiques économiques⁵⁰, s'est intéressé à cerner l'offre et la demande d'entrepreneurship dans une société mais cette fois en fonction du support, ou des barrières, que peuvent constituer les valeurs culturelles propres à celle-ci.

"They assume that both demand and supply are functions of a society's culture, and show how cultural codes foster or inhibit the supply and demand for entrepreneurship (Balabkins, and Aizsilnieks, 1975; Levine, 1966; Peterson, 1979)"⁵¹

Parlant des travaux accomplis à l'aide de cette approche, Peterson conclut comme suit:

⁴⁹Pour une discussion du rapport entre discours sociologique et rationalité gestionnaire, voir Ouederni, A.I., "De la rationalité gestionnaire dans le discours sociologique", in Sociologie du sud-est, #51-54, janvier décembre 1987.

⁵⁰Weber, M., L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme. Plon, 1964, 286p.

⁵¹Peterson, R.A., op. cit., p.69.

"Taken together, these studies suggests that the level of entrepreneurial supply, far from being randomly distributed in stables societies, is roughly proportional to the opportunities for exercising entrepreneurship (Nafziger, 1977:23)."⁵²

Le problème que pose cette approche⁵³ réside selon nous dans l'articulation causale entre le phénomène et son explication: l'entrepreneurship y est fonction des codes culturels. Ainsi, la culture se traduit par des catégories génériques telles "valeurs traditionnelles", "familiales", "rurales", "religieuses" etc., dont la présence a des "effets" favorables ou inhibiteurs sur le phénomène. Pour éclairante qu'elle puisse être, cette approche nous semble limitée quant aux possibilités d'explicitation du phénomène dès lors qu'on le considère comme un phénomène social dont l'explication sociologique ne pourrait se contenter que d'une de ses dimensions ou se résumer sous le mode du "cause à effet". De plus, il nous semble particulièrement difficile d'expliquer les changements de pratiques dans un contexte où celles-ci sont "déterminées" par les valeurs, à moins d'intégrer une théorie du changement culturel (ce qui n'est manifestement pas là notre but);

"If group really did behave in ways so closely determined by their cultures, it would indeed not be necessary to pay attention to the evolution of institutions over time; there would be little such evolution so long as the culture remained stable."⁵⁴

⁵²Peterson, R. A., op. Cit., p.70.

⁵³ Notons que les travaux de Taylor concernant le Québec ont procédé de cette approche. Taylor, Norman W, "L'industriel canadien-français et son milieu" dans R. Durocher et P.-A. Linteau, Le retard du Québec. Trois-Rivières: Boréal Express.

⁵⁴ Granovetter, M., "Problems of Explanation in Economic Sociology", in N. Nohria & R.G. Eccles, Networks and Organisation: structure, form, and action. Harvard Business School Press, Boston, 1992, p.47.

A ce sujet, Granovetter rapporte certains travaux portant sur l'influence culturelle en des termes qui nous rapprochent d'une conception plus adéquate:

"More sophisticated... analyses of cultural influences (e.g., Fine and Kleinman 1979, Cole 1979, ch. 1) make it clear that culture is not a once-and-for-all influence but an ongoing process, continuously constructed and reconstructed during interaction. It not only shapes its members, but also is shaped by them (par leur pratiques, ajoutons-nous), in part for their own strategic reasons."⁵⁵

En fait, dès lors que la culture est considérée comme "ensemble complexe incluant les savoirs, les croyances, l'art, les moeurs, le droit, les coutumes, ainsi que toute disposition ou usage acquis par l'homme vivant en société"⁵⁶, les pratiques économiques y sont d'emblée incluses. Envisagée de cette façon, la culture est faite aussi de pratiques qu'on dit économiques. Bien évidemment, ces pratiques sont constituées d'éléments isolables analytiquement mais dont l'articulation sous le mode causal reste toujours délicate.

Enfin, si l'entrepreneurship est fonction des opportunités, comme l'avance Nafziger, encore faudrait-il définir ce qui constitue des "opportunités" et cerner les caractéristiques des rapports sociaux qui, d'abord, permettent ou non de les exploiter et, ensuite, sont institués

⁵⁵Granovetter, M., "Problems of Explanation in Economic Sociology", in N. Nohria & R.G. Eccles, Networks and Organisation: structure, form, and action, Harvard Business School Press, Boston, 1992, p.31.

⁵⁶Tylor, E. B. (1871) tel que rapporté par Izard in P. Bonte & M. Izard, Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie, PUF, 1991.

dans les cas d'entrepreneurship débouchant sur une activité qui perdure⁵⁷.

Les troisième et quatrième groupes de travaux, soit ceux des économistes et des sociologues, posent que l'offre d'entrepreneurship est abondante dans toute société. Les premiers avancent que l'entrepreneurship dépend des stimulants d'ordre économique et, donc, que la demande crée l'offre;

"Scholars in the economic group assume that the entrepreneurial orientation is abundant and that entrepreneurial activity will emerge when there are sufficient economic incentives (Collins et al., 1964; Deeks, 1976; Levy-Leboyer, 1976). In their view, demand creates its own supply (Kilby, 1971)"⁵⁸

Cette position a été discréditée par les sociologues pour qui l'émergence d'entrepreneurship dépend plutôt de la présence d'opportunités socio-culturelles;

"They observe that even when there is an economic market demand for entrepreneurship, it will not emerge unless the requisite sociocultural opportunities are present (Hagen, 1975; Palmer, 1971; Smelser, 1976)" (Peterson, 1981).

Comme pour l'approche culturaliste rapportée plus haut, le problème ici reste de poser des bases permettant de cerner par quoi sont constituées ces opportunités socioculturelles en

⁵⁷ Nous noterons au passage qu'un entrepreneurship "manqué" peut tout aussi bien se prêter à l'étude; il s'agirait alors d'examiner les caractéristiques des rapports sociaux propres à une telle situation...

⁵⁸Peterson, R.A., op. cit., p. 69

terme de rapports sociaux et selon quel processus les acteurs se les approprient.

Enfin, l'ensemble de ces travaux, mis à part le groupe relevant d'une approche psychologique, s'entendent sur la nature des barrières à l'entrepreneurship:

"Although there is still some question about who will initiate innovations, all studies agree that the significant blocks to the expression of entrepreneurship are legal, administrative, political, economic and social, rather than characterological" (Peterson, 1981).

Cette conclusion, d'une portée par trop générale, nous laisse ici sur notre faim; il n'y a pas de tentative de construction du phénomène en terme sociologique à proprement parler. L'explication se résout à proposer un ensemble de barrières relevant d'autant de champs d'activités sans que n'intervienne une quelconque référence aux rapports sociaux pouvant dès lors l'expliquer. Compte tenu des discussions théoriques présentées ci-haut, voyons plutôt comment nous poserons le phénomène.

Le terme entrepreneurship ne saurait être heuristique en sociologie s'il n'est pas clairement établi son statut de phénomène social et non de concept sociologique. En ce sens, Segrestin dira, à propos de la France:

"Les notions d'*entreprise* et d'*entrepreneur*⁵⁹ sont apparues en France aux alentours du XVIème siècle. L'observation

⁵⁹Et par extension celle d'entrepreneurship.

est importante en ce qu'elle souligne d'emblée l'essentiel: l'entreprise, comme catégorie de la vie économique et sociale, ne nous vient pas du fond des temps."⁶⁰

De plus, même s'il constitue un élément central dans le développement du le capitalisme, "L'entrepreneurship c'est un peu la *terra incognita* en science économique. Cette réalité centrale à toute compréhension de nos sociétés échappent encore, en grande partie à toutes les sciences humaines. C'est surprenant puisque l'*entrepreneurship* constitue le tonus d'une société, sa capacité à se maintenir, à innover, à grandir."⁶¹

Cette citation permet de voir que le phénomène peut être autant une source de maintien de la société qu'une source de changement. Dans le premier cas, les transformations qu'occasionnent l'entrepreneurship ne remettent pas en cause l'ordre social: par exemple, même s'il y avait de l'entrepreneurship au moyen-âge, celui-ci se réalisait dans le cadre d'un système socio-économique où la redistribution ou la réciprocité constituait un mode d'intégration dominant. Dans ce contexte, les formes de l'entrepreneurship étaient relatives à l'ordre social⁶². Dans le second cas, l'aspect innovation prend tout son sens en ce que l'entrepreneurship y constitue un bouleversement de l'ordre social dans son ensemble. Il ne

⁶⁰Segrestin, D. Sociologie del'entreprise, Armand Collin, Paris, 1992, p.5.

⁶¹Paquet, G., "Entrepreneurship canadien-français: mythes et réalités", in Mémoires de la Société royale du Canada, cinquième série, tome 1, 1986, pp151-178.

⁶²Qu'est-ce en effet, au moyen-âge, que la structure de la production et de l'échange? Jusqu'à un certain point, une structure où l'on n'"entreprend" rien. Les exploitations agricoles sont parties prenantes de systèmes domestiques de subsistance. La communauté rurale vit sur des principes ancestraux de réciprocité et de redistribution où l'initiative économique (entendue au sens d'initiative visant, au premier chef, la mise en valeur d'un capital) n'a pratiquement pas de place. De même en ville, en ce qui concerne le travail artisanal: les "gens de métier" constituent une infinité de réseaux fermés au sein desquels s'opèrent la reproduction des compétences, l'affectation des fonctions et l'organisation des échanges." Segrestin, op. Cit., p.6.

faut pas ici se méprendre; ce n'est pas l'entrepreneurship qui est source, en dernière instance de changement social. Il est plutôt rendu possible par des transformations plus générales, dirions-nous, de l'ordre social qui vont rendre possibles de nouvelles formes d'activités économiques, s'inscrivant dans ces changements plus généraux. En ce qui nous concerne, nous posons que la généralisation de l'échange marchand constituera cette transformation sociale générale qui permettra de nouvelles formes d'entrepreneurship, cette fois proprement économiques (c'est-à-dire visant la mise en valeur d'un capital). En d'autres termes, l'entrepreneurship en société capitaliste procédera de cette généralisation en ce que la logique capitaliste y présidera dans l'allocation du travail et du capital. À l'inverse, en société pré-capitaliste, cette allocation se règle selon des modalités relevant d'autres modes d'intégration de l'économie à la société, à savoir la redistribution ou la réciprocité, et dans l'ordre des rapports sociaux qui en sont constitutifs.

Dans ce contexte, notre analyse visera à reconstruire des transformations de l'enracinement social de l'activité entrepreneuriale, celle-ci étant posée en tant que processus social constituant un observatoire de l'état plus général des rapports sociaux au sein desquels elle s'inscrit. La mise au jour de cet enracinement social permettra d'explicitier l'articulation entre les différents modes d'intégration propres à différentes périodes historiques circonscrites par les changements généraux touchant l'ensemble du système socio-économique concerné, à savoir la société québécoise. Cet exercice sera mené en s'intéressant à l'activité manufacturière plessisvilloise à partir de l'étude de cas d'entreprises qui sont autant d'observatoires de son développement.

Avant de conclure ce chapitre par l'explicitation du cadre d'analyse que nous privilégierons, nous procéderons, dans la section suivante, à une brève mise en contexte socio-historique de notre étude, à l'aide des travaux sociographiques sur l'économie québécoise francophone réalisés à partir de l'étude de cas de l'entreprise Forano, à Plessisville (Hamel, Houle et Sabourin: 1984; Houle et Hamel, 1987, Sabourin: 1989, 1993; Brochu: 1991).

1.3) Les travaux sur l'économie québécoise: le cas d'une entreprise des Bois-Francs, 1873-1960.

L'étude ici suggérée s'inscrit au sein de la recherche Houle-Sabourin⁶³ et en continuité avec leurs travaux antérieurs sur l'économie politique québécoise francophone. A partir de l'étude de cas de la compagnie Forano à Plessisville, une problématique de la transition y a été développée en regard des formes sociales différenciées qu'a prises cette économie.

Jusqu'à la fin des années 1950, ses formes concrètes (organisation du travail, financement, structure administrative, appropriation des marchés) étaient relatives aux propriétés de relations sociales de parenté et d'alliance constituant l'activité industrielle (Sabourin 1983, 1989; Hamel 1986). De plus, le leadership en matière d'entrepreneurship était local: la propriété privée de l'entreprise, l'ensemble du personnel ainsi que l'expertise mise à contribution originaient du milieu. Cette forme correspondait à une économie dominée mais

⁶³MM. Gilles Houle et Paul Sabourin sont tous deux professeurs au département de sociologie de l'Université de Montréal.

participant de l'économie dominante (Hamel, Houle et Sabourin, 1984; Houle et Hamel 1987).

Les problèmes de capitalisation et de succession de l'entreprise, rencontrés à la fin de cette période, ont eu comme résultat la vente de l'entreprise à la Société Générale de financement du Québec en 1963. La création et le mandat de cette dernière visait l'insertion concurrentielle des francophones dans l'économie dominante par le passage d'un mode de gestion industrielle de type "familial" à une gestion fondée sur la rationalité économique dont les règles seraient en accord avec celles de l'économie dominante et permettraient de s'y inscrire de plain pied. Les années 1963-1984 constituent à cet égard une période de transition qui résultera, à partir de 1975, en une prise en charge directe de la direction de l'entreprise: à partir de cette date et jusqu'en 1984, quatre présidents étrangers au milieu et au secteur industriel allaient se succéder à la barre de l'entreprise.

Parallèlement et suite à l'échec de cette stratégie (revente de l'entreprise, déficitaire depuis plusieurs années, au privé en 1984), nous avons pu observer l'émergence d'un nouvel entrepreneurship local, dont les acteurs sont d'anciens employés de la Forano, à tout le moins en ce qui concerne les secteurs d'activités qu'occupait la Forano. Il nous faut, ici, souligner que nous aurions pu nous intéresser à d'autres entreprises oeuvrant dans d'autres secteurs d'activités: notre choix vise à établir une continuité par rapport aux travaux antérieurs de la recherche sur la Forano nous permettant d'observer au mieux les transformations relatives aux pratiques propres aux secteurs d'activités industrielles étudiées dans ces travaux.

Comment expliquer l'émergence de cet entrepreneurship local? Afin de répondre à cette question générale, il nous est apparu que ce phénomène doit être envisagé en tant qu'observatoire de transformations propres à l'économie de ce milieu et tributaires des transformations que connaîtra la Forano et de l'expérience qu'ont connu ces entrepreneurs au sein de cette entreprise.

1.4) L'enracinement social de l'activité économique: formulation de l'objet d'analyse

1.4.1) Quelques définitions

La position analytique ici privilégiée procédera d'une conception qui se veut non-déterministe en ce qui a trait à l'activité économique, et les possibilités de son appréhension, et ce, de la façon suivante:

"A fruitful analysis of any human action - including economic action (...) - requires us to avoid the atomization implicit in the theoretical extremes of under- and oversocialized views⁶⁴. Actors do not behave or decide as atoms outside a social context, nor do they adhere slavishly to a script written for them by the particular intersection of sociocultural categories they happen to occupy. Their attempts at purposive action are instead embedded in concrete, ongoing systems of social relations."⁶⁵

⁶⁴Reconnaissant que cette position mériterait de plus amples développements, nous référerons le lecteur aux travaux de M. Granovetter, dont plus particulièrement: Granovetter, M. "Chapter 1: Problems of Explanation in Economic Sociology", in N. Nohria & R.G. Eccles, Networks and Organisations: Structure, Form, and Action. Harvard Business School Press, Boston, 1992, pp28-32.

⁶⁵Ibid, p.32.

Ceci étant posé, l'enracinement social de l'activité économique sera ici défini comme suit:

"'embeddedness" refers to the fact that economic action and outcomes, like all social action and outcomes, are affected by actor's dyadic (pairwise) *and* by the structure of the overall network of relations. (...) the relational and the structural aspects of embeddedness."⁶⁶

Nous nous attarderons, en conséquence, à trois aspects constitutifs de l'enracinement social, soit 1) les relations entre acteurs, 2) les relations structurelles dans lesquelles s'inscrivent ces relations entre acteurs et, enfin 3) l'historicité respective de ces deux niveaux de relations.

Ainsi, à chacun de ces aspects, correspond un enracinement social à expliciter, c'est-à-dire dont il faut établir les propriétés des rapports sociaux dont ils font état. A terme seulement, en considérant l'ensemble de ces aspects, sera-t-il possible de proposer un portrait de ces propriétés de rapports sociaux constitutifs de cette activité économique permettant de reconstruire, de manière heuristique, la logique d'articulation des modes d'intégration et de leur rapports sociaux respectifs.

⁶⁶Ibid, p.33.

A) L'enracinement relationnel

Nous entendrons ici par enracinement relationnel les relations observables entre individus, le niveau de l'activité qui met en relation les individus. L'établissement des propriétés de telles relations ne prennent sens qu'à l'intérieur de réseaux plus larges (enracinement structurel) qui en sont le cadre. En ce sens, ce niveau de description trouve son utilité lorsqu'il permet, d'identifier des clivages entre individus s'inscrivant dans différents réseaux aux intérêts spécifiques voire antagonistes.

B) L'enracinement structurel

Nous entendrons ici par enracinement structurel le portrait d'ensemble des réseaux où s'inscrivent les relations dyadiques et plus spécialement les réseaux constituant un ensemble d'actions dans le cadre d'institutions, qu'elles soient formelles ou informelles. Cependant, si des actions individuelles récurrentes peuvent être conçues comme produisant des schémas d'action, ceux-ci, en revanche, ne produisent pas nécessairement des institutions économiques comme telles;

"What we call "institutions" are different from these outcomes (i.e. "*regular patterns* of individual action"⁶⁷) in that they typically involve larger complexes of action (...)."

⁶⁷Ibid , p.33.

Ces "complexes d'action plus étendus" référeront, ici, aux institutions (plus particulièrement de nature politique ou économique) qui apparaissent aux acteurs comme des structures contingentes mais qui, en fait, sont des construits sociaux dans le cadre desquels les acteurs agissent et interagissent.⁶⁸

C) L'enracinement historique

Cet aspect réfère au caractère processuel de l'activité économique. Cette dimension doit être présente à différents niveaux de l'analyse: elle doit, d'une part, être partie intégrante de l'établissement de l'enracinement dyadique et structurel. Elle sera prise en compte à travers la périodisation suggérée dans l'analyse.

1.4.2) Démarche d'analyse

Nous observerons le processus de différenciation de l'enracinement social de l'entreprise par l'analyse plus circonscrite de deux aspects de son activité. Dans un premier temps, nous exposerons les modalités de différenciation de l'enracinement social de l'activité de direction de l'entreprise telle qu'elle se donne à voir pendant cette période..

Dans un deuxième temps nous examinerons les modalités de différenciation de

⁶⁸"Institutions also convey, as is well captured in the sociology of knowledge literature, an impression of solidity, what the Germans call "massive facticity"; that is, they become reified experienced as external and objective aspects of the world rather than as the products of social construction that they really are (see, e.g., Berger and Luckmann 1966)." Granovetter, Mark, 1993, op. Cit., p. 33.

l'enracinement social de l'activité de l'entreprise à observer, dans ce cas-ci, à travers les transformations qu'a connues la production.

L'explicitation de ces deux pratiques (direction et production) n'est pas le fruit d'un choix aléatoire. Comme nous allons le constater, il fait apparaître, en quelque sorte, deux versants d'un même processus dont l'enjeu central sera celui de la définition même de l'entreprise et des modalités de la gestion de son développement. D'une part, se révèlent les caractéristiques du processus d'appropriation, par les nouveaux dirigeants SGF, de cette économie locale, à savoir dans des termes propres à l'économie dominante. D'autre part, nous pouvons observer le processus correspondant, pour le collectif local de Forano, de désappropriation des outils et leviers de son avenir.

Chapitre 2: Méthodologie

Introduction

La préoccupation générale de départ de notre recherche consistait à contribuer à la sociographie de l'activité économique de la municipalité de Plessisville, en continuité des travaux réalisés en date à ce sujet et présentés brièvement dans le chapitre précédent. Comme nous l'avons vu, ces travaux constituent une sociographie de l'entreprise Forano, de sa fondation jusqu'aux années soixante. Nationalisée en 1963 par la Société générale de financement du Québec, cette entreprise a connu des transformations qui ont résulté en une revente au privé en 1984 mais aussi, fait nouveau, en l'émergence d'un entrepreneurship local dans les mêmes secteurs d'activité, lesquels, depuis plusieurs décennies, avaient essentiellement comme cadre la compagnie Forano.

Nous allons tenter, dans la suite, d'explicitier les modalités méthodologiques de la démarche qui nous a guidé dans nos recherches sur la période suivant la nationalisation.

2.1) Caractéristiques de l'étude de cas

Quelles sont les propriétés des rapports sociaux constitutifs de l'activité économique dans le cadre d'une appropriation de cette économie locale par l'État québécois? L'émergence sans précédent d'entreprises dans le milieu par des ex-employés de la compagnie nationalisée

est-elle liée aux modalités de développement de cette entreprise? Selon quel(s) processus social(aux) l'activité manufacturière anciennement assumée par la Forano s'est-elle reconfigurée en différentes unités de production séparées? Pourquoi? Pour répondre à ces interrogations nous avons eu recours à l'étude de cas, qui, selon Robert K. Yin, "is most likely to be appropriate for "how" and "why" questions (...)"⁶⁹.

Voyons comment cet auteur a défini l'étude cas:

"A case study is an empirical inquiry that: -investigates a contemporary phenomenon within its real-life context; when -the boundaries between phenomenon and context are not clearly evident; and -multiple sources of evidence are used."⁷⁰

Pour Yin, l'étude cas est pertinente pour l'étude d'un phénomène dans son contexte de vie réelle. En ce qui nous concerne, cette modalité particulière du rapport à l'empirie s'est réalisée dans son acception stricte mais aussi dans une acception plus large de ce que l'on peut entendre par "within its real-life context". Stoecker dira d'ailleurs à ce sujet:

"The case study need not necessarily be of "contemporary" living, breathing people, however. The dead past is as amenable to case study research (though often with different techniques)

⁶⁹Robert K. Yin, Case Study Research, Sage Publications, 1984, p.29.

⁷⁰Yin, Op. Cit. p.23.

as the living present."⁷¹

D'une part, si envisagée strictement, cette caractéristique de la définition de Yin se traduit par le fait qu'au moment où nous avons réalisé notre terrain, le phénomène à l'étude était encore en cours si l'on peut dire; au moment de la réalisation des entrevues lors de notre terrain, durant l'année 1992, le développement des entreprises étudiées était et est toujours en cours. De plus, si nous incluons les deux étés de terrain passés à Plessisville à réaliser une vingtaine d'entrevues dans le cadre des travaux du groupe de recherche (étés 1990-1991) avant que ne commencent les démarches spécifiques à l'étude présentée ici, notre démarche d'ensemble a comporté, encore une fois, une dimension de présence sur le terrain.

D'autre part, notre immersion dans une pléthore de matériaux constitue une forme de rapport au contexte de vie réelle. Les matériaux, chacun sous un mode spécifique, constituent, en tant que discours social, une trace de l'activité telle qu'elle s'est produite, trace partie prenante de cette activité;

"L'observation du social, en vue de reconstruire un objet empirique, relève d'un choix parmi une multitude de connaissances. Ce choix se fait parmi la diversité des discours sociaux (Angenot 1984, pp.19-44⁷²) et des formes d'expression visuelles, ou bien parmi des discours empruntant

⁷¹Stoecker, Randy, "Evaluating and Retinking the Case Study", in The Sociological Review, Février 1991, Vol. 39, #1, p.97.

⁷²Angenot, Marc, "Le discours social: problématique d'ensemble", Cahiers de recherche sociologiques, vol.2, #1, 1984, pp.19-44.

à diverses formes d'intervention: de l'ordre du questionnaire et de l'entrevue."⁷³

Nous présentons les différents matériaux consultés et utilisés au moment de discuter le troisième élément de la définition de Yin.

Le deuxième élément de la définition de Yin stipule que l'étude de cas est pertinente lorsque les frontières entre le phénomène étudié et son contexte ne sont pas clairement évidentes. L'appréhension de la situation empirique devant laquelle nous nous trouvons présente une telle caractéristique. En effet, abordant plus spécifiquement l'émergence du nouvel entrepreneurship local, il est apparu nécessaire d'envisager le phénomène dans le contexte plus large des transformations relatives à l'entreprise dont étaient issus les dirigeants de ces entreprises. En ce sens, cet entrepreneurship local est à situer dans le contexte plus général de la restructuration industrielle du milieu.

De plus, cette restructuration n'est pas dissociable du contexte politique plus général dans lequel s'est réalisée cette restructuration. C'est notamment cet ancrage, à différent niveau du phénomène, que nous poserons comme garant de la représentativité de notre étude de cas. En ce sens, les résultats présentés au chapitre d'analyse seront posés ici comme représentatifs de l'appropriation de l'économie québécoise francophone par l'État québécois pendant la période observée. Cette représentativité demeure évidemment sujette à ce qui pourrait être observé au

⁷³Sabourin, P., "La régionalisation du social: une approche de l'étude de cas en sociologie", Sociologie et société, vol. XXV, #2, automne 1993, p.71.

sujet d'autres cas d'entreprises nationalisées par l'État pendant la même période.

Nous croyons avoir rendu compte, dans l'analyse, des différents niveaux d'ancrage notamment à travers le recours à des matériaux qui permettent le traitement d'informations qui leur sont relatives. Ainsi, par exemple, les rapports de consultants permettent d'appréhender une dimension de l'activité de direction à Forano, activité relative à l'enracinement politique des dirigeants. Les entrevues avec les entrepreneurs et autres informateurs ayant travaillé à la Forano permettent d'appréhender l'enracinement social des activités de production (externalisation, transfert de production vers d'autres entreprises, dans ou à l'extérieur du milieu, etc.).

Enfin, le troisième élément présentée par Yin évoque l'usage de matériaux multiples. Pour notre part, nous en avons mis à contribution un ensemble assez diversifié. Nous avons participé au dépouillement de journaux et de documents historiques sur la base duquel nous avons constitué une chronologie événementielle (1960-1990) du développement économique d'une entreprise des Bois-Francs (Forano).

Cette chronologie présente le développement de l'entreprise parallèlement à et en rapport avec ses implications dans différents milieux où elle était présente; d'une part, le milieu local dans ses dimensions politique, culturelle, communautaire, coopérative, etc., que constitue la municipalité de Plessisville et les régions avoisinantes, et, d'autre part, les milieux financiers, politiques, ainsi que ceux représentés par la clientèle ou, en d'autres mots, les différents

"marchés" correspondant aux produits divers fabriqués par la compagnie⁷⁴.

Nous avons également réalisé, sur la base d'un dépouillement de numéros échantillonnés aux cinq ans du journal local "La Feuille d'Érable", une analyse de contenu exploratoire afin de décrire l'évolution de la mise en forme et du traitement (regroupement ou non des informations dans des sections spécifiques, catégories utilisées, etc.) des informations relatives au développement économique de l'entreprise Forano ainsi que de la municipalité et de la région desservies par le journal (aujourd'hui la MRC de l'Érable). En outre, nous avons examiné les rapports annuels de la SGF pour les années 1963 à 1981 ainsi qu'une série de rapports de consultants réalisés chez Forano de 1923 à 1982. Enfin, nous avons pu bénéficier d'entrevues réalisées soit par le groupe de recherche ou par nous-même.

Avant de présenter comment s'est constituée notre étude de cas à travers nos démarches de terrain, nous présentons ci-après une brève discussion sur l'usage de l'entrevue en sociologie.

2.2) L'entrevue en sociologie: une technique d'observation

Le recours à l'entrevue pose d'emblée au sociologue la question du statut de la connaissance, recueillie à travers la relation sociale particulière à ce type d'interaction. Précisons

⁷⁴ Bernier, F., P. Brochu, B. Michaud, "Chronologie des événements" (1960-1990)", document interne, Recherche Houle-Sabourin, 1990. Pour un aperçu de cette chronologie, voir: Brochu, P. "Économie et parenté: analyse de la circulation au fondement des pratiques financières: le cas de la Caisse d'Économie de l'Érable (1962-1991)", mémoire de maîtrise, Université de Montréal, 1991 p.211.

tout de suite que les entrevues menées ont été du type non-directif⁷⁵. La caractéristique principale de ce type d'entrevue réside dans l'usage adéquat d'un schéma d'entrevue visant à guider le chercheur dans sa tentative de faire parler l'autre sur l'objet de la recherche. Le caractère adéquat de cet usage trouve son sens dans une position du chercheur à l'opposée de celle propre à l'usage d'un questionnaire structuré;

“(…) Dans un entretien par questionnaire, il y a structuration complète du champ proposé à l'enquêté, celui-ci ne peut répondre qu'aux questions qui lui sont proposées, dans des termes formulés par le chercheur et dits par l'enquêteur qui détient le monopole de l'exploration, sinon de l'inquisition”⁷⁶

Une fois le discours recueilli, son traitement et les possibilités de construction de l'objet qu'il permet doivent être établis: simple opinion sur l'objet ou forme de connaissance recelant potentiellement une construction utile aux fins de l'analyse? Nous croyons que la deuxième option recèle des possibilités quant à l'usage des entrevues dans la mesure où un statut positif est envisagé quant à cette connaissance. Nous voulons dire par là que le discours d'un acteur, au sujet d'un phénomène, rend compte, dans sa formulation même, de son mode d'appropriation personnel en même temps que social du phénomène, et que l'identification de ce mode d'appropriation est source d'information sur le phénomène. C'est dans cette perspective qu'ont

⁷⁵Michelat, G. “Sur l'utilisation de l'entretien non directif en sociologie”, Revue française de sociologie, #16, 1975.

⁷⁶Ibid, p.230.

été réalisés un certain nombre de travaux en sociologie de la connaissance, notamment en abordant les récits de vie.⁷⁷

Le contenu d'une entrevue est ainsi envisagé en tant que discours co-produit par le chercheur et le répondant, discours qui doit être soumis à une description permettant d'en retenir les aspects heuristiquement posés comme relatifs à l'objet traité, dans l'ordre de l'analyse proposée.

Enfin, nous ajouterons que nous avons pu procéder, de par l'accès aux entrevues réalisées par le groupe et dont nous disposions, à une mise en parallèle des contenus de discours d'acteurs, dont l'insertion différenciée dans le phénomène social permet d'établir la nature des clivages qui lui sont relatifs.

2.3) Constitution de notre étude cas et démarches empiriques

L'observation concernant la situation 1963-1984, à travers les différents matériaux et notre travail de terrain, nous a permis d'identifier certains processus et événements-charnières qui nous ont amené à poser notre étude de cas comme étant, selon la typologie de Yin, de type 3, soit un cas unique, enraciné dans de multiples unités d'analyse⁷⁸. La détermination du nombre

⁷⁷Voir entre autre: Houle, G., "L'idéologie: un mode de connaissance", Sociologie et société, vol.II, #1, avril 1979, pp.123-145.

⁷⁸"Single-case design/embedded (multiple units of analysis)", Yin, op. Cit., p.41-43.

d'objets empiriques ne se fait pas a priori mais est plutôt la résultante du travail de reconnaissance de la configuration empirique tel que peut la révéler le travail de terrain. Cette position s'appuie par ailleurs sur les travaux de W. F. Whyte⁷⁹ sur le travail de terrain et qui mettent en relief la nécessité d'"orienter" le travail théorique à mesure que s'approfondit la connaissance du terrain et ses caractéristiques empiriques. Comme le dit Whyte, "(t)he nature of the method enables us to evaluate our data as we go along so that we can correct errors and deepen our understanding."⁸⁰

Ce dialogue théorie-empirie opère par là une construction itérative de l'objet théorique, où les choix stratégiques concernant les objets empiriques et les dimensions à traiter se fondent sur la mise en lumière des événements, clivages et processus dont la description empirique aura établi l'importance, l'aspect significatif.

En ce qui nous concerne, un premier élément qui a retenu notre attention fut la présence de nouvelles entreprises dans le milieu même (dans le parc industriel de Plessisville) et oeuvrant dans les mêmes secteurs d'activités que la Forano. Cette situation nous est apparue en discontinuité par rapport à la période antérieure pendant laquelle pratiquement toute activité manufacturière plessisvilloise liée à la production métallurgique était mobilisée dans le cadre des activités de cette entreprise.

⁷⁹Whyte, W.F., Learning from the Field, a Guide from Experience, Sage Publications, 1984. Voir plus particulièrement pp. 113-121.

⁸⁰Whyte, W.F., op. cit. P.120.

Un deuxième élément devait nous mettre sur la piste, pendant un certain temps, du phénomène de la sous-traitance. En effet, à la lecture des nombreux rapports de consultants que la compagnie avait fait produire sous la direction-SGF des années 1974-1984, nous avons constaté la présence de recommandations concernant la pertinence de garder certaines portions de la production compte tenu des coûts de production qu'elles représentaient.

Ces deux éléments nous ont permis de formuler une première hypothèse pouvant être à l'origine de ces constats: le recours à la sous-traitance, pour des raisons de coûts de production (recours s'inscrivant dans un processus plus large de rationalisation de la production⁸¹), aurait occasionné l'émergence de ces petites entreprises, oeuvrant à moindres coûts.

Une exploration plus avant dans cette direction, autant du côté empirique que dans la littérature, nous aura permis d'éclairer cette hypothèse à la lumière de nouveaux faits et nous a conduit à reformuler notre problématique au-delà de la seule question de la sous-traitance. Cette reformulation a été nécessaire, d'autre part, dans la mesure où des difficultés de terrain liées à la poursuite de notre travail dans cette direction nous sont apparues, comme nous allons le voir, peu stratégiques.

Premièrement, nous avons pris connaissance⁸² du fait que les entreprises nouvellement

⁸¹Contexte de la tentative d'appropriation des nouveaux dirigeants externes au milieu.

⁸²Dans le cadre de notre terrain sur la sous-traitance. Entrevue avec M. B., anciennement au bureau des dessins de Forano.

créées, quoiqu'oeuvrant dans le même secteur général d'activités que la Forano, n'en étaient pas, pour la plupart, des sous-traitants. Cependant, il nous a été confirmé qu'une pratique d'externalisation sans précédent de plusieurs portions de la production à Forano a émergé durant les années soixante et s'est accélérée par la suite. Par exemple, la production de roues à gorges en "v", pièces relativement simples à produire, donc coûteuses à faire fabriquer par les employés syndiqués de la compagnie, a été abandonnée et une petite entreprise externe au milieu l'a récupérée (il s'agit de Poulies Maska).

Ces mouvements d'externalisation correspondent bel et bien à une pratique de sous-traitance telle que définie dans la littérature. Cependant cette pratique de sous-traitance ne s'est pas faite au profit d'entreprises du milieu, mais plutôt à celui d'entreprises de Montréal ou d'autres régions plus ou moins avoisinantes. Il devenait dès lors peu stratégique d'entamer des démarches possiblement longues et peut-être infructueuses en vue d'identifier et de retracer les entreprises ayant récupéré des productions de la Forano, et leurs dirigeants.

Phénomène qui se laisse mal définir ou appréhender⁸³, la sous-traitance, même si ses "(...)

⁸³Une des premières difficultés rencontrée en abordant le phénomène de la sous-traitance, fut la rareté des écrits qui en traitent. Cette rareté fut d'autant plus problématique que les écrits sur la sous-traitance en sociologie sont quasi-inexistants. Malgré quelques efforts, notamment de Margareth Chandler dans son livre datant de 1964, intitulé "Management Rights and Union Interest", où l'auteure prend comme prétexte la sous-traitance pour traiter du droit de gestion par rapport aux intérêts syndicaux, un travail de construction en termes sociologiques reste largement à faire. Les articles ou ouvrages en traitant relèvent, pour la plupart, de la science économique, de l'administration ou de la gestion, des relations industrielles ou quelques fois de géographie industrielle. Chaillou (1977) définit la sous-traitance comme "une opération où le preneur d'ordres se substitue au donneur d'ordres dans l'exécution d'un travail, en se subordonnant à ses directives plus ou moins détaillées (cahier de charges, dessins, gamme d'usinage, contrôle de qualité)".

frontières (...) sont parfois floues et les formes qu'elle prend adoptent une grande variété"⁸⁴, dénomme un ensemble de pratiques dont l'élément commun réside dans la présence constante de modalités renvoyant à un jeu d'évaluation différenciée de la main-d'oeuvre en terme de coûts, c'est-à-dire une évaluation différenciée du travail⁸⁵.

Par exemple, il y aura recours à la sous-traitance lorsque certaines portions de la fabrication sont jugées non rentables en raison des coûts du travail qui y sont liées. Dans le cas d'une entreprise syndiquée, la sous-traitance est, en général et pour des raisons suffisamment évidentes, croyons-nous, pour que nous ne nous y attardions pas, source de vives oppositions de la part des travailleurs⁸⁶. Ces oppositions, cependant, sont toujours modulées par les conditions dans lesquelles s'opère l'externalisation du travail: dans la mesure où elle se fait sans remettre en cause le niveau d'emploi (externalisation de portions de la fabrication sans baisse du niveau d'emploi mais plutôt accompagnée d'une reconfiguration du travail), cette pratique n'est pas problématique.

Comme nous allons le voir à l'analyse, avant que cette pratique ne se conjugue avec une baisse de l'emploi, l'apparition ou la récupération de ces portions de production par d'autres

⁸⁴Manzagol, C., J. St-Onge, La sous-traitance industrielle, nouveaux chantiers de développement régional, Dossiers de développement régional, O.P.D.Q., 1990, p.7.

⁸⁵Le lecteur pourra consulter avec profit Broda, J., "Sous-traitance et gestion différenciée de la force du travail", Sociologie du Sud-Est, #13-14, Juillet-Décembre 1977.

⁸⁶Voir Broda, sur la gestion différenciée de la main-d'oeuvre, Op. Cit.

entreprises, du milieu ou d'ailleurs⁸⁷, ne s'est pas posée comme problématique. Le cas de l'émergence de l'entreprise #1 est révélateur à cet égard.

En revanche, lorsque les retombées de cette pratique sur le niveau d'emploi s'est fait sentir, la relocalisation de ces activités est apparue comme hautement problématique, de surcroît lorsque cette relocalisation se fera dans le milieu par l'émergence de nouvelles entreprises plus petites et dont les salaires ne peuvent être équivalents à ceux en vigueur à la Forano, dont le collectif de travail, syndiqué, a une longue histoire de revendication et d'acquis derrière lui; c'est le cas des années qui ont suivi l'arrivée de nouveaux dirigeants nommés par Québec, et plus spécialement à partir des années 1975-1976, période de mises à pied sans précédent.

Si nous nous reportons à la période antérieure, marquée par un souci explicite de l'entreprise de faire travailler le plus de gens possible, une telle pratique n'avait évidemment pas cours. La situation contemporaine, problématique, s'en différencie donc significativement, à partir du moment où le développement de l'entreprise ne s'inscrit plus dans l'ordre du développement du milieu (ou pour le milieu) mais bien pour lui-même et dans l'ordre d'une rentabilité (période de rationalisation sous SGF pour rentabiliser la compagnie pour pouvoir la revendre au privé), voir d'une recherche de bénéfice dans le cas du retour au privé.

C'est à partir de là que nous avons configuré notre étude cas de type trois, portant sur les

⁸⁷Les productions abandonnées par Forano ont, en majorité, été récupérées par de petites entreprises en dehors du milieu: à Montréal ou ailleurs en région, notamment à Victoriaville. Entrevue avec M. B., Op. Cit.

transformations de l'activité économique manufacturière dans le secteur métallurgique de la municipalité de Plessisville, et avec, comme unités d'analyse, d'une part l'entreprise Forano puis, d'autre part, les entreprises constitutives de l'entrepreneurship émergent.

Chapitre 3 : Analyse des transformations de l'enracinement social de l'activité industrielle de la municipalité de Plessisville (1960-1990)

3.1) Aperçu monographique de l'activité manufacturière plessisvilloise

Le travail monographique présenté ici couvre, principalement, la période allant de 1963, date de l'achat de la Forano par la SGF jusqu'au début des années 1990. Il se divise en deux parties: une description monographique de la compagnie Forano sera suivie par celle de l'entrepreneurship émergent observé dans le milieu.

La monographie portant sur Forano présentera d'abord succinctement un bref historique relatant les années précédant 1963, puis les événements marquants de l'histoire de l'entreprise après cette date. En ce qui concerne l'entrepreneurship local, nous soumettrons au lecteur une brève monographie pour chacune des entreprises étudiées. Ces monographies exposeront, dans les grandes lignes, les activités dans lesquelles s'inscrivent ces entreprises, la trajectoire sociale des entrepreneurs rencontrés et les circonstances entourant la décision de quitter Forano pour se partir en affaire.

3.1.1) Forano avant la nationalisation: aperçu historique⁸⁸

⁸⁸ Le lecteur pourra consulter avec profit les différents travaux sociographiques portant sur cette période dans: Hamel, J., Procès de travail et pratiques économiques de Québécois francophones: analyse et construction théorique à la lumière d'une théorie sociologique de la transition, thèse de doctorat, Université de Montréal, 1985, 408 p.; Sabourin, P., Sociologie de l'économie francophone au Québec. Analyse de l'appropriation des marchés, thèse de doctorat, Université de Montréal, 1989, 555 p.

L'entreprise Forano, d'abord une simple boutique de forge, a été fondée en 1873 sous le nom de La Compagnie de fonderie de Plessisville. La production d'équipements pour les beurreries et les fromageries, ainsi que dans le domaine des scieries, devait occuper l'entreprise jusqu'à la première guerre mondiale. Un incendie en 1913 occasionnera une réorientation de la compagnie et une transformation dans la nature des produits fabriqués qui se traduira par la fabrication de produits agricoles destinés à la culture des terres.

Les années vingt verront l'entreprise se transformer en véritable entreprise métallurgique, alors que d'importants contrats provenant d'un cabinet d'ingénierie canadien-anglais seront à l'origine d'une panoplie de transformations au niveau des procédés de fabrication et de conception. Les décennies suivantes seront marquées par une diversification de la production, notamment par l'ajout de lignes de produits industriels et d'équipements d'exploitation forestière. Le financement était endogène; ce sont des gens du milieu (entre autres des agriculteurs) qui ont acheté des actions pour opérer ce financement. Cependant, aucun dividende n'a été versé sur ces actions. Interrogés sur le pourquoi de cette situation, les informateurs envisageaient ce placement plutôt comme un investissement dans l'emploi. Cette entreprise a été, jusqu'à tout récemment (fin des années 1980), le plus gros employeur de la municipalité. En ce sens, et au sujet de cette période, il a pu être établi que la forme d'objectivité de cette économie locale reposait sur une logique redistributive axée sur l'emploi.

Nous concluerons cette brève présentation par une citation de P. Sabourin résumant bien

cette caractéristique et résultant d'une analyse des informations économiques de cette entreprise, laquelle, malgré un chiffre d'affaires en croissance, voyait sa valeur économique explicitement sous-évaluée par ses dirigeants:

"Il s'agissait, en l'occurrence, de ne pas déclarer de profit dans les bilans financiers pour éviter ainsi de devoir verser des dividendes aux 130 actionnaires du milieu. Cette pratique se répéta durant une très longue période, de 1911 à 1957. (Sabourin, 1982, p.206). L'analyse des entrevues montre que cette absence de profits était l'un des symboles de la forme d'objectivité dominante de cette économie, dont l'autre était le nombre d'employés total d'employés engagés par la compagnie; "-M. Forand (actionnaire majoritaire et président des années trente à 1963), c'était pas un gars attaché à la piasse. M. Forand, y rêvait ben plus de faire... Quand on avait trois cent cinquante employés, y disait qu'y fallait être cinq cents. Quand on est arrivé à 400 c'était 600... Moi, y m'avait dit quand on aura une usine aussi grande que la première... On le regardait, pis on disait "y rêve le père! On va l'laisser faire..." Ben, il l'a vu de son vivant, y'a une usine de 446-500 pieds, c'est presque le double." (Entrevue avec le contrôleur financier, 1985)."⁸⁹

3.1.2) Forano, 1963-1990

Le 8 juillet 1962, le gouvernement de Jean Lesage annonce la création de la Société générale de financement du Québec qui allait entrer en opération au mois de janvier 1963. Cette société se veut au service de l'insertion concurrentielle de l'économie québécoise francophone

⁸⁹Sabourin, P., "La régionalisation du social: une approche de l'étude de cas", *Sociologie et société*, vol. XXV, no.2, automne 1993, p.79.

au sein de l'économie dominante. Ainsi, elle a entre autres objets:

"de susciter et favoriser la formation et le développement d'entreprises industrielles et, accessoirement, d'entreprises commerciales, dans la province, de façon à élargir la base de sa structure économique, en accélérer le progrès et contribuer au plein emploi" ⁹⁰ (notre souligné)

Le 2 février 1963, Gérard Filion quitte Le Devoir et est nommé directeur général de la SGF. La direction ne se donne pas de politique d'investissement précise, préférant y aller au gré des circonstances;

"Selon le directeur industriel de la SGF, il n'y a pas de politique d'investissement définie. Ce sont un peu les événements qui déterminent les acquisitions. La SGF a quelques idées maîtresses, ainsi: la petite industrie s'en va. C'est là, dit-il, une affirmation qu'il faut nuancer, car il y aura toujours de petites entreprises, mais, cette réserve faite, la SGF croit que pour progresser la petite entreprise doit grandir. On prendra donc quelques unités que l'on regroupera pour bâtir une entreprise viable de grande envergure." ⁹¹ (souligné dans le texte)

Le secteur de l'acier, du bois et de l'alimentation sont priorisés, les autres critères étant "la création d'emploi et l'existence d'un projet très défini sur les plans technique et économique"⁹²

⁹⁰ Loi constituant la Société générale de financement, telle que rapportée par Poirier, André, "La Société Générale de financement, étude de cas", Ecole des Hautes Etudes Commerciales, 1964, p.4.

⁹¹ Poirier, A. op. cit., p.8.

⁹² Poirier, A. Op. Cit. p.8. A noter que la dimension relative à la création d'emploi est en continuité avec les visées explicites de la compagnie sous M. Forand. Nous verrons cependant (voir section "bilan de la période 1963-1984") que cette préoccupation ne se traduira pas toujours par la promotion du personnel local et/ou par une

(notre souligné). Dans le cadre des visées de la SGF concernant le secteur de l'acier, la SGF achète la Forano en 1963 dans une proportion de 77.5%, exauçant par le fait même le souhait de M. Forand, alors âgé de 76 ans, d'éviter que la compagnie ne soit vendue à des intérêts étrangers. Selon l'un de nos informateurs, M. Forand aurait refusé des offres américaines dépassant le montant qu'a payé la SGF. Un membre de la haute direction à la retraite, à Forano de 1945 à la fin des années 1970 :

"M.Forand c'était un grand nationaliste; c'était pas un séparatiste, c'était un grand nationaliste. Puis il voulait vendre (la Forano) c'était un succès qui avait réussi, au niveau de la clientèle, de la pénétration des marchés. Il a eu des offres des compagnies américaines. Quand il a vendu à la SGF, il l'a vendu \$800,000."

Un cadre à la retraite, à la Forano de 1944 jusqu'au début des années 1990:

"Monsieur Forand avait même vendu meilleur marché à la SGF qu'y aurait pu avoir de compagnies américaines, mais pour lui, c'était un nationaliste canadien, han, et pour lui, évidemment, il préférait le laisser au Québec, le laisser à quelqu'un du Québec."

A noter que la Volcano, à St-Hyacinthe, avait été achetée dans la même période ⁹³.

continuité en ce qui concerne l'allocation de celui-ci, comme nous l'ont rapporté certains anciens employés de la compagnie. (Entrevue Boulé, Brochu).

⁹³ Pour une sociographie de cette entreprise voir Saumure, Laurent, "Stratégies économiques et réseaux sociaux francophones au Québec", mémoire de maîtrise, Département de sociologie, Montréal, Université de Montréal, 1992.

Dans l'allocution du premier président de la SGF, en 1963, René Paré dira:

"Il est arrivé (...) que quelques entreprises industrielles aient atteint le point de maturité où elles devaient se divorcer d'un patrimoine de famille et acquérir une pleine autonomie. Ce qui s'est produit dans le cas de Forano et de Volcano est une simple illustration de l'état de l'industrie moyenne dans le Québec. L'on peut actuellement compter à la douzaine les industries qui chez nous ont atteint un point de leur évolution où elles doivent se muer en grandes affaires ou être absorbées par de plus grandes unités."⁹⁴ (Nos soulignés).

Ce "divorce d'un patrimoine de famille" représente, dans le cas de Forano, une réponse à deux problèmes bien connus par les gens de l'entreprise et du milieu: la succession familiale, que M. Forand trouvait lui-même problématique⁹⁵, et un besoin pressant de capitaux.

La question de la succession suscitait des interrogations chez les employés quant à l'avenir de l'entreprise, interrogations qui ont eu comme réponses l'annonce de l'achat par la SGF: non seulement l'avenir de l'entreprise était désormais assuré, mais les possibilités de cet avenir s'avéraient prometteuses, notamment au niveau du nouveau pouvoir de financement;

⁹⁴ Paré, René, "Allocution du président", Rapport annuel, SGF, 1963, p.3

⁹⁵ Entrevue avec un membre de la direction à l'époque et maintenant à la retraite, été 1990, Recherche Houle-Sabourin.

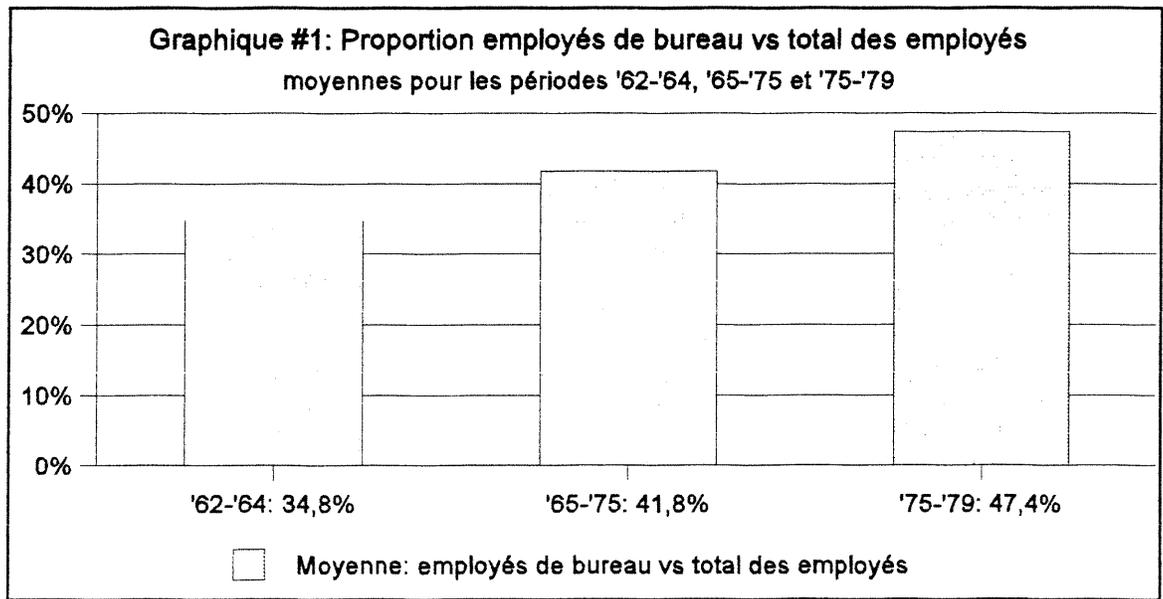
“Au niveau des investissements, par exemple, Forano n’a jamais été une entreprise très rentable. Et là, en arrivant vers la SGF, ben là dans notre espoir on disait: “Là on va être capable d’y aller su’l’marché, hein!””⁹⁶

La présidence, désormais assumée par le fils de M. Forand, Paul-Marcel, précédemment gérant général des ventes et vice-président du C.A., ainsi que la direction administrative locale sont maintenues. M. J.-A. Forand devient alors président du conseil d'administration de la Forano.

Les années suivant la vente de l'entreprise connaissent une entrée de fonds injectés principalement dans la modernisation des bureaux administratifs⁹⁷, à la recherche, au développement de nouveaux marchés ainsi qu'au recrutement. Ce dernier s’est traduit par une augmentation notable, à Plessisville, du nombre d’employés dans l’usine mais surtout dans le personnel de bureau: la proportion du personnel de bureau par rapport au personnel total passe, en effet, d’une moyenne de 34,8 %, pour les années 1960-1964, à une moyenne de 41,8 % de 1965 à 1975 (voir Graphe #1. Des données séparées ne nous étaient pas disponibles pour les années 1980 et plus).

⁹⁶ Idem. Sur la question des pratiques d’acquisition et de renouvellement du parc de machines palliant au manque d’investissement, voir: article(s) de la recherche (et/ou thèse de Paul (ou de Jacques).

⁹⁷ Avant 1966 les bâtiments administratifs et l'usine étaient séparés, se retrouvant l'un l'autre sur des terrains de la compagnie distants de plusieurs centaines de mètres.



(Source: moyennes annuelles d'employés, Archives Forano)

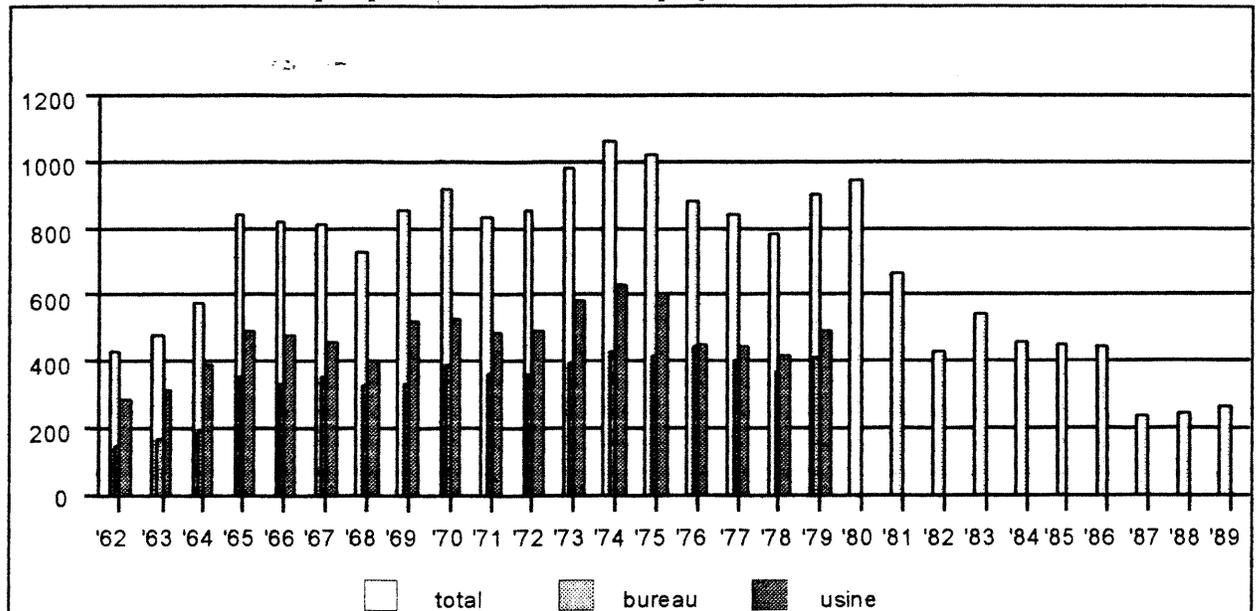
Globalement, de 1963 à 1976, le personnel, usine et bureaux confondus est passé de 585 à plus de 1050 employés en 1976 (voir Graphe # 2).

En 1965, 95.2 % des actions de la Forano sont vendues à Marine Industries, alors en difficultés financières.

Par un jeu d'évaluation des inventaires, la valeur des profits étaient maintenue au plus bas, permettant ainsi de verser un minimum de dividendes aux actionnaires⁹⁸. Cette politique,

⁹⁸ Une politique de dividendes avait été adoptée et mise en vigueur à partir de 1964.

Graphique # 2: nombre d'employés, Forano, 1962-1986



(Source: moyennes annuelles d'employés, Archives Forano)

en continuité avec la période précédant l'achat de la compagnie par la SGF⁹⁹, n'a pas été reconduite lors de l'arrivée de dirigeants nommés par Québec.

L'achat par la SGF avait créé des attentes chez les travailleurs, attentes qui n'ont pas été comblées. Ces attentes concernaient globalement l'espoir que la compagnie prendrait de l'expansion, amenant une certaine sécurité pour les travailleurs. Le début des années soixante-dix est marqué par des affrontements patronaux-syndicaux qui résulteront en une grève à la fin de 1971- début 1972 et en un changement d'affiliation syndicale des employés d'usine,

⁹⁹ Voir Sabourin, Paul, "La régionalisation du social: une approche de l'étude de cas en sociologie", in *Sociologie et société*, vol. 25, # 2, 1993, pp. 69-91.

de la CSN à la CSD en 1972. La même année voit la formation d'un syndicat par les employés de bureau, de plus en plus nombreux.¹⁰⁰ Ces événements font suite à ces attentes non comblées datant de l'achat de l'entreprise par la SGF et marqueront un durcissement entre la direction et les employés jusqu'à la revente au privé et au-delà.

En ce qui concerne la production, il n'y a pas eu de transformations quant aux secteurs d'activité de la compagnie, si ce n'est qu'il y avait autant sinon plus de travail.

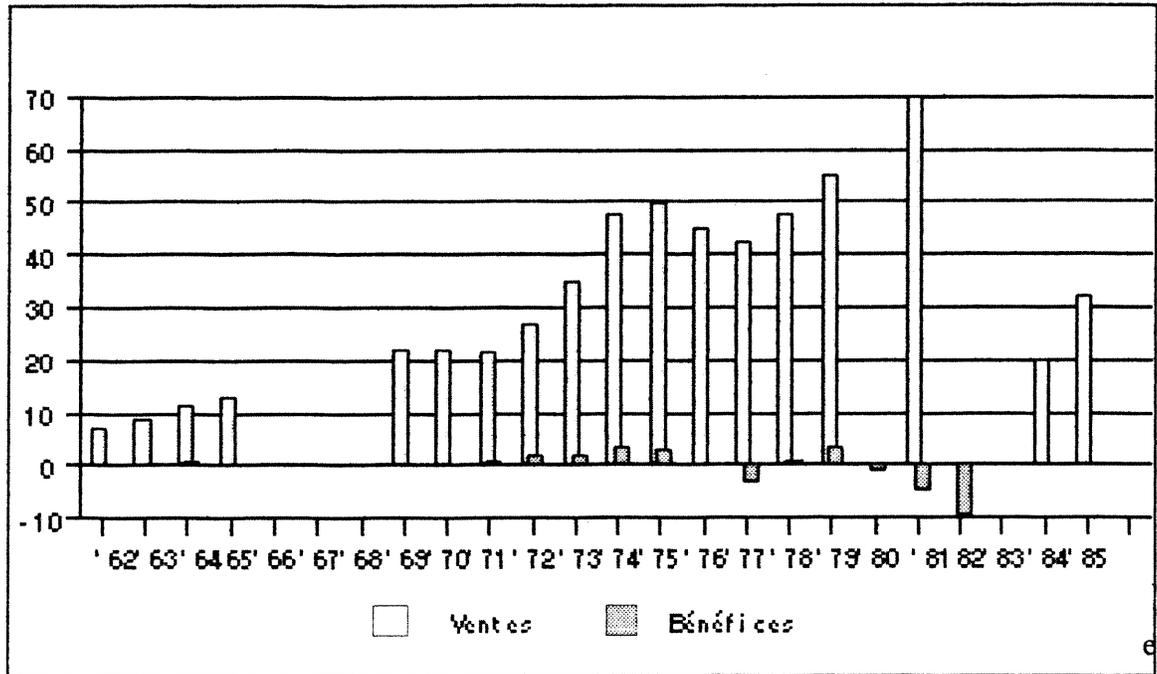
Le 18 juillet 1974, la Forano et la Volcano sont achetées en entier au coût de 9,5 M \$ par le gouvernement du Québec, qui vient de s'approprier la totalité des actions de la SGF. La compagnie devient dès lors nationalisée à 100 %.

Les années suivant l'achat entier de la Forano par la SGF marquent l'entreprise de manière irrémédiable: quatre présidents, nommés par Québec, et étrangers au secteurs industriels de la compagnie, allaient se succéder à la barre de l'entreprise sans qu'aucun d'entre eux ne réside dans le milieu. Paul-Marcel Forand allait désormais assurer la présidence du conseil d'administration¹⁰¹.

¹⁰⁰ A cette occasion, la formalisation du travail dans les bureau connaîtra une poussée à laquelle participera le syndicat. Voir Briand, M., "Enracinement social et rationalisation de la main-d'oeuvre. Le cas de Forano Inc."(1955-1975), mémoire de maîtrise, Département de sociologie, Université de Montréal, 1996.

¹⁰¹ Un informateur, membre retraité de la haute direction, à Forano de 1945 à la fin des années 1970, avait été pressenti et avait montré un intérêt pour accéder à la direction de l'entreprise: les dirigeants SGF lui avaient répondu, sur la base de résultats de tests de personnalité et d'aptitude, qu'il n'avait pas les qualités de leadership nécessaires à cette fonction (sic).

Graphique # 3: Ventes et bénéfices, 1962-1985, en millions \$



Le 2 juin 1975, Jacques Sincennes, précédemment ingénieur en structure de bâtisse chez Mobil Bridge, devient P.D.G. de Forano. Il est nommé par le cabinet du ministre de l'industrie et du Commerce, Guy St-Pierre. En juin 1977, démission de Sincennes et nomination de Jacques

Villeneuve comme P.D.G temporairement jusqu'en juin 1978, date à laquelle il est nommé en bonne et dûe forme. Au mois de juin 1981, Villeneuve est remplacé par Gilles Lachance, vice-président aux ressources humaines du groupe SGF depuis 1980. Il reste en poste jusqu'en novembre 1982, remplacé alors par Jean Rivet, auparavant vice-président à l'exploitation. La compagnie a affiché des pertes pour les années 1977, 1979, 1981 et 1982. Les chiffres pour les autres années n'étant pas disponibles, des informateurs ont pu cependant rapporter que, sur l'ensemble de la période, les opérations de l'entreprise ont été déficitaires. La vente de l'entreprise au privé n'est pas étrangère à cette situation: elle s'est inscrite dans la départition par la SGF de ses filiales non-rentables.

Au mois d'août 1984, les parts de la SGF dans Forano (72 % des actions, les 28 % restants sont détenus par des employés) sont cédées à trois hommes d'affaires de Montréal¹⁰².

3.2) L'entrepreneurship émergent: le cas de trois entreprises

Nous présentons dans la suite trois monographies succinctes du nouvel entrepreneurship local. Ces entreprises sont apparues à des moments différents de la période 1963-1990. Tel que suggéré au chapitre théorique, et comme nous allons tenter de le démontrer lors de l'analyse, les conditions d'émergence de ces entreprises sont relatives à l'état de développement de la Forano, entreprise d'où sont tous issus les dirigeants des

¹⁰² Selon l'un de nos informateurs, ils auraient acheté l'entreprise pour 1 dollar et reçu une subvention d'un million de dollars pour en assurer la continuité. Les modalités de cette vente seraient à préciser.

entreprises étudiées.

3.2.1) Cas d'entreprise # 1: la Cie #1

Cinquième d'une famille de 10 enfants, M. C. est né en 1925 à Sainte-Geneviève-de-Batiscan. Son père y travaillait alors dans une manufacture de chaussures. Au début des années trente, celle-ci passe au feu et n'est pas reconstruite étant donné le contexte général de la crise. Au chômage de façon intermittante, M. C.-père travaille sur appel jusqu'en 1939 pour la compagnie de chaussures Fournier et Fils de Plessisville où il avait, entre autres endroits, fait application. Ayant obtenu des contrats pour la fabrication de chaussures militaires au début de la guerre, cette compagnie offre à M. C.-père un emploi à temps plein, ce qui lui permet de déménager toute la famille à Plessisville. M. C. avait alors 14 ans.

Afin d'aider à subvenir aux besoins de la famille, M. C. a quitté l'école en 1941, à l'âge de 16 ans, après avoir complété une septième année. Notons au passage que cette formation scolaire pré-emploi ne rend nullement compte des apprentissages subséquents qu'acquerra M. C. lors de son passage à Forano.

Tous les emplois que M. C. a occupés avant de démarrer son entreprise furent des emplois à l'intérieur de la Forano. Suite à une application, M. C. est entré à la Forano en 1941, à l'âge de 16 ans, en tant qu'apprenti-machiniste au département d'usinage. Par ailleurs, à cette époque, la compagnie avait le statut d'usine "protégée". Ce statut aurait été accordé à la

Forano en raison du fait qu'elle produisait du matériel agricole et permettait à la direction d'éviter la conscription à certains employés.

Après cinq années comme apprenti-machiniste, M. C. s'est ensuite vu offrir un poste au sein de l'équipe volante du département d'usinage, équipe dont les membres étaient choisis par la compagnie et qui devaient rester disponibles en tout temps.

En considérant les deux postes déjà mentionnés, M. C. est resté dans l'usinage, une dizaine d'années, après quoi il a été nommé assistant-contremaître à temps partiel. On lui offre ensuite le poste d'inspecteur des pièces et de la production, qu'il occupe jusqu'en 1959. C'est à cette date qu'il entre au département des méthodes de travail, où il cumule les fonctions d'agent de méthode et de responsable du système de suggestions. Il passe alors de l'usine au bureau et acquiert de plus amples connaissances. Ce changement de contexte de travail, de l'usine au bureau, l'amène à côtoyer des individus oeuvrant à des paliers supérieurs de la hiérarchie organisationnelle. Ces nouveaux contacts sont l'occasion de se familiariser avec d'autres dimensions relatives au fonctionnement administratif de la compagnie. De plus, le poste de responsable du système des suggestions amène M. C. à côtoyer des gens de différents départements.

En 1968, la direction envoie M. C. suivre un cours spécialisé de trois semaines d'étude des temps chez COSE (Centre d'organisation scientifique de l'entreprise) à Montréal. C'est là l'occasion de parfaire ses connaissances des méthodes et plus particulièrement de l'étude

des temps liés aux opérations de fabrication de pièces, connaissances qu'il mettra en pratiques dès son retour.

En 1969, convaincu d'avoir le bagage nécessaire pour mettre sur pied une petite entreprise manufacturière, il prend la décision de partir à son compte une petite entreprise de réparation dans le but de desservir les entreprises locales et régionales dans les domaines industriel et agricole. Fort du soutien de sa femme (qui allait prendre en charge la comptabilité et la facturation), de son ex-employeur (qui lui assure un poste si jamais son entreprise ne fonctionnait pas) et du gérant de la Caisse populaire de Plessisville, où il a fait affaire pour se financer, M. C. se loue d'abord un local à la Coopérative agricole. Il s'y vendait de la machinerie agricole et le local de M. C. se trouvait à 50 pieds du garage de la coopérative, ce qui lui amène ses premiers clients. Ayant débuté au mois de juillet 1969, M. C. doit engager son premier employé au mois d'octobre, ne fournissant plus à la tâche. Par la suite, il a embauché selon les besoins de la production. De plus, Forano a octroyé différents travaux à M. C., dont la fabrication de pièces et le service après-vente qu'elle offrait aux meuneries qui s'étaient antérieurement équipées chez Forano. Pour donner ce service, Cie # 1 et la Forano avaient des arrangements, entre autres la fourniture par cette dernière de machines et de pièces servant à la maintenance et la transmission des appels de service. M. C. a fait appel aux employés de la Forano qui faisaient ce service auparavant, pour l'aider dans cet aspect de ces activités. Peu familier avec les équipements de meunerie, son premier employé ne manquait pas, par la même occasion, d'assimiler les connaissances requises pour, éventuellement assurer ce service. Le premier client à l'extérieur de Plessisville fut la

Fonderie Sainte-Croix de Lotbinière où travaillait, au département des patrons (pour les moules servant à couler la fonte), un ami de M. C.

En 1974, la Forano se départit de la ligne des équipements de meunerie qu'achète M. C. et pour laquelle il assumait déjà le service après-vente. En 1976, il relocalise et agrandit son entreprise dans le parc industriel de Plessisville. La compagnie a pu ensuite mettre la main, entre autres, sur des contrats de fabrication diverse (par exemple des gabarits servant à la fabrication de wagons) obtenus de Bombardier. À cette occasion, l'entreprise a d'ailleurs été agrandie une deuxième fois.

A la fin des années 1970, la Cie # 1 s'est lancée dans la fabrication d'équipements de meunerie plus petits pour les cultivateurs afin que ceux-ci transforment eux-mêmes leur grain: ces activités furent, à l'époque, engendrées par les programmes du ministère provincial de l'agriculture, sous Jean Garon, programmes qui visaient l'auto-suffisance à la ferme et pour lesquels des subventions étaient accordées aux cultivateurs.

Sur le plan du financement, M. C. a eu recours, au début des années 1980, aux deux plans Biron, du nom du ministre de l'industrie et du commerce du temps, Rodrigue Biron: ces plans visaient à venir en aide aux PME en difficulté, ou ayant besoin de fonds dans le but de leur éviter la faillite, par une garantie de la part du gouvernement, sur des prêts que les PME se procuraient auprès des institutions financières. En 1989 la compagnie a été achetée par un groupe de l'intérieur, composé de la fille de M. C., de son fils, de son premier employé ainsi

que de quelques autres employés, groupe qui s'est associé à un consultant local avec qui M. C. faisait affaire pour des projets particuliers. Ce consultant, qui est maintenant président de la Cie # 1, avait travaillé chez Forano au début des années 1970 ainsi que pour la ville de Plessisville.

Les employés, syndiqués depuis 1989, sont majoritairement des gens de Plessisville ou des villes avoisinantes, et la compagnie opère maintenant, en plus des activités déjà mentionnées, dans le secteur du recyclage et de la récupération.

3.2.2) Cas d'entreprise # 2: la Cie # 2

La Cie # 2 a été fondée en 1980 par d'anciens employés de la Forano, déjà à leur compte. Elle avait été créée par ce petit groupe d'investisseurs locaux pour faire du gros usinage. Ces investisseurs ne travaillaient cependant pas à l'intérieur de la compagnie, ayant chacun des leur propres activités. Pendant la crise du début des années 1980, l'entreprise, en difficulté, et n'étant pas la priorité de ces personnes, a été rachetée en entier par l'un d'eux, plus en moyens pourrait-on dire. Cette entreprise est en fait devenue un maillon de sa chaîne d'entreprises¹⁰³. En 1987, trois employés, M. T., M. A. et M. I. quittent Forano et achètent cette entreprise. La monographie ici présentée a été élaborée à partir d'entrevues avec MM. T. et A., deux de ces

¹⁰³ Des recherches ultérieures pourraient nous permettre d'explicitier les circonstances de démarrage de l'entreprise ainsi que les caractéristiques de cette chaîne d'entreprises (situation géographique, secteur d'activité, etc.) de manière plus systématique.

trois dirigeants¹⁰⁴. Dans cette section sur la Cie # 2, cependant, nous examinerons l'itinéraire de M. T., celui de M. A étant présenté dans la monographie de la Cie # 3.

M. T. est originaire de Blake Lake, dans la région de l'Amiante. Le choix de Plessisville en tant que lieu d'établissement est relié aux fréquentations de fin de semaine d'amis de Plessisville. Celles-ci avaient été développées à Thetford Mines, durant ses études au cours classique en administration, cours qu'il abandonnera en septembre 1972 pour entrer chez Forano, quelques temps après avoir fait application. En ce qui concerne son cheminement scolaire, comme dans le cas de M. C., des apprentissages ultérieurs auront lieu lors de son passage à Forano.

Le premier emploi qu'a occupé M. T. à Forano fut au contrôle de la production où il avait la tâche d'émettre les documents nécessaires à la fabrication. La nature du travail exige différents types d'apprentissage. Ainsi, il a dû apprendre sur le tas, et par des cours de lecture de plan, la portion technique de ce travail.

M. T. est, pendant son passage à Forano, toujours resté au contrôle de la production, poste qui le met à l'interstice de différents moments relatifs à l'activité générale de la compagnie en ce qu'il consiste à établir un lien entre les ventes, le bureau et la fabrication. Il s'est entre autres choses occupé du club social de Forano pendant plusieurs années. En

¹⁰⁴ Notre travail de terrain ne nous a permis de rencontrer M. I., le troisième associé.

1986, il décide, avec deux de ses collègues, de quitter la Forano et d'acheter la Cie # 2. Afin d'éviter les répétitions, la suite sera présentée dans le cadre de notre prochain cas d'entreprise, la Cie # 3, entreprise fondée par M. T., M. A. et M.I.

Nous ajouterons cependant, pour terminer cette section, que M.T., lorsque nous l'avons rencontré à l'été 1993, était membre fondateur du Club Lion de Plessisville, était impliqué dans la Corporation de développement économique de l'Érable sise à Plessisville même, ainsi que dans le Centre d'aide à l'entreprise de Victoriaville et était membre du Conseil d'administration de la Caisse populaire de Plessisville.

3.2.3) Cas d'entreprise # 3: la Cie # 3

M. A. est originaire de Sénégal-de-Lotbinière. Il a travaillé un an en Ontario avant d'entrer à l'emploi de Forano, où sa soeur travaillait. Entré en 1974 chez Forano, M. A. y a travaillé au bureau de commandes (ventes), occupant trois postes pour une durée d'environ deux ans chacun. D'abord commis aux commandes, il est successivement nommé chef de groupe, alors qu'il était le plus jeune de l'équipe, puis chef de service. Ce dernier poste l'a fait passer de syndiqué à cadre.

En 1980, M. A. part à son compte pour trois ans, avec M. Y., technicien à l'emploi de la Forano, comme co-actionnaire. Après la vente de l'entreprise Forano, en 1984, aux trois co-actionnaires originaires de Montréal, ceux-ci lui demandent de revenir dans la compagnie

à titre de vice-président au marketing et membre du bureau de conseil, ce qu'il fait après avoir obtenu de la compagnie qu'elle lui rachète les actifs de sa compagnie. Sur les deux périodes d'emploi à la Forano, il développe le réseau de vente de la division scierie dans l'ouest canadien et aux États-Unis, passant beaucoup de temps sur la route.

En 1986, il quitte de nouveau Forano, faute de pouvoir mener à terme les projets de développement de sa division pourtant très rentable, les propriétaires manquant de capitaux pour financer l'expansion que ce développement aurait impliqués. Son départ se fait en même temps que celui de trois autres membres du bureau de conseil, M. T. (voir section précédente) et M. I. (Directeur de production). C'est avec eux qu'il achète, en 1986, la Cie # 2. Les trois nouveaux propriétaires doivent recourir à de l'endettement personnel et à des emprunts pour financer l'achat de la compagnie.

Également dans le domaine métallurgique, cette compagnie faisait un peu de fabrication, surtout du gros usinage, et a ouvert une division du côté de la réparation mécanique et de la maintenance. Parallèlement, M. A., alors à la présidence de la Cie # 2, et ses associés achètent les actifs de Carbex International, une compagnie de Montréal devenue non-rentable, oeuvrant dans la vente de scies au carbure. Ils renomment la compagnie Cie # 3 et déménagent tous les inventaires à Plessisville chez la Cie # 2.

Après deux ans d'opération pendant lesquelles M. T. s'occupait de la Cie # 3, M. A. quitte la présidence de la Cie # 2 pour s'occuper de la Cie # 3 : après un an de relance, il vend

ses parts dans la Cie # 2, rachète entièrement les parts de ses associés dans la Cie # 3 et continue à y faire de l'expansion. En l'espace de deux ans, la compagnie est passée d'un chiffre d'affaires de 400 à 500 mille \$ à cinq millions \$.

Au moment de notre rencontre, la Cie # 3 s'était associée à une compagnie dont le bureau-chef est à Rouyn-Noranda et dont la fondation remonte à 1990. M. A. a vendu ses parts de la Cie # 3 à cette compagnie et les a rachetées sous forme de parts dans cette dernière. La Cie # 3 oeuvre à titre de grossiste pour cette compagnie de distribution: elle lui fournit toutes les pièces qui ont rapport à des devis ou de la fabrication. Le chiffre d'affaires de la Cie # 3 était, toujours au moment de notre rencontre, de 20 millions \$, celle-ci comptait quinze succursales à travers le Canada, sauf dans l'Est où des ouvertures étaient prévues en Nouvelle-Ecosse et au Nouveau-Brunswick. Des plans d'expansion étaient aussi envisagés du côté américain en Nouvelle-Angleterre.

3.3) Analyse de la différenciation de l'enracinement social des activités de direction et de production

L'analyse ici présentée se subdivise en deux sections principales. Chacune se penchera sur les transformations de l'enracinement d'un aspect de l'activité économique, à savoir l'enracinement social relatif à l'activité de direction et celui relatif à la production. Ces sections seront de plus subdivisées en périodes historiques correspondant à autant de transformations observées au niveau du personnel dirigeant de l'entreprise Forano. Nous

rappelons ici au lecteur qu'avant les années 1970, Forano monopolisait à peu près toute l'activité manufacturière relative à ses secteurs d'activité. En ce sens, et comme nous allons tenter de le démontrer, les transformations qu'elle connaîtra sur l'ensemble de ces périodes sont posées comme stratégiques pour comprendre l'émergence d'un entrepreneurship local dans des activités qui, à une autre époque, auraient eu comme cadre la compagnie Forano.

En ce qui concerne nos cas d'entreprises, ils seront insérés dans l'analyse selon leur date de fondation, permettant ainsi d'analyser l'émergence du processus social qu'est l'entrepreneurship en fonction des conditions sociales de son émergence.

3.3.1) La période 1963-1974

a. L'enracinement social de l'activité de direction

Si l'on s'en tient aux circonstances de la vente de la Forano à la SGF, le "divorce" s'est avéré en être un d'abord au niveau de la propriété de l'entreprise, l'achat solutionnant les problèmes de succession familiale:

"On avait beaucoup d'espoir, on était tous très heureux quand qu'on a vu qu'la SGF achetait Forano parc'que Monsieur Forand avait déjà soixante, devait ben avoir soixante-et-quinze, hein!. Or et tout l'monde s'posait la question: ça va

faire quoi quand y va partir, lui?"¹⁰⁵

Ceci dit, il demeure que le mandat plus général et explicite de la SGF visait l'insertion concurrentielle des francophones dans l'économie dominante par le passage d'un mode de gestion industriel de type familial à une gestion fondée sur la rationalité économique; essentiellement, cette gestion fondée sur la rationalité économique s'est définie par opposition à la gestion de type familial. En ce sens, mais pour en proposer une définition positive, la première se voulait explicite et prescriptive, procédant de méthodes et critères "modernes"¹⁰⁶: rentabilité, gestion des ressources humaines¹⁰⁷, hiérarchie d'entreprises, étude des temps, organisation scientifique du travail, etc. La deuxième procédait essentiellement de rapports de parenté et d'alliance, et construisait une redistribution sous forme d'emplois pour les gens du milieu. Cette prégnance des rapports de parenté et d'alliance au sein de l'entreprise et la visée du patron de l'époque, M. Forand, de faire travailler les gens de Plessisville constituent la base sur laquelle nous qualifierons l'enracinement relationnel et structurel de la direction, avant les années soixante, de communale.

¹⁰⁵ Entrevue avec M. K., à l'emploi de Forano de 1944 au début des années 1990, été 1992, Plessisville.

¹⁰⁶ Il faut garder en tête qu'une rationalisation, notamment des procès de travail, était amorcée depuis au moins les années 1940, période pendant laquelle la Forano a obtenu des contrats pour la firme CD Howe. À ce sujet, voir: Hamel J., Procès de travail et pratiques économiques de Québécois francophones. Analyse et construction théorique à la lumière de la théorie de la transition, thèse de doctorat, Département de sociologie, Université de Montréal, 1985.

¹⁰⁷ Nous ne procéderons pas ici à une description en règle de ce passage. Pour une étude spécifique concernant les différentes formalisations dans la gestion du personnel, voir Briand, M., 1996, Op.Cit.

À cet égard, la période 1963-1974 en fut une de continuité relative: mise à part le fait que la propriété avait changé et que la présidence était maintenant assumée par P.-M. Forand, le fils de M. J. A. Forand, le personnel de direction local a été maintenu et laissé libre dans ses politiques;

"I' (Gérard Filion) dit: "Nous autres on a deux choix: on peut intervenir: si ça va bien, on va s'taper sur le ventre en se disant que ça dépend de nous autres. Si ça va mal, vous autres vous allez dire que ça dépend de nous autres. Bien ou mal, ça ne dépendra pas de nous autres." ç'tait clair comme message, ça voulait dire: "Vous êtes au bâton"¹⁰⁸.

b. L'enracinement social de l'activité de production

Au niveau de la production, le maintien des emplois à Plessisville a aussi été un élément de cette continuité. En effet, le nombre d'employés a augmenté, et assez considérablement, pendant cette période (voir Graphe # 2). Cependant, certaines transformations sont à relever. Ainsi, il nous a été possible de constater qu'une entreprise du milieu¹⁰⁹ avait pu, pendant quelques années, et en partie seulement, vivre de contrats obtenus de Forano en sous-traitance.

¹⁰⁸Entrevue avec M. O., Recherche Houle-Sabourin, Département de sociologie, Université de Montréal,

¹⁰⁹Il s'agit de Vaillancourt Machinerie

De plus, c'est pendant cette période que la Cie # 1 est apparue dans l'horizon industriel plessisvillois. M. C., le fondateur de cette entreprise (voir Cas d'entreprise # 1: La Cie # 1) est sorti "par la porte d'en avant", lorsqu'il a quitté Forano. Non seulement avait-il le support de son employeur, qui lui avait garanti une place si jamais l'affaire ne fonctionnait pas, mais encore celui-ci a été une source de contrats: service aux meuneries, pièces diverses et, enfin, la ligne elle-même des produits pour les meuneries. Signalons au passage que c'est M. P.-M. Forand lui-même, dont le terrain à la campagne jouxtait celui de M. O., qui lui a suggéré de prendre à son compte la ligne des équipements de meunerie. En outre, le gérant de la Caisse populaire de Plessisville, avec qui a fait affaire M. O. pour se financer, a aussi été source de support pendant la période de réflexion précédant la mise sur pied de l'entreprise.

Donc cette période est caractérisée par une continuité relative. L'enracinement social, en ce qui concerne la direction de Forano, n'a pas connu de transformations significatives. En ce qui concerne l'émergence de la Cie # 1, elle marque une rupture par rapport à la période précédant les années 1960: comme nous l'avons souligné brièvement plus haut, il est en effet reconnu dans le milieu que, par diverses modalités, la venue d'entreprises dans le milieu était systématiquement bloquée dans le but de ne pas se voir disputer la main-d'oeuvre avec de meilleurs salaires. Dans ce contexte, l'arrivée de la Cie # 1 est à comprendre, croyons-nous, dans l'ordre de l'état des rapports de production que connaissait Forano. Effectivement, cette nouvelle entreprise ne concurrençait pas la Forano; la reprise de la ligne meunerie ne s'est produite qu'après son abandon par Forano. Mais ce qui nous apparaît le plus significatif est le fait que Forano, à cette époque, ne connaissait pas encore de problèmes

de coûts de production engendrant des transferts de production à des entreprises en dehors de Plessisville dans un contexte de mises à pied, comme ce sera le cas, nous le verrons, plus tard. En d'autres termes, la direction pouvait se permettre de voir une entreprise s'accaparer de la main-d'oeuvre dans la mesure où l'entreprise naissante était le fait d'une personne du milieu et que toute compétition sur les salaires était impensable, vues les conditions de développement que l'achat par la SGF laissait entrevoir.

Enfin, nous laisserons à M. K., commentant cette période pour la Forano, le soin de conclure cette section:

"Tout simplement, on allait être acquis par la SGF, tout le monde restait en place. De fait, M. Forand qui était le président est devenu président du conseil d'administration et c'est son garçon qui a pris son fauteuil. En gros, ça devait être le seul changement qu'on a eu. Ça, ça a duré jusqu'en 1975."

3.3.2) La période 1975-1984

a. L'enracinement social de l'activité de direction

Si la période 1963-1975 en est une de relative continuité, celle correspondant aux règnes respectifs des dirigeants nommés par Québec marquera en profondeur l'enracinement social de l'entreprise. La relation sociale entre la direction et le milieu s'est transformée:

d'une relation "communale", locale, caractérisée par le partage d'un même espace de vie, elle est passée, ni plus ni moins, à un clivage "politique", dont le cadre est l'espace "national" québécois, et les acteurs des représentants (les directeurs "en stage" à Plessisville) "parachutés" des institutions du politique externes au milieu (essentiellement ici: le Gouvernement du Québec, le Ministère de l'industrie et du commerce, la haute direction SGF) qui viennent se substituer à l'ancienne direction. C'est l'actionnaire de l'entreprise, à savoir le gouvernement du Québec, qui formulera désormais les visées de la direction et qui peuvent se lire comme suit:

"Les nouvelles orientations fournies par l'actionnaire sont énoncées comme suit:

"A partir des acquis actuels, constituer un ensemble d'entreprises autonomes spécialisées et géographiquement dispersées, fabriquant une gamme d'équipements industriels standards, pour des secteurs déterminés."(notre souligné)

De telles orientations font bien peu de cas du collectif local Forano et seraient apparues inconcevables de la part de l'ancienne direction: en effet, elles laissent sous-entendre ni plus ni moins le démantèlement en bonne et due forme de l'entreprise. Comment caractériser, dans ce contexte, le processus de définition de l'entreprise? Comment caractériser le traitement correspondant de ces orientations?

Il a été possible de constater, grâce à l'accès aux archives de la compagnie, qu'une activité intense de consultation s'est tenue pendant la période 1975-1984. Les études de consultants externes se sont succédées à un rythme sans précédent dans l'histoire de la

compagnie: évaluation de l'entreprise, de ses "systèmes" et secteurs d'activité, définition de la mission de l'entreprise, plans de relance, etc. Cette activité constitue une illustration de la difficulté, pour les nouveaux dirigeants, à se faire une idée claire, d'abord de ce qu'est Forano, pour ensuite pouvoir sur cette base, la diriger.

Auparavant, l'information mise à profit par la direction dans la gestion de l'entreprise résultait de l'activité même de l'entreprise; elle était construite à travers l'activité (contacts avec la clientèle, importance du service, bref, connaissance basée sur une proximité "sur le terrain" propre à chacun des secteurs où oeuvrait la compagnie). Sous la direction SGF, cette information a été "remplacée" par une connaissance autre, construite à travers le processus de consultation. Est-il nécessaire de souligner que ce recours est, de fait, une transformation des réseaux sociaux mobilisés dans la direction même de l'entreprise: antérieurement, ces réseaux mettaient en relation le collectif local Forano, dont la direction locale, avec des acteurs des différents marchés; ils seront désormais constitués de présidents nommés par Québec et étrangers au milieu, en relation avec des consultants non moins étrangers au milieu et dont la relation aux différents marchés en est une d'un tout autre ordre. Cette relation elle-même aux différents marchés se trouve dès lors médiatisée par une connaissance "savante" que nous examinerons plus en détail dans la suite.

Ce recours constitue une mesure des modalités de gestion telles que pratiquées par les nouveaux dirigeants; des modalités s'inscrivant dans un espace de marché (les marchés de la compagnie: caractéristiques des concurrents, prévision du potentiel d'affaires, etc.) d'une

part, *du point de vue duquel* a été constatée une absence criante d'informations et, d'autre part, auquel doit désormais s'adapter l'entreprise, comme nous le verrons un peu plus loin en abordant la spécificité de ces modalités de gestion telles qu'observées dans ces rapports. Il est aussi à la mesure du clivage, que nous avons qualifié de politique entre ces dirigeants nommés par Québec, ne résidant pas dans le milieu, rappelons-le, et le collectif local ainsi que ses usages et référents relatifs aux modalités précédentes de direction et gestion.

Voyons le diagnostic résultant du processus de consultation. Mentionnons d'entrée de jeu les objectifs du plan de cinq ans commandé en septembre 1981, tels que formulés dans la section portant sur le mandat de l'un de ces rapports:

"(...) Le plan voulait être un plan d'action spécifique répondant aux interrogations: où va Forano, quand, comment et pourquoi. Aussi, devait-il être un moyen de fournir aux actionnaires et aux bailleurs de fonds les renseignements utiles à leur connaissance profonde de l'entreprise.

En effet, la mission de l'entreprise était devenue un sujet ambigu suite aux nombreux rapports écrits et aux nombreuses décisions laissées en suspens."¹¹⁰

Plus loin dans ce même rapport, dans le chapitre 2, intitulé "Ce qu'est Forano", on peut lire sous la section "Stratégies historiques" que le fonctionnement général de la compagnie

¹¹⁰ Fiset, R., Forano: passé présent futur, juin 1982, voir Chap. 1 : "Le mandat", p.1.

est caractérisé par un "va comme je te pousse":

"(...) La stratégie poursuivie dans le passé fut pour Forano de faire "n'importe quoi, pour n'importe qui" et d'être "opportuniste dans les opportunités".¹¹¹

C'est dans ce contexte, qu'une quantité impressionnante de rapports avait été commandée à des consultants externes afin de définir la mission de la compagnie, cibler ses marchés et proposer des recommandations en conséquence. En fait, on a reconnu en Forano deux missions. Examinons, ces deux "missions". La première peut se lire comme suit:

"Forano a comme mission de produire pour d'autres des biens industriels lourds. Elle se considère essentiellement comme un sous-traitant offrant une capacité de fabrication polyvalente auprès d'entreprises de taille." (souligné dans le texte)

La deuxième quant à elle, se présente de la façon suivante:

"Forano a comme mission, la conception, le développement, la fabrication et la commercialisation de biens industriels destinés à des marchés spécifiques. Elle se considère comme un manufacturier dans le plein sens du terme"¹¹²

¹¹¹Fiset, R., Forano: passé présent futur, juin 1982, voir Chap.2: "7. Stratégies historiques", p.10.

¹¹²On peut lire, plus haut dans ce même chapitre, au point 3. Mission traditionnelle, une clarification des termes fabricant et manufacturier: "Une fabrique est un établissement où sont transformés des produits semi-finis ou des matières premières; cela fait penser à une usine et à un sous-traitant. Une manufacture est un vaste établissement industriel où il y a de la fabrication en grand nombre de certains produits de l'industrie; cela fait penser à une entreprise qui possède usine et organisation commerciale." Fiset, op. Cit., p. 151.

Pour chacune de ces deux missions, sont exposés les avantages et inconvénients qu'elles présentent. En ce qui à trait à la première option, celle de sous-traitant, on avance, entre autres avantages, l'aspect "intensif en main-d'oeuvre (aspects politiques)"¹¹³ (parenthèses dans le texte). Se révèle, dans cette formulation même, un déplacement spatial, dirions-nous, du référent concernant l'emploi: si auparavant, ce référent s'inscrivait dans un enracinement local, visant le développement du milieu, il se pose désormais dans un espace politique national, avec les visées politiques que cela suppose. En d'autre mots, si auparavant la visée explicite de la direction était, entre autres, de faire travailler le plus de gens possible à Plessisville, sous la SGF, elle sera encore de faire travailler le plus de gens possible, mais, cette fois, pas spécifiquement les gens de Plessisville. Comme un informateur nous l'a rapporté¹¹⁴, l'augmentation du nombre d'employés, (surtout dans les bureaux, voir graphe # 1), ne se fera pas nécessairement dans le cadre d'une promotion du personnel local. La nomination de personnel étranger au milieu sera constitutive, dans ce contexte, du clivage politique entre la direction et le personnel local marquant l'enracinement social de l'entreprise dans le milieu.

L'arrivée de ces dirigeants à la tête de l'entreprise transformera, comme nous l'avons déjà dit, radicalement le rapport entre la direction et le collectif local de Forano. Le fait de la non-résidence dans le milieu a souvent été mentionné lors d'entrevues. M. K.:

¹¹³ Fiset, op. Cit., p.159.

¹¹⁴ Entrevue avec M. L., Plessisville, automne 1992.

“Sincennes, il demeurait à Québec, vous voyez l’entreprise familiale: le président de la compagnie demeure à Québec, c’est son chauffeur qui vient (le mener) et qui niaise toute la journée là, assis à son bureau en attendant de partir le soir. Or déjà juste ça, ça fait un cassage assez radical. Quand vous êtes habitués de voir le président passer à peu près tous les jours dans l’usine... (...) Pour nous c’était une vraie farce à ce moment là, on n’est pas à Montréal! (...) Pour travailler à Montréal, t’as pas besoin de savoir c’est qui le président. Tu vas compter s’il t’amène ta paye. Mais ici, c’est important. Ça l’est encore, on ne se sépare pas de ces habitudes ou de ces tendances là, de cette culture là comme ça, c’est difficile.”¹¹⁵

De plus, les façons de faire de ces nouveau dirigeants, entre autres dans leurs relations avec les clients, semblent à la mesure de leur méconnaissance des marchés de la compagnie. Ainsi, et à titre illustratif, un des plus anciens et importants clients de la compagnie dans le domaine de l’exploitation forestière s’était présenté à Forano pour rencontrer la direction: le président, en réunion, demande à ce qu’on le fasse attendre. L’informateur rapportant cet évènement¹¹⁶ a jugé inconcevable un tel comportement sur la base des relations passées de l’entreprise avec ce client. Les relations entre la direction et le collectif local étaient marquées par une insécurité issue d’une perception par les ouvriers de ce que la direction ne savait pas ce qu’elle faisait, qu’il y avait une absence d’orientation claire. M. K., en parlant des dirigeants qui se succèdent à la tête de l’entreprise:

¹¹⁵ Entrevue avec M.K., Plessisville, été 1993, Recherche Houle-Sabourin, Département de sociologie, Université de Montréal.

¹¹⁶ Membre de la haute direction locale.

“Ça été jusqu’à la farce de dire: “un arrive, puis il dit bon, cette ligne là, on l’abandonne.” Il n’est pas là assez longtemps pour la mettre de côté, et l’autre arrive et dit “non”. Pour le travailleur, ou un cadre du bureau, tout ça c’est de la folie, c’est la vraie farce. (...) Il n’y a pas de continuité là-dedans, ça n’a même pas de logique.”¹¹⁷. (...) En 1975, quand ils venaient de changer de président, là il n’y a plus personne qui prenait de décisions, des vraies décisions, il n’y en avait plus. (...) Je parle des décisions d’orientation de l’entreprise. Quand les cadres supérieurs d’une entreprise ne prennent pas de décisions, ne demande pas à ceux plus bas d’en prendre. (...) Puis finalement on descend ça jusqu’en bas, puis le travailleur, que le diable l’emporte, lui! C’est comme ça à tos les échelons et ça se ressent très facilement dans l’entreprise quand il y a une faiblesse en haut. Tu vas contester une décision de l’employeur, mais elle va être bien pire s’il n’en prend pas de décisions!”¹¹⁸

Ces circonstances n’ont pas été sans affecter la confiance des travailleurs:

“Alors, fatalement, il y a eu un espèce de hiatus là, où les

¹¹⁷ Entrevue avec M. K., Plessisville, été 1993, Recherche Houle-Sabourin, Département de sociologie, Université de Montréal.

¹¹⁸ Ibid. M. B., au sujet du même phénomène: “(...) on aurait dit que, comme ils parachutaient des présidents, pis qu’il avait pu personne qui traînait cette grosse affaire là, ben tranquillement, ça s’est mis à décliner. (...) comme c’était une grosse entreprise, Forano, pis que un moment donné la tête...aurait fallu qu’ça soit...quand c’était familial, bien monsieur Forand il voyait à tout, si tu veux, c’était le “one man show” un peu là si on veut, mais à un moment donné, eux autres-là (les dirigeants SGF), quand ils mettaient quelqu’un là ben, y a quelque chose qui ne se faisait pas. Il n’y avait pas de planification à long terme ou bien quand ils voyaient qu’ils n’étaient plus capables de compétitionner, au lieu de se remettre en question pour dire on est capable de le faire, on va prendre notre part de marché, ils ne le faisaient pas. Alors ils laissaient aller, tout simplement”

M. T.: “C’était une délégation de contrat, ils s’en venaient à Plessisville, ils ne déménageaient même pas. (...) Ça change quelque chose. Dans une entreprise, tu as toujours deux volets: il y a un volet, justement, que je considère peut-être social et puis quand tu ne vis pas dans cette ville-là, tu t’en balances de ce volet-là. Je veux dire, par la force des choses, tu ne te penches pas sur la condition de tes gens. Question comptable, c’est bon, mais quand tu viens pour mettre les deux ensembles, peut-être que les résultats sont différents.”

gens, le fait de la non-résidence, le fait que les gens étaient moins familiers, et puis certaines décisions qui ont été, discutables, ben tout ça a créé un climat d'insécurité." ¹¹⁹

Les relations de la direction avec le collectif syndical, dans ce contexte, se sont inscrites dans un espace désormais politique. Lors de grèves ayant eu lieu au début des années 1980, l'interlocuteur patronal se trouvait, de fait, à relever du gouvernement.

"En ce qui concerne leur sécurité (des travailleurs), les gens étaient portés à dire: "T'es sous le gouvernement et puis si ça ne fait pas, on va aller chialer plus haut." Finalement le patron n'est pas à Plessisville, il est dans les nuages à Québec. (...) C'est faux comme relation de travail." ¹²⁰

b. L'enracinement social de l'activité de production

En ce qui a trait à la production, cette période correspond par ailleurs à un abandon de certaines activités. Monsieur B., au sujet du processus général entourant ce transfert de production:

"On faisait beaucoup d'engrenages pis on faisait beaucoup de roues à gorge. Puis les roues à gorge, ils les ont laissées

¹¹⁹ Entrevue avec M.O., Plessisville, été 1992, Recherche Houle-Sabourin, Département de sociologie, Université de Montréal.

¹²⁰ Entrevue avec M. K., Plessisville, été 1993, Recherche Houle-Sabourin, Département de sociologie, Université de Montréal.

aller, bon la meunerie ils l'ont laissée, finalement ils y laissaient aller toutes sortes de choses puis ils les vendaient à des compétiteurs. (...) Alors finalement, Forano s'en allait par morceau."¹²¹

Ce que nous retiendrons de ce processus réside dans la disparition lente d'activités qui, par le fait même, se trouvent à procéder d'un enracinement social non pas dans le milieu mais dans d'autres entreprises, dans d'autres milieux sociaux. En effet, ces abandons de production se traduisaient par du travail pour des entreprises qui de Montréal, qui du Lac St-Jean, qui de St-Anselme. De plus, certains de ces abandons ne se sont pas tous produits dans une période de mises à pied chez Forano, ce qui laisserait penser que ces abandons relèvent strictement de coûts de production trop élevés, ce qui dès lors expliquerait le déclin de Forano. Ce que nous avons pu observer nous laisse plutôt entrevoir un autre scénario suivant lequel les dirigeants SGF, en apparence péchant par manque d'orientation, mettaient l'accent vers de gros projets qui mobilisaient le travail au détriment des marchés traditionnels de la compagnie, qui à la longue se sont retournés vers d'autres fournisseurs. Ce qu'il faut souligner ici, c'est que ces marchés traditionnels consistaient en de la clientèle qui, ayant acheté de l'équipement Forano par le passé, était source de travail quand venait le temps de remplacer des pièces ou de faire de la maintenance sur ces équipements. Enfin, c'est pendant cette période que la Cie # 2 a été fondée. Comme nous l'avons mentionné lors de la présentation monographique de cette entreprise, nous n'avons pas pu expliciter les circonstances de démarrage de cette entreprise comme dans les autres cas. Cependant, nous

¹²¹ Entrevue avec M. B., Plessisville, été 1992.

rappellerons ici qu'elle avait été fondée par des investisseurs locaux anciennement à l'emploi de Forano et que ces investisseurs dirigeaient *déjà* chacun leur entreprise, et pour l'un d'eux plus d'une entreprise.

3.3.3) La période 1984-1990

a. L'enracinement social de l'activité de direction

Les trois nouveaux propriétaires de la compagnie, comme les dirigeants de la SGF, n'originaient pas du milieu. Cependant, ils sont venus s'établir à Plessisville suite à son achat. Malgré ceci, leur insertion dans le milieu en général a été problématique. L'élément central de cette insertion problématique réside, croyons-nous, dans les visées mêmes que s'étaient données ces dirigeants à leur arrivée. Celle-ci est advenue, comme nous l'avons vu précédemment, suite à la volonté de la SGF de se départir de ses filiales non-rentables. De leur côté, ils se sont amenés à Plessisville dans l'espoir ferme de rentabiliser l'affaire. Dans ce contexte, ils ont poursuivi ce qui s'était déjà amorcé sous les dernières années de la SGF, c'est-à-dire la concentration dans des activités apparaissant les plus rentables et le délaissement des autres. Une telle orientation ne pouvait que déplaire aux travailleurs qui étaient déjà fort mécontents de ce que la SGF avait accompli, ou plutôt de ce qu'elle n'avait pas accompli, c'est-à-dire assurer la continuité de l'entreprise dans sa fonction de pourvoyeur d'emploi. Ainsi, cette période est marquée par une réduction drastique du personnel de bureau comme nous le rapporte M. A. :

“Ils coupaient dans le bureau tout le temps puis ils ont liquidé tout ce qui était gras jusqu'à temps qu'ils arrivent aux os, puis là, aux os, ça a cassé, ça a pas passé.”¹²²

Certains événements nous sont aussi apparus révélateurs de ce clivage¹²³. Par exemple, en 1989, des ex-employés non-syndiqués (des anciens cadres) ont déposé une requête devant la Cour supérieure pour la récupération du surplus de la caisse de retraite évalué à 2,6 millions \$, somme que les dirigeants voulaient transformer en injection de capital dans la compagnie. Enfin, c'est pendant cette période que l'actuel propriétaire de la Cie # 2 ainsi que celui de la Cie #3 ont quitté Forano, en 1987. Certaines circonstances méritent ici d'être abordées en ce qu'elles nous apparaissent révélatrices des rapports entre ces entrepreneurs ex-employés et la direction de la Forano maintenant représentée par les trois nouveaux propriétaires. En effet, les mois précédant les départs de MM. T. et A. ainsi que de leur associé M. I. de la Forano, la réflexion, la décision et l'élaboration du plan d'affaire ont été menées dans le secret par rapport à leurs employeurs et au milieu, ce qui ressort du récit de M.T. :

“Nous on est allé avec le Mouvement Desjardins à l'extérieur de Plessisville parce que, comme je vous le disais tout à l'heure, les négociations se sont étirées sur dix mois puis, c'est bien sûr que c'est de bonne guerre, *il ne faut pas* que ton

¹²² Entrevue avec M. A., Plessisville, été 1992.

¹²³ Les matériaux disponibles ont été difficiles à accumuler concernant cette période. D'une part, les archives dont dispose la Recherche Houle-Sabourin sont pour la grande majorité relatives aux périodes précédentes. D'autre part, ces dirigeants étaient toujours à Plessisville lors des démarches de terrain portant sur cette période et avaient changé la raison sociale de la compagnie suite à des déboires financiers, dont une faillite aux environs de 1988; les relations entre les travailleurs et les dirigeants étaient à ce point tendues qu'il nous a été difficile d'obtenir des entrevues avec des ouvriers.

patron, dans les circonstances, sache que tu négocies pour acheter une entreprise. Ça fait qu'on est allé à l'extérieur négocier notre financement, si bien que je pense qu'on a bien fait notre travail parce que quand on a annoncé notre démission, en 1987, personne à Plessisville ne se doutait de ça. Ça s'est fait sans qu'il n'y ait une traînée de poudre un mois avant, à savoir ce qui se passait."¹²⁴

Nous ne manquerons pas de faire remarquer que cette procédure est en rupture complète par rapport aux circonstances de démarrage de la Cie # 1, fondée durant la période 1963-1974, période pendant laquelle la direction locale d'avant l'arrivée de la SGF était encore en poste.

Enfin, nous qualifierons l'enracinement social de la direction pendant cette période d'*économique*. Cette appellation ne doit cependant pas induire le lecteur en erreur; nous ne entendons pas que la relation entre ces dirigeants et le collectif local Forano *n'est* qu'économique mais bien plutôt que cet aspect était prégnant. De surcroît, les limites de l'*efficace* propre à cet aspect du rapport se révèle, croyons-nous, dans son incapacité à se maintenir ou, à tout le moins, dans un maintien plus que problématique. Il faudrait, à cet égard, recueillir les commentaires des travailleurs au chômage... et de ces dirigeants en difficulté.

3.4) Conclusion

Notre mémoire a voulu rendre compte de la différenciation de l'enracinement social de l'activité manufacturière de la municipalité de Plessisville, sur la période 1960-1990, en

¹²⁴ Entrevue avec M.T., Plessisville, été 1992.

posant l'entrepreneurship local récent ainsi que les transformations de l'entreprise Forano comme observatoires privilégiés de cette différenciation. Nous nous sommes attardés, dans le cadre d'une démarche qualitative, à établir l'enracinement social des activités de direction et de production de Forano et à situer l'insertion des entreprises retenues pour l'étude en fonction des transformations que ces activités ont connues.

L'explicitation de ces deux pratiques (direction et production) ne fut pas le fruit d'un choix aléatoire. Comme nous avons pu le constater, il fait apparaître, en quelque sorte, deux versants d'un même processus dont l'enjeu central était celui de la définition même de l'entreprise et des modalités de la gestion de son développement et de son enracinement dans le milieu. D'une part, ont pu être établies les caractéristiques du processus d'appropriation, par les nouveaux dirigeants SGF, de cette économie locale, à savoir dans des termes propres à l'économie dominante via le recours aux consultants. D'autre part, nous avons pu observer le processus correspondant, pour le collectif local Forano, de désappropriation des outils et leviers de son développement et de sa reproduction. Les pratiques entrepreneuriales se sont inscrites, comme nous avons tenté de le démontrer, d'abord sous un mode reconduisant la forme ancienne (cas de la Cie # 1), puis en tant que tentative de réappropriation d'une activité qui se voyait peu à peu disparaître au profit d'autres milieux (Montréal et d'autres régions du Québec).

Enfin, et pour terminer, nous soumettons au lecteur une citation tirée d'une entrevue avec un membre de la direction locale qui, de son embauche, datant de la période précédant

les années soixante, à 1990 a été un témoin des transformations dont nous avons tenté de rendre compte:

“...t’as à casser ton cordon, comprends-tu, d’l’entreprise familiale à une entreprise qui est p’têt encore restée familiale mais moins. C’est tout ça la séparation qu’on n’a p’têt pas été capable de faire.”¹²⁵

Dans cette formulation se retrouve un enjeu qui pose les limites de l’échange marchand. En effet, si l’achat de l’entreprise par la SGF en 1963 se posait comme solution à des problèmes relevant de cette forme d’entreprise et des pratiques qui la caractérisaient, la revente au privé pourrait être posée comme l’insuffisance des modes de gestion “modernes” qui devaient permettre la reconduction de l’activité. Ceci dit, il, faut garder en tête que le lent déclin de cette entreprise est constitutif de l’émergence et du développement d’une économie québécoise concurrentielle sur l’ensemble du territoire, comme souhaité par les fondateurs de la SGF... au détriment du milieu dans lequel elle s’est développée pendant plus d’un siècle.

¹²⁵ Entrevue avec M. K., Plessisville, 1992, Recherche Houle-Sabourin, Département de sociologie, Université de Montréal.

Bibliographie

- Béique, P., Rapport d'évaluation de la Fonderie de Plessisville, Montréal, Banque canadienne nationale, 1925.
- Bohannan, P. & G. Dalton, (éds), Markets in Africa, North Western University Press, 1962.
- Brochu, Paul, Économie et parenté; analyse de la circulation au fondement des pratiques financières: le cas de la Caisse d'Économie de l'Érable (1962-1991), Département de sociologie, Université de Montréal, 1991.
- Briand, M., Enracinement social et rationalisation de la main d'oeuvre. Le cas de Forano inc., mémoire de maîtrise, Université de Montréal, 1996.
- Broda, J., S. Demailly et C. Labruyère, "Crise de la sidérurgie et recomposition du procès de travail: la sous-traitance à la Solmer", Sociologie du travail, vol.20, no.4, 1978, pp.423-447.
- Broda, J., "Sous-traitance et gestion différenciée de la force du travail", Sociologie du Sud-Est, no.13-14, juillet-décembre 1977, pp.39-70.
- Brody, B., A. Poirier, "La sous-traitance dans les conventions collectives québécoises: description et analyse", Le monde du travail, vol.5, no.7, juillet 1984, pp.66-78.
- CEGIR, Plan stratégique 1979-1983, 1978.
- Chauveau, J.-P., "Economie (Anthropologie)", in P. Bonté & M. Izard (éds), Dictionnaire de l'ethnologie et de l'anthropologie, P.U.F., 1991
- Dufresne, McLagan, Daigneault, Etudes des départements d'estimés, méthodes et techniques, 1963.
- Dutrisac, Robert, "Un anti-impérialiste de la pensée économique", Le Devoir, 25 avril 1994.
- Fiset, R. Forano: passé, présent, futur, 1982.
- Godelier, M., Rationalité et irrationalité en économie tomes 1 et 2, Paris, Maspéro, 1969; et "2. Marché et société, capitalisme et socialisme" in A. Gorz, Métamorphoses du travail: quête de sens, Galilée, Paris, 1988, pp. 160-166.
- Godelier, M., L'idéal et le matériel, Fayard, 1984

- Godelier, Maurice, "Présentation", in Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie, K. Polanyi et C. Arensberg (éds.), Série anthropologie, Sciences humaines et sociales, Librairie Larousse, Paris, 1975.
- Granovetter, Mark & Richard Swedberg,(éds), The Sociology of Economic Life, Westview Press, 1991, pp.1-28
- Granovetter, M., "Problems of Explanation in Economic Sociology", in N. Nohria & R.G. Eccles, Networks and Organisation: structure, form, and action, Harvard Business School Press, Boston, 1992.
- Granovetter, M., "The Nature of Economic Relationships", in R. Swedberg (éd.), Explorations in Economic Sociology, Russell Sage Foundation, New-York, 1993, pp. 3-41.
- Granovetter, M., "Economic Actio and Social Structure", American Journal of Sociology, vol 91, #3, novembre 1985, pp.481-510
- Hamel, J., Houle, G., Sabourin, P., "Stratégies économiques et développement industriel: l'émergence de Forano", Recherches sociographiques, 1984, 25, mai-août, 2, pp.189-209.
- Hamel, J., Procès de travail et pratiques économiques de Québécois francophones. Analyse et construction théorique a la lumière théorie sociologique de la transtion, thèse de doctorat, Département de sociologie, Université de Montréal, 1985.
- Houle, G., "L'Economie comme forme de connaissance", Sociologie du Sud-Est, Janvier/décembre, 1987, pp.145-166.
- Houle, G., Hamel, J., "Une nouvelle économie politique francophone", Cahiers canadiens de sociologie, 1987, 12, 1-2, p.42-63.
- Houle, G., "L'idéologie: un mode de connaissance", Sociologie et sociétés, 1979, avril, 11, 1, p.123-145.
- Malinowsk, B., "Les Argonautes du Pacifique occidental", Paris, Gallimard, 1963.
- Manzagol, C., J. Saintonge, La sous-traitance industrielle, nouveaux chantiers de développement régional, Collection Dossiers de développement régional, O.P.D.Q., 1990.
- Mauss, M., "Essai sur le don", Sociologie et anthropologie, Paris, PUF, 1960.
- McClelland, D.C., The Achieving society, Princeton, N.-J., Van Nostrand, 1961.

- Michelat, G. "Sur l'utilisation de l'entretien non directif en sociologie", Revue française de sociologie, #16, 1975.
- Mingione, Enzo, Fragmented Societies. A Sociology of Economic Life beyond the Market Paradigm, Basil Blackwell, 1991, 512p.
- Neault, P., Synthèse du plan de cinq ans-Forano, 1980.
- Ouederni, A.I., "De la rationalité gestionnaire dans le discours sociologique", in Sociologie du sud-est, #51-54, janvier décembre 1987.
- Paquet, G., "Entrepreneurship canadien-français: mythes et réalités", in Mémoires de la Société royale du Canada, cinquième série, tome 1, 1986, pp151-178.
- Peterson, R. A., "Entrepreneurship and organisation", in P.C. Nystrom & W.H. Starbuck (éds), Handbook of organisational design, Vol. 1, Oxford University Press, 1981, pp65-83.
- Polanyi, K., "L'économie en tant que procès institutionnalisé", in K. Polanyi & C. Arensberg, Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie, Paris, Librairie Larousse, 1975.
- Sabourin, P., "La régionalisation du social: une approche de l'étude de cas en sociologie", Sociologie et société, vol. XXV, #2, automne 1993, pp.69-91.
- Sabourin, Paul, "Les enjeux méthodologiques de la construction de l'économie comme forme sociale", Anthropologie et société, Les Presses de l'Université Laval, 1990, pp.99-118.
- Sabourin, P., Sociologie de l'économie francophone au Québec: analyse de l'appropriation des marchés, thèse de doctorat, Université de Montréal, Département de sociologie, 1988.
- Sahlins, M., Stone age economics, Chicago, Aldine, 1972.
- Sainsaulieu, R., (éd.), L'entreprise une affaire de société, Paris, CNRS, 1991.
- Saumure, L., Analyse des rapports sociaux relatifs aux pratiques financières de la Volcano de St-Hyacinthe, Mémoire de maîtrise, Montréal, Université de Montréal, Département de sociologie, novembre 1991.
- Segrestin, D. Sociologie del'entreprise, Armand Collin, Paris, 1992.
- Stoecker, R., "Evaluating and Rethinking the Case Study", The Sociological Review, vol.39, no.1, 1991, pp.88-112.

- Taylor, Norman W, "L'industriel canadien-français et son milieu" dans R. Durocher et P.-A. Linteau, Le retard du Québec. Trois-Rivières: Boréal Express.
- Weber, M., L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, Plon, 1964, 286p.
- Whyte, W.F., Learning from the Field: A Guide from Experience, Sage Publications, Beverly Hills, London, New Delhi, 1984, 295p.
- Yin, R.K., Case Study Research, Sage Publication, Beverly Hills, London, New Delhi, 1984.