

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR L'EDUCATION, LA SCIENCE ET LA CULTURESTAGE D'ETUDES SUR LA RECHERCHE SOCIALE
ET LES PROBLEMES DE LA VIE RURALE EN AMERIQUE CENTRALE,
AU MEXIQUE ET DANS LA REGION DES CARAIRES

Mexico, mars 1962

L'INFLUENCE DES COUTUMES TRADITIONNELLES SUR LA PRODUCTIVITE

par

Charles P. Loomis

Professeur-Directeur de recherches à la Michigan State University

Le présent document porte le titre qui nous a été proposé ; et les trois notions auxquelles ce titre fait appel ont besoin d'être définies : coutumes, traditionnel et productivité. A l'égard de deux de ces termes, les définitions du dictionnaire nous suffiront, pour le moment. Celles de coutumes (usages ou pratiques qui régissent la vie sociale) et de traditionnel (transmis par les générations antérieures sont acceptables. Nous nous contenterons de signaler ici, en passant, que nous avons examiné ailleurs les acceptions spécifiquement sociologiques de ces termes, /1 montrant, par exemple, que le mot traditionnel (au sens où l'entendent Max Weber et Parsons) implique "une certaine immunité à l'égard des critiques rationnelles ou autres". /2 L'emploi que nous ferons ici du mot productivité repose sur certains postulats concernant la division du travail dans les sociétés humaines. Il est admis tout d'abord qu'une société ne peut obtenir une haute productivité sans différenciation des fonctions ; et parmi ces fonctions on distingue en particulier les activités de base - production de matières premières agricoles, minérales et autres - et les activités centrales qui ont essentiellement trait au raffinage, à la commercialisation et au transport des produits finis. Une nation (ou une société) ne peut être vraiment productive ou riche que si une faible partie de ses ressources suffit à produire les denrées alimentaires qu'exige sa subsistance". /3 On admet donc que l'industrialisation ne peut atteindre un niveau élevé sans urbanisation. "L'urbanisation va forcément de pair avec l'industrialisation ; elle donne la mesure de ses progrès, elle est le miroir de ses complexités, l'interprète de ses valeurs et le creuset de son expansion". /4 Tous ceux qui s'expriment ainsi au sujet de l'urbanisation et des formes de production admettent implicitement que l'on peut mesurer l'efficacité de la production en comparant intrants et extrants - apports de ressources humaines et matérielles d'une part, production finale d'autre part. On peut ainsi évaluer l'apport de "sous-systèmes", de certains éléments constitutifs ou secteurs particuliers de la société considérée comme système complexe. Nous examinerons ultérieurement, en plus grand détail, ce que l'on a appelé l'intégration fonctionnelle, c'est-à-dire la corrélation entre les éléments constitutifs ou sections particulières du processus de production.

Nous emploierons, pour étudier "l'influence des coutumes traditionnelles sur la productivité", une méthode typologique, que certains qualifieraient de théorique.

Parmi les notions ou modèles qui semblent utiles pour une telle étude, il y a "le groupe (ou société) parfaitement intégré".⁵ Pour Robin Williams, qui a sans doute tiré de cette notion un meilleur parti que quiconque⁶, la société parfaitement intégrée est une pure construction de l'esprit qui n'existe pas dans la réalité. Dans la société parfaitement intégrée, chacun de ceux à qui incombe un rôle* éprouve du plaisir à "faire son devoir",⁷ et tous ceux qui font leur devoir reçoivent d'autrui une approbation spontanée. Dans une société de ce genre, "les institutions ne sont pas concrétisées en des associations ou groupes clairement définis ; ce sont seulement des systèmes complexes de normes sur lesquelles tous les membres de la société règlent leur comportement. Ce modèle de société aux institutions non spécialisées n'existe pas, même au niveau tribal..."⁸ Une société de ce genre n'est pas fonctionnellement différenciée, et ne peut pas profiter des avantages que procure la division du travail. On peut la caractériser en disant qu'elle est normativement intégrée, solidaire et du type Gemeinschaft⁹

A l'opposé, nous trouvons des sociétés où une différenciation très poussée des fonctions permet à l'homme de tirer profit de la spécialisation et de la division du travail. Dans des sociétés de ce genre, les problèmes d'intégration fonctionnelle et d'intégration normative prennent une importance capitale. L'intégration fonctionnelle de communautés et de sociétés différenciées peut se mesurer d'après le rapport entre la valeur des résultats obtenus et ce qu'il en a coûté pour les obtenir. Une société soucieuse d'augmenter sa productivité s'attachera à réduire ses prix de revient. Si l'on considère le profit comme "la différence entre les dépenses et les recettes",¹⁰ et si l'on admet que les coûts de production sont simplement "les dépenses réduites à un taux unitaire",¹¹ les "modifications du coût des principaux éléments liés au prix de revient agiront sur le prix de revient minimum, beaucoup plus que ne le feront les modifications du coût des éléments d'importance secondaire".¹² La Communauté ou la société fonctionnellement intégrée, à productivité élevée, parvient à l'efficacité en répartissant ses ressources humaines et matérielles de manière à atteindre la combinaison qui assure le profit le plus élevé, compte tenu des combinaisons qui assurent le moindre coût. On peut ainsi comparer les communautés et sociétés d'après la valeur des objectifs atteints, par rapport au temps et au matériel qu'il a fallu investir pour les atteindre. C'est en fait l'efficacité de l'intégration fonctionnelle que l'on mesure ainsi. On peut calculer, par exemple, de que coûte la distribution d'un nombre x de lettres ou colis-postaux, dans des villes d'importance variable et dans des conditions diverses, conformément à certaines normes. On peut évaluer ce que coûtent et ce que rapportent, à diverses sociétés ou consortiums, tant la production que la commercialisation de produits comme le café, les tracteurs, etc.. Dans les ouvrages de science économique, l'efficacité peut être évaluée d'après le rapport entre les intrants (terres, main-d'oeuvre, capitaux ou équipement, esprit d'entreprise) et la production finale. Dans les ouvrages de sociologie, les formes d'organisation et leurs variations (structure de l'autorité, rôle correspondant à la condition sociale,** rang attribué*** ou obtenu, modes de communication, dimensions et autres caractéristiques des collectivités, sont considérées par rapport aux objectifs atteints. Les formes et les types d'organisation qui attestent l'intégration fonctionnelle d'une société et son aptitude à atteindre des objectifs sont souvent présentés par les sociologues comme apparentés à la Gesellschaft.

* en anglais actors, qui dans la suite de la présente traduction sera rendu de façon plus concise par "agent".

** en anglais, status-role, qui dans la suite du texte sera rendu de façon plus concise par rôle d'état (N. du tr.)

*** en anglais, ascribed ; dans la suite du texte, système attributif - ascriptive system (c'est-à-dire qui repose sur les attributs de chacun, non sur ses réalisations) (N. du tr.)

En général, l'organisation efficace des ressources humaines et non-humaines exige que les agents se sentent poussés à apporter à cette organisation la plus grande contribution possible et qu'ils ne soient soumis qu'au minimum de restrictions. Cela exige que dans une grande mesure le rang des agents et leurs rôles d'état soient déterminés par : (a) les valeurs relatives que la société attache à ses diverses organisations ; (b) à l'intérieur de ces sous-systèmes, les valeurs relatives attachées aux divers rôles d'état ; (c) à l'intérieur de la catégorie correspondant à un certain rôle d'état, la valeur attachée à l'apport de chaque agent. Dans ces conditions, on peut admettre qu'un groupe humain a élaboré et légitimé des procédures institutionnelles en vertu desquelles des agents suffisamment nombreux et possédant les capacités requises sont mobilisés, formés et répartis à l'intérieur des organisations productives, entre les divers rôles d'état, et qu'une fois ces agents ainsi mobilisés et répartis, leur apport virtuel est utilisé efficacement. Comme la société parfaitement intégrée dont il a été question ci-dessus, la société urbanisée et industrialisée efficace adapte les personnalités et les motivations aux exigences de l'organisation, de sorte qu'en faisant ce qu'il désire faire, chacun répond aux besoins de l'organisation.

Mais comment une petite société homogène, isolée et stable devient-elle différenciée tout en restant capable de retenir dans une certaine mesure la qualité qui fait que ses agents trouvent plaisir à "faire leur devoir" et à recevoir pour cela l'approbation spontanée d'autrui ? Comment les sociétés parviennent-elles à l'intégration fonctionnelle, et la préservent-elles ? Comment des communautés, des sociétés peuvent-elles accroître leur efficacité et tonifier leur moral ? L'examen d'une communauté ou d'une société modèle du type Gesellschaft, même s'il ne nous permet pas d'apporter des réponses définitives à ces questions, est de nature à nous fournir des indications utiles. Contrairement à la "société parfaitement intégrée", qui met l'accent sur une intégration normative, la société modèle du type Gesellschaft illustre un genre d'intégration qui dans ces sociétés est considéré comme hautement prioritaire - l'intégration fonctionnelle.

Dans les organisations efficaces du type Gesellschaft, les agents auxquels incombent, dans leur infinie variété, les rôles d'état, doivent être remplaçables. Le nec plus ultra de la normalisation est fort bien décrit par Alfred Krupp, le célèbre industriel allemand :

Je vais tâcher de faire en sorte que rien ne dépende de la vie ou de l'existence d'une personne déterminée, qu'aucun événement important ne se produise ou ne soit provoqué sans que la direction en ait été informée à l'avance et l'ait approuvé, que l'on puisse connaître l'histoire passée et l'avenir prévisible de l'entreprise d'après les dossiers de la direction, sans avoir à poser une seule question à qui que ce soit. /13

Aux situations qui, par normalisation, sont devenues plus ou moins uniformes, les ouvrages sociologiques appliquent souvent l'épithète de "bureaucratisées". Les caractéristiques des bureaucraties efficaces ont été analysées par Max Weber et par d'autres. /14 Il semble que ces systèmes présentent les caractéristiques suivantes :

- 1) une hiérarchie de rôles d'état qui soumet les agents à une discipline ;
- 2) des agents dont la rémunération prend la forme de traitements fixés d'après la compétence de chacun et d'après son apport (évalué en fonction des fins et des normes du système) ;
- 3) des agents dont la base de référence ultime est la bureaucratie dont ils font partie ;

- 4) des agents qui sont soumis à la discipline coercitive de l'organisation ;
- 5) des agents qui, par endoctrinement et par formation, font leurs dans une grande mesure les objectifs, les normes, les croyances et les sentiments de la bureaucratie.

Certaines des activités qui se pratiquent dans les sociétés industrielles sont naturellement moins bureaucratisées que d'autres. Divers exemples nous viennent à l'esprit : la recherche, les soins médicaux, la formation supérieure, la création de modèles et autres opérations non-uniformes. Litwak /¹⁵ constate que les bureaucraties qui s'occupent spécialement de relations humaines, comme celles qui se composent presque entièrement de professionnels, sont caractérisées par des relations moins impersonnelles, une autorité moins hiérarchisée, un cloisonnement moins net entre les décisions de politique et les décisions administratives, enfin une spécialisation moins poussée que ce n'est le cas pour le type idéal de bureaucratie défini par Max Weber. Malgré l'applicabilité imparfaite du modèle idéal de bureaucratie à certaines formes d'activité productive, les principaux traits de ce modèle n'en sont pas moins communs à toutes les sociétés industrielles. L'intégration fonctionnelle des éléments d'une entreprise donnée, même dans les genres de bureaucratie relativement impurs que nous venons de mentionner, devient généralement moins efficace à mesure que l'on s'écarte de l'un des principes énoncés ci-dessus comme constituant les attributs de la bureaucratie : gratifications, pots-de-vin et corruption, par exemple, au lieu de traitements fixés d'après la compétence ou l'apport de chacun ; allégeances rivales et également contraignantes à l'égard d'organisations multiples, au lieu d'un engagement sans réserve, par rapport à une base de référence unique.

Les sous-systèmes de systèmes empiriques fonctionnellement intégrés du type Gesellschaft, comme les entreprises productrices, les communautés ou les sociétés, doivent présenter, en plus d'éléments interchangeableables, d'autres caractéristiques dont certaines sont implicites dans les attributs des bureaucraties indiquées par Weber. Leurs modèles, comme certains dispositifs cybernétiques automatisés ne doivent pas seulement se lubrifier et se ravitailler eux-mêmes en carburant ; ils doivent fournir eux-mêmes des pièces de rechange, choisir les éléments les plus appropriés parmi ceux dont ils disposent et utiliser eux-mêmes ces éléments suivant les principes du profit maximum et du coût minimum. Si l'on veut obtenir des systèmes de ce genre une productivité élevée, il n'y faut laisser place, parmi ou entre les éléments, à aucun des sentiments ou autres liens qui risquent de compromettre la répartition la plus efficace des éléments, qu'il s'agisse de ressources humaines ou matérielles. Dans la région qui nous intéresse quels sont les obstacles qui risquent de freiner le développement de la Gesellschaft fonctionnellement intégrée ?

Caractéristiques particularistes et attributives de la société latino-américaine.

Bien que l'on manque de données suffisamment généralisables sur les structures sociales et culturelles des communautés et des sociétés en question, et bien que les variations soient très grandes d'une société à une autre, les ouvrages consacrés à la région et les observations de spécialistes des sciences sociales autorisent certaines remarques provisoires : Parsons /¹⁶, par exemple, fait remarquer que les sociétés latino-américaines, contrairement à celles des Etats-Unis, de l'Allemagne et de la Chine ancienne, sont celles qui se rapprochent le plus du type idéal de relations et de valeurs particularistes et attributives. D'après lui, les Latino-Américains donneraient en général la primauté aux aspects personnels et non impersonnels, des relations, et mettraient l'accent sur les aspects appréciatifs ou expressifs plutôt que sur les aspects cognitifs de l'action. En termes plus

concrets cela signifie que l'agent, qu'il soit d'Amérique latine ou d'ailleurs, si son orientation est particulariste, pense :

"Je dois essayer d'aider un tel, parce que c'est un ami, un parent, un voisin, ou ... un membre (comme moi) de tel ou tel groupe solidaire, cela en raison de son appartenance à ce groupe", /17 ou de relations particulières. Dans une société qui donne la primauté aux relations particularistes, les agents placent diverses relations, et en particulier l'aspect expressif de ces relations, avant les principes de conduite généraux ou universels.

Ceci ne veut pas dire que les considérations particularistes soient étrangères aux sociétés dont l'orientation est essentiellement non-particularistes. Leur présence, larvée mais réelle, aux Etats-Unis (par exemple) est la seule explication que l'on puisse raisonnablement donner des lois contre le népotisme, ainsi que des cas de népotisme qui se présentent de temps en temps, malgré ces lois. Il ne s'agit pas non plus de porter un jugement sur la valeur relative des deux modes d'orientation. Procurer une situation à un parent ou à un ami parce qu'il est un parent ou un ami peut être tout aussi défendable que la pratique d'engager et d'entasser du personnel pour obtenir le maximum de productivité ; en outre, les deux choses ne sont pas nécessairement incompatibles. Ce que cela veut dire, c'est que toutes les fois où l'on donne le pas à des considérations particularistes sur des considérations universalistes, on n'accorde pas la primauté au souci de la productivité maximale. C'est à cet égard seulement - celui de la relation entre orientation particulariste et productivité - que cette question a sa place ici. La pertinence de ces considérations est naturellement manifeste pour tous ceux que leurs observations conduisent à reconnaître qu'au Mexique, comme le déclare un observateur, "le népotisme dans le gouvernement et les affaires est habituel et normal", /18 et que, comme le dit un autre, la mordida, ou corruption de fonctionnaires est chose courante /19.

Il est conforme à l'orientation particulariste qui passe pour traditionnelle dans la plupart des sociétés latino-américaines que l'attribution (ascription) y joue un rôle capital. Dans les sociétés de ce genre, la valeur objective reconnue aux agents dépend non de leurs actes (ce qu'ils font) mais de leurs attributs (ce qu'ils sont). Cette orientation attributive (souci de la "qualité" des gens), comme le particularisme, met l'accent sur des liens familiaux et autres qui ne tiennent pas aux réalisations passées de l'individu. L'importance, c'est ce que l'on est, non ce que l'on sait faire. Encore une fois, je ne veux pas dire que les sociétés dont l'échelle de valeurs repose essentiellement sur les réalisations des individus ne tiennent pas compte des attributs de ces individus. Même dans celles où la mobilité verticale est la plus grande, les chances données à chacun de réaliser quelque chose sont très variables, ce qui prouve manifestement l'omniprésence de facteurs "attributifs". Ce que je veux dire, c'est que si une société tient compte des attributs au point de négliger plus ou moins les réalisations, ce n'est pas la productivité maximale qui constitue son objectif essentiel.

Pour revenir à notre sujet, nous dirons que les "coutumes traditionnelles" qui font une grande place au particularisme et aux attributs contrarient l'apparition de sociétés complexes et différenciées, présentant un haut degré d'intégration fonctionnelle et d'efficacité de production (réelle ou virtuelle). Ces sociétés trouvent "leur intérêt dans la stabilité" /20; leur orientation est individualiste plutôt que collectiviste ; elles ne se montrent pas autoritaires à l'égard des aspects de la vie (action expressive et morale etc.), auxquels elle attache le plus de prix. La dictature autoritaire peut être fréquente dans les secteurs de la vie qui présentent peu d'importance ; et les dirigeants de ces dictatures peuvent devoir leur situation à leurs dons d'expression plutôt qu'à leurs aptitudes à

l'action. Des caudillos, ou des chefs charismatiques peuvent se hisser au pouvoir personnel, alors qu'il est relativement difficile pour les fonctionnaires d'une bureaucratie, investis d'une autorité rationnelle et légitime, d'influer sur le cours des événements. Cette tendance à personnaliser l'autorité et le pouvoir s'apparente à la pratique très répandue de la mordida ou pot-de-vin. Whetten note que "l'obstacle le plus grave au fonctionnement démocratique du gouvernement (au Mexique) est peut-être la mordida ("morsure") /²¹ De nombreux spécialistes de l'Amérique latine soutiendraient que la primauté de la famille constitue un trait distinctif de ces civilisations. A ce propos, il est intéressant de noter que le jeune Mexicain qui fait ses études aux Etats-Unis "persiste à penser que la famille est importante, (mais) rejette de nombreuses attitudes traditionnelles ; il est d'avis qu'on laisse plus de liberté aux femmes et qu'on élève les enfants de façon moins autoritaire.. "/²².

Parmi les caractéristiques des régions en question, il en est peu qui éclairent mieux la structure sociale que la mordida et le népotisme, traits communs aux sociétés qui accordent la primauté au particularisme et aux attributs des personnes.

Système de stratification. Le modèle rationnel de ce que l'on appelle "le système des classes ouvertes", souvent considéré comme caractéristique des sociétés industrielles, comporterait des procédures institutionnalisées, grâce auxquelles le rang de chaque agent serait fonction du concours qu'il apporte à la société dans la réalisation de ses fins, suivant les normes appliquées à ce concours. Dans la région dont il s'agit ici de la mesure dans laquelle les aptitudes innées sont stimulées et développées, truvent à s'employer et sont récompensées, est extrêmement variable. Tax /²³ note que dans la région des hauteurs occidentales du Guatemala, on ne constate que peu de passage des secteurs indiens aux secteurs métis du système de stratification.

Puisque la liberté de mouvement - dans le sens vertical et dans le sens horizontal - est d'une importance décisive pour le développement de la société fonctionnellement intégrée du type Gesellschaft, il convient de rappeler comment Ralph Beal résume ses idées sur la mobilité verticale :

"Dans les pays à cultures indiennes multiples, le mouvement horizontal entre sociétés indiennes est négligeable et ne présente pas de significations aux fins présentes. Il s'agit plutôt de savoir si les Indiens peuvent accéder à la classe des métis ou à des classes analogues. A cet égard, c'est peut-être le Mexique qui est allé le plus loin, car le mot "Indien" se définit ethniquement et non racialement ; par définition, une personne qui travaille dans une usine est plus généralement une personne qui habite en ville est "non-indienne", quelle que soit son origine ethnique ou raciale. En outre, les Indiens peuvent accéder, quoique lentement, à la classe rurale des métis. Le Guatemala présente une situation exceptionnelle ; car le mouvement horizontal est souvent possible pour l'Indien qui quitte sa communauté ; dans sa communauté toutefois, le passage dans le groupe des métis (appelé ici "ladino"), considéré comme un mouvement vertical, est pratiquement impossible." /²⁴

Bien que, dans la région, la mobilité des Noirs soit très variable et bien que leurs relations avec les autres secteurs du système de stratification ne soient pas limitées à celles que prescrit la caste, le système "attributif" n'est complètement inconnu nulle part dans cette région.

Beals estime qu'en dépit d'exceptions, "la classe moyenne n'apparaît pas en Amérique latine, comme un rempart de la stabilité politique, même si nous admettons, suivant l'opinion courante, qu'elle existe. C'est seulement au Mexique que semble s'être produite une réorganisation complète de la classe supérieure quant à la puissance et à la fortune. Il existe bien une élite aristocratique (descendant d'un système féodal à deux classes) qui s'agrippe encore à sa supériorité, sauf dans la mesure où elle a pénétré dans de nouveaux domaines d'entreprise ; mais c'est dans l'ensemble une élite sociale déchue et nostalgique qui a peu d'influence sur la vie nationale". /25 Pour autant qu'il existe quelque part une classe moyenne "laborieuse" la société, suivant son système de valeurs culturelles, n'attache en général de prix qu'au "travail" intellectuel. Il convient de répéter ici que les variations sont telles d'un pays à l'autre, et aussi, à l'intérieur d'un même pays, d'une région à une autre, qu'il faut se méfier des généralisations. En étudiant les classes au Costa-Rica, par exemple, nous avons constaté des différences frappantes, quant à la perception du rang social, entre deux communautés situées l'une dans une région de petites exploitations agricoles, familiales, l'autre dans une région de grandes propriétés exploitées à l'aide de travailleurs salariés" /26.

En tout cas, le rang attribué à chacun reste important dans la mesure où il empêche la spécialisation et l'intégration fonctionnelle de contribuer à la productivité d'un pays. Il demeure important même pour les jeunes Mexicains qui font leurs études aux Etats-Unis :

"Bien que (l'étudiant mexicain)... continue à accorder une bien plus grande importance aux symboles du rang social que ne le fait son homologue américain il les rejette néanmoins en paroles, et se montre dans son comportement moins conscient du rang social..."

La civilisation mexicaine manifeste encore une vive conscience de la classe - ou du rang social ; mais si on la compare à celle d'autres pays d'Amérique latine, on mesure l'importance du changement qui s'est produit au Mexique à cet égard, et la fluidité de la société mexicaine". /27

Si ces tendances persistent, il est à prévoir que dans l'avenir le particularisme, le système attributif et le sens de la famille décroîtront à mesure que la région ira s'industrialisant et s'urbanisant. Les réalisations personnelles et les valeurs universelles prendront alors plus de poids, les équipes de travail et les nations assumeront plus d'importance, tandis que la famille en perdra. Au cours du processus de différenciation croissante d'intégration fonctionnelle et de forte augmentation de la productivité, il est certain que le particularisme, le système attributif, le mépris relatif des réalisations personnelles et de l'action pratique, ainsi que d'autres facteurs du même genre contribueront, pour autant qu'ils persisteront, à ralentir ce processus.

Notes

- 1/ Charles P. Loomis, Social Systems-Essays on their Persistence and Change (Princeton, N. J. : D. Van Nostrand, 1960) pp. 16 ss.
- 2/ Talcott Parsons, The Structure of Social Action (New-York, Mc Graw-Hill Book Co, 1937), p. 646.
- 3/ Earl O. Heady et Joseph Ackerman, Rural Sociology, Vol. 24 n° 4, Dec. 1959, Voir aussi Charles P. Loomis, op. cit., p. 63

- 4/ Paul Meadows, "The Industrial Way of Life", Technology Review, mars 1946. Dans la région en question, comme l'a fait observer Kirchoff, "ce que nous savons de la Méso-Amérique en général, et ce que nous voyons dans le monde entier, donne à penser que chaque fois que l'humanité atteint un niveau de civilisation où la ville s'oppose à la campagne, c'est toujours la ville qui a le dessus". Sol Tax, et al., Heritage of Conquest-The Ethnology of Middle America (Glencoe, Ill. : The Free Press, 1952), p. 255. Comme l'écrivent Kingsley Davis et Ana Casis, "la population globale des pays d'Amérique latine augmente à une allure extrêmement rapide; et pourtant celle des villes augmente encore plus vite, et celle des grandes villes le fait à une allure vertigineuse". "Urbanization in Latin America". The Milbank Memorial Fund Quarterly, Vol. 24, n° 2, avril 1946. Voir aussi Olen Leonard et Charles Loomis, Readings in Latin American Social Organisation and Institutions (East Lansing, Mich. : Michigan State University Press, 1953). La section VI traite des aspects particuliers de l'urbanisation en Amérique latine.
- 5/ Talcott Parsons, op. cit., p. 33
- 6/ Charles P. Loomis et Zona K. Loomis, Modern Social Theories (Princeton, N. J. D. Van Nostrand, 1961), p. 587.
- 7/ Robin M. Williams, Jr., American Society (New-York : Alfred A. Knopf, 1960), p. 374.
- 8/ Ibid, p. 515
- 9/ Charles P. Loomis, op. cit., deuxième étude.
- 10/ John D. Black, Introduction to Production Economics (New-York : Henry Holt, 1926), p. 315.
- 11/ Ibid
- 12/ Ibid, p. 320
- 13/ Cité dans Friedrich L. Nussbaum, A. History of Economic Institutions of Modern Europe. (New-York : F. S. Crofts, and C°, 1935), p. 479.
- 14/ Charles P. Loomis, op. cit., p. 148
- 15/ Eugene Litwak, "Models of Bureaucracy which Permit Conflict", American Journal of Sociology, vol. 67, n° 2, sept. 1961
- 16/ Talcott Parsons, The Social System (Glencoe, Ill : The Free Press, 1951), pp. 198 ss.
- 17/ Ibid, p. 62
- 18/ Ralph L. Beals et N. D. Humphrey, No Frontier to Learning - The Mexican Student in the United States (Minneapolis : University of Minnesota Press, 1957), p. 14
- 19/ Nathan L. Whetten - Rural Mexico (Chicago : University of Chicago Press) p. 550.
- 20/ Talcott Parsons, The Social system, op. cit., p. 199 et Ralph L. Beals et N. D. Humphrey, op.cit. p. 8.

- 21/ Ibid , p. 199, voir aussi Parson Social Systems, op. cit.
- 22/ Nathan L. Whetten, op. cit., p. 545
- 22/ Ralph L. Beule et N. D. Humphrey, op. cit.
- 23/ Sol Tax, American Anthropologist, Vol. 43, 1941
- 24/ Ralph L. Beals "Social Stratification in Latin America," American Journal of Sociology, Vol. 58, n° 4, jan. 1953, p. 338
- 25/ Ibid , p. 337
- 26/ Charles P. Loomis, Thomas L. Norris et Charles H. Proctor, "Social Status and Communication", dans Charles P. Loomis et al. eds. Turrisalba : Social Systems and the Introduction of Change (Glencoe, Ill. : The Free Press, 1953), Chap. III.
- 27/ Ralph L. Beals et N.D. Humphrey, op. cit., pp. 9, 15