

Maurice HALBWACHS (1905)

**« Les besoins
et les tendances dans
l'économie sociale »**

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Courriel: jmt_sociologue@videotron.ca

Site web: <http://pages.infinit.net/sociojmt>

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"

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

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

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

Cette édition électronique a été réalisée par Jean-Marie Tremblay, professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi à partir de :

Maurice Halbwachs (1905)

« Les besoins et les tendances dans l'économie sociale. »

Une édition électronique réalisée de l'article « Les besoins et les tendances dans l'économie sociale. ». Paris, Revue philosophique, 59, 1905 (pp. 180 à 189).

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times, 12 points.

Pour les citations : Times 10 points.

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

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

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

Édition complétée le 5 juin 2002 à Chicoutimi, Québec.



Maurice Halbwachs

« Les besoins et les tendances dans l'économie sociale »¹

(1905)*

C'est une preuve de conscience qu'ont donnée les deux grands économistes allemands Wagner et Schmoller, en plaçant, au début de leurs gros traités, l'un et l'autre, une introduction psychologique : ils n'ont point voulu nous cacher qu'ils s'appuyaient, celui-là sur une conception très abstraite et constructive des tendances humaines, celui-ci sur les données complexes, touchant ces tendances, de la sociologie et de l'histoire. Cette opposition est-elle toutefois si tranchée et, ne retenant ici que l'œuvre de Schmoller, la plus récente, sommes-nous, avec lui, en possession d'une psychologie sociale, économique, plus précisément exempte des vues a priori, et bien consciente de son objet ?

La psychologie moderne, dit Schmoller, nous montre, dans les sentiments, les modifications d'un équilibre des cellules nerveuses, et, dans notre appareil nerveux, un instrument surtout de réaction et de reproduction : les hommes peuvent donc éprouver des sentiments pareils ; ils y tendent dans la mesure où ils s'imitent ; mais par eux-mêmes, et en vertu de la ressemblance de leurs organismes, ils sentent souvent de même : or là est le germe de toute société. Les sentiments sont à vrai dire les premiers objets de réflexion et de conver-

¹ Schmoller, *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Leipzig, Duncker u. Humblot : 1re partie, 1900, 2e partie, 1904.

* Extrait de la *Revue philosophique*, 59, Paris.

sation : car il y a un désir du bonheur qui est chez tous ; or le bonheur est un équilibre difficile à atteindre : il y faut l'éducation et l'expérience ; il faut se réadapter sans cesse, s'apercevoir qu'on souffre dans les conditions nouvelles, parce qu'on persiste à réagir comme autrefois, apprendre à modérer et modifier l'organisme nerveux si compliqué que nous sommes, tout cela en nous aidant des autres, de leur savoir et de leurs conseils. L'évolution des sentiments est un phénomène vraiment social. Une histoire psychologique du développement des sentiments, telle que celle tentée par Horwicz, serait la base de l'économie politique. Il faudrait l'exposer en se persuadant d'abord qu'il y a une échelle des sentiments, où ils prennent rang suivant leur complexité : plus ils comprennent de rapports, plus ils sont haut dans l'échelle : et les plus élevés pénètrent les plus bas jusqu'à les transformer : la joie de se rassasier se fond dans la joie des réunions de famille, des assemblées mondaines, et prend un aspect esthétique ; l'amour du chaud et d'un abri sûr, si puissant chez le primitif, devient le goût de l'ordre intérieur et du confort. - Il y aurait lieu d'envisager successivement, de ce point de vue, les besoins, et, surtout, les tendances.

Le *besoin*, dit Schmoller en sa langue synthétique, c'est « toute nécessité d'augmenter notre joie ou de bannir notre peine par un contact avec l'extérieur, nécessité qui résulte, avec une certaine régularité et une certaine force, de notre vie spirituelle et corporelle ». Séparer, comme Sax et Wagner, les besoins en catégories, pour donner un fondement à l'activité de l'État et de la commune, est peu probant. A quoi bon coller l'étiquette : besoin collectif, sur l'armée ou le chemin de fer ? Du point de vue de la science, il vaut mieux montrer comment ces besoins sont sentis d'abord individuellement, puis créent un courant collectif, si bien que les organes de l'État, en dernier lieu, s'en chargent. Les tentatives de Bentham, Jevons, etc., d'autre part, un point de vue mathématico-mécanique, pour soumettre les sentiments à une mesure, pour fonder les sentiments sur un calcul du maximum de joie et du minimum de non-joie, ont conduit surtout à des lieux communs, et ne valent qu'en tant qu'elles reposent sur des fondements empiriques. La méthode historique est le mieux propre à nous rendre compte du développement des besoins.

A première vue, on croit souvent que les besoins sont nés sous l'influence des événements extérieurs. Plus étudiée, l'histoire nous découvre, dans les nouveaux besoins, les produits du développement intellectuel et moral, esthétique aussi, intérieur. Car les événements extérieurs, découvertes, etc., source apparente des besoins humains, résultaient eux-mêmes du développement psychologique.

Ainsi s'est constitué le monde des formes et des conventions où la vie moderne se déroule : toutes les complications et les raffinements, dans l'organisation visible de l'existence, répondirent surtout à un besoin intellectuel, le besoin de maintenir à tout prix le niveau de vie, et de l'élever si possible : ils furent comme « le crochet d'enrayure », nécessaire pour préserver les hommes du retour à la barbarie : ainsi le cérémonial du repas, et une certaine délicatesse de la table, étaient liés étroitement à une vie spirituelle intense et brillante. Toutefois l'histoire nous montre aussi que tout accroissement de besoins n'est pas un bien. Une attitude psychologique actuelle peut être considérée comme un idéal, si bien que toute innovation, même dans une intention de

progrès, mériterait d'être réprimée durement : les ravages produits chez les peuples sauvages par l'introduction et l'éveil trop précoce des besoins des civilisés en sont la preuve. Les lois contre le luxe, la prédication morale des ascètes, dans un certain état de civilisation, ont pu être justifiées. Une classe ou un peuple, lorsque leurs besoins s'accroissent, affrontent véritablement un examen, dont les résultats n'apparaissent pas toujours de suite : il se peut que les premiers pas sur cette route augmentent la force active d'un groupe, que les suivants la paralysent. Il faut en réalité une santé morale vigoureuse pour supporter certains progrès.

Les besoins se manifestent sous formes de *tendances*, c'est-à-dire d'impulsions à l'acte, et à certains actes. Les tendances ne sont pas dès le début ce qu'elles seront plus tard, pas plus que le cerveau et les nerfs. La tendance est historiquement *devenue*. Entre la vague tendance à manger des premiers êtres et les exigences précises du gastronome, il y a toute l'évolution de l'humanité, et toutes ses expériences. L'impulsion et l'acte se divisent, laissant place entre eux à toute une suite de représentations utilitaires, et même morales. « L'instinct d'acquérir du sauvage indien, du paysan, du savant, du spéculateur sont, qualitativement et quantitativement, aussi différents que l'instinct sexuel, chez l'insulaire des mers du sud, et chez une lady anglaise bien élevée ¹. »

La sociologie abstraite antérieure s'est efforcée de ramener la vie sociale, à une tendance unique, principe d'une déduction qui rejoindrait le réel, et tout le réel. L'animal politique d'Aristote, l'instinct d'acquérir des économistes, la tendance au mariage ou la tendance au crime des statisticiens, ont tour à tour tenu ce rôle. Mais celles qui interviennent effectivement dans la vie sociale sont nombreuses, et elles se limitent les unes les autres ².

La tendance à se conserver et l'instinct sexuel, forces primitives et peu sociales en somme dans leur état premier, puisque seule la représentation d'un contentement individuel s'y associe, se sont développés et rejoints dans des formes plus proprement sociales. Elles se prêtaient à une riche différenciation, par la nature différente des buts naturels, et surtout, ensuite, des moyens : des pensées de ruse, de vol, de violence, de meurtre s'y pouvaient joindre ; la chasse et la pêche, la vie pastorale, le labour et la récolte, la guerre et le pillage, plus tard le commerce sous ses multiples modes, devaient transformer dans son aspect la tendance à la conservation des diverses tribus. La conservation de l'individu d'ailleurs peu à peu changeait de sens, la sollicitude de l'homme s'étendant à sa famille, à ses enfants. Parallèlement l'instinct sexuel, violent d'abord et égoïste, avec le mariage et ses formes plus complexes, devenait peu à peu un instinct social, altruiste même, s'accompagnant d'une idée de sacrifice, de charges nouvelles acceptées ³. Il y a une *tendance à l'action pour l'action* qui, en devenant force sociale, subit aussi l'influence du milieu social. L'homme sent de la force, des forces, emmagasinées dans son système nerveux : il sent le besoin de les dépenser. Les jeux de la physionomie, la mimique, le langage primitif expriment d'une façon désordonnée cette tendance. Mais il y a des façons méthodiques de la satisfaire, et ici intervient

¹ Op. cit., pp. 22-26.

² Op. cit., pp. 26-27.

³ Op. cit., I, pp. 27-28.

la société. La joie est alors d'avoir bien employé ses forces, de les avoir proportionnées au but : mais les buts, l'idée des buts, est donnée avant que l'individu l'invente. Le plus souvent les jeux de l'enfant, premiers essais de sa force et de son habileté, lui sont suggérés ou appris par son entourage. De même les diverses voies ouvertes à l'activité sont tracées déjà en vertu des besoins et des coutumes du groupe : ce sont les métiers. Il y a une joie à remplir un métier, indépendamment même du terme utile, parce que, simplement, il y a des forces physiques ou autres de l'homme qui atteignent un but. C'est une façon de prendre conscience de soi. Mais ce sentiment se colore différemment suivant les métiers exercés : la joie d'agir du forgeron, celle du prédicateur, abstraitement, sont une même joie : ce sont deux joies si l'on songe surtout aux cercles de conscience où elles se développent. En tout cas cette joie d'agir est déjà un luxe, et moins primitive que la simple joie de se conserver¹. Moins primitive encore, bien que se rencontrant aux débuts de l'histoire, est *la tendance à se distinguer des autres*, la rivalité. Mobile vraiment, exclusivement social. Tendance vitale d'ailleurs, car nul ne peut se flatter de vivre sans l'assentiment d'un certain cercle. L'explication récente du vêtement est conforme à la science, qui fait venir le vêtement de la parure, et la parure du désir d'être reconnu membre d'un groupe élevé, par les plumes, les couleurs, les tatouages, les anneaux, les ceintures dont on s'orne. Suivant les cas, on voit du reste, sous l'influence de cette tendance, les hommes tantôt aspirer, par la conformité totale de leurs actes, de leur extérieur, avec ceux d'autres, à se faire considérer comme socialement du même rang que ceux-ci (la politesse mondaine repose sur la fiction que ceux qui se réunissent dans un salon sont égaux et se reconnaissent pour tels), tantôt faire effort pour ne ressembler point aux autres, mais paraître plus riche ou plus puissant, d'essence supérieure. Dans les petites villes où tous se connaissent et perpétuellement s'observent, la moralité est plus grande simplement peut-être par cette raison. Mais les voleurs même forment des cercles, qui ont leur point d'honneur, où l'on jouit d'une considération plus ou moins forte, où les rivalités ne sont pas moins intenses qu'ailleurs².

Ce fut quelque temps un dogme que *l'instinct d'acquérir*, envisagé du reste comme une force simple et identique chez tous, suffisait comme donnée psychologique, dans la science sociale. On a cherché à corriger le caractère simpliste de cette conception, l'instinct d'acquérir est devenu l'intérêt, qui comprenait l'intérêt pour autrui, source de joies personnelles (Roscher, Knies), ou bien, tout en admettant que la vie sociale est modifiée en fait par les autres propriétés du caractère humain, on a conservé la recherche de la richesse comme principe d'une science dite hypothétique (Stuart Mill). Il faut aller plus loin, ne pas se soucier d'abord de conserver à la science le caractère d'une déduction, tenir compte des diverses tendances, et surtout des divers aspects de chaque tendance, quitte à introduire dans l'étude sociale des notions souvent individuelles.

L'examen des primitifs permet d'induire que la tendance à amasser des biens matériels ne fut sans doute pas le mobile le plus ancien.. Certes, la joie éprouvée par le sauvage en présence des parures, des belles armes, entraîne le désir de les conserver, de s'en réserver l'usage propre. Mais si on désire ces

¹ Op. cit., I, pp. 28-29.

² Op. cit., I, pp. 29-31.

choses, c'est pour la jouissance, et, en langage économique, pour la consommation immédiate. Perpétuer une jouissance est le principal : acquérir l'objet n'est qu'accessoire. La jouissance dissipatrice, qui est le contraire de l'instinct d'acquérir, la paresse, qui l'empêche d'aboutir, prédominent plus fréquemment que lui. Si l'on a le suffisant, on ne désire pas le surplus. On travaille beaucoup par habitude ou par nécessité, quand on travaille ; les femmes, les esclaves, les vieillards, par sympathie ou par crainte. La recherche de l'intérêt se montre d'abord, surtout, dans le désir de parts meilleures et plus grandes de nourriture et de boisson, de plus belles parures, d'une place d'honneur dans les fêtes. C'est seulement ensuite, quand on posséda beaucoup de femmes, d'esclaves, de troupeaux, quand surtout l'on entra en contact avec des civilisations plus avancées, que tout changea. La poésie des Germains, après leur contact avec la culture sud-européenne, est remplie pendant des siècles du trésor des *Nibelungen*. Alors seulement on eut à la fois la notion et le désir bien conscient de la richesse. Les peuples, les tribus où l'instinct d'acquérir ne devint pas l'école du travail peu à peu disparurent.

Tel qu'il est aujourd'hui, il ne se laisse pas ramener facilement à une notion typique. Dans les professions et les classes sociales, chez les individus, l'instinct d'acquérir se résout en tendances variées. Chez les officiers, les prêtres et les fonctionnaires il est moins développé (et là encore il faut admettre bien des cas) les artisans et les petits paysans l'acquièrent lentement les travailleurs, les classes inférieures le possèdent à un degré faible (et pour cause). Mais ce n'est pas là une classification réelle, car à l'intérieur d'une même classe, suivant les groupes secondaires, suivant aussi l'éducation, et, pour une part sans doute, le substrat organique et congénital, le même instinct change de coloration : il peut être lié, suivant la langue du psychologue associationniste, avec de forts désirs des sens, ou avec l'amour de la famille, et encore avec l'ambition, la dissipation, l'avarice, l'énergie, la paresse, la ruse. L'économiste a rarement tenté d'étudier la psychologie du capitaliste : et cependant, depuis l'usurier éhonté jusqu'à l'entrepreneur sérieux qui évite tout gain illégitime, il y a un nombre infini de types intermédiaires.

C'est sans doute la complexité réelle de cette notion qui explique en ce qui la concerne les scrupules de l'appréciation morale. Au vrai, les socialistes ont tort, qui condamnent le désir de la richesse. L'histoire nous a montré des peuples, tels que les Madégaisses, où l'avidité, mais non une grande activité économique, s'est développée : inversement, dans nombre de nations industriellement avancées, l'honneur commercial et des vertus élevées. Il faut regretter le triomphe de ceux qui obéissent seulement à cet instinct : toutefois peut-être servent-ils mieux l'intérêt général que des entrepreneurs d'âme élevée, mais dénués d'habileté et d'expérience.

Les besoins de se conserver, d'agir, d'être considéré, d'acquérir, épuisent-ils la nature humaine considérée dans ses relations avec l'économie ? Il y a chez les peuples civilisés une véritable *tendance à travailler*, qui ne se confond pas avec le goût d'agir pour agir, qui est esthétique et morale à la fois. Esthétique, car tout travail est un rythme (*Arbeit und Rythmus*), une organisation de l'activité suivant une loi, et c'est cette organisation qui par elle-même devient un besoin, surtout sous un régime de division du travail, moral aussi, puisque le travail implique un effort, une contrainte. Le travail ainsi conçu est l'objet d'une tendance, parce que le travail organise mieux les

parties du corps exercées, les affermit, les fait à la fois plus indépendantes et plus excitables. L'homme qui travaille, surtout depuis des générations, est plus adroit, plus alerte, plus résolu. Le travail est un enrichissement : chaque travail mécanique implique des éléments spirituels, tout travail spirituel a ses côtés mécaniques. Concevoir tout travail à l'image des déplacements de leviers ou du mouvement des rouages dans une machine, c'est méconnaître cette tendance, qui est aussi, dit Schmoller, une vertu, la vertu économique, de préférence même à l'instinct d'acquiescer.

On ne saurait reprocher à Schmoller d'avoir, au cours de cette analyse historico-psychologique des sentiments sociaux, fait oublier parfois qu'il s'agissait d'économie politique. L'idée que là richesse est une chose inanimée, qu'elle porte en quelque sorte en elle les lois abstraites de son développement, ne saurait trop être combattue. Replaçant l'économie sociale dans la sociologie et dans l'histoire, Schmoller fait réapparaître la multiplicité des tendances qui déterminent nos démarches économiques, leur complexité et souvent leur individualité.

Remarquons qu'il ne faut pas se laisser tromper sur les vrais postulats de l'économie abstraite par la simplicité de ses constructions - ils ne veulent pas, et ne peuvent pas du reste, prétendre, que tout agent de la production ou de la consommation n'obéit qu'à un motif, toujours le même, la recherche par exemple de l'intérêt personnel : ils ne nient pas que le caractère individuel et les circonstances de milieu ne contrecarrent parfois l'action de ce motif : il y a des avarés, des prodiges. Mais, disent-ils, si une psychologie individuelle doit mentionner, étudier tous ces cas, la nature même de la science sociale veut qu'elle n'en tienne pas compte : la société comprend un grand nombre, un nombre théoriquement indéterminé d'individus : les faits particuliers individuels sont des différences très petites, infinitésimales dans l'ensemble, et plus le nombre des individus considérés est grand, plus ces différences tendent à se compenser : pour l'ensemble, la loi de la recherche de l'intérêt, mobile prépondérant, reste donc vraie : c'est ainsi que dans le calcul différentiel, on peut éliminer sans changer les résultats les quantités infiniment petites. Or c'est admettre deux points également obscurs : d'abord que l'intérêt personnel est vraiment le modèle prépondérant pour la majorité des hommes : mais qu'est-ce que la recherche de l'intérêt ? Si c'est l'action en vertu d'une impulsion personnelle, individuelle, en vue des seuls objets qui nous conviennent, la proposition est inexacte : c'est méconnaître l'étendue de l'influence sociale, de la coutume, des mœurs et des règles établies. Et si, subtilement, l'on introduit l'idée que rechercher son intérêt c'est le rechercher dans la société, en s'accommodant aux règles et aux usages, inconsciemment l'on accorde une influence considérable aux actes accomplis sans préoccupation d'intérêt personnel ; car ce sont des actes, qu'on imite, et qui se prêtent le mieux à ce qu'on les formule comme règles sociales. Admettons toutefois que la recherche de l'intérêt, de quelque façon qu'on la détermine, soit un mobile dominant. Est-ce à dire que la loi des grands nombres s'applique ici sans difficulté ? On dit que dans la masse les divergences individuelles se compensent : il n'y a guère là qu'une formule abstraite. La masse, en économie, se décompose d'abord en groupes dont chacun est objet d'études : or ces groupes ne sont pas également nombreux : il y a les capitalistes et les ouvriers ; il y a des catégories de capitalistes ; quand toute une série de phénomènes économiques s'explique par les actes d'un petit nombre d'industriels, maîtres du marché, organisés en trust ou

cartel, en ce qui concerne les divergences individuelles dans ce groupe, la loi des grands nombres ne peut être invoquée. Si d'autre part une série économique s'explique par l'action d'un ensemble vraiment considérable (grève dans la grande industrie, demande d'un article de première nécessité, emprunt public), on n'a pas le droit de mettre toutes les divergences sur le même plan, de leur coller à toutes l'étiquette ; individuelles ; il y a des divergences individuelles : elles s'expliquent par le caractère, l'hérédité. Mais il y a des divergences sociales, et celles-là ne s'annulent pas. Si elles s'annulaient, le devoir de l'économiste serait d'ailleurs de les mettre en lumière : la moyenne des prix des denrées dans un pays, pendant une période, ne fournit qu'une donnée vague : ce qu'on veut connaître ce sont les prix dans les différentes phases de cette période, dans les différentes parties de ce pays (mois par mois, et dans chaque département). Toutes ces données particulières s'écarteront de la donnée moyenne, parce que des forces sociales diverses ont agi sur les divers groupes d'individus aux divers moments, parce que sous l'influence de ces forces les mobiles se sont différemment hiérarchisés dans leur esprit : et c'est cela qui est la vraie matière de la science. La science sociale doit s'inspirer de ce principe : la société se compose de groupes élémentaires, et non d'individus : c'est de ces groupes qu'il faut partir : s'il est possible de faire abstraction des motifs proprement individuels (ce qui est douteux dans certains cas), il serait contraire à toute méthode de ne point tenir compte des tendances particulières des groupes.

Ce n'est donc pas seulement parce qu'ils ont accordé un poids déterminant au désir de la richesse, à la poursuite de l'intérêt, c'est aussi et c'est surtout parce qu'ils n'ont point considéré les influences et les sentiments sociaux où les tendances individuelles trouvent leur limite, que les économistes classiques nous paraissent prêter à la critique. Et ce n'est pas exactement à ce point de vue que se place Schmoller lorsqu'il les combat. Aux individus définis comme poursuivant leur seul intérêt, il oppose au nom de l'histoire les individus réels, avec toute la richesse de leurs tendances, mais ce sont toujours *les individus*, les activités *individuelles*, auxquels il revient. Cette position est attaquable.

Ce n'est point par hasard que les historiens, tous ceux qui appliquent aux problèmes sociaux la méthode historique, insistent sur la continuité de l'évolution, sur l'influence exercée par le passé sur le présent : l'historien s'occupe surtout des individus à travers lesquels les traditions et les habitudes se transmettent. Mais dans certaines sciences sociales, en particulier dans la science économique, le point de vue est tout autre, et doit l'être. Sans doute il y a une continuité technique depuis l'outil de l'âge de pierre jusqu'aux machines modernes, il est vrai que l'instrument de crédit perfectionné présuppose la circulation monétaire simple comme l'abstrait implique le concret, il est vrai que les moyens de jouir plus compliqués ne suppriment pas les anciens, il est vrai que par l'héritage et la dot les classes tendent à se perpétuer. Ce qui caractérise toutefois la vie économique, c'est, semble-t-il, une indépendance assez grande en même temps par rapport aux autres relations, et par rapport à son propre passé, en vertu aussi bien du nombre d'individus qui y interviennent activement chaque jour que de la rapidité actuelle de son évolution. Aussi est-ce le domaine où les changements brusques, radicaux, sont les plus possibles et le mieux acceptés ; les institutions économiques portent plus que les autres la marque des hommes actuels. Or si la vie économique était organisée, si l'évo-

lution économique était réglée par les seuls individus, il est vraisemblable qu'ils tiendraient à ralentir son rythme : tandis que c'est elle au contraire qui les oblige à changer brusquement leurs représentations et leur manière d'agir : et elle ne le peut que par l'intermédiaire des groupes qui la supportent, par l'influence que les groupes exercent sur leurs membres, c'est-à-dire en prenant la forme d'une vie et d'une évolution *sociales*. C'est donc une grave erreur que de vouloir expliquer par les individus, même en les supposant très intelligents, même en supposant qu'ils s'imitent très vite, la série des faits économiques. Il faut distinguer, en science économique, des façons d'agir ou des activités individuelles, des façons d'agir et des activités sociales ; les unes et les autres n'ont pas la même nature et n'obéissent pas aux mêmes lois.

En psychologie économique surtout, on risque de mal représenter les faits dans la mesure où l'on ne distingue pas assez, des états de conscience individuels, ceux de la conscience sociale. Il nous semble que cette confusion vicie souvent l'analyse de Schmoller. Lorsqu'il s'agit d'une conscience personnelle, il est naturel d'expliquer la forme actuelle d'un sentiment par son évolution à partir du jour où il est apparu, et, comme le plus souvent il s'est modifié sous l'influence d'un nombre croissant de souvenirs, de comparer cette évolution à un enrichissement : les formes d'identité et de continuité qui sont celles de la conscience individuelle justifient jusqu'à un certain point de telles constructions. Mais on ne peut expliquer de la même manière la forme actuelle d'un sentiment social parce que nous ne savons si la conscience sociale est identique et continue, ni si, proprement, elle *évolue* : *surtout* il n'est pas légitime d'interpréter un sentiment social comme la transformation, l'éclaircissement, l'élargissement d'un sentiment d'abord individuel, parce que rien ne nous prouve que la conscience sociale et ses produits soient une somme et un développement des consciences individuelles et de leurs produits. Par exemple Schmoller voit dans l'amour de la famille une dérivation, une complication, à la fois de l'instinct de conservation et de l'instinct sexuel. Pour le premier, il n'est pas douteux qu'il fasse une hypothèse arbitraire, en affirmant qu'il est primitif, et que l'amour de la famille est dérivé : ne peut-on supposer qu'au début l'individu se connaît d'abord comme membre d'un groupe, qu'il ne conçoit pas sa vie en dehors de ce groupe, que le sentiment de famille est dès lors antérieur, le sentiment de conservation individuelle dérivé ? Dans son étude sur le suicide, M. Durkheim a établi, entre autres lois, que « le suicide varie en raison inverse du degré d'intégration de la société domestique », c'est-à-dire que tout se passe comme si le sentiment de conservation individuelle était fortifié et comme soutenu dans certains cas par l'amour de la famille. En réalité il n'y a pas entre ces deux sentiments un rapport de causalité, parce que ni leur objet, ni leur lieu, n'est, à quelque égard que ce soit, le même. Quant à l'instinct sexuel, il faut sans doute posséder une foi robuste en la finalité pour y trouver la cause, ou même une des causes, du sentiment de famille tel qu'il existe chez les peuples civilisés modernes. Schmoller voit d'autre part dans le désir de se distinguer des autres un des mobiles sociaux les plus importants de l'activité économique. Ici il faut s'entendre. Tant qu'il s'agit du désir de se distinguer chez l'individu, on peut si l'on veut chercher un rapport entre les formes primitives et développées de ce sentiment : mais on ne sort pas alors de la psychologie individuelle. Peu importe en effet que ce sentiment soit devenu plus intelligent sous l'influence de la vie dans le groupe, qu'il se guide sur les objets de l'estime ou de l'admiration du groupe et que ces objets soient de jour en jour plus normaux, tant qu'il pousse l'individu à se distinguer *lui-*

même des autres, on ne peut dire que son essence soit nouvelle, ni qu'il faille chercher sa cause ailleurs qu'en la nature même de l'individu. Mais il y a des rivalités sociales, un désir de se distinguer qui se rapporte au groupe tout entier : ici c'est bien un phénomène nouveau, différent *de nature* du précédent, d'ailleurs souvent *en opposition* avec lui, qui intervient. Entre autres raisons à l'appui de cette distinction, notons que, en général, le désir de se distinguer chez l'individu se suffit à lui-même, est sa fin, que le plus souvent le désir de se distinguer pour un groupe, l'émulation qui le met aux prises avec les autres, n'est qu'un moyen, en vue d'obtenir de tous les membres du groupe le maximum d'activité : l'utilité du groupe étant le but. On montrerait de même qu'entre le désir d'acquiescer chez l'individu pour lui-même, et chez le membre du groupe pour le groupe, qu'entre le désir d'agir pour détendre ses nerfs, et d'exercer une activité utile au groupe, il n'y a qu'une analogie de termes ; et que le goût du travail tel qu'il est héréditairement développé chez l'ouvrier (en admettant qu'il le soit), n'est pas comme tel un sentiment social.

Au fond Schmoller ne distingue pas les états d'âme sociaux des états d'âme individuels : l'expression cercle de conscience, qui pourrait tromper, doit être comprise comme un consensus d'individus, d'esprits individuels, créé sans doute par l'imitation, et non comme une *nature* nouvelle : l'explication historique se ramène ainsi, en quelque manière, à une explication par des *moyennes* : comme il est possible d'épuiser l'infinité des actions et influences individuelles, on retient les plus fréquentes, à chaque époque, et on les appelle actions ou influences sociales. D'autre part, on explique leur succession par une évolution d'états d'âme, et cela dispense d'une recherche plus précise : car de même qu'en psychologie individuelle la meilleure connaissance qu'on ait du rapport de causalité entre deux états consiste à les éprouver l'un après l'autre, on se figure connaître l'enchaînement des sentiments sociaux quand on a passé de l'un à l'autre en imagination ; ou encore de même qu'en psychologie individuelle on explique l'apparition d'un état, volition, souvenir, etc., par le fait qu'on se l'est assigné comme fin, de même en psychologie sociale on croit expliquer une série successive de sentiments lorsqu'on la transpose en une finalité en acte. Ces deux erreurs de méthode, qu'on retrouverait dans toute psychologie sociale où l'on ne distingue pas entre le social et l'individuel, on ne peut dire que Schmoller s'en soit préservé.