

Recherches sociographiques



Les motivations dans une organisation partisane de circonscription

François Renaud

Volume 14, Number 1, 1973

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/055602ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/055602ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (print)

1705-6225 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Renaud, F. (1973). Les motivations dans une organisation partisane de circonscription. *Recherches sociographiques*, 14(1), 59–79. <https://doi.org/10.7202/055602ar>

Article abstract

Le rôle d'intermédiaire entre la population et le gouvernement que LEISERSON attribue aux partis politiques ne peut être rempli de façon adéquate que si le parti politique réussit à se constituer en organisation, c'est-à-dire que si le parti réussit à regrouper plusieurs individus dont il coordonnera les activités en vue de la poursuite de certains objectifs acceptés par tous. Comme l'exprime très bien ELDERSVELD, l'organisation permettra «de recruter des leaders, d'élaborer une politique, d'organiser la prise de décision, d'assurer les communications entre les gouvernants et les gouvernés, de façonner le consensus, d'assurer la responsabilité et d'orienter la société vers la solution de ses conflits». La dimension organisationnelle des partis, même si elle est loin d'être la seule, semble donc constituer un élément fondamental pour qui veut acquérir une meilleure compréhension de la vie des partis politiques. D'ailleurs, les politistes qui ont le plus contribué à l'élaboration d'une théorie des partis politiques les ont d'abord envisagés comme des organisations.

On perçoit dès lors que l'une des priorités des dirigeants du parti sera d'assurer le maintien et la continuité de l'organisation. En d'autres mots, l'organisation devra faire en sorte que ses membres ne quittent pas l'organisation et qu'ils continuent à participer et à poursuivre les objectifs reconnus par tous. À la suite de BARNARD et de SIMON, nous allons considérer l'organisation d'un parti politique comme un système d'échanges où des individus fournissent certaines ressources en retour de la satisfaction de certains besoins qu'ils estiment importants. Un certain équilibre doit donc s'établir entre les contributions des membres et les incitations que leur fournit leur participation à l'organisation, sinon la survie du parti est mise en danger. Si les membres constatent que les ressources qu'ils investissent dans l'organisation ne permettent pas de satisfaire certains de leurs besoins, ils remettront en question leur adhésion à l'organisation et peut-être la quitteront-ils.

Les incitations doivent, par conséquent, être au centre des préoccupations des personnes responsables du maintien et de la continuité de l'organisation. Or, l'administration du stock d'incitations dont disposent les dirigeants d'une organisation est rendue difficile par les caractéristiques même des incitations. Comme toutes les ressources, elles sont rares et elles ne sont pas distribuées également entre les individus. De plus, une organisation ne pourra pas offrir à ses membres une quantité d'incitations plus grande que les ressources à sa disposition. Ces incitations devront aussi convaincre les membres d'investir, par leurs contributions, des ressources qui pourront être transformées en incitations, de telle sorte que les ressources disponibles soient plus nombreuses que les incitations.

Avant d'aller plus loin, une distinction s'impose entre les concepts de motivation et d'incitation tels qu'ils sont employés dans cet article. Pour nous, une incitation doit être vue comme une ressource distribuée par l'organisation pour assurer la participation de ses adhérents. C'est dans ce sens que le terme est utilisé par CLARK et WILSON tout au long de leur article. Par contre, la motivation est la perception qu'a l'adhérent des récompenses qu'il reçoit de son activité dans une organisation. Alors que l'incitation est analysée du côté de l'organisation, la motivation se perçoit plutôt du côté du membre. Dans cet article, nous nous attacherons surtout aux motivations, c'est-à-dire aux récompenses que les individus ont l'impression de retirer de leurs activités politiques. Nous estimons en effet que l'équilibre des échanges dans l'organisation se définit surtout en fonction de l'évaluation subjective qu'en font les membres. Cela ne nous empêchera pas, cependant, de recourir au système d'incitations quand le besoin s'en fera sentir.

Après avoir brièvement présenté la méthode utilisée au cours de notre recherche, nous mettrons en relief la structure générale des motivations, telle qu'elle ressort des réponses de nos informateurs, et dans une seconde partie, nous tenterons d'établir des relations entre quelques variables indépendantes et les motivations.

Méthode

Pour obtenir nos données, nous avons conduit une entrevue avec chacun des vingt-trois chefs de paroisse de l'Union Nationale dans une circonscription électorale rurale située non loin de la ville de Québec. Les noms de ces vingt-trois organisateurs nous avaient été fournis par le député de la circonscription. Trois des entrevues ont été faites en mars 1969 dans le cadre d'une recherche plus générale sur les organisations partisanes de circonscription dans la région de Québec. Quatre autres se sont déroulées en juillet et la majorité (seize) au mois d'août 1969.

Les entrevues ont été les mêmes pour chaque informateur. Dans une première partie, l'informateur devait répondre à des questions concernant la dernière élection provinciale (celle de 1966) et les communications à l'intérieur de l'organisation depuis cette date. La seconde partie contenait surtout des questions sur les caractéristiques socio-économiques des interviewés. À la fin de cette section, nous avons inclus les trois questions touchant les motivations de nos chefs de paroisse. Si on exclut les trois premières entrevues qui ont duré environ deux heures, la presque totalité des entrevues n'a pas dépassé une heure.

Les trois questions que nous avons posées aux chefs de paroisse pour découvrir leurs motivations ont été empruntées à Eldersveld. L'utilisation de questions d'Eldersveld nous permettait non seulement d'établir des comparaisons avec ses données, mais aussi avec deux autres études, l'une américaine et l'autre norvégienne, n qui ont eu recours à peu près au même genre de questions.

LES MOTIVATIONS DANS UNE ORGANISATION PARTISANE DE CIRCONSCRIPTION

Le rôle d'intermédiaire entre la population et le gouvernement que LEISERSON¹ attribue aux partis politiques ne peut être rempli de façon adéquate que si le parti politique réussit à se constituer en organisation, c'est-à-dire que si le parti réussit à regrouper plusieurs individus dont il coordonnera les activités en vue de la poursuite de certains objectifs acceptés par tous. Comme l'exprime très bien ELDERSVELD, l'organisation permettra « de recruter des leaders, d'élaborer une politique, d'organiser la prise de décision, d'assurer les communications entre les gouvernants et les gouvernés, de façonner le consensus, d'assurer la responsabilité et d'orienter la société vers la solution de ses conflits ». ² La dimension organisationnelle des partis, même si elle est loin d'être la seule, ³ semble donc constituer un élément fondamental pour qui veut acquérir une meilleure compréhension de la vie des partis politiques. D'ailleurs, les politistes qui ont le plus contribué à l'élaboration d'une théorie des partis politiques les ont d'abord envisagés comme des organisations. ⁴

On perçoit dès lors que l'une des priorités des dirigeants du parti sera d'assurer le maintien et la continuité de l'organisation. En d'autres mots, l'organisation devra faire en sorte que ses membres ne quittent pas l'organisation et qu'ils continuent à participer et à poursuivre les objectifs reconnus par tous. À la suite de BARNARD⁵ et de SIMON,⁶ nous allons considérer l'organisation d'un parti politique comme un système d'échanges

¹ Avery LEISERSON, *Parties and Politics*, New York, Knopf, 1958, p. 35.

² Samuel J. ELDERSVELD, *Political Parties: A Behavioral Analysis*, Chicago, Rand McNally, 1964, p. 22.

³ Voir à ce sujet : Frank J. SORAUF, *Political Parties in the American System*, Boston, Little Brown, 1964 ; et Vincent LEMIEUX, « Pour une science politique des partis », *Revue canadienne de science politique*, V, 4, décembre 1972, p. 485-502.

⁴ En particulier : M. OSTROGORSKI, *La démocratie et l'organisation des partis politiques*, Paris, Calman-Lévy, 1903 ; Robert MICHELS, *Les partis politiques*, Paris, Flammarion, 1971 ; Maurice DUVERGER, *Les partis politiques*, Paris, Armand Colin, 1964 ; Samuel J. ELDERSVELD, *op. cit.* ; Frank J. SORAUF, *op. cit.*

⁵ Chester I. BARNARD, *The Functions of the Executive*, Cambridge, Harvard University Press, 1938, p. 56-59 et chap. 11 et 16.

⁶ Herbert A. SIMON, *Administrative Behavior*, 2^e édition, New York, The Free Press, 1965, p. 110-122.

où des individus fournissent certaines ressources en retour de la satisfaction de certains besoins qu'ils estiment importants. Un certain équilibre doit donc s'établir entre les contributions des membres et les incitations que leur fournit leur participation à l'organisation, sinon la survie du parti est mise en danger. Si les membres constatent que les ressources qu'ils investissent dans l'organisation ne permettent pas de satisfaire certains de leurs besoins, ils remettront en question leur adhésion à l'organisation et peut-être la quitteront-ils.

Les incitations doivent, par conséquent, être au centre des préoccupations des personnes responsables du maintien et de la continuité de l'organisation. Or, l'administration du stock d'incitations dont disposent les dirigeants d'une organisation est rendue difficile par les caractéristiques même des incitations. Comme toutes les ressources, elles sont rares et elles ne sont pas distribuées également entre les individus. De plus, une organisation ne pourra pas offrir à ses membres une quantité d'incitations plus grande que les ressources à sa disposition. Ces incitations devront aussi convaincre les membres d'investir, par leurs contributions, des ressources qui pourront être transformées en incitations, de telle sorte que les ressources disponibles soient plus nombreuses que les incitations.⁷

Avant d'aller plus loin, une distinction s'impose entre les concepts de motivation et d'incitation tels qu'ils sont employés dans cet article. Pour nous, une incitation doit être vue comme une ressource distribuée par l'organisation pour assurer la participation de ses adhérents. C'est dans ce sens que le terme est utilisé par CLARK et WILSON tout au long de leur article. Par contre, la motivation est la perception qu'a l'adhérent des récompenses qu'il reçoit de son activité dans une organisation. Alors que l'incitation est analysée du côté de l'organisation, la motivation se perçoit plutôt du côté du membre. Dans cet article, nous nous attacherons surtout aux motivations, c'est-à-dire aux récompenses que les individus ont l'impression de retirer de leurs activités politiques. Nous estimons en effet que l'équilibre des échanges dans l'organisation se définit surtout en fonction de l'évaluation subjective qu'en font les membres. Cela ne nous empêchera pas, cependant, de recourir au système d'incitations quand le besoin s'en fera sentir.

Après avoir brièvement présenté la méthode utilisée au cours de notre recherche, nous mettrons en relief la structure générale des motivations, telle qu'elle ressort des réponses de nos informateurs, et dans une seconde partie, nous tenterons d'établir des relations entre quelques variables indépendantes et les motivations.

⁷ Pour plus de détails concernant les problèmes liés à l'administration du stock d'incitations et pour une théorie de l'organisation fondée sur les incitations, voir : Peter B. CLARK et James Q. WILSON, « Incentive Systems : A Theory of Organizations », *Administrative Science Quarterly*, VI, 2, Sept. 1961, p. 129-166.

Méthode

Pour obtenir nos données, nous avons conduit une entrevue avec chacun des vingt-trois chefs de paroisse de l'Union Nationale dans une circonscription électorale rurale située non loin de la ville de Québec. Les noms de ces vingt-trois organisateurs nous avaient été fournis par le député de la circonscription. Trois des entrevues ont été faites en mars 1969 dans le cadre d'une recherche plus générale sur les organisations partisans de circonscription dans la région de Québec.⁸ Quatre autres se sont déroulées en juillet et la majorité (seize) au mois d'août 1969.

Les entrevues ont été les mêmes pour chaque informateur. Dans une première partie, l'informateur devait répondre à des questions concernant la dernière élection provinciale (celle de 1966) et les communications à l'intérieur de l'organisation depuis cette date. La seconde partie contenait surtout des questions sur les caractéristiques socio-économiques des interviewés. À la fin de cette section, nous avons inclus les trois questions touchant les motivations de nos chefs de paroisse. Si on exclut les trois premières entrevues qui ont duré environ deux heures, la presque totalité des entrevues n'a pas dépassé une heure.

Les trois questions que nous avons posées aux chefs de paroisse pour découvrir leurs motivations ont été empruntées à Eldersveld.⁹ L'utilisation des questions d'Eldersveld nous permettait non seulement d'établir des comparaisons avec ses données, mais aussi avec deux autres études, l'une américaine¹⁰ et l'autre norvégienne,¹¹ qui ont eu recours à peu près au même genre de questions.

I. LA STRUCTURE DES MOTIVATIONS

Clark et Wilson distinguent trois catégories d'incitations, chaque catégorie permettant de caractériser un type d'organisation.¹² Même si ces catégories ont été élaborées pour différencier entre les incitations, nous nous en servons pour désigner les motivations. On peut d'abord considérer les incitations matérielles qui sont des récompenses tangibles, c'est-à-dire qui ont une valeur monétaire. Il existe aussi des incitations intangibles que

⁸ Cette recherche a été dirigée par M. Vincent Lemieux.

⁹ Samuel J. ELDERSVELD, *op. cit.* p. 588-589, questions 27, 28 et 29. Pour l'analyse de ces questions, voir p. 272-303.

¹⁰ Margaret M. CONWAY et Frank B. FEIGERT, « Motivation, Incentive Systems and the Political Party Organization », *American Political Science Review*, LXII, 4, Dec. 1968, p. 1159-1173.

¹¹ Henry VALLEN et Daniel KATZ, *Political Parties in Norway*, Oslo, Universitetsforlaget, 1967, p. 287-301.

¹² CLARK et WILSON, *op. cit.*, p. 134-149.

Clark et Wilson appellent « *solidary* », terme que nous traduirons par « sociales ». Ces incitations ne peuvent se monnayer et elles tiennent au simple fait de se grouper avec d'autres. Le prestige, le statut, l'identification au groupe, le plaisir d'être ensemble, etc. sont des incitations sociales. Ce type d'incitations est indépendant des objectifs poursuivis par l'organisation contrairement aux incitations expressives¹³ (« *purposive* », chez Clark et Wilson), qui sont intangibles et qui tiennent aux objectifs officiels de l'organisation.

Chaque type d'incitations caractérise un type d'organisation. Aux incitations matérielles correspond l'organisation utilitaire qui n'attache que peu d'importance aux objectifs et qui, partant, jouit d'une grande flexibilité dans ses activités. Les organisations sociales utilisent surtout des incitations sociales qui les amènent à s'intéresser aux buts de l'organisation de façon plus marquée que le premier type d'organisation. Ces buts, cependant, ne doivent pas donner lieu à la controverse. Ces organisations ne peuvent modifier leurs activités aussi facilement que les organisations utilitaires et, partant, sont moins flexibles. Les organisations expressives, finalement, fondent leur unité sur les fins qu'elles poursuivent. Comme ces organisations sont orientées vers des enjeux, elles sont très susceptibles d'être déchirées par des conflits au sujet de ces fins. Les objectifs prennent un aspect sacré et inviolable qui enlève toute flexibilité à l'organisation.

Dans la suite de l'article, nous utiliserons les catégories de Clark et Wilson pour analyser les motivations à l'intérieur de l'organisation partisane de circonscription et, selon la structure générale qui ressortira des différents tableaux, nous pourrons caractériser le type d'organisation auquel elle se rattache.

a) *Motivations pour se lancer dans la politique active*

La première question posée aux chefs de paroisse cherchait à connaître les motivations qui les avaient poussés à se lancer dans la politique active. Après avoir remis à l'informateur une feuille sur laquelle étaient inscrites onze raisons qui peuvent expliquer pourquoi quelqu'un fait de la politique, nous lui demandions d'indiquer laquelle correspondait le mieux à sa motivation première. La première constatation qu'on peut exprimer en regardant la distribution des réponses (tableau 1), c'est le grand nombre d'organismes (7) qui disent être entrés en politique pour remplir leurs devoirs de citoyen alors que personne ne choisit une raison de même ordre, soit celle d'influencer les politiques. On remarque aussi que beaucoup (14) sont entrés en politique par amitié pour un candidat, par attachement à leur parti,

¹³ Ce terme est emprunté à Robert H. SALISBURY, « An Exchange Theory of Interest Groups », *Midwest Journal of Political Science*, XIII, 1, Feb. 1969, p. 16.

TABLEAU 1

Raisons qui expliquent le mieux pourquoi quelqu'un a décidé, au début, de faire de la politique active.

MOTIVATION	CIRCONSCRIPTION DU QUÉBEC N	MONTGOMERY *		KNOX	
		Démocrate %	Républicain %	Démocrate %	Républicain** %
Amitié pour le candidat	2	6.6	1.5	10.3	10.8
Façon de vivre	3	11.7	4.5	20.5	8.1
Attachement au parti	4	10.0	16.7	23.1	18.9
Relations sociales avec les organisateurs	2	—	—	2.6	10.8
Atmosphère des campagnes électorales	3	1.7	—	—	8.1
Être important en politique	—	—	—	2.6	—
Près des personnes qui font des choses importantes	1	—	—	2.6	2.7
Contacts pour les affaires	—	—	1.5	—	—
Devoir de citoyen	7	40.0	28.8	20.5	16.2
Reconnaissance de mon milieu	1	—	4.5	—	—
Influencer les politiques	—	30.0	42.4	17.9	16.2
TOTAL (N)	23	60	66	39	37

* Ces données sont tirées de M. M. CONWAY et F. B. FEIGERT, *op. cit.*, p. 1165.

** Le total ne donne pas 100 à cause des personnes qui n'ont pas répondu à la question.

parce que la politique est une façon de vivre pour eux, parce qu'ils aiment l'atmosphère des campagnes électorales ou encore parce qu'ils voulaient avoir des relations sociales avec d'autres organisateurs.

Si on compare ces résultats avec les données recueillies par Conway et Feigert, on se rend compte que les mêmes raisons apparaissent à peu près dans les mêmes proportions. Cependant, il y a une exception assez importante : alors que les organisateurs américains se sont lancés en politique, dans une proportion de 16% à 42%, pour influencer les politiques, cette motivation n'est jamais mentionnée par les chefs de paroisse de notre étude. À cause du nombre trop restreint d'individus sur lequel sont basées nos statistiques, il est inutile d'analyser chaque raison et de la comparer aux résultats américains. Tout ce qui est significatif, c'est la similitude des réponses, sauf pour une des raisons invoquées.

Si nous regroupons les différentes raisons selon la typologie de Clark et Wilson, nous aurons un meilleur aperçu des motivations que les organisateurs espéraient retirer de leur participation à la vie politique. Les motivations matérielles comprennent les deux raisons suivantes : « contacts pour les affaires » et « être important en politique ». À cette dernière incitation est, probablement, lié un certain gain matériel. Les motivations sociales concernent « l'amitié pour un candidat », « la politique est une façon de vivre », « l'attachement au parti », « les relations sociales avec les autres organisateurs », « l'atmosphère des campagnes électorales », « le désir d'être près des personnes qui font des choses importantes », et « le désir d'obtenir la reconnaissance des gens de mon milieu ». Quant aux motivations expressives, elles groupent « le désir d'influencer les politiques » et « satisfaire à ses devoirs de citoyen ». ¹⁴

L'analyse du tableau 2 révèle que les chefs de paroisse de notre organisation partisane de circonscription ont été principalement stimulés par les incitations sociales lors de leur entrée dans la politique active. En effet, seize indiquent des motivations sociales alors que seulement sept mentionnent des motivations expressives et que personne ne s'est dit motivé par les incitations matérielles. Nos données concordent presque parfaitement avec celles que Conway et Feigert ont recueillies dans Knox County, où environ le tiers des organisateurs a répondu à l'attrait d'incitations expressives. Ce qu'il y a d'intéressant aussi, c'est que la circonscription électorale où nous avons mené notre enquête est rurale, tout comme l'est Knox County. Nous confirmons ainsi l'une des hypothèses de Conway et Feigert à l'effet

¹⁴ Conway et Feigert, dans une note, établissent la correspondance entre leurs catégories et celles de Clark et Wilson. Nous y avons apporté quelques modifications. C'est ainsi qu'ils classent « l'attachement au parti » dans les motivations expressives et « la politique comme façon de vivre » dans les matérielles alors que nous estimons que ces deux réponses relèvent davantage des motivations sociales. (Voir : CONWAY et FEIGERT, *op. cit.*, p. 1165, note 24.)

que les militants ruraux des partis politiques ont tendance à ne pas être motivés par des incitations expressives lorsqu'ils décident d'entrer en politique.¹⁵

TABLEAU 2

Motivations des organisateurs au moment de leur entrée en politique.

MOTIVATIONS	QUÉBEC N	MONTGOMERY		KNOX	
		Démocrate %	Républicain %	Démocrate %	Républicain %
Matérielles	—	—	1.5	2.6	—
Sociales	16	30.0	27.2	59.1	59.4
Expressives	7	70.0	71.2	38.4	32.4
TOTAL	23	60	66	39	37

b) *Motivations des chefs de paroisse au moment de l'entrevue*

Selon Allport,¹⁶ une bonne façon de connaître la motivation de quelqu'un, c'est de le confronter avec la situation qui existerait s'il devait abandonner l'organisation où il milite. Cette procédure sert à rendre pertinentes plusieurs satisfactions qu'on prend pour acquises et auxquelles on ne penserait pas autrement. Aussi avons-nous posé à nos informateurs la question suivante : « Si vous deviez cesser, demain, toute activité politique, qu'est-ce qui vous manquerait le plus ? »

Le tableau 3 présente les réponses d'après la typologie de Clark et Wilson. Encore une fois, les motivations matérielles sont absentes. Quant aux motivations expressives, elles occupent à peu près la même place. Les motivations sociales continuent à être les plus souvent mentionnées, mais leur importance diminue : alors qu'elles constituaient plus de 69% des cas au début, elles n'en expliquent maintenant que moins de 50%. Ces pourcentages correspondent, *grosso modo*, à ceux de Conway et Feigert, et à ceux d'Eldersveld. Si on se limite à la typologie de Conway et Feigert,¹⁷ les motivations qu'ils appellent « *social contacts* » constituent le groupe

¹⁵ *Id.*, p. 1166.

¹⁶ Floyd H. ALLPORT, « A Structuronomic Conception of Behavior », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, LXIV, 1, Jan. 1962, p. 3-30. Cité par VALEN et KATZ, *op. cit.*, p. 294.

¹⁷ Nous ne pouvons distribuer, pour les deux dernières questions, leurs données dans les catégories de Clark et Wilson parce que les renseignements manquent.

le plus important, et ce surtout dans Knox County, un comté rural comme le nôtre.¹⁸ De même, les motivations expressives constituent à peu près 25% des cas dans Knox et dans notre organisation. L'étude d'Eldersveld¹⁹ démontre de façon encore plus évidente la prépondérance des motivations sociales : elles représentent entre 55% et 75% des motivations. Cependant, les motivations expressives sont un peu moins importantes chez lui.

TABLEAU 3

Satisfactions actuelles retirées de la participation à la vie d'un parti politique.

SATISFACTIONS ACTUELLES	
Matérielles	—
Sociales	11
Expressives	6
Aucune	6
TOTAL	23

Nos données révèlent, au sein de notre organisation de circonscription, un degré de désillusionnement qu'Eldersveld et Valen et Katz avaient déjà constaté à Détroit et en Norvège. Six chefs de paroisse sur vingt-trois déclarent ne retirer aucune satisfaction de leur participation à la politique, ce qui se compare aux 15% et 22% qui ont donné la même réponse à Eldersveld et au 23% de Valen et Katz.²⁰ Conway et Feigert n'ont pas découvert le même désillusionnement à l'égard de la politique. Comment expliquer ces écarts entre les différentes circonscriptions où ont été conduites les études ? Conway et Feigert suggèrent que ces écarts sont peut-être fonction de la grandeur de l'unité politique envisagée. Selon eux, les incitations sociales seraient plus disponibles dans des unités politiques petites comme Montgomery et Knox, que dans Wayne County qui englobe la ville de Détroit.²¹ Les résultats obtenus dans notre circonscription rurale infirment l'hypothèse puisqu'on y retrouve un degré de désillusionnement aussi élevé

¹⁸ CONWAY et FEIGERT, *op. cit.*, p. 1168.

¹⁹ ELDERSVELD, *op. cit.*, p. 278.

²⁰ *Ibid.* ; VALEN et KATZ, *op. cit.*, p. 294. Ce pourcentage est calculé à partir du Tableau 9.20.

²¹ CONWAY et FEIGERT, *op. cit.*, p. 1168.

que dans la grande ville américaine. Nous proposerions plutôt comme explication à ce phénomène la diminution des ressources et, surtout, le coût élevé qu'entraîne, pour le chef de paroisse, l'action politique dans ces localités. Nous reviendrons plus loin sur ces points.

Les changements qui surviennent dans les motivations des organisateurs sont de quel ordre ? Est-ce que ceux qui ont été attirés au début par des motivations expressives ont tendance, plus que les autres, à les abandonner ?²² Ou est-ce plutôt le cas de ceux qui avaient été stimulés par des motivations sociales ? Le tableau 4 révèle d'abord que sur les vingt-trois organisateurs interrogés, neuf seulement conservent les mêmes motivations qu'à leur entrée en politique. Ceux qui avaient été motivés initialement par des incitations expressives ont tendance, plus que les autres, à déplacer leurs motivations. Sur les sept qui disent avoir été poussés à entrer en politique par des motivations expressives, quatre donnent maintenant pour réponse les motivations sociales et un dit ne rien recevoir. Quant aux motivations sociales, sept sur seize les conservent, tandis que quatre affirment être maintenant motivés par l'expression de leurs idéaux et de leurs valeurs et que cinq ne reçoivent plus aucune motivation. Ces chiffres confirment les conclusions de Conway et Feigert, et celles d'Eldersveld à l'effet que ceux qui entrent en politique pour des raisons expressives ont plus de difficultés que les autres à conserver ce type de motivations.²³ Cependant, le nombre restreint d'individus sur lequel se fonde cette conclusion nous empêche de lui accorder une trop grande valeur.

TABLEAU 4

*Motivations initiales selon
les motivations actuelles des organisateurs.*

MOTIVATIONS INITIALES	MOTIVATIONS ACTUELLES				
	Matérielles	Sociales	Expressives	Aucune	TOTAL
Matérielles	—	—	—	—	—
Sociales	—	7	4	5	16
Expressives	—	4	2	1	7
TOTAL	—	11	6	6	23

²² James Q. WILSON, *The Amateur Democrat*, Chicago, The University of Chicago Press, 1966, p. 170-171. Voir aussi : CLARK et WILSON, *op. cit.*, p. 150-152.

²³ CONWAY et FEIGERT, *op. cit.*, p. 1168-1169, et ELDERSVELD, *op. cit.*, p. 286-287.

Un phénomène encore plus significatif est dévoilé par le tableau 4. Il s'agit du nombre assez élevé (cinq sur seize) de ceux qui aujourd'hui se disent désillusionnés par la politique après y être entrés à cause de motivations sociales. Chez Eldersveld, les désillusionnés viennent plutôt des rangs de ceux qui s'étaient lancés dans la politique active à cause d'incitations impersonnelles d'ordre moral, philosophique ou idéologique.²⁴ Comment expliquer ces différences de résultats ? Il est assez difficile de trouver des raisons qu'on puisse vérifier. Cependant, Eldersveld constate que beaucoup de désillusionnés sont des jeunes qui se sont lancés en politique par idéalisme.²⁵ Or, les chefs de paroisse qui prétendent ne recevoir aucune satisfaction de leur travail sont assez âgés. Ils ont vaguement l'impression d'avoir fait leur temps. La politique n'est plus celle qu'on pratiquait dans leur temps et l'organisateur de paroisse ne jouit plus du prestige d'antan. Il est redevenu un citoyen comme les autres. Les chefs de paroisse désillusionnés auraient donc l'impression de ne recevoir aucune satisfaction sociale interne et externe, c'est-à-dire que, d'une part, la vie et les activités mêmes de l'organisation de circonscription ne leur fournissent aucune incitation sociale, et que d'autre part, leur appartenance à l'organisation ne leur permet pas de jouir d'un statut supérieur dans la société.

c) *Perceptions que les chefs de paroisse ont des motivations de leurs collègues*

La dernière question posée aux organisateurs visait à nous faire connaître comment les chefs de paroisse percevaient les récompenses que les autres retirent de leurs activités dans le parti. La question était formulée ainsi : « D'après vous, quels sont les satisfactions et les avantages que les autres organisateurs retirent de leurs activités au sein de votre parti ? » Cette question sert à déterminer s'il y a un phénomène de projection chez nos informateurs. Le répondant imputerait aux autres les motivations qu'il répugne, pour diverses raisons, à se donner à lui-même.

Ce qui frappe le plus dans le tableau 5, c'est l'importance accordée, par les chefs de paroisse, aux motivations matérielles comme moteur de l'activité des autres organisateurs. Dans les deux questions précédentes, on n'avait jamais signalé les biens matériels comme source de motivations. Une nouvelle dimension nous est donc présentée par cette question, dimension qui restait cachée à cause de certaines valeurs. En effet, il n'est pas bon de dire qu'on fait de la politique pour obtenir de l'argent, pour améliorer ses affaires, pour devenir important en politique, etc. Les deux autres types de motivations conservent à peu près la même importance que celle révélée dans le tableau 3. De façon générale, aussi, les chefs de paroisse

²⁴ *Ibid.*

²⁵ *Id.*, p. 288.

TABLEAU 5

*Perceptions par les chefs de paroisse
des motivations des autres.*

MOTIVATIONS DES AUTRES	
Matérielles	6
Sociales	10
Expressives	7
TOTAL	23

que nous avons rencontrés attribuent aux motivations expressives que retirent leurs collègues un rôle moins important que celui découvert par Conway et Feigert. Les organisateurs qui ont répondu à leur questionnaire estiment que les autres sont surtout motivés par les incitations expressives. Quant aux motivations sociales, elles sont valorisées dans notre étude alors que chez Conway et Feigert, elles occupent une place plus modeste.²⁶

Nous allons maintenant tenter de vérifier si le phénomène de projection mentionné plus haut, c'est-à-dire le processus par lequel on attribue aux autres ses propres motivations, se produit à l'intérieur de notre organisation partisane de circonscription. Une comparaison sera établie entre les motivations que les chefs de paroisse disent recevoir de leurs activités partisanes et celles qu'ils attribuent aux autres (tableau 6).

TABLEAU 6

*Motivations des chefs de paroisse
selon celles qu'ils attribuent aux autres.*

MOTIVATIONS PERSONNELLES	MOTIVATIONS DES AUTRES			
	Matérielles	Sociales	Expressives	TOTAL
Matérielles	—	—	—	—
Sociales	3	6	2	11
Expressives	1	1	4	6
Aucune	2	3	1	6
TOTAL	6	10	7	23

²⁶ CONWAY et FEIGERT, *op. cit.*, p. 1170.

En faisant les mêmes comparaisons, Eldersveld a montré que le phénomène de la projection n'était pas tellement prononcé parmi ses organisateurs.²⁷ Ceux-ci avaient plutôt tendance à attribuer aux autres des motivations plus expressives ou plus altruistes que celles qu'ils s'imputaient à eux-mêmes. Nos données ne coïncident pas avec ces résultats. Ceux qui sont stimulés par les motivations sociales ou expressives attribuent le même type d'incitations aux autres. Sur les onze qui reçoivent des motivations sociales, six disent que les autres ont des motivations semblables ; quant aux motivations expressives, la proportion est de quatre sur six. Ces chiffres sont plus près d'ailleurs de ceux de Conway et Feigert qui ont remarqué un degré de projection assez fort.²⁸ Nos résultats se rapprochent de ceux d'Eldersveld sur un point : les six chefs de paroisse qui sont désillusionnés de la politique affirment que les autres retirent certaines satisfactions.

Finalement, les chefs de paroisse de notre organisation partisane de circonscription ne perçoivent pas les motivations des autres plus expressives ou altruistes que les leurs, ce qui va à l'encontre des conclusions d'Eldersveld et de Conway et Feigert. Trois des organisateurs qui ont des motivations sociales imputent aux autres des motivations matérielles et seulement un des six désillusionnés croit que les autres militent dans l'organisation pour des motivations expressives. Les cinq autres attribuent à leurs collègues des motivations matérielles (2) ou sociales (3).

Maintenant que l'analyse de chacune des trois questions est terminée, nous allons résumer rapidement les principales conclusions de l'analyse précédente et tenter de caractériser de quel type relève notre organisation partisane de circonscription. Comme dans toutes les études qui nous ont servi de point de comparaison, les motivations sociales jouent un rôle considérable lorsqu'un individu décide de faire de la politique active, alors que les expressives sont secondaires et les matérielles sont absentes. Cette conclusion confirme l'hypothèse de Conway et Feigert à l'effet que les militants des circonscriptions rurales ont surtout tendance à être stimulés par la recherche de motivations sociales. Cette hiérarchie entre les diverses motivations reste constante au cours des années même si quelques modifications interviennent. Les motivations sociales conservent la première place, mais de façon moins marquée, et une minorité importante considère qu'elle ne retire rien de son activité partisane, tout comme l'avaient déjà noté Eldersveld aux États-Unis, et Valen et Katz en Norvège. Ces déplacements se produisent surtout dans les rangs de ceux qui avaient été stimulés au départ par des motivations sociales, ce qui va à l'encontre de la conclusion d'Eldersveld. Finalement, les organisateurs attribuent dans une assez forte proportion des

²⁷ ELDERSVELD, *op. cit.*, p. 281-283.

²⁸ CONWAY et FEIGERT, *op. cit.*, p. 1170-1172.

motivations matérielles à leurs collègues et semblent moins enclins que ceux d'Eldersveld à accorder des motivations expressives ou altruistes aux autres.

La structure des motivations fait donc ressortir assez nettement l'importance majeure que les motivations sociales jouent dans l'ensemble de la vie de l'organisation. À chaque question, il s'agit du type de motivations mentionné le plus souvent. L'organisation partisane de circonscription doit donc offrir à ses adhérents une plus grande quantité d'incitations sociales que d'incitations d'autres types. Si l'on adopte l'hypothèse de Clark et Wilson selon laquelle correspond à chaque catégorie d'incitations un type d'organisation,²⁹ notre organisation partisane de circonscription serait d'abord une organisation sociale. D'autres études sur des organisations partisans, notamment celle de Holt et Turner, ont montré de façon convaincante le rôle déterminant des incitations sociales dans la poursuite des objectifs des partis politiques.³⁰

Il ne faut pas oublier, par ailleurs, la place occupée par les autres motivations d'ordre expressif et matériel. Notre organisation partisane de circonscription possède donc des caractéristiques qui ne sont pas limitées à un seul type d'organisation. Elle contient des éléments de chacun des trois types définis par Clark et Wilson, ce qui accentue les difficultés de ses dirigeants dans la poursuite des objectifs du parti.

II. SYSTÈME D'INCITATIONS ET DISTRIBUTION DU POUVOIR : VÉRIFICATION D'UNE HYPOTHÈSE

Avant de considérer les motivations comme variable dépendante, nous allons vérifier une hypothèse de Clark et Wilson sur la distribution du pouvoir à l'intérieur des organisations. Selon cette hypothèse, le pouvoir sera distribué entre les membres selon le type d'incitations qu'utilisera l'organisation.³¹ Les plus puissants dans une organisation de type utilitaire seront ceux qui contribueront le plus d'argent, tandis que celui qui a du prestige, de la popularité, etc., dominera les organisations sociales. Si cette hypothèse est juste, les individus les plus puissants dans l'organisation posséderont plus de ressources sociales que les autres. À l'aide de la sociométrie, nous avons établi ailleurs³² les leaders de l'organisation partisane de circonscription.

²⁹ CLARK et WILSON, *op. cit.*, p. 137.

³⁰ Robert T. HOLT et John E. TURNER, *Political Parties in Action: The Battle of Barons Court*, New York, The Free Press, 1968, p. 280-286. Cette étude contient toute une section (p. 253-299) sur les incitations à la disposition des partis Conservateur et Travailleur en Grande-Bretagne.

³¹ CLARK et WILSON, *op. cit.*, p. 154.

³² François RENAUD, *Sociogramme et incitations à l'intérieur d'une organisation partisane de circonscription*, Thèse de maîtrise, Département de science politique, Université Laval, Québec, 1970, p. 6-45.

Voici comment se répartissent les vingt-trois chefs de paroisse par rapport à leur pouvoir :³³ le groupe le plus puissant comprend A, B, J et M ; la catégorie intermédiaire regroupe C, E, H, I, L, Q, R et S ; enfin, D, F, K, N, O, P, Q, T, U, V et W n'ont aucun pouvoir dans l'organisation. Vérifions si les leaders ont plus de ressources sociales que les autres.

Le premier indice à notre disposition pour déterminer les ressources sociales a trait aux associations volontaires auxquelles les organisateurs adhèrent ou ont adhéré. Si on distribue les individus selon le nombre d'associations dont ils ont fait partie (tableau 7), il ressort clairement que les leaders militent dans un plus grand nombre d'associations que les autres. Parmi ceux qui ont adhéré à plus de six associations, seuls C et I

TABLEAU 7

Répartition des chefs de paroisse selon le nombre d'associations volontaires dont ils sont membres.

NOMBRE D'ASSOCIATIONS	CHEFS DE PAROISSE
0 à 3	D, E, G, K, N, P, Q, R, T, V, W.
4 ou 5	F, H, L, O, S, U.
6 et plus	A, B, C, I, J, M.

ne sont pas des leaders même si on peut considérer C comme en étant un, puisqu'il était le président de l'association de l'Union Nationale pour la circonscription. La catégorie 0 à 3 est constituée presque uniquement d'individus sans grand pouvoir dans l'organisation. Les chefs de paroisse qui dominent dans l'organisation sont donc aussi les plus actifs dans les associations.

Un autre indice confirme que les leaders disposent de plus grandes ressources sociales que les autres : c'est celui de l'occupation. En effet, tous les leaders (A, B, J, M) et une bonne partie de la catégorie intermédiaire (C, E, I) font partie de cette catégorie d'occupation qu'on appelle les commerçants, et qui inclut les marchands et les entrepreneurs. Or ces occupations exigent de leurs membres qu'ils entretiennent de nombreux contacts avec

³³ Les chefs de paroisse sont identifiés par une lettre pour sauvegarder leur anonymat.

la population. Ces gens font directement affaire avec le public. Ils connaissent un plus grand nombre de personnes et ils sont connus de plus de gens. Leur occupation les oblige à être estimés du public et par conséquent, leurs ressources sociales sont plus grandes.³⁴ La situation des cultivateurs, parmi lesquels ne se trouve aucun leader, s'oppose tout à fait à celle des commerçants. Leurs relations avec le public sont réduites au minimum, d'où des ressources sociales plus faibles et leur absence parmi les leaders.

TABLEAU 8

Distribution des organisateurs selon différents types d'occupation.

OCCUPATION	CHEFS DE PAROISSE
Cultivateurs	F, L, N, O, P, Q, T, U.
Commerçants *	A, B, C, D, E, I, J, K, M, W.
Employés **	G, H, R, S, V.

* Marchand, courtier d'assurances, entrepreneur, commerçant d'animaux, boucher, restaurateur.

** Militaire, mécanicien, contremaitre, classificateur de bois, camionneur.

En conclusion, nous croyons pouvoir affirmer qu'il existe une relation positive entre le système d'incitation qui prévaut dans une organisation et les ressources que les leaders possèdent.

III. LES MOTIVATIONS COMME VARIABLE DÉPENDANTE

Dans cette section, nous voudrions découvrir si la structure des motivations, telle qu'elle ressort des réponses de nos informateurs, peut être expliquée, au moins partiellement, par quelques variables traditionnelles comme le lieu de résidence, l'âge, l'occupation, l'adhésion aux associations volontaires, et la tradition partisane de la localité dont est responsable le militant. Notre variable dépendante, les motivations, sera opérationnalisée par les réponses à la question qui nous permettrait de connaître ce qui manquerait le plus à l'informateur s'il devait quitter la politique active.

³⁴ L'importance de ce type d'occupation est soulignée par Herbert JACOB, « Initial Recruitment of Elected Officials in the U. S. — A Model », *Journal of Politics*, XXIV, 4, Nov. 1962, p. 703-716.

Il a été montré ailleurs ³⁵ que la variable la plus explicative d'une foule de phénomènes dans la circonscription et dans l'organisation qui nous occupent semblait être la géographie. Par exemple, la population de l'est de la circonscription est plus jeune et plus dense, elle jouit d'un niveau de vie plus élevé et travaille surtout dans l'industrie manufacturière. À l'ouest, on vit de l'industrie primaire (agriculture, forêt, etc.) et on y est plus vieux. Nos chefs de paroisse reflètent très bien ce clivage : ceux de l'est sont plus jeunes, plus instruits et plus tournés vers les occupations commerciales que ceux de l'ouest. Ces clivages socio-économiques se répercutent au niveau politique : l'ouest est de tradition Union Nationale alors que l'est appuie davantage le Parti Libéral. Finalement, les choix sociométriques dépendent eux aussi du facteur géographique : les militants expriment leurs préférences à l'intérieur du secteur géographique où ils vivent.

On peut alors se demander si la variable géographique, qui n'est qu'une variable de synthèse regroupant plusieurs variables, a une action aussi déterminante au niveau des motivations. Le chef d'une paroisse de l'ouest est-il stimulé par des motivations différentes de celles d'un organisateur de l'est ? Le tableau 9 montre que la géographie ne détermine aucunement quel type de motivations incitera les individus.

TABLEAU 9

Motivations que retirent les organisateurs selon le secteur géographique auquel ils appartiennent.

MOTIVATIONS	SECTEUR GÉOGRAPHIQUE		
	Est	Ouest	TOTAL
Matérielles	—	—	—
Sociales	5	6	11
Expressives	3	3	6
Aucune	4	2	6
TOTAL	12	11	13

Ce tableau 9 révèle par ailleurs quelque chose d'intéressant : quatre des six organisateurs désillusionnés travaillent dans le secteur est du comté, c'est-à-dire dans le secteur le moins favorable à leur parti au plan électoral. Ceci nous fait déboucher sur le problème plus général de la relation entre la

³⁵ RENAUD, *op. cit.*, p. 71-78.

tradition partisane des localités et les motivations que retirent les responsables de ces localités. Un organisateur d'une paroisse traditionnellement opposée à son parti aura-t-il des motivations différentes de celui qui milite dans une localité favorable ?

Dans sa thèse sur les élections provinciales dans notre circonscription, Yves Julien,³⁶ en utilisant la méthode de l'analyse hiérarchique, parvient à regrouper les localités en trois catégories, selon la façon dont elles ont voté depuis 1936. La première catégorie regroupe les sept localités à tradition partisane libérale ; une deuxième catégorie comprend les sept municipalités traditionnellement Union Nationale ; finalement, la troisième catégorie rassemble les onze localités que nous appellerons marginales, parce qu'elles n'ont pas de tradition partisane.

Au début de leur recherche, Conway et Feigert posent comme hypothèse que l'une des variables affectant la structure des motivations pourrait être la position majoritaire ou minoritaire du parti à l'intérieur de chaque unité politique, c'est-à-dire à l'intérieur de chaque paroisse. Les organisateurs qui travaillent dans les localités favorables à leur parti seraient surtout portés

TABLEAU 10

*Motivations des organisateurs
selon la tradition partisane de leur localité.*

TRADITION PARTISANE	MOTIVATIONS				TOTAL
	Matérielles	Sociales	Expressives	Aucune	
Libérale	—	2	2	2	6
Marginale	—	3	3	4	10
Union Nationale	—	5	1	—	6
TOTAL	—	10	6	6	22

à faire de la politique pour des raisons matérielles ou sociales.³⁷ Les données qu'ils ont recueillies ne confirment pas l'hypothèse : elles indiquent plutôt que les organisateurs du parti majoritaire, plus que ceux du parti minoritaire,

³⁶ Yves JULIEN, *Les élections provinciales dans le comté de... (1936-1966)*, Thèse de maîtrise, Département de science politique, Université Laval, Québec, 1968, p. 43-45. Nous ne mentionnons pas le nom du comté dans le titre de la thèse pour ne pas identifier le comté où s'est déroulée notre recherche.

³⁷ CONWAY et FEIGERT, *op. cit.*, p. 1161 et 1172.

sont motivés de façon expressive. Les réponses obtenues de nos informateurs ne correspondent pas aux conclusions de Conway et Feigert, mais se rapprochent plutôt de leur hypothèse initiale. Le tableau 10 indique que cinq des six organisateurs des paroisses Union Nationale affirment être motivés par des incitations sociales alors que dans les localités libérales et marginales, les responsables sont stimulés autant par des motivations sociales que par des motivations expressives.

Cette typologie des localités selon leur tradition partisane dévoile qu'aucun des six organisateurs désillusionnés par la politique n'est responsable de localités traditionnellement favorables à l'Union Nationale. Deux s'occupent de localités parmi les plus libérales et les quatre autres doivent travailler au niveau de paroisses marginales. Dans le premier cas, quelles que soient les ressources et les efforts investis, les perspectives de victoire sont assez sombres. Dans le deuxième, le degré de compétition entre les deux partis est assez élevé et, pour l'emporter, les organisateurs doivent fournir des efforts intensifs qui enlèvent au poste d'organisateur tout attrait. Il est significatif, par ailleurs, de constater qu'au moment où furent conduites nos entrevues, deux paroisses n'avaient pas de responsables, parce que le député était incapable d'en dénicher qui conviendraient pour cette tâche. Or, ces deux paroisses font partie du groupe des paroisses traditionnellement libérales.

Une analyse sommaire des données norvégiennes de Valen et Katz fait apparaître la même relation : la plus grande proportion de désillusionnés dans leur population milite dans le Parti Agraire ; or le Parti Agraire, aux élections de 1957, est le parti qui a obtenu le plus faible pourcentage de votes dans la région où a été conduite l'étude. Par contre, le parti qui reçoit le plus grand nombre de voix, le Parti Travailleuse, est aussi celui qui compte la plus faible proportion de désillusionnés dans ses rangs.³⁸

Comme l'a montré Black,³⁹ le degré de compétition dans une unité politique augmente les coûts de l'action politique dans cette unité, et partant, les incitations que l'agent partisan devra recevoir dans ces unités pour le récompenser de ses investissements devront avoir une plus grande valeur que les incitations versées aux agents partisans militant dans les unités politiques où le degré de compétition est moins grand. Si on pose comme postulat que les incitations versées aux chefs de paroisse de notre organisation partisane de circonscription ont à peu près la même valeur, il est logique que les chefs de paroisse qui doivent contribuer le plus, en termes de ressources, à l'organisation, aient l'impression de ne rien retirer de leur action partisane tandis que ceux qui sont responsables de paroisses où la compé-

³⁸ VALEN et KATZ, *op. cit.*, p. 294 pour la proportion des désillusionnés, et p. 345 pour le pourcentage des voix obtenues par chaque parti.

³⁹ Gordon S. BLACK, « A Theory of Political Ambition : Career Choices and the Role of Structural Incentives », *American Political Science Review*, LXVI, 1, March 1972, p. 144-159.

tition est faible, n'auront pas des coûts très élevés à encourir et auront au moins la récompense de remporter la victoire dans leur unité politique.⁴⁰

Pour terminer, considérons le tableau 11 qui met en relation certaines variables socio-économiques des chefs de paroisse avec leurs motivations. Il en ressort que les désillusionnés sont surtout des cultivateurs et qu'ils ont plus de cinquante ans. Il est paradoxal de constater aussi que les individus qui militent très peu dans les associations volontaires, c'est-à-dire ceux qui adhèrent ou ont adhéré à pas plus de trois associations, et qui par conséquent ne semblent pas attirés par les incitations sociales, recherchent dans l'organisation partisane des satisfactions surtout d'ordre social. Par contre, ceux qui adhèrent ou ont adhéré à six associations ou plus retirent d'abord des satisfactions expressives de leur action partisane.

TABLEAU 11

Motivations des organisateurs selon leurs caractéristiques socio-économiques.

CARACTÉRISTIQUES SOCIO-ÉCONOMIQUES	MOTIVATIONS				TOTAL
	Matérielles	Sociales	Expressives	Aucune	
ÂGE					
Moins de 50 ans	—	6	3	2	11
Plus de 50 ans	—	5	3	4	12
OCCUPATION					
Commerçants	—	5	4	1	10
Cultivateurs	—	2	2	4	8
Employés	—	4	—	1	5
NOMBRE ASSOCIATION					
0 à 3	—	7	1	2	10
4 ou 5	—	2	1	4	7
6 et plus	—	2	4	—	6

Le degré de compétition dans une unité politique semble donc être la seule variable qui entretienne une relation positive avec une partie de la structure des motivations. Le degré de compétition ou la position de minoritaire dans une unité politique quelconque entraînent des coûts si élevés pour l'agent partisan que le système d'incitations de l'organisation de circonscription semble incapable de satisfaire les motivations de l'agent.

⁴⁰ ELDERSVELD, *op. cit.*, p. 300-302, ne trouve pas la même relation entre le degré de compétition et le nombre de désillusionnés.

En conclusion, nous aimerions esquisser certaines orientations qui devraient être suivies pour mieux étudier les motivations dans les partis politiques. Tout au long de l'analyse, nous avons établi des comparaisons avec des partis œuvrant dans des systèmes politiques différents. Outre ces comparaisons, on devrait comparer les motivations de militants d'organisations partisans différentes travaillant à l'intérieur de la même circonscription électorale. De cette façon, les oppositions et les similitudes entre chaque parti seraient plus pertinentes puisqu'ils seraient placés dans le même environnement socio-économique.

L'étude des motivations ne doit pas se limiter à un seul niveau de l'organisation partisane. Outre les responsables de paroisse, il serait bon de voir pourquoi les responsables de bureau de scrutin, et à un niveau supérieur les responsables d'un comté, les membres de l'organisation centrale, etc., acceptent de donner de leur temps à un parti. Des différences apparaîtraient probablement dans la structure des incitations de chaque niveau. Si on accepte le postulat selon lequel les membres d'un niveau supérieur de l'organisation contrôlent plus que ceux d'un niveau inférieur les ressources à la disposition de l'organisation, on peut émettre l'hypothèse que plus on monte dans la hiérarchie, moins il y aura de désillusionnés parmi les membres de chaque niveau, et inversement. Un rapide coup d'œil sur les données d'Eldersveld rend plus plausible cette hypothèse.⁴¹ Alors que les désillusionnés sont presque absents au niveau des dirigeants du comté et des districts, ils constituent une minorité importante des responsables des bureaux de scrutin (*precinct leaders*).

Dennis S. Ippolito a insisté sur cette nécessité qu'il y a d'analyser les motivations en fonction des divers niveaux organisationnels.⁴² D'après Ippolito, l'ampleur des modifications dans les motivations que les organisateurs disent retirer au moment de leur entrée en politique et au moment des entrevues dépend de la place occupée par chacun dans la hiérarchie. Les organisateurs ayant des postes importants auraient moins tendance que ceux d'un niveau inférieur à être motivés par des incitations autres que celles qui les ont poussés à faire de la politique active. Les comparaisons entre les échelons de l'organisation apparaissent donc comme essentielles à une meilleure compréhension de la structure des motivations.

Pour terminer, nous voudrions faire quelques remarques sur la typologie des incitations définies par Clark et Wilson. Cette typologie n'offre qu'une image très simplifiée de l'ensemble très complexe des incitations (et des motivations) qu'on rencontre dans une organisation. Quelques recherches empiriques ont montré que la gamme des incitations était plus vaste et qu'en

⁴¹ *Id.*, p. 278, Tableau 11.1.

⁴² Dennis S. IPPOLITO, « Motivational Reorientation and Change among Party Activists », *Journal of Politics*, XXXI, 4, Nov. 1969, p. 1098-1101.

voulant la réduire, on ne faisait qu'appauvrir l'analyse. Trois catégories supplémentaires devraient être incluses dans la typologie : ⁴³

1. Les incitations et motivations *politiques* : ce sont celles qui ont trait spécifiquement à l'action politique, au plaisir retiré de la compétition politique et de la lutte électorale, à la recherche du pouvoir, de l'influence, toutes choses qu'on ne peut pas réduire à une simple motivation sociale ou expressive.

2. Les incitations et motivations *informationnelles* : cette catégorie ressort très bien de l'étude de Valen et Katz lorsqu'ils montrent que dans le Parti Libéral norvégien, les leaders ont été très souvent motivés, lors de leur entrée en politique, par le désir d'être informés de ce qui se passe en politique et de savoir comment les choses se déroulent dans un parti politique. ⁴⁴

3. Les incitations et motivations *juridiques* : cette catégorie concerne les postes officiels que l'organisation peut distribuer comme récompenses ou que les membres désirent obtenir à l'intérieur de l'organisation. ⁴⁵

François RENAUD

*Département de science politique,
Université Laval.*

⁴³ Cette typologie plus complète a été utilisée dans Vincent LEMIEUX et François RENAUD, *Les partis dans la région de Québec*, Québec, 1970, p. 137-143. (Ronéo.)

⁴⁴ VALEN et KATZ, *op. cit.*, p. 290-292, et LEMIEUX et RENAUD, *op. cit.*, p. 137-143.

⁴⁵ HOLT et TURNER, *op. cit.*, p. 254-274.