

CAHIER DE RECHERCHE

SEPTEMBRE 1997



N° 102

UNE GRILLE DE MESURE DES MOTIVATIONS
DANS UNE ENQUÊTE GRAND PUBLIC

Franck BERTHUIT
Avec la collaboration d'Ariane DUFOUR

Département "Conditions de vie et Aspirations des Français"

Crédoc - Cahier de recherche. N°
0102. Septembre 1997.

CREDOC•Bibliothèque



CRÉDOC

L'ENTREPRISE DE RECHERCHE



UNE GRILLE DE MESURE DES MOTIVATIONS

DANS UNE ENQUETE GRAND PUBLIC

Franck BERTHUIT

Avec la collaboration d'Ariane DUFOUR

Département « Conditions de vie et Aspirations des Français »

Juillet 1997

142, rue du Chevaleret
7 5 0 1 3 - P A R I S

Cette recherche a bénéficié d'un financement au titre de la subvention recherche attribuée au CREDOC.

Le département "Conditions de vie et Aspirations des Français" est composé de :

- . Georges Hatchuel (Directeur adjoint du CREDOC)
- . Franck Berthuit, Isabelle Delakian, Catherine Duflos, Ariane Dufour, Françoise Gros, Anne-Delphine Kowalski, Jean-Pierre Loisel

CREDOC

Président : Bernard Schaefer

Directeur : Robert Rochefort

SOMMAIRE

NOTE DE SYNTHÈSE.....	I à IV
AVANT-PROPOS.....	1
CHAPITRE I - QUELLES MOTIVATIONS ?.....	5
1. QUE VOULONS-NOUS ?.....	5
2. UNE SOURCE D'INSPIRATION : LA THÉORIE DE MASLOW	11
3. UNE GRILLE DE MESURE DES MOTIVATIONS	16
CHAPITRE II - QUI EST MOTIVÉ ET PAR QUOI ?.....	21
1. UNE AFFAIRE D'ÂGE, DE PROFESSION ET DE NIVEAU D'ÉTUDES	25
2. LA STRUCTURE DES RÉPONSES AUX OBJECTIFS ACTUELS.....	38
CHAPITRE III - MOTIVATIONS ACTUELLES ET FUTURES.....	47
1. L'OBJECTIF ACTUEL ET L'OBJECTIF FUTUR CORRESPONDANT SONT FORTEMENT CORRÉLÉS	47
2. L'OBJECTIF FUTUR APORTE UNE INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE	52
3. LES JEUNES REPOUSSENT PLUS SOUVENT LEURS OBJECTIFS À PLUS TARD	54
CHAPITRE IV - MOTIVATIONS, VALEURS ET PERSONNALITÉ.....	57
1. MOTIVATIONS INDIVIDUELLES ET VALEURS.....	57
2. MOTIVATIONS ET « CONDITIONS DE VIE »	61
3. MOTIVATIONS INDIVIDUELLES ET INQUIÉTUDES	66
CONCLUSION	69
ANNEXES.....	73
ANNEXE I - OBJECTIFS ET SOCIO-DEMOGRAPHIE.....	75
ANNEXE II - COMMENTAIRES SUR LES MÉTHODES STATISTIQUES UTILISÉES.....	83
ANNEXE III - L'ESPACE DES MOTIVATIONS ACTUELLES DES FRANÇAIS.....	101
BIBLIOGRAPHIE.....	109

Note de synthèse

L'objet de ce rapport est de présenter une grille de mesure des motivations utilisée dans une enquête quantitative et d'en analyser les résultats. Cette grille a été testée dans la vague de juin 1996 de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » du CREDOC. L'échantillon comporte 2007 personnes, sélectionnées selon la méthode des quotas, et est représentatif de la population métropolitaine des personnes de 18 ans et plus.

Les travaux théoriques d'Abraham Maslow ont principalement servi de source d'inspiration pour l'élaboration de cette grille de mesure. Les questions posées abordent les différents niveaux de la « pyramide » des besoins élaborée par cet auteur : elles se présentent sous la forme d'une batterie de neuf items représentant des « objectifs de vie ». L'enquêté devait indiquer ses objectifs actuels et ceux qu'il pense poursuivre à l'avenir, chaque objectif pouvant être cité deux fois.

Le premier objectif actuel des Français : améliorer son niveau de vie

L'amélioration du niveau de vie est la première aspiration actuelle, citée par 72% de la population. Trois autres objectifs sont partagés par une large majorité : avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements (66%), mieux s'épanouir dans son travail ou ses activités (61%), voir ses capacités mieux appréciées (56%).

Les trois buts suivants segmentent la population en deux parties égales : être en meilleure santé (53%), lier des amitiés nouvelles (50%), avoir plus de temps de loisirs (50%). Enfin, deux aspirations n'intéressent, pour l'heure, qu'une minorité - importante - des enquêtés : avoir une famille plus unie (42%) et créer quelque chose (40%).

Les motivations s'émeussent avec l'âge

L'âge est la caractéristique de situation qui exerce le plus d'influence sur la nature et le nombre des motivations. Plus les interviewés sont âgés, plus leurs désirs s'amenuisent, sans que l'on puisse avec certitude déterminer s'ils s'éteignent parce qu'ils ont déjà été comblés, parce qu'ils ne sont effectivement pas des désirs ressentis profondément, ou parce qu'ils semblent alors impossibles à atteindre.

Quatre motivations subissent ainsi une décroissance régulière en fonction de l'âge : lier des amitiés nouvelles, mieux s'épanouir dans son travail ou ses activités, voir ses capacités mieux appréciées et créer quelque chose. Par exemple, le besoin d'épanouissement est ressenti par 82% des jeunes de moins de 25 ans, mais seulement 29% des personnes de plus de 60 ans.

Disposer de plus de temps de loisirs, améliorer son niveau de vie, bénéficier d'une vie plus tranquille et avoir une famille plus unie sont des motivations qui culminent aux âges médians, entre 25 et 60 ans, période où l'individu est pris dans un ensemble de contraintes familiales, sociales et professionnelles. Les aspirations chutent à partir de 60 ans, en même temps qu'on abandonne un métier, que les enfants s'en vont ... Un objectif se singularise : être en meilleure santé est la seule préoccupation qui augmente régulièrement avec l'âge.

Bien sûr, l'âge n'est pas la seule caractéristique corrélée aux motivations déclarées. La profession-catégorie sociale joue également un rôle : les indépendants (exploitant agricole, artisan-commerçant) sont tout particulièrement attirés par un accroissement de leur temps de loisirs ; les cadres supérieurs sont les plus nombreux à vouloir « créer quelque chose » ; les employés et les ouvriers, qui déclarent poursuivre le plus grand nombre d'objectifs, se montrent particulièrement préoccupés par l'amélioration de leur niveau de vie.

L'élévation du niveau de formation se traduit, quant à elle, par une augmentation du besoin de créativité et une baisse du désir de tranquillité, de celui d'avoir une famille plus unie ou de la préoccupation santé. Les Français les plus riches sont moins « tourmentés » par l'amélioration de leur niveau de vie, même s'ils le restent encore majoritairement. Les personnes les moins aisées sont les moins nombreuses à déclarer leur soif de « plus de temps de loisirs ».

Une attitude de tout ou rien, plutôt qu'une hiérarchie des motivations

Un des postulats du cadre théorique dont nous nous sommes inspirés est l'existence d'une hiérarchie des motivations : une motivation n'aurait de probabilité d'apparaître chez un individu que si les besoins d'ordre « inférieur » sont satisfaits. Ainsi primeraient les besoins physiologiques et le besoin de sécurité. Ce ne serait que lorsque ceux-ci sont satisfaits, qu'émergeraient les besoins de liens sociaux et d'estime. Enfin, apparaîtrait la demande de donner un sens à sa vie, de se réaliser, de se développer. C'est la théorie de Maslow.

La dynamique mise en évidence par cette hypothèse théorique est, en vérité, contredite par nos résultats. La tendance est en effet plutôt au cumul d'un ensemble de motivations, d'objectifs, ou au contraire à l'absence totale ou quasi-totale de celles-ci. Pour schématiser, on peut dire, par exemple, que les ouvriers sont très portés à désirer tout et tout de suite, alors que les retraités se contentent plutôt de ce qu'ils ont. Une seule motivation ne rentre pas dans ce schéma d'analyse : « être en meilleure santé ». Très spécifique des plus âgés, nous l'avons vu, ce souhait est assez peu rattaché aux autres objectifs. Il a quand même tendance à attirer dans son sillon deux autres préoccupations : avoir une famille plus unie et avoir une vie plus tranquille (moins d'embêtements).

Une très faible prise en compte du temps dans l'expression des motivations

Chacun des objectifs futurs, ceux que les enquêtés pensent poursuivre dans l'avenir, est cité plus souvent que son pendant « actuel » (avec, en moyenne, un écart de 5 à 10 points de pourcentage). Le différentiel est maximal pour l'aspiration à une amélioration de sa santé : 53% des Français citent actuellement cet objectif comme le leur, et 68% y pensent pour l'avenir.

Dans l'ensemble de la population, la hiérarchie des objectifs futurs est la même que celle des objectifs actuels, si l'on ne tient pas compte du thème très spécifique de la santé. Situé en cinquième position des motivations présentes, ce thème prend la troisième place des motivations futures.

Lorsque l'on analyse les réponses relatives à un même objectif, on peut constater un lien très fort entre le présent et l'avenir : assez rares sont les personnes qui déclarent poursuivre un objectif présent qu'elles ne rechercheraient plus à l'avenir. A peine plus nombreuses sont celles qui pensent avoir à l'avenir un objectif qui n'est pas encore inscrit à leur ordre du jour actuel.

Dans ce dernier cas de figure, figurent plutôt les jeunes et, en particulier, les étudiants. Créer quelque chose, avoir plus de temps de loisirs, avoir une vie plus tranquille, lier des amitiés nouvelles sont des objectifs différés chez 20 à 30% des moins de 25 ans. Repousser à plus tard la réalisation d'un objectif s'envisage plus aisément lorsqu'on est jeune, que certaines

frustrations ne sont pas encore apparues (manque de temps, vie stressante, ...) ou qu'il reste du temps devant soi.

Des motivations « longue durée »

Ce fort lien entre le présent et l'avenir dans l'expression des objectifs traduit en quelque sorte une permanence du désir, une volonté forte de ne jamais « régresser » et même de ne jamais stagner par rapport à l'objectif de « bonheur » voulu. Par exemple, parmi les 66% de Français ayant pour objectif actuel d'être plus tranquille, d'avoir moins d'embêtements, moins d'un dixième (5%) pensent ne plus avoir un tel but à plus ou moins longue échéance.

De même, 72% des Français ont pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, parmi lesquels seulement 4% (de Français) pensent ne plus avoir une telle motivation à l'avenir. On imagine pouvoir faire « toujours plus ». De surcroît, parmi les personnes ayant pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, seulement 27% prévoient un « mieux » effectif de leurs conditions de vie personnelles au cours des cinq prochaines années. Un quart n'envisagent pas d'évolution et 44% vont même jusqu'à craindre une détérioration de leurs conditions de vie. Craindre une évolution négative quelconque (niveau de vie, santé, ...) semble donc également renforcer la motivation à inverser la tendance.

La force du lien entre motivations présentes et motivations futures peut également traduire une incapacité à se projeter dans l'avenir, à se dégager d'un « présent omniprésent », à élaborer une véritable stratégie pour atteindre les buts désignés. Il est possible aussi que les motivations, telles qu'elles ont été abordées dans l'enquête, apparaissent trop générales, trop fondamentales, pour que tout enquêté accepte d'imaginer de les abandonner dans le futur.

En définitive, les motivations, telles que nous avons tenté de les mesurer, sont un indice à large spectre de ce que les gens ont comme but. Elles peuvent être, selon les individus, le reflet d'un souhait peu intense, d'un désir « opportuniste » qui ne se traduira au niveau comportemental que lorsque les circonstances extérieures le permettront, ou enfin d'un besoin profond, moteur quasi-permanent de l'action. Il reste à définir la façon la plus sûre et la plus fiable de bien identifier chacun de ces niveaux de motivations : force est de constater que la grille proposée ne nous le permet pas.

Avant-Propos

Le système d'enquêtes « Conditions de vie et Aspirations des Français » du CREDOC, système d'enquêtes contractuel, a été créé en 1978 ; depuis 19 ans, il est reconduit chaque année. En 1984, l'introduction d'une vague supplémentaire en milieu d'année (mai-juin) - même si elle est plus légère - a renforcé le système d'observation. Ces enquêtes comprennent, comme leur nom le laisse supposer, des questions factuelles sur les conditions de vie et des questions subjectives sur les « aspirations » des personnes interrogées. Ce dernier terme se veut générique et fait référence à plusieurs catégories d'interrogations présentes dans l'enquête ; celles-ci sont de trois ordres :

- Un certain nombre d'entre elles portent sur les **valeurs**, à savoir sur ce qui est « vrai », « beau », « bien », « souhaitable », selon son jugement personnel : jugements sur la famille, le mariage, le travail des femmes, le nombre idéal d'enfants, le rôle du médecin en matière de santé, la prise en charge par la collectivité des familles aux ressources suffisantes, la représentation du travail, la diffusion de l'informatique, l'influence du RMI sur le comportement des bénéficiaires, etc.
- Le système d'enquêtes propose également, selon les vagues, des mesures de **satisfaction** (sur le cadre de vie quotidien, sur son état de santé, sur la sécurité quotidienne, sur l'évolution du niveau de vie, sur les services rendus par les caisses d'allocations familiales, sur le fonctionnement de la justice, sur le besoin de transformation de la société, sur les découvertes scientifiques et leur influence dans la vie quotidienne, sur les inquiétudes face à certains phénomènes, ...), dont certaines peuvent aussi s'interpréter comme des indicateurs de **personnalité** (optimisme/pessimisme, voire soumission/détachement/agression, dans le cas des inquiétudes).
- Enfin, d'autres interrogations se situent davantage sur le registre des questions d'**opinions** (les raisons pour lesquelles un couple se marie le plus souvent, le progrès scientifique et la résolution à terme des problèmes d'environnement, les raisons qui expliquent la pauvreté, l'évolution future du nombre de chômeurs, la lutte contre le chômage et l'efficacité des pouvoirs publics dans le domaine, ...). Il est d'ailleurs souvent difficile pour l'enquêté de répondre à des questions de « connaissance » dans une optique de stricte description des faits, sans qu'il fasse intervenir son jugement de valeur, c'est-à-dire sans que sa réponse ne laisse transparaître son approbation ou sa désapprobation.

Logiquement guidé par la nécessaire pérennité des choix qui ont prévalu lors de sa création, soumis par ailleurs aux orientations suscitées par les centres d'intérêt des divers souscripteurs, évidemment limité par le nombre de questions susceptibles d'être posées simultanément dans une enquête et - problème incontournable - par les possibilités offertes par les budgets disponibles, ce système d'observation est loin d'avoir abordé tous les thèmes éligibles dans une enquête quantitative grand public. Le présent travail propose de repousser un peu ces « bornes » en explorant un axe aujourd'hui absent de l'enquête ; il est consacré à **l'exploitation d'une batterie de questions portant sur un thème nouveau : les motivations**. On peut schématiquement rapprocher ce concept de la définition des « aspirations personnelles », dans leur composante d'élan et de mouvement, à savoir ce que l'on recherche pour soi, ce vers quoi l'on tend.

Des questions relatives à ce thème ont donc été introduites spécifiquement dans une vague de milieu d'année, offrant un double intérêt. D'une part, elles interviennent en complément des questions non factuelles déjà présentes dans les enquêtes « Conditions de vie et Aspirations ». En effet, ces dernières (valeurs, satisfaction, opinions, ...) ont principalement pour objet de capter le regard que portent les interviewés sur « l'extérieur », c'est-à-dire sur la société. D'autre part, les motivations apparaissent étonnamment absentes des grandes enquêtes françaises (et même européennes semble-t-il), pour autant que nos recherches aient été exhaustives¹. Il nous a donc semblé important de tenter, **de façon exploratoire**, de combler ce manque.

Dans le *premier chapitre*, nous présentons le **cadre théorique** ayant servi d'épure aux choix pratiques effectués. Après un survol des principaux courants d'études des motivations, on présente la théorie de Maslow, celle qui a inspiré l'élaboration de la grille de mesure des motivations testée lors de la vague d'enquête de juin 1996. Une discussion des choix effectués et la présentation de la grille de mesure proposée ferment cette première partie.

Le *deuxième chapitre* présente les **résultats de l'enquête** et fait l'analyse des réponses aux **motivations actuelles des Français**. La mise en relation avec les données socio-démographiques permet de voir **qui est motivé et par quoi**. L'analyse des tris croisés est systématiquement renforcée par la prise en compte des régressions logistiques permettant

¹ F. Berthuit (1996) « *Un tour d'horizon des aspirations et des valeurs des Français telles qu'elles résultent des enquêtes extérieures au Crédoc* », CREDOC, Cahier de Recherche n° 84.

l'identification des effets purs de chaque situation sur l'expression des motivations. Une analyse des correspondances multiples affine notre analyse de la structure des réponses.

Le *troisième chapitre* s'intéresse à la **dimension temporelle** des motivations, aux liens qui existent entre les objectifs que les individus déclarent avoir actuellement et ceux qu'ils pensent avoir dans le futur. On y discute de l'intérêt de la prise en compte des motivations futures et on s'intéresse en particulier aux groupes de population ayant tendance à remettre au lendemain certains objectifs.

Enfin, le *quatrième chapitre* analyse les **corrélations** existant entre les **motivations, les valeurs et quelques autres questions non factuelles** disponibles dans la vague d'enquêtes retenue : informations sur les valeurs (famille, travail des femmes, progrès, réformisme), sur les difficultés financières ressenties et sur les inquiétudes.

Précisons de nouveau que les données analysées dans ce rapport sont extraites de la vague de juin 1996 de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » du CREDOC. Celle-ci a été réalisée en face à face auprès d'un échantillon représentatif de 2007 personnes âgées de 18 ans et plus, sélectionnées selon la méthode des quotas. Ceux-ci (région, taille d'agglomération, âge, sexe, PCS) ont été calculés d'après le dernier recensement. Afin d'assurer la représentativité par rapport à la population nationale, un redressement a été effectué à partir des variables suivantes : âge, sexe, PCS et taille d'agglomération.

Chapitre I - Quelles motivations ?

1. Que voulons-nous ?

Que recherchons-nous ? Que désirons-nous ? Qu'est-ce qui nous motive ? A quoi aspirons-nous ? De quoi avons-nous envie ?

La réponse à ces questions constitue le fil conducteur de notre travail. Ces questions font appel à des expressions diverses, au moins pour l'onomasiologie (les mots sont différents), sinon pour la sémasiologie (mais ont-ils des significations différentes ?) : désir, souhait, besoin, motivation, aspiration, envie.

Pour notre optique, celle d'une étude des « aspirations individuelles » dans le cadre d'une enquête quantitative, nous prenons un parti réductionniste qui peut apparaître exagérément moniste, mais qui nous est imposé par les moyens de mesure assez restreints dont nous disposons. Ce qui nous intéresse, c'est de **connaître ce que les gens ont comme but**, que cela se traduise par une action de leur part ou par une totale inertie de comportement, qu'ils arrivent à atteindre ce but ou pas.

Si on voulait aller du plus vers le moins « impératif », c'est-à-dire des moteurs d'action indépendants de notre volonté (inconscients) vers ceux qui paraissent ne dépendre que de notre activité cérébrale, de nos excitations profondes à se mouvoir (dont l'inhibition serait délétère) vers nos inclinations les moins suivies d'effet, celles dont la non-réalisation s'oublie aussi vite que ces désirs sont apparus, on peut imaginer l'**enchaînement des trois groupes de concepts** suivants sur l'échelle d'intensité décroissant des « catalyseurs » de nos actions :

- instinct ; pulsion ; besoin
- motivation ; envie ; désir ; aspiration
- souhait ; voeu.

Ce que nous cherchons à mesurer - et ce que nous pouvons mesurer - se situe au niveau intermédiaire de cette échelle : nous le résumerons par le terme de **motivation**. Nous allons donc tenter de dresser une carte de ce qui motive, de ce qui donne un sens à nos conduites.

Plusieurs conceptions des motivations existent². De façon schématique, deux grandes familles coexistent. Les premières sont innéistes et mettent l'accent sur les facteurs internes, déjà inscrits au moment de la naissance. Les secondes sont empiristes et partent du postulat que l'homme ne naît pas avec des instincts, mais que ses besoins et ses tendances sont façonnés par le milieu.

A - Les conceptions innéistes des motivations

Pour les tenants de cette conception, il existe chez l'individu des caractéristiques fondamentales, propres à la nature humaine. Cette conception ressortit au niveau biologique. Le terme d'**instinct** en résume bien l'idée centrale. L'instinct renvoie à l'idée d'un mécanisme biologique incontrôlable, échappant à l'effort volontaire ; dans cette optique, il existe des conditions nécessaires au déclenchement du mécanisme.

La liste suivante n'est ni exhaustive, ni consensuelle, mais illustre ce que peuvent être, dans cette conception, nos objectifs : instinct de conservation, instinct sexuel, instinct d'agression, instinct de possession (ou de territorialité), instinct de domination, instinct maternel (protection des enfants) ...

Dans un registre similaire, le terme de **besoin** a souvent été utilisé par les tenants de ce type de conceptions. Il renvoie aux idées de nécessité vitale, de **tension exercée dans le but d'un retour à l'équilibre**. Les besoins peuvent être biophysiques (manger, dormir, être en sécurité, ...) ou psychologiques (affiliation, communiquer, être estimé ...). Les premiers sont dits primaires, les autres secondaires.

Le modèle homéostatique, la recherche de l'équilibre ont guidé les travaux sur l'identification des besoins. Certains d'entre eux collent assez bien au modèle puisqu'ils s'inscrivent dans un cycle « frustration/assouvissement provisoire » (faim, sommeil, ...) ; d'autres, les besoins secondaires, fonctionnent plutôt comme des demandes permanentes, au risque de ne jamais être réellement comblés (besoin de réussite sociale par exemple).

Plusieurs auteurs ont proposé des listes de besoins humains, plus ou moins longues. On se référera en particulier à A. Maslow et sa théorie des niveaux hiérarchiques des besoins,

² A. Mucchielli (1996) « *Les motivations* », Que sais-je ?, PUF.

théorie qui a servi de source d'inspiration à la définition des questions analysées dans le présent rapport. Nous présenterons plus longuement cette théorie ci-après.

Le courant psychanalytique peut également être en partie rattaché aux théories innéistes des motivations, même si sa conception dynamique de la personnalité le rapproche également des conceptions empiristes. Dans sa deuxième topique, Freud distinguait deux grandes **pulsions** : la pulsion de vie et la pulsion de mort. La pulsion est un processus dynamique consistant dans une poussée qui fait tendre l'organisme vers un but. La source de la pulsion se trouve être une excitation corporelle. Le triptyque « Ça-Moi-Surmoi » des instances de la personnalité entre en action. Les pulsions, inconscientes, pour une part héréditaires et innées, pour une autre part refoulées et acquises, forment le « Ça ». Le Ça ne s'exprime que rarement sous sa forme brute. Les pulsions sont transformées par des mécanismes de défense interne (refoulement, projection, sublimation, annulation), le « Moi », dont le rôle est de maintenir la cohésion et le fonctionnement de la personnalité. Enfin, le « Surmoi », fonction dérivée du Moi, englobe les fonctions d'interdiction et d'idéal et élabore la conscience morale. Gardien de la bonne conduite, le Surmoi se constitue par intériorisation des exigences et des interdits parentaux³.

B - Les conceptions empiristes des motivations

Dans ces conceptions, l'homme ne naît pas avec des instincts. Ses besoins et tendances sont façonnés par le milieu. L'individu est donc le résultat conditionné de son passé.

Certains auteurs mettent l'accent sur les expériences de la **vie affective**. On retrouve ici Freud pour lequel le problème fondamental de l'existence est la situation œdipienne, c'est-à-dire la situation affective de l'enfant entre trois et cinq ans, période qui verrait apparaître les désirs amoureux de l'enfant envers le parent de sexe opposé et une hostilité jalouse envers le parent de même sexe. Ne pas résoudre son complexe pendant l'enfance se traduirait alors, par exemple, par une motivation contestataire, d'opposition à toutes les autorités et figures parentales (État, patron, professeur ...). Pour d'autres théoriciens, la situation fondamentale de l'enfance qui marque définitivement est la situation d'infériorité par rapport aux adultes. D'autres encore mettent l'accent sur l'angoisse fondamentale que fait naître la situation de compétition et d'échec.

³ S. Clapier-Valladon (1991) « *Les théories de la personnalité* », Que sais-je ?, PUF.

Ces divers cadres d'analyse reposent sur un principe de base commun : chaque individu rencontre des situations qui vont laisser des traces affectives indélébiles, celles-ci orientant alors sa perception du monde, ses attitudes et ses réactions ultérieures. Ces traces affectives sont plus ou moins communes aux individus et engendrent des règles de vie ou des croyances.

Dérivées du niveau affectif, les **habitudes**, formées par le conditionnement positif des récompenses et celui négatif des punitions, sont pour certains auteurs une des sources principales des motivations. Stabilité, automatisme, routine, accoutumance entraînent une facilité d'action qui fait de l'habitude une source autonome et inconsciente de conduite (la « force de l'habitude »). L'habitude, en introduisant des éléments de prévisibilité et donc de sécurité, favoriserait la vie en société et la cohésion sociale. On peut voir derrière cette attirance du rituel le besoin de tout organisme vivant de stabiliser ses relations avec l'environnement, d'être en sécurité.

Moins focalisés sur le niveau affectif, d'autres courants, que l'on peut néanmoins classer parmi les conceptions empiristes, mettent l'accent sur l'aptitude de l'homme à généraliser à partir d'expériences ponctuelles (qui a été mordu par un chien se méfiera de tous les chiens) et sa propension à fixer des conditionnements. Les besoins humains « secondaires » se verraient ainsi façonnés par un conditionnement **culturel**. L'assimilation des normes et des valeurs sociales devient alors en soi un facteur de motivation. Ces valeurs guident puissamment les conduites sociales des individus, un des besoins fondamentaux de l'homme étant d'être estimé par ses semblables. Il y aurait donc une attirance particulière des hommes pour la « quiétude culturelle », surtout en présence d'autrui, puisque notre participation sociale nous a appris que le fait d'être observé était quasiment toujours à associer avec celui d'être jugé.

C - Le courant évolutionniste

Un courant de pensée et de recherches plus contemporain chez les psychologues travaille dans une optique darwinienne, celle de la **sélection naturelle**. L'idée de base est des plus simples⁴ : nous voulons ce que veut notre cerveau, lui-même fabriqué et donc programmé pour satisfaire à la seule « préoccupation » de nos gènes, survivre. En gros, notre seule motivation est d'atteindre l'éternité en s'assurant une descendance.

⁴ R. Wright (1995) « *L'animal moral* », Michalon.

Cette motivation étant profondément inscrite dans nos gènes, on pourrait rattacher ce courant de pensée aux conceptions innéistes. Mais le milieu intervient sur le long terme par un mécanisme de sélection naturelle dans la définition de notre code génétique et donc de nos motivations. Le courant évolutionniste renvoie donc à une conception empiriste extensive des motivations : ici, l'influence de l'environnement intervient non seulement après la naissance mais aussi bien avant.

La théorie de la sélection naturelle repose sur l'idée que s'il se produit une variation de traits héréditaires au sein d'une population d'une espèce donnée, et si ces traits favorisent mieux que d'autres la survie et la reproduction, ils vont s'y répandre plus largement. Le patrimoine génétique de cette espèce va se modifier. Notre corps résulte de l'addition de « progrès » successifs, dont chacun a représenté un accident.

Les mécanismes génétiques qui ont donné naissance au cerveau de l'homme moderne paraissent stoppés depuis plusieurs dizaines de milliers d'années⁵. Les changements intervenus pendant l'intervalle séparant les « sociétés » de chasseurs-cueilleurs d'il y a quarante mille ans des civilisations « urbaines » des Sumériens sont culturels et non pas génétiques⁶.

On peut supposer que le « gène » du minimum de solidarité entre membres de la même espèce, c'est-à-dire au-delà du cercle restreint de la descendance, a permis la constitution de ces « sociétés » de chasseurs-cueilleurs. En rendant, par son intégration au groupe, chaque individu plus apte à survivre, la sélection naturelle aurait été stoppée, permettant au plus faible (le moins combatif, le plus peureux) de vivre au même titre que le plus fort et donc de transmettre ses propres gènes aux générations futures.

Cela explique que le contexte de référence utilisé par les psychologues évolutionnistes dans la compréhension des motivations humaines ne se situe pas dans le monde moderne, mais dans celui de nos ancêtres. C'est dans le cadre d'une organisation tribale qu'on peut dégager les motivations les plus intéressantes du point de vue évolutionniste (accroissement de l'aptitude à survivre), celles que l'on retrouve ensuite en plus grand nombre dans les sociétés actuelles. Ce paradigme évolutionniste retombe logiquement sur un certain nombre de

⁵ J.P. Changeux (1983) « *L'homme neuronal* », Pluriel, Fayard

⁶ E.O. Wilson (1978) « *On human nature* », Harvard University Press

conclusions auxquelles sont arrivés les tenants d'autres conceptions. Il offre néanmoins un cadre de réflexion solide permettant d'identifier certaines motivations (en fait, dérivées de celle consistant à s'assurer une descendance), inconscientes pour la plupart.

Ainsi, selon ce cadre d'analyse, les hommes sont motivés par la rencontre d'un maximum de partenaires féminines, augmentant leur chance de placer quelques gènes supplémentaires dans la génération suivante. Les femmes, quant à elles, sont motivées par la recherche du meilleur parti (financier et/ou en termes de stabilité affective) qui offrira un bon environnement pour la suivie et le développement de la descendance.

D'autres (sous-)motivations trouvent un schéma d'explication dans la thèse évolutionniste, telles l'attrance pour un statut social élevé et une bonne réputation, l'assistance mutuelle dans le cadre d'un groupe réduit permettant de se « renvoyer la balle » (traduire l'amitié), ou l'adhésion aux valeurs culturelles (expédients pour atteindre au succès social), pour résumer l'essentiel.

D - L'inné et l'acquis

Que les motivations aient une origine exclusivement phylogénique (évolution de l'espèce) ou ontogénique (transformation de l'individu) est, bien sûr, un faux problème et aucun auteur sérieux ne prendra une position dogmatique en faveur de l'une ou l'autre thèse. La détermination du poids relatif de l'inné et de l'acquis est un travail plus pertinent, surtout si elle permet d'aboutir à une meilleure lecture des motivations (liste de motivations, structure, dynamique, méthode de mesure).

Les grands traits de l'anatomie de l'encéphale varient à la suite d'une mutation génique et sont donc soumis au pouvoir des gènes. L'exemple connu de maladie du système consécutif à un changement de formule chromosomique est le mongolisme (présence du chromosome 21 en trois exemplaires au lieu de deux). D'autres exemples viennent illustrer l'importance des facteurs génétiques dans l'organisation anatomique du système nerveux et dans la réalisation de comportements tels l'apprentissage ou les états affectifs.

Mais, si les grandes lignes de la connectivité du cortex cérébral se mettent en place avant la naissance, un des grands traits du développement du cerveau humain est qu'il se prolonge longtemps après la naissance, pendant près de quinze ans, par la poussée des axones et des dendrites, la formation des synapses et le développement des

gaines de myéline. Après une phase de redondance synaptique suit une étape de régression de branches axonales et dendritiques (apprendre, c'est stabiliser des combinaisons synaptiques préétablies et éliminer les autres). La grande majorité des synapses du cortex cérébral se forment après la mise au monde de l'enfant. Il y a « imprégnation » progressive du tissu cérébral par l'environnement physique et social⁷.

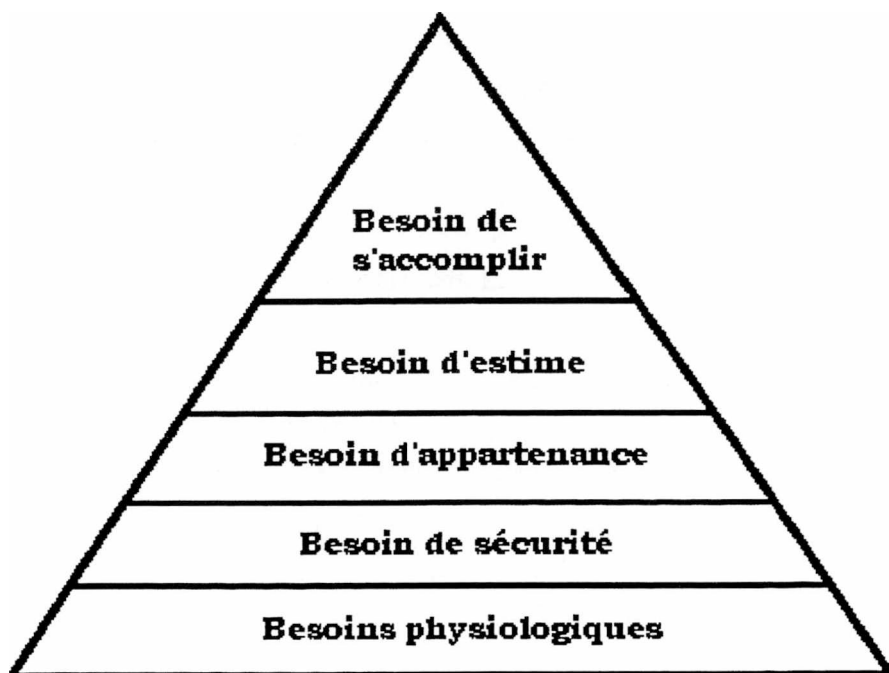
2. Une source d'inspiration : la théorie de Maslow

Dans les années 40, Maslow a proposé une hiérarchie des besoins et des motivations des individus⁸, traditionnellement représentée sous forme de pyramide (graphique 1). Cette théorie explique que nous cherchons d'abord à satisfaire les exigences de notre corps. Que nous nous assurons, ensuite, de ne pas être en danger. Que nous recherchons, après, la compagnie des autres. Que nous avons, ensuite, besoin de nous sentir « bien dans notre peau ». Et qu'enfin, nous voulons faire mieux que la dernière fois.

⁷ Sur la problématique Inné/Acquis, voir également A. Pichot (1996) « *Hérédité et évolution (l'inné et l'acquis en biologie)* », *Esprit*, N° 222/6.

⁸ A.H. Maslow (1987) « *Motivation and personality* », 3ème édition, New-York, Harper Collins Publishers.

Graphique 1
La pyramide de Maslow



Bien que discutée et critiquée⁹, cette théorie des motivations reste une référence et continue à être utilisée¹⁰. Elle est notamment à la base du projet VALS (Values and Lifestyles) du Stanford Research Institute¹¹.

Maslow estime donc que les différents besoins sont hiérarchisés : les besoins d'un certain niveau ne peuvent être ressentis que si ceux du niveau inférieur sont satisfaits. Ainsi, le besoin d'appartenance n'apparaîtra que lorsque le besoin de sécurité sera contenté. Maslow constate que la gratification d'un besoin (synonyme de motivation chez lui) n'apporte qu'une satisfaction temporaire suivie d'une insatisfaction. Il en conclut d'ailleurs que l'espoir d'un bonheur éternel ne pourra jamais être réalisé.

Dans une certaine mesure, les études du CREDOC sur le sentiment de restrictions peuvent être interprétées dans ce sens. Alors qu'en 1992, le volume de consommation par habitant

⁹ « Pensons par exemple à ce vieux cliché de la pyramide de Maslow : comment penser que les besoins supérieurs ne transforment pas les besoins inférieurs ? », T. Andréani, M. Féray (1993), *Discours sur l'égalité parmi les hommes*, L'Harmattan, p. 163.

¹⁰ En gestion des ressources humaines par exemple, voir *L'entreprise* n°113 - Février 1995, p. 32.

¹¹ R. Cox, *The rich harvest of Abraham Maslow*, dans la 3ème édition de *Motivation and Personality*, p. 258.

(tous postes confondus, y compris la consommation non marchande) est supérieur de 32% à celui de 1980, le sentiment de restrictions est le même : 58 à 59% des Français déclarent être obligés (eux ou des membres de leur foyer) de s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget. Le sentiment de restrictions semble ne faiblir temporairement que les années où le volume de consommation a cru de manière importante¹².

Mais cette même étude amène également à nuancer le caractère dynamique d'apparition des besoins. Il apparaît que se restreindre sur les soins médicaux (besoins de base) va de pair avec des restrictions plus fortes qu'en moyenne sur les vacances et les loisirs (que l'on a du mal à situer clairement sur la pyramide, mais que l'on mettrait assurément au-delà du besoin de sécurité). Si la dynamique comportementale de Maslow semble se confirmer, la dynamique des aspirations, des « besoins » consciemment exprimés, ne se vérifie donc pas dans notre exemple.

D'autres auteurs ont dénoncé l'inadaptation de la hiérarchie aux différents contextes culturels. Si le besoin d'accomplissement semble être symptomatique de l'aboutissement des motivations dans un contexte anglo-saxon (Etats-Unis, Grande-Bretagne), ce serait plutôt le cas des besoins de sécurité et d'appartenance dans des pays plus latins tels la France, l'Espagne et le Portugal¹³.

Les motivations de base selon Maslow

Les **besoins physiologiques**, à la base de la pyramide, sont parmi les plus simples à saisir et à se représenter dans leur traduction comportementale : respirer, boire, manger, se reposer, se chauffer, etc ... Il s'agit de l'ensemble de besoins qui concourent à l'homéostasie, c'est à dire la stabilisation des états qui permettent les processus biologiques de la vie. Pour survivre, l'organisme doit se tenir en équilibre chimique, alimentaire, thermodynamique, avec son milieu. L'homéostasie se réfère à la notion d'état stationnaire ou d'équilibre dynamique qui veut que dans un système ouvert (c'est le cas de la plupart des systèmes biologiques), celui-ci tend à se donner les conditions optimales de son fonctionnement. En gros, nous buvons parce que nous suons et que nous urinons.

¹² F. Berthuit, A.D. Kowalski, A. Collerie de Borely (1995) « *Le sentiment de restrictions* », CREDOC, Cahier de Recherche N° 67.

¹³ P.L. Dubois, A. Jolibert (1992) « *Le marketing, fondements et pratique* », 2ème édition, Economica.

Ces besoins sont certainement les plus impératifs à satisfaire. Un homme affamé ne rêve que de manger et des notions telles la liberté, l'amour, le respect sont sans intérêt pour lui si elles ne lui permettent pas de remplir son estomac.

Le **besoin de sécurité** correspond à la nécessité d'être protégé des dangers qui peuvent menacer un individu. Blinder sa porte, souscrire une assurance, pratiquer les arts martiaux, se constituer une épargne, ... peuvent avoir pour motivation principale la satisfaction de ce besoin. Il correspond à une recherche de stabilité, de protection, d'ordre et de fuite devant la peur, l'anxiété, le chaos.

Ce qui est vrai des besoins physiologiques, l'est également du besoin de sécurité, quoique à un moindre degré selon Maslow : notre organisme dans sa totalité va être dominé par le besoin de sécurité si celui-ci n'est pas satisfait et nos préoccupations vont évacuer les besoins de degré supérieur. En cohérence avec cette idée mais à un niveau macroéconomique, Galbraith identifie l' « ambiance de sécurité » comme l'une des conditions sine qua non sans laquelle le développement industriel d'un pays ne saurait être garanti¹⁴.

Un aspect important de la recherche de sécurité est notre préférence pour ce qui est familier, pour ce qui est connu plutôt que pour ce qui est inconnu. Les réponses aux questions sur l'attrait pour le changement vont effectivement dans ce sens : les Français déclarent, dans leur majorité, préférer la prudence à l'audace dans les grands changements qui peuvent affecter leur vie et privilégient, face aux idées nouvelles, celles qui, au contraire, ont fait leur preuve au cours du temps¹⁵. Si ce besoin de sécurité se traduit chez nous par un fond de personnalité conservatrice, il n'en est pas moins vrai qu'il existe en chacun un attrait pour la nouveauté. Ce qui n'est pas assez nouveau ou surprenant est ennuyeux ; ce qui l'est trop, est déroutant. Le plus plaisant est donc plutôt un degré intermédiaire de nouveauté, propre à chacun. Des enfants qui ont été familiarisés avec plusieurs jeux, ne vont, lorsqu'on leur propose ensuite de faire un choix, ni choisir le groupe de jeux ne comprenant que des jeux qu'ils connaissent, ni celui ne comprenant que des jeux nouveaux : ils vont se tourner, pour la plupart, vers un groupe de jeux proposant un mélange d'activités connues et inconnues¹⁶.

¹⁴ J.K. Galbraith (1980) « *Théorie de la pauvreté de masse* », Gallimard.

¹⁵ H. Riffault (1994) « *Les valeurs des Français* », PUF.

¹⁶ T. Scitovsky (1992) « *The Joyless economy - The psychology of human satisfaction* » New-York, Oxford University Press.

Le **besoin d'appartenance** correspond à notre inclination à nous sentir accepté et aimé par notre famille, nos amis, nos collègues, ... Amour, amitié, solidarité, intégration sont les maîtres-mots illustrant ce besoin. Recevoir et donner de l'affection fait intrinsèquement partie de ce que nous voulons. Être inscrit à un club, à une association, à un parti peut être motivé par ce besoin. Outre qu'il est, selon Maslow, inhérent à la nature humaine (et peut-être à celle d'autres animaux sociaux), le besoin d'appartenance, issu de notre tendance ancestrale à vivre en tribu, en troupe, pour se protéger des dangers, est peut-être également une « mutation » du besoin de sécurité. Maslow cite en exemple la confraternité et l'intimité inaccoutumée qui peut naître dans un groupe de soldats du fait de la présence d'un danger extérieur.

Le **besoin d'estime** correspond au besoin d'être estimé par soi-même et par les autres. Rechercher le respect, un statut, une réputation, faire des dépenses ostentatoires ou symboliques, vouloir être autonome, ... peuvent être des manifestations de cette recherche. Il est nécessaire d'avoir une haute opinion de soi-même. Maslow opère une subdivision en deux groupes. Dans le premier, il place les désirs de puissance, de l'exploit, de compétence, de maîtrise (de soi), et la recherche de l'indépendance et de la liberté. Dans le second, on trouve les désirs de réputation, de prestige, de statut, de gloire, de renommée, de domination, de reconnaissance, d'attention, d'appréciation (des autres). En résumé, le premier groupe correspond au besoin « centripète » d'estime (de soi) et le second au besoin « centrifuge » d'estime (des autres).

Le **besoin d'accomplissement** représente le sommet des aspirations humaines selon Maslow. Ce besoin pousse chacun à réaliser son potentiel, à assurer un développement de soi, à « faire ce pour quoi nous sommes fait », à rechercher l'accord avec sa propre nature. Ce qu'un homme peut potentiellement faire, il doit le faire. Cette motivation illustre donc cette tendance que nous aurions à désirer nous rapprocher le plus possible de notre idiosyncrasie, de notre tempérament personnel. On pense immédiatement aux activités artistiques et ce sont effectivement celles que Maslow propose en premier exemple : un musicien doit jouer de la musique, un peintre faire des toiles, un poète écrire, s'ils veulent être en paix avec eux-mêmes. Maslow suggère donc à demi-mot que le but ultime de notre innéité est l'ataraxie, version épicurienne : la paix de l'âme par la satisfaction des désirs.

Un autre domaine important d'activités dont la source puise dans le besoin d'accomplissement est, en terme réductionniste, celui du chercheur. Accroître ses connaissances, systématiser l'univers, chercher à accroître sa compréhension des

phénomènes, inventer, ressortissent à ce besoin ; élaborer une grille de mesure des motivations exploitable dans le cadre d'une enquête quantitative grand public également !

Mais les choses se compliquent et les activités stimulées par le besoin d'accomplissement ne se limitent pas aux seuls domaines de l'art et de la recherche, prise de conscience que Maslow reconnaît avoir eue seulement avec un certain temps de retard dans la construction de sa théorie. Ce besoin peut prendre, selon l'auteur, des expressions comportementales très variées, même si dans les exemples qu'il donne, il reste très pauvre (« être une mère idéale »).

Le CREDOC a tenté de quantifier ces motivations au sein de la population française sur la base des réponses à une question ouverte : « Si je vous dis « être heureux », à quoi pensez-vous ? »¹⁷. Le classement des réponses donne les résultats suivants. Pour 17% de la population, être heureux, c'est vivre correctement, ne manquer de rien. Cette définition du bonheur correspond aux motivations du bas de la pyramide, aux besoins physiologiques. Pour 36% des Français, les réponses mettent sur le même plan la famille, la santé, le travail et l'argent. Elles situeraient ces individus à la croisée du besoin de sécurité et d'appartenance. Être bien entouré (d'affection) est la définition du bonheur pour 12% de la population. On monte d'un palier dans la pyramide, ces réponses étant motivées par le besoin d'appartenance. Pour 16% des Français, être heureux, c'est réussir. Nous nous situons là au niveau du besoin d'estime. Enfin, deux autres groupes expriment plutôt un besoin d'accomplissement. Le premier (11%) parle de sérénité, de calme, d'évitement du stress, souvent en référence à un univers anti-urbain (mer, soleil, nature). Le second (8%) évoque, dans une optique d'aspiration intellectuelle, le désir d'être libre de faire ce que l'on a envie de faire.

3. Une grille de mesure des motivations

Le cadre théorique proposé par Maslow nous a donc servi de source d'inspiration dans notre tentative d'élaboration d'une grille de mesure des motivations. Cette tentative reposait sur l'idée de **respecter un certain nombre de contraintes préalables**.

¹⁷ S. Lahlou, A. Collierie de Borely, V. Beaudouin (1993) « Où en est la consommation aujourd'hui ? », CREDOC, Cahier de Recherche N° 46.

Quel que soit le sujet d'interrogation, il est raisonnablement préférable, dans une enquête quantitative, de ne demander aux interviewés ni un travail trop compliqué, qui ferait perdre de l'information utile au profit de « bruits résiduels », ni trop simple, qui présenterait le risque de caricaturer les états d'esprits. Par exemple, la grille de mesure des valeurs de Rokeach comprend deux listes de 18 valeurs chacune¹⁸ (les valeurs terminales, d'une part, instrumentales, d'autre part). Chacune des listes doit être hiérarchisée par l'enquêté, de la valeur la plus importante à la moins importante pour lui. Or, on sait pertinemment qu'un individu, même doué, ne peut jongler avec autant d'objets mentaux (trop de choix tue le choix). Si l'on peut donner foi au classement des premières et dernières valeurs, le milieu de la hiérarchie est sujet à caution. S'inspirant de la double liste des valeurs de Rokeach et cherchant la simplicité, Kahle a proposé une liste réduite à neuf valeurs, l'enquêté devant désigner la plus importante, puis la seconde¹⁹. La classification qui en découle ne se traduit pas par des différences de comportements très fortes. Nous avons préféré une interrogation portant sur chaque motivation en demandant à l'interviewé si elle est ou n'est pas sienne. Nous avons donc retenu la solution de la batterie d'items **sans demander le recours à une hiérarchisation explicite**.

La deuxième contrainte porte sur la simplicité des formulations utilisées dans la question. Cela s'est traduit par la recherche d'une interrogation qui soit la plus courte possible, tant au niveau de la question introduisant les items de réponse qu'au niveau de ces derniers. Les termes choisis en définitive se veulent simples et proches du langage courant, avec pour chaque motivation un terme ou un groupe de mots qui retient l'attention et qui soit spécifique de l'item (par exemple, *être apprécié* sur le registre du besoin d'estime, *amitiés* et *famille unie* sur celui du besoin d'appartenance, *vie tranquille - moins d'embêtements* sur celui du besoin de sécurité). L'objectif en était d'éviter autant que possible les réponses conformistes et de permettre aux motivations sujettes au jugement social de s'exprimer sans auto-censure. Par exemple, si l'on est obnubilé par le désir de faire des conquêtes en « boîte », *lier des amitiés nouvelles* doit être un objectif auquel on adhère. Nous verrons d'ailleurs plus loin que cette motivation concerne d'abord les plus jeunes.

Par ailleurs, cherchant à connaître ce que les gens ont comme but, ce vers quoi ils tendent, nous avons choisi des formulations d'items délibérément dynamiques : *améliorer* son niveau de vie, *avoir* une vie *plus* tranquille, être en *meilleure* santé, *créer* quelque chose, etc ...

¹⁸ P. Valette-Florence (1994) « *Les styles de vie - Bilan critique et perspectives* », Nathan

¹⁹ L.R. Kahle (1983) « *Social values and social change* », Praeger.

Pour la phrase d'introduction aux items, nous avons décidé de parler d'**objectif** (plutôt que de motivation), substantif qui nous semble plus proche de la notion de but à atteindre dans le langage courant, de ce que l'on cherche à faire ou à être. Nous avons écarté les termes de souhait, de vœu, ou les expressions du type « Aimeriez-vous ... ? », susceptibles de gonfler la proportion de réponses affirmatives. Nous voulions que l'enquête se situe le moins possible dans l'absolu, l'idéal ou le théorique, mais au contraire le plus près du réel et du pragmatique. Il n'est pas sûr pour autant que nous y soyons arrivés et que le mot *objectif* (de vie) ait bien été compris, et dans ce seul sens, comme le but précis que se propose l'action, sous son acception militaire de « but vers lequel une opération va être menée ». Nous aurons l'occasion de revenir sur ce point.

Pour tenter de mieux prendre en compte notre préoccupation de mesurer des motivations plus proches du besoin que du souhait, nous avons par ailleurs introduit, dans notre questionnement, la notion de **temps** afin d'offrir une « porte de sortie » à l'enquête. En demandant pour chaque objectif s'il fait partie des préoccupations actuelles de l'individu et/ou s'il en fera partie à l'avenir, nous espérons bénéficier d'un processus d'auto-limitation des ambitions du moment, d'un principe de réalité assez restrictif sur la notion d'objectif actuel. Si je sais que je peux faire demain certaines choses, je ne vais retenir pour aujourd'hui que celles qui sont les plus urgentes, les plus faciles, ou les plus intéressantes. Nous verrons que ce n'est pas obligatoirement cette attitude qui a toujours prévalu dans les réponses.

Mais, outre cette raison « pratique », un autre argument plus fondamental prêchait en faveur de l'introduction du temps dans le questionnement. La théorie de Maslow s'inscrit dans le courant de la psychologie dite humaniste - dont il fut le chef de file -, cette troisième voie qui veut offrir une alternative à la psychanalyse et au béhaviorisme (ce dernier étant encore « actif » au moment de la naissance de la théorie de Maslow). Les psychologues humanistes fondent leur théorie sur le postulat optimiste d'un homme dont les tendances à se réaliser, à actualiser ses potentialités, à se dépasser, sont fondamentales et exerce même une plus grande influence que l'inconscient. Ces psychologues regrettent que très peu de théories soient dérivées de l'étude d'êtres humains « sains », ceux qui cherchent à donner plus de valeur à leur vie plutôt que ceux qui se contentent de lutter pour la préserver. Alors que la psychanalyse valorise le passé, la psychologie humaniste accorde une plus grande place à la dimension temporelle du futur : cette dernière postule que l'homme porte en lui à tout moment son avenir dynamique et actif ; la personne est actualité et potentialité.

Quoi qu'il en soit, les motivations et les comportements semblent bien être en relation avec le « système temporel » des individus. Ceux dont le regard est porté vers le futur agissent de manière plus volontaire, alors que ceux déclarant vivre au présent paraissent guidés par un déterminisme exogène. Les premiers sont plus indépendants, recherchent l'action, le changement, les opportunités de se développer. Les seconds ont une attitude de réaction, voire de résistance, aux stimuli de l'environnement²⁰.

En définitive, la question que nous avons choisi de poser est la suivante : « *Je vais vous citer une série d'objectifs personnels. Pour chacun d'eux, dites-moi s'il s'agit, pour vous personnellement, d'un de vos principaux objectifs actuels. Puis, dans un second temps, dites-moi si c'est un objectif que vous pensez avoir dans l'avenir* ». L'enquête se voyait alors présenter une liste de neuf items. Il pouvait donner deux réponses pour chaque objectif (Est-ce actuellement un de vos objectifs principaux ? Oui/Non. Est-ce un objectif que vous pensez avoir dans l'avenir ? Oui/Non).

Tableau 1

Les objectifs de la grille de mesure des motivations proposée

Les objectifs	Les motivations selon Maslow
Créer quelque chose	Besoin de s'accomplir
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	
Voir vos capacités mieux appréciées	Besoin d'estime
Lier des amitiés nouvelles	
Avoir une famille plus unie	Besoin d'appartenance
Avoir plus de temps de loisirs	
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements	Besoin de sécurité
Améliorer votre niveau de vie	
Être en meilleure santé	Besoins physiologiques

Rappelons que la théorie de Maslow n'est qu'une source d'inspiration du présent travail, et les réponses à un ou deux objectifs ne sauraient constituer, à elles seules, une mesure fiable de l'existence d'un besoin. Par ailleurs, certains objectifs se situent, a priori, aux frontières de deux besoins : *avoir plus de temps de loisirs* peut correspondre au besoin de sécurité ou d'appartenance ; *mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités* peut se référer au besoin d'estime ou d'accomplissement. De même, dans notre société, et malgré la montée du

²⁰ M. Bergadaà (1990) « *The rôle of time in the action of the consumer* » Journal of Consumer Research, Vol 17, N° 3.

chômage et de l'exclusion, il est vraisemblable qu'*améliorer son niveau de vie* répond peu à la satisfaction des seuls besoins physiologiques. Nous plaçons néanmoins cet objectif au bas de l'échelle, même s'il correspond plutôt soit au besoin de sécurité, soit au besoin d'estime (améliorer son statut social en augmentant son patrimoine).

Chapitre II - Qui est motivé et par quoi ?

L'analyse globale des réponses conduit à une évidence, celle que l'**amélioration du niveau de vie** est la première aspiration de la population : elle fait partie des principaux objectifs actuels pour 72% des Français (Tableau 2). Trois autres objectifs sont partagés par une large majorité : avoir une vie plus tranquille (66%), mieux s'épanouir dans son travail ou ses activités (61%), voir ses capacités mieux appréciées (56%).

Les trois buts suivants sont plus discutés, partageant la population en deux : être en meilleure santé (53%), lier des amitiés nouvelles (50%), avoir plus de temps de loisirs (50%). Enfin, deux objectifs n'intéressent, à l'heure actuelle, qu'une minorité, néanmoins importante, des Français : avoir une famille plus unie (42%) et créer quelque chose (40%).

Tableau 2

Je vais vous citer une série d'objectifs personnels. Pour chacun d'eux, dites-moi s'il s'agit, pour vous personnellement, d'un de vos principaux objectifs actuels. (Puis, dans un second temps, dites-moi si c'est un objectif que vous pensez avoir dans l'avenir.)

Classement par ordre décroissant des réponses « Oui »	En %		
	Est-ce actuellement un de vos <u>objectifs principaux</u> ?		
	Oui	Non	Ne sait pas
Améliorer votre niveau de vie.....	72,0	28,0	-
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements.....	66,4	33,6	-
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités....	60,7	39,2	0,1
Voir vos capacités mieux appréciées.....	56,4	43,5	0,1
Être en meilleure santé.....	52,9	47,1	-
Lier des amitiés nouvelles.....	49,8	50,2	0,1
Avoir plus de temps de loisirs.....	49,5	50,5	0,1
Avoir une famille plus unie.....	42,2	57,8	0,1
Créer quelque chose.....	40,1	59,8	0,1

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Améliorer son niveau de vie domine donc largement toutes les envies, bien loin devant l'amélioration des relations sociales (nouvelles amitiés) ou familiales. Sur la base de ces seules données, on peut douter des analyses concluant que la recherche de lien constituerait un nouvel élément moteur de la consommation dans la société, que le lien importe plus que

le bien. Ici, la recherche de lien social, si elle est effectivement en émergence, reste un élément moteur secondaire, située après l'accumulation de biens, au moins tant que la hiérarchie des motivations reste telle quelle est²¹.

Cette prééminence de l'attrait pour « l'accumulation matérielle » semble dominer la nature humaine. Elle apparaît comme un trait majeur de bon nombre de sociétés, même dans les cas de sociétés à potlach dont les échanges étaient fondés sur le don, les consommations forcenées, les pertes, les destructions folles de richesses. Le motif de ces pratiques n'est à aucun degré désintéressé et ne correspond pas au détachement complet qu'on croirait y trouver. Par ces dons, la hiérarchie s'établit entre chefs, vassaux et tenants. Donner, c'est manifester sa supériorité ; accepter sans rendre plus, c'est se subordonner²².

Les **objectifs futurs**, quant à eux, se situent à des taux de citations globalement plus élevés, à l'exception de l'amélioration du niveau de vie où les pourcentages sont identiques (Tableau 3). L'écart est particulièrement important pour l'aspiration à « être en meilleure santé » : c'est une préoccupation actuelle pour 53% des Français, et un objectif futur pour 68%. Nous analyserons les objectifs futurs dans le chapitre III, en vérifiant notamment si cette tendance apparente à repousser au lendemain est suffisamment développée pour pouvoir identifier un groupe social de taille assez importante dont la caractéristique serait précisément de remettre à plus tard la mise en oeuvre de tous ses objectifs.

²¹ B. Cova (1996) « *Le lien plus que le bien - Rebondissement ou mutation du système de consommation* » *Futuribles*, N° 214.

²² M. Mauss (1950) « *Sociologie et anthropologie* », PUF.

Tableau 3

(Je vais vous citer une série d'objectifs personnels. Pour chacun d'eux, dites-moi s'il s'agit, pour vous personnellement, d'un de vos principaux objectifs actuels.) Puis, dans un second temps, dites-moi si c'est un objectif que vous pensez avoir dans l'avenir.

Classement par ordre décroissant des réponses « Oui » aux objectifs actuels	En %		
	Est-ce un objectif que vous pensez avoir dans l'avenir ?		
	Oui	Non	Ne sait pas
Améliorer votre niveau de vie.....	72,3	27,4	0,3
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements.....	70,3	29,2	0,5
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités....	63,5	36,0	0,5
Voir vos capacités mieux appréciées.....	58,0	41,4	0,5
Être en meilleure santé.....	68,3	31,2	0,5
Lier des amitiés nouvelles.....	57,6	41,8	0,6
Avoir plus de temps de loisirs.....	57,6	41,8	0,5
Avoir une famille plus unie.....	49,2	50,1	0,7
Créer quelque chose.....	45,4	53,8	0,7

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

En première lecture, les pourcentages obtenus (dans les deux cas) paraissent forts : un Français déclare, en moyenne, poursuivre actuellement près de cinq objectifs principaux sur les neuf proposés. Bien sûr, tous ces objectifs peuvent être légitimes, et on peut se demander si en retenir plusieurs n'est pas simplement l'expression d'une saine ambition. On peut néanmoins se demander à quel niveau d'intensité, de désir, de volonté, ils se situent. Prenons l'exemple de l'aspiration à être en meilleure santé, qui concerne pour l'heure 53% des Français.

Lorsque l'on interroge les individus sur ce qu'ils pensent de leur état de santé, par rapport aux personnes de leur âge, 90% de la population déclarent en être satisfaits (29% très satisfaits, 61% assez satisfaits). Un Français sur dix seulement affiche donc son insatisfaction à l'égard de sa santé (2% n'en sont pas satisfaits du tout). Nous pouvons supposer qu'il s'agit là d'une réponse relative à l'état de santé présumé des personnes du même âge, et qu'on peut se sentir en bonne forme à 60 ans tout en regrettant ne pas avoir la fougue et la vigueur de ses 20 ans. Un Français sur quatre déclare souffrir d'une infirmité physique, d'un handicap, ou d'une maladie chronique qui continuera à l'affecter dans l'avenir. Nous

sommes encore loin des 53% de citations de l'objectif actuel consistant à être en meilleure santé²³.

Il semble qu'il faille plutôt chercher une bonne partie de cette motivation à être en meilleure santé dans les « petits » maux de la vie courante. Au début 1996, la moitié de la population se plaignait d'avoir souffert de mal au dos au cours des quatre semaines précédant l'enquête, 44% de nervosité et 37% de maux de tête. L'ensemble de ces « souffrants » agissent-ils pour autant en vue de réduire ces inconvénients ? Ou restent-ils sur ces sujets au stade de l'inaction ? On peut se le demander. En tout état de cause, on note que, même si la fréquentation d'un lieu dédié au sport (stade, piscine, ...) n'est pas la seule possibilité d'améliorer sa santé, « seulement » 23% des Français déclarent fréquenter régulièrement un équipement sportif, la majorité (56%) ne s'y rendant jamais (les autres, de manière exceptionnelle).

Une étude américaine conclut à l'influence mitigée de la « motivation santé » sur le comportement. Si les résultats indiquent qu'une forte attention portée à sa santé se traduit bel et bien par des contacts plus fréquents avec le corps médical, par un meilleur suivi de l'actualité traitant de la santé (via les magazines, la télévision ou autres médias) et par un recours plus grand aux régimes alimentaires, ils montrent, par ailleurs, une faible influence de la motivation santé sur la recherche d'une vie plus équilibrée, sur la consommation d'alcool ou de tabac²⁴.

Ainsi, ces quelques éléments montrent que l'expression d'un objectif par l'enquêté ne traduit pas toujours l'existence d'un but concret vers lequel tend une partie de ses actions : le désir, le souhait non nécessairement suivi d'effets peut aussi présider à certaines réponses. Le psychologue Kurt Lewin a utilisé la notion de **niveau d'aspiration** dans ses analyses de l'influence du succès et de l'échec sur les comportements. Pour cet auteur, le niveau d'aspiration est le but, l'objectif qu'un individu cherche à atteindre. Stricto sensu, Lewin réserve le terme de « niveau d'aspiration » pour le but idéal qu'un individu souhaite pouvoir atteindre. Si le but est réaliste (on s'attend en fait à l'atteindre), c'est le terme de « niveau d'expectation » qui est utilisé. Dans notre grille de mesure des motivations, il semble

²³ Tous ces chiffres sont extraits de l'enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français » du début 1996.

²⁴ C. Moorman, E. Matulich (1993) « *A model of consumers-preventive health behaviors : the rôle of health motivation and health ability* », *Journal of Consumer Research*, Vol 20, N° 2.

manifeste que nous saisissons, selon les individus, soit le niveau d'aspiration, soit le niveau d'expectation.

L'expression de « nombreuses » motivations est aussi la résultante de cette curiosité, de cette ouverture au monde, si caractéristique de l'être humain comparé aux autres espèces, même les plus proches de nous. La construction active de l'environnement n'est pas une caractéristique proprement humaine, mais cette aptitude à la recherche d'une adaptation au monde extérieur subsiste chez nous jusqu'au grand âge, là où chez tous les animaux même les plus intelligents et les plus curieux, elle ne représente qu'une courte phase du développement individuel. Cette « aptitude à la juvénilité », comme la nomme Konrad Lorenz, découle du processus phylogénétique connu en zoologie sous le nom de néoténie, c'est-à-dire, de persistance des formes larvaires au cours du développement d'un organisme. D'un point de vue phylogénétique et ontogénétique, l'homme est un être inachevé, un être durablement en devenir (rappelons que l'homme n'a « que » 46 chromosomes, alors que les espèces les plus proches de nous - orang-outan, gorille, chimpanzé - en ont 48). La « défaillance » des mécanismes innés a permis à l'homme de conquérir des degrés de liberté dans la pensée et l'action, et a laissé intact cette appétence pour l'exploration²⁵. Mais l'intensité de la curiosité, ainsi que la capacité au changement, ne sont pas stables au cours d'une vie et on va voir un peu plus loin que, même chez l'homme, les motivations décroissent très sensiblement avec l'âge.

1. Une affaire d'âge, de profession et de niveau d'études

Nous présentons ci-après des pourcentages résultants de tris croisés²⁶. Cependant, nous avons effectué autant de régressions logistiques que d'objectifs à décrire, afin d'identifier les effets « purs » de telle ou telle caractéristique sur l'expression d'un objectif. Le commentaire tient compte des résultats de ces régressions²⁷.

Vieillir et perdre ses motivations

L'âge est le critère socio-démographique qui fait apparaître les plus fortes disparités de réponses. Le phénomène le plus marquant est lié à la **chute du taux de citations des**

²⁵ K. Lorenz (1970) « *Trois essais sur le comportement animal et humain* », Editions du Seuil.

²⁶ L'ensemble des résultats se trouvent à l'annexe I, page 75.

²⁷ La méthode et les résultats des régressions logistiques (Logit) figurent à l'annexe II, page 83.

objectifs à partir de 60 ans²⁸ (à peine plus de 3 objectifs cités). Elle est, par exemple, très forte pour l'aspiration à plus de temps de loisirs : 16% des personnes de plus de 60 ans seulement manquent de temps, alors que c'est le cas de la majorité des moins de 60 ans (Graphique 2). Le manque d'appétence global de la population âgée se conjugue ici avec la période de retraite.

Mais, la baisse de motivation au-delà de 60 ans représente également la « spécificité » des plus âgés en ce qui concerne l'amélioration du niveau de vie et, dans une moindre mesure, la tranquillité et la cohésion familiale. Pour ces quatre objectifs - les trois cités à l'instant, plus le temps de loisirs -, la motivation est souvent la plus forte aux âges médians : de 25 à 39 ans pour l'amélioration du niveau de vie et l'augmentation du temps de loisirs ; de 40 à 59 ans pour le regain de tranquillité.

Pour quatre autres objectifs, la motivation est également au plus bas au-delà de 60 ans, mais **la décroissance est régulière selon l'âge**, les plus jeunes (moins de 25 ans) se déclarant les plus motivés : **lier des amitiés, s'épanouir, être apprécié et créer** (Graphique 3). Les différences d'attitudes entre générations extrêmes sont donc considérables. Le différentiel est, par exemple, de 53 points pour ce qui est de mieux s'épanouir dans ses activités (82% des jeunes de moins de 25 ans privilégient cet objectif, contre 29% des plus de 60 ans). Dans un contexte anglo-saxon et avec un outil de mesure différent, la décroissance régulière avec l'âge du « besoin de stimulation » a déjà été observée. Un indicateur synthétique, proposé par Zuckerman, mesurant le point idéal de stimulation sur une « échelle de recherche des sensations » (Sensation Seeking Scale) montre la baisse régulière du « score » de cet indicateur quand on vieillit. L'indicateur synthétise quatre motivations : la recherche de l'aventure et du risque, la recherche de l'expérience excitante à travers un style de vie non-conformiste, le besoin de désinhibition, l'aversion pour l'ennui et la routine²⁹.

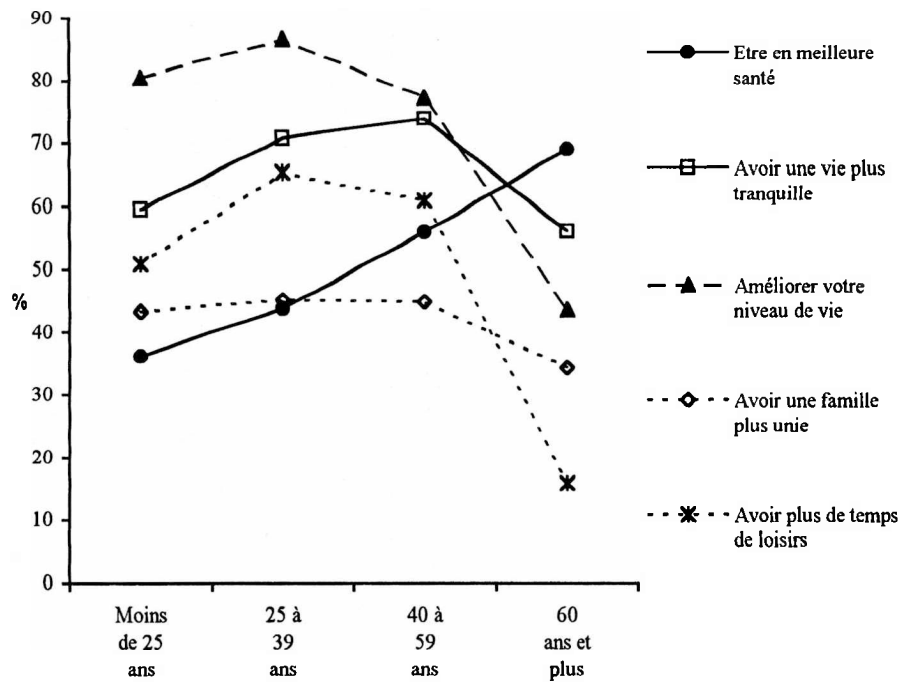
Un objectif, cependant, se singularise : être en meilleure santé est la seule préoccupation qui augmente avec l'âge. Elle occupe l'esprit de 36% des 18-25 ans et de 69% des personnes de plus de 60 ans. La santé devient même la première motivation chez les plus âgés des Français.

²⁸ Phénomène déjà observé dans l'expression du sentiment de restrictions ou dans celle des désirs de consommation par poste en cas d'augmentation des revenus (vacances-loisirs, habillement, équipements ménagers, etc ...) : les personnes les plus âgées ont peu de désirs. F. Berthuit, A.D. Kowalski, A. Collerie de Borely (1995), déjà cité.

²⁹ L. McAlister, E. Pessemier (1982) « *Variety seeking behavior : an interdisciplinary review* », *Journal of Consumer Research*, Vol 9, N° 3.

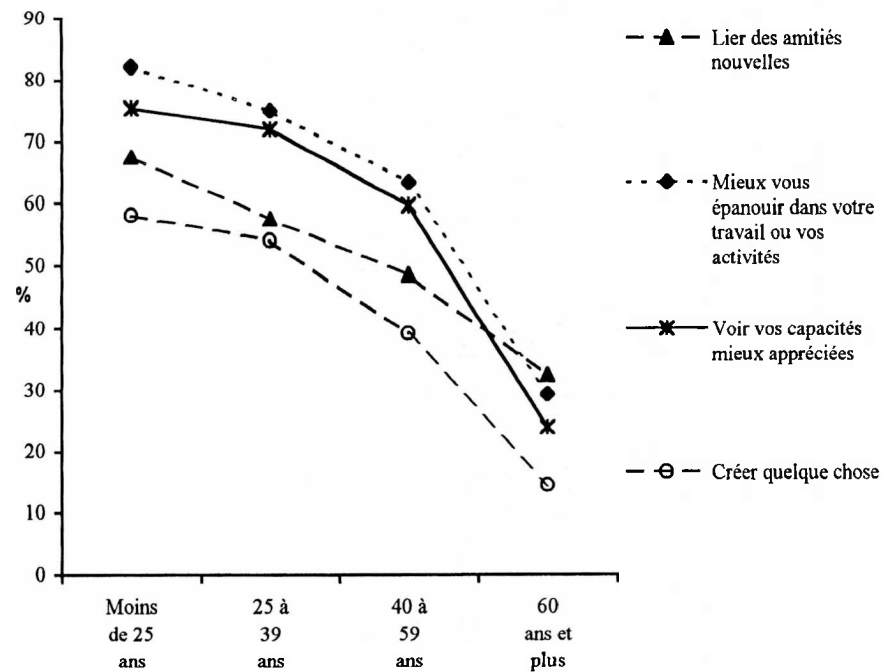
Si l'on adopte la grille de lecture de Maslow, on peut mettre en rapport chaque période du cycle de vie de motivations bien spécifiques : les besoins d'estime et d'accomplissement pour les plus jeunes, le besoin de sécurité pour les âges médians, les besoins physiologiques pour les plus âgés. Sous réserve qu'il s'agisse bien là d'un effet d'âge plus que d'un effet de génération (sans données longitudinales, nous ne pouvons malheureusement pas trancher avec une totale certitude), nous entrerions dans la vie adulte par le « sommet » des motivations (elles seraient plus teintées d'idéalisme), puis nous « descendrions » à un niveau plus matérialiste au contact des contingences du quotidien, pour finir peut-être par ne nous intéresser qu'à notre impossible permanence biologique, à l'approche de la mort.

Graphique 2
Les objectifs actuels, selon l'âge (I)



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Graphique 3
Les objectifs actuels, selon l'âge (II)



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Une motivation plus forte chez les actifs

Pour la lecture des résultats, nous avons réalisé une analyse des correspondances simple sur la base du tableau de contingence croisant la profession-catégorie sociale et les neuf objectifs actuels (réponses « Oui »). La Carte 1 présente le premier plan factoriel issu de cette analyse. On trouvera en annexe les pourcentages précis (Tableau A 1, page 76). L'axe 1 scinde schématiquement les objectifs en trois groupes, de gauche à droite : la santé ; la valorisation sociale et matérielle (vie plus tranquille, famille plus unie, meilleur niveau de vie, amitiés nouvelles) ; la valorisation immatérielle (plus de temps de loisirs, capacités mieux appréciées, mieux s'épanouir dans ses activités, créer quelque chose).

Les constats que l'on peut faire au sujet de la profession et catégorie sociale (PCS) sont en cohérence avec les effets d'âge décrits plus hauts. **Les retraités ont peu d'objectifs actuels** : ils en citent un peu plus de 3, contre près de 5 dans l'ensemble de la population. Ils sont par contre les plus motivés par le thème de la **santé** (69% d'entre eux ont pour objectif d'être en meilleure santé), mais c'est l'âge qui intervient en premier lieu et non pas l'inactivité professionnelle³⁰.

Les **indépendants** (exploitants agricoles, artisans-commerçants-chefs d'entreprise) sont **tout particulièrement attirés par un accroissement de leur temps de loisirs**, mais également par une vie plus tranquille (moins d'embêtements) : leur charge de travail parle pour eux. Ils sont, en effet, nombreux à travailler plus de 50 heures par semaine et à prendre moins de deux jours de repos hebdomadaire. Au début des années 1990, un indépendant déclarait travailler 8 heures et 41 minutes par jour, contre 7 heures et 31 minutes pour un salarié. On sait par ailleurs que les gros travailleurs déclarent avoir plus de conflit entre leur vie de travail et leur vie personnelle ou familiale³¹. A contrario, les indépendants sont moins préoccupés par leur état de santé.

Les **cadres supérieurs** déclarent un nombre de motivations qui se situe dans la moyenne (4,7 contre 4,9). Ils se distinguent en étant les plus nombreux à vouloir **créer quelque chose** (56% ont cet objectif actuellement, soit +16 points par rapport à l'ensemble des Français).

³⁰ Ces correctifs ou précisions d'interprétation nous sont permis par les résultats des régressions logistiques où l'on voit que l'impact de l'âge est plus important que celui de la PCS dans le fait de poursuivre ou non l'objectif d'« être en meilleure santé ».

³¹ F. Berthuit, J.L. Volatier (1993) « *Durée du travail et conflits entre vie personnelle et vie professionnelle* », CREDOC, Cahier de Recherche N° 45.

Ils sont également en quête d'un meilleur épanouissement dans leur travail et, dans une moindre mesure que les indépendants, d'un plus grand temps de loisirs.

Les **professions intermédiaires** sont, en terme de profil relatif, assez proches des cadres supérieurs. Ils ressentent, plus fortement qu'en moyenne, un besoin d'épanouissement dans leur travail (69%), de reconnaissance (voir ses capacités mieux appréciées - 64%), et souhaitent créer quelque chose (52%).

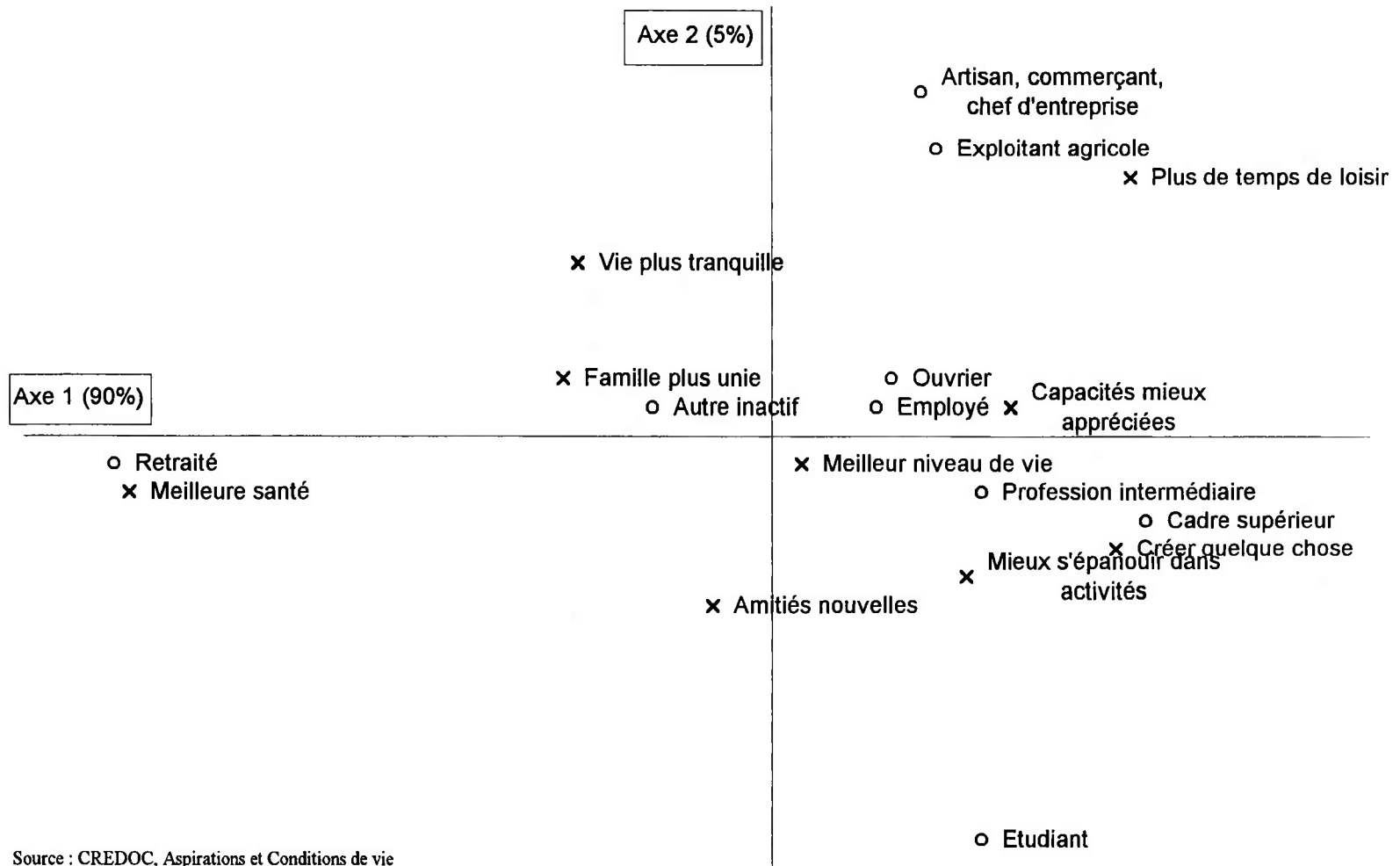
Employés et ouvriers sont également proches dans l'expression de leurs attentes. Les ouvriers déclarent le plus grand nombre d'objectifs (6), les employés un peu moins, mais ils se situent néanmoins au-dessus de la moyenne. Employés et ouvriers sont les plus nombreux à souhaiter une **amélioration de leur niveau de vie** (90% environ). Ils ont aussi un fort besoin de reconnaissance (meilleure appréciation de leurs capacités) et d'épanouissement dans leur travail ou leurs activités.

Les **étudiants** ont un profil assez particulier. Le besoin d'**épanouissement** dans leur travail et leurs activités est maximum chez eux (80%), ainsi que l'envie de **lier des amitiés nouvelles** (62%). Mais pour ces deux objectifs, il semble que c'est leur jeune âge qui les entraîne vers ces objectifs, plus que leur condition d'étudiant.

Enfin, les **autres inactifs** (des femmes au foyer essentiellement) se caractérisent par un nombre d'objectifs légèrement inférieur à la moyenne (4,8, contre 4,9), nettement supérieur cependant à celui des retraités. Leurs réponses, assez proches des moyennes, les distinguent peu de l'ensemble de la population.

Carte 1 - Objectifs actuels et PCS

Analyse des correspondances



Source : CREDOC, Aspirations et Conditions de vie

A niveau d'études élevé, une forte envie de créer, de s'occuper et une faible préoccupation de santé

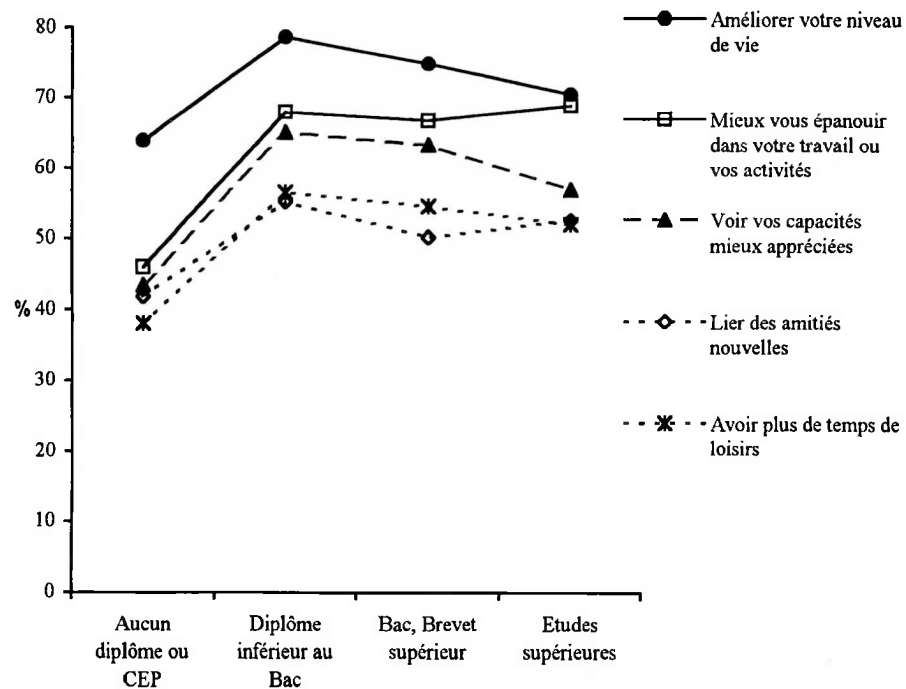
En ce qui concerne leur lien avec le niveau d'études, les objectifs peuvent se scinder en trois groupes. Le premier réunit les motivations du Graphique 4 : meilleur niveau de vie, meilleur épanouissement, meilleure appréciation de ses capacités, recherche de nouvelles amitiés et davantage de loisirs. Les réponses évoluent, peu ou prou, selon le même schéma : les non-diplômés (ou les titulaires du CEP seulement) paraissent les moins motivés. Ensuite, quel que soit le diplôme obtenu, du CAP aux études supérieures, l'intensité des motivations est à peu près la même dans chaque sous-groupe de diplômés.

Un deuxième groupe de motivations voit son intensité décroître au fur et à mesure que le niveau d'études augmente : avoir une vie plus tranquille, avoir une famille plus unie, être en meilleure santé. Cette dernière motivation subit la décroissance la plus forte : alors que 68% des non-diplômés sont préoccupés par leur santé, ce n'est plus le cas « que » de 35% des diplômés du supérieur. L'effet indirect de l'âge joue bien évidemment, les non-diplômés étant plus nombreux chez les personnes âgées. Mais le niveau d'études exerce bel et bien une influence intrinsèque. Si l'on veut bien considérer le niveau d'études comme un indice indirect d'optimisme, on peut comprendre le lien entre problèmes de santé et diplôme. Par exemple, alors que l'âge exerçait, au début des années 80, la meilleure partition entre les insatisfaits de l'état de la société en général (les plus jeunes) et les satisfaits (les plus âgés), c'est maintenant le niveau d'études qui a repris ce rôle, opposant les non-diplômés insatisfaits d'une part, et les diplômés satisfaits de l'autre³².

Le troisième groupe, enfin, se réduit à une seule motivation. Créer quelque chose constitue le seul objectif qui se répand régulièrement dans la population lorsque le niveau d'études augmente. Un quart des Français ressentent ce besoin de création lorsqu'ils sont non-diplômés ; c'est le cas de plus de la moitié (55%) des diplômés du supérieur.

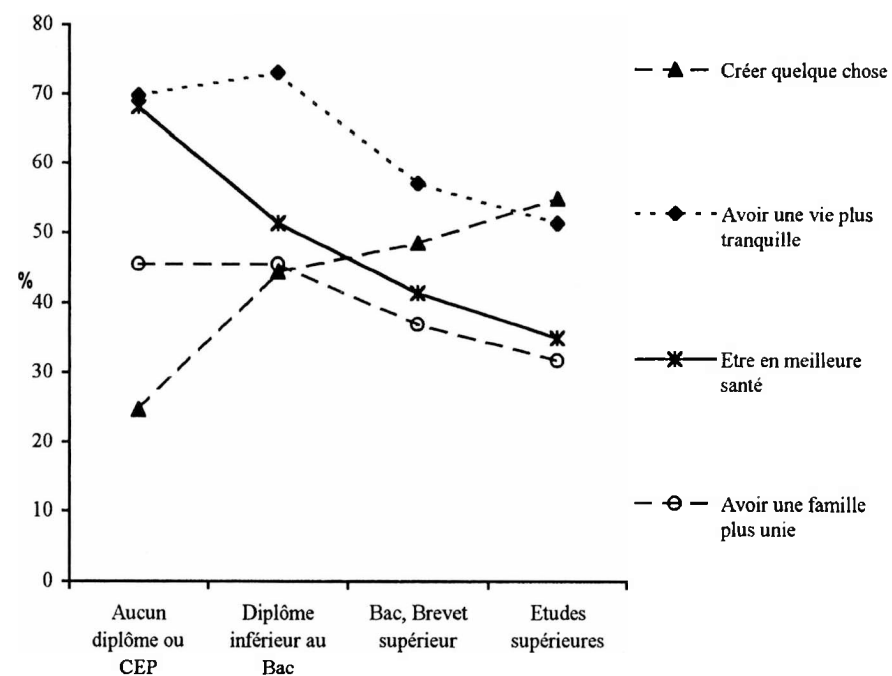
³² G. Hatchuel, J.L. Volatier « *En dix ans, la contestation a changé de camp* », CREDOC, Consommation et modes de vie, n°71, octobre 1992.

Graphique 4
Les objectifs actuels, selon le niveau d'études (I)



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Graphique 5
Les objectifs actuels, selon le niveau d'études (II)



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

De l'influence des autres facteurs socio-démographiques

Le niveau de revenu est fortement corrélé au niveau de diplôme et à la PCS. Il semble cependant produire quelques effets propres, quoique mineurs. Ainsi, comme on pouvait s'y attendre, il est en relation avec l'objectif consistant à améliorer son niveau de vie. La lecture des tableaux croisés est cependant moins probante que celles des régressions logistiques concluant à une influence intrinsèque de ce facteur. Ainsi, les Français les plus riches (20 000 Francs et plus de revenu mensuel dans le foyer) sont moins préoccupés par l'amélioration de leur niveau de vie, bien qu'ils le demeurent encore très majoritairement (69%, -3 points par rapport à la moyenne). Les Français les moins favorisés (moins de 6 000 Francs mensuels) font passer l'envie de loisirs au second plan (36% seulement ont pour objectif d'en avoir plus, -14 points).

L'argent est visiblement aussi une voie d'accès à une relative tranquillité (moins d'embêtements), un fort élément de cohésion familiale et un des facteurs qui permet de mieux se suivre médicalement. Alors que 62% des Français dont le foyer dispose de moins de 6 000 Francs par mois ont pour objectif d'être en meilleure santé, ce n'est plus le cas « que » de 33% de ceux dont les revenus mensuels atteignent ou dépassent les 20 000 Francs.

Le **sexe** exerce une influence quasi-nulle sur les objectifs de notre liste. Seuls deux buts paraissent significativement plus présents au sein de la gent masculine : mieux s'épanouir dans son travail ou ses activités (66%, contre 56% chez les femmes), créer quelque chose (45%, contre 35%). On aurait pu s'attendre à des différences plus marquées. Dans un contexte américain et concernant des adolescents, des différences structurelles de valeurs persistent au fil des enquêtes : les femmes se montrent, par exemple, plus concernées par le bien-être des autres alors que les hommes sont plus matérialistes et plus attirés par la compétition³³.

La **taille du foyer** présente, elle aussi, des liens spécifiques avec plusieurs objectifs. Les solitaires sont les moins motivés (4,4 objectifs cités en moyenne), certainement parce que la pression de l'environnement humain est moindre et que les envies personnelles sont plus fortes lorsqu'elles peuvent faire l'objet d'un échange, d'un partage. Les solitaires paraissent

³³ A.M. Beutel, M. Mooney Marini (1995) « *Gender and values* », *American Sociological Review*, Vol 60, N°3.

ainsi moins préoccupés par l'amélioration de leur niveau de vie, leur tranquillité, le fait de voir leurs capacités mieux appréciées, d'avoir plus de temps de loisirs ou encore de disposer d'une famille plus unie.

Dans les foyers de taille importante (en particulier, cinq personnes et plus), les individus expriment en plus grand nombre leur envie d'avoir une vie plus tranquille, de bénéficier de plus de temps de loisirs et de disposer d'une famille plus unie. Il est vrai qu'un nombre important d'enfants induit une occupation du temps et de l'esprit bien fournie, et tend à conférer une place primordiale à la composante familiale.

Enfin, la **taille d'agglomération de résidence** fait apparaître peu de différences et ne met pas en avant une éventuelle opposition ruraux/urbains. L'amélioration du niveau de vie préoccupe plutôt un peu plus les habitants de Paris et de l'agglomération parisienne (77%, +5 points par rapport à la moyenne). Le coût de la vie, en particulier celui des loyers, explique peut-être cet effet. Avoir plus de temps de loisirs semble une motivation un peu plus forte chez les habitants de petites agglomérations (54% de personnes vivant dans une agglomération de moins de 20 000 habitants). Il est ici plus difficile d'expliquer cette influence. Peut-être faut-il retraduire chez certains d'entre eux cette motivation par l'envie d'avoir plus d'opportunités de loisirs que plus de temps à leur consacrer.

A propos du niveau de vie

On a vu que le revenu dont on dispose n'est pas sans relations avec certains objectifs, en particulier celui consistant à améliorer son niveau de vie. On pouvait logiquement s'attendre à ce qu'il en soit ainsi du patrimoine. De fait, les propriétaires (45% de la population) sont moins motivés par l'amélioration de leurs conditions de vie que les accédants (12% des Français) et les locataires (38%) : cet objectif n'est partagé « que » par 63% des propriétaires, contre 80% environ pour les accédants et les locataires (Tableau 4). Sur ce point, il semble cependant que l'effet est indirect, l'âge faisant le lien entre cette motivation et le statut de propriétaire : les personnes les plus âgées sont plus souvent propriétaires ; elles sont par ailleurs moins motivées. On peut faire la même remarque à propos de la corrélation apparente entre le statut de propriétaire et la préoccupation liée à la santé.

Le statut de locataire a un effet intrinsèque (toujours moindre que l'âge ou la PCS) sur deux objectifs : avoir une vie plus tranquille et disposer d'une famille plus unie. Le statut de

locataire traduit donc visiblement des conditions de vie - espace du logement, voisinage, banlieue, etc ... - empreintes d'une moindre quiétude et d'un relationnel familial plus tendu.

Le statut d'accédant à la propriété a une influence directe (toujours inférieure à l'âge ou à la PCS) sur l'envie de voir ses capacités mieux appréciées. Peut-être la causalité est-elle inverse, devenir propriétaire étant pour certains le moyen manifeste et ostentatoire de prouver l'étendue de ses capacités.

Tableau 4
Les objectifs actuels des propriétaires, des accédants et des locataires

	En %			
	Propriétaire	Accédant	Locataire	Ensemble de la population
Améliorer votre niveau de vie.....	63,3	78,0	80,3	72,0
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements.....	62,4	69,4	71,3	66,4
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités..	52,2	73,2	65,9	60,7
Voir vos capacités mieux appréciées.....	46,5	73,0	62,0	56,4
Être en meilleure santé.....	56,4	50,4	51,2	52,9
Lier des amitiés nouvelles.....	45,8	51,7	53,0	49,8
Avoir plus de temps de loisirs.....	43,7	60,3	52,8	49,5
Avoir une famille plus unie	38,3	43,5	46,1	42,2
Créer quelque chose	32,8	45,5	46,6	40,1

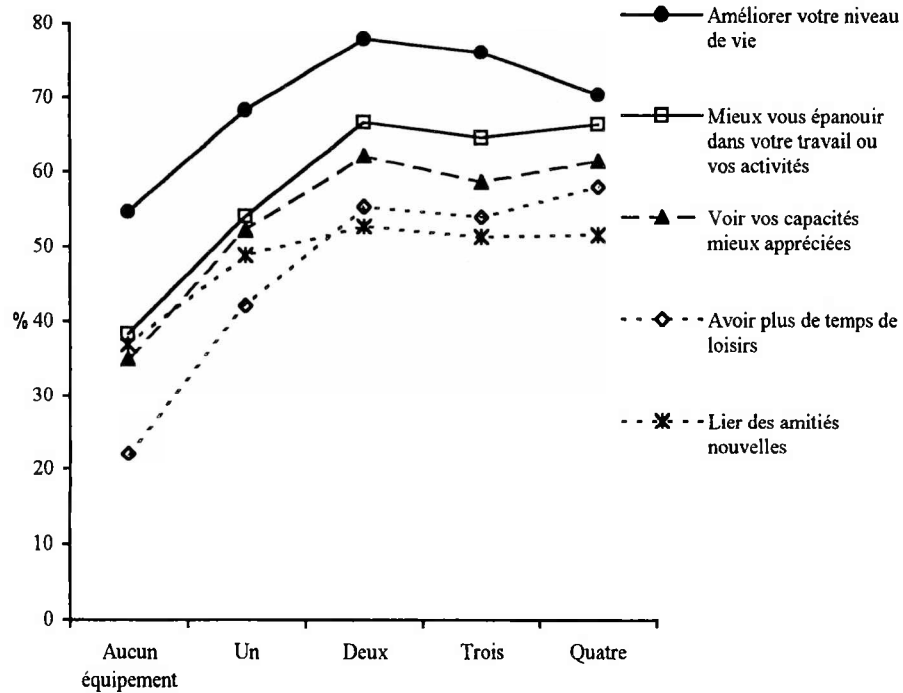
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : 63,3% des propriétaires ont pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, contre 72% dans l'ensemble de la population.

Nous disposons dans l'enquête du taux d'équipement des Français pour les quatre biens suivants : le lave-vaisselle (40% des Français en possèdent un dans leur foyer), le magnétoscope (70%), le minitel (26%) et une ou plusieurs voitures (82%). Un indicateur synthétique, comptabilisant le nombre de ces équipements domestiques possédés, donne les résultats suivants : 11% des enquêtés ne disposent d'aucun d'entre eux, 18% possèdent un seul de ces équipements, 30% deux, 26% trois et 15% les possèdent tous.

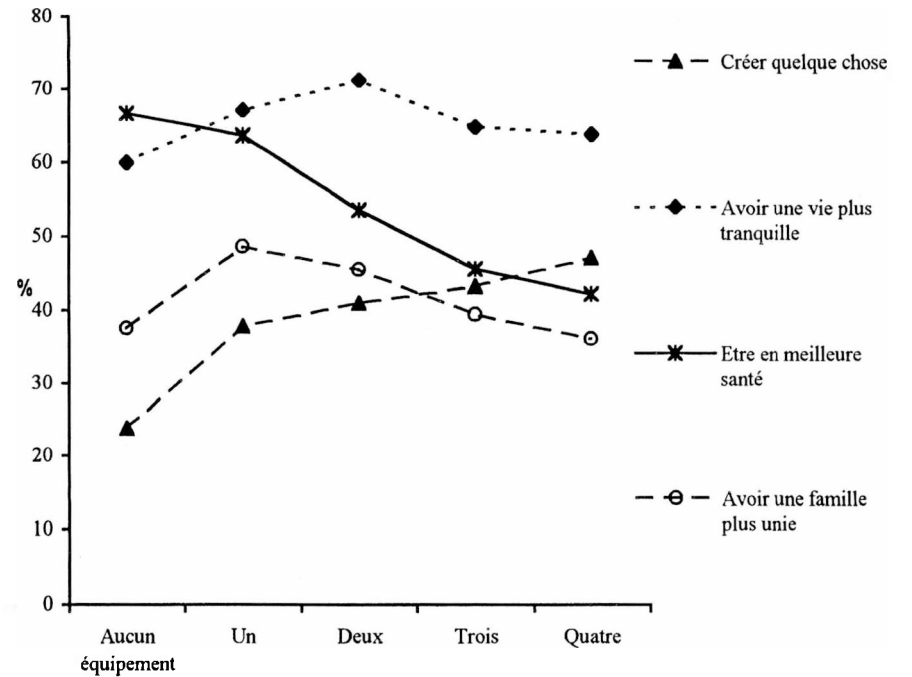
Si les liens apparents existent entre le niveau d'équipement domestique et les objectifs actuels (graphiques 6 et 7), son influence directe (confirmée par les régressions logistiques) est faible, voire souvent nulle. Ainsi, rechercher à améliorer son niveau de vie est une motivation qui n'est, ni attisée par un faible équipement, ni comblée par un fort équipement. Cette motivation reste fondamentalement marquée par l'âge et la position dans le cycle de vie.

Graphique 6
Les objectifs actuels, selon le niveau d'équipement domestique (I)



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Graphique 7
Les objectifs actuels, selon le niveau d'équipement domestique (II)



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

2. La structure des réponses aux objectifs actuels

A partir des réponses fournies sur la série d'objectifs actuels proposés aux enquêtés, on peut réaliser une analyse synthétique permettant de construire un « **espace des motivations** » et de mettre en évidence la structure des réponses, c'est-à-dire les attirances et les oppositions d'objectifs les plus nombreuses dans la population. A cet effet, nous avons réalisé une Analyse des Correspondances Multiples (ACM). Par souci de simplification et de clarté, les réponses « ne sait pas », au demeurant fort peu nombreuses³⁴, ont été reclassées dans la modalité « non ».

L'analyse des correspondances multiples nous a conduits à retenir 4 axes qui expliquent au total 65% de l'inertie du nuage (variance totale)³⁵.

Tableau 5
Part de l' « information » expliquée par chaque axe

	% d'inertie expliqué par les axes	% d'inertie cumulé
Axe 1	31,7	31,7
Axe 2	14,4	46,1
Axe 3	10,3	56,4
Axe 4	8,7	65,1

L'axe 1 : Un cumul d'objectifs (-) d'un côté, aucun objectif (+) de l'autre

La première dimension, qui synthétise près d'un tiers de l'information recueillie (axe 1), oppose, d'une part, les individus qui déclarent poursuivre un grand nombre d'objectifs, avec, à l'extrémité, ceux qui sont motivés par tout (à l'exception d'une amélioration de leur état de santé) et, d'autre part, ceux qui ne se reconnaissent que peu d'objectifs, voire aucun (Tableau 7). Les groupes extrêmes représentent une population assez faible. Ainsi, 10% des Français citent tous les objectifs (à l'exception de l'objectif « santé » qui peut être ou ne pas être cité, cf. le commentaire de l'axe 2). A l'opposé, 6% des Français ne sont motivés par rien (hors prise en compte de la santé, toujours).

³⁴ 0,1% de Français au maximum.

³⁵ L'ensemble des résultats de l'ACM sont présentés à l'annexe III, page 101.

L'un des postulats fondamentaux de la théorie de Maslow semble contredit, à savoir que les besoins d'un niveau ne peuvent être ressentis que si ceux du niveau inférieur sont satisfaits. Si l'on ne peut conclure sur l'éventuelle dynamique des comportements, force est de constater que la dynamique d'« apparition » des motivations dans le champ de conscience des individus ne paraît pas, au travers de cette analyse, hiérarchisée. Il y aurait, au contraire, une forte inégalité « quantitative » des envies ressenties, avec un processus cumulatif que nous avons déjà constaté sur l'expression du sentiment de restrictions.

On doit cependant rester prudent dans les conclusions à en tirer. D'une part, la traduction de la théorie de Maslow en huit items, par son côté réducteur, ne garantit pas absolument que nous mesurons bien tous les besoins identifiés par l'auteur. Par ailleurs, il est vraisemblable que ce premier axe soit pour partie construit à partir d'un artefact de questionnement. On sait, en effet, que les batteries d'items génèrent un effet de « halo », certains répondants ayant tendance à donner systématiquement la même réponse à tous les items. Nous n'avons malheureusement aucun moyen de mesurer le poids de cet effet.

Le croisement de la seule motivation - « être en meilleure santé » - qui n'est pas prise dans la mouvance du cumul des objectifs avec l'ensemble des items permet cependant de vérifier la pertinence de ce processus cumulatif (Tableau 6). Vouloir être en meilleure santé est sans conteste l'émanation d'un besoin physiologique du bas de l'échelle des motivations. Se déclarer attaché à cet objectif devrait donc se traduire par une réduction du champ des préoccupations, une moindre citation des autres buts. Or, non seulement il n'en est rien, mais c'est même le contraire qui se produit dans une certaine mesure.

Ainsi, les personnes préoccupées par l'amélioration de leur état de santé citent plus souvent que les autres l'ambition d'« avoir une vie plus tranquille (moins d'embêtements) » et d'« avoir une famille plus unie ». Admettons que ces tendances de réponses suivent des logiques fortes : les embêtements pourraient s'assimiler à des ennuis de santé ; une famille plus unie, donc proche, serait un bon rempart contre l'angoisse de la maladie. Mais sur presque tous les autres objectifs, exception faite de la volonté de « créer quelque chose », les taux de citations sont légèrement plus forts chez les personnes soucieuses d'une meilleure santé. On s'attendait, en théorie, aux résultats inverses.

Tableau 6
Les objectifs actuels, selon le fait d'avoir ou pas pour objectif d'être en meilleure santé

<i>Classement par ordre décroissant des réponses</i>	Ensemble	En %	
		Dont : A pour objectif d'être en meilleure santé	
		Oui	Non
Améliorer votre niveau de vie.....	72,0	74,9	68,7
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements.....	66,4	75,1	56,7
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités....	60,7	62,1	59,3
Voir vos capacités mieux appréciées.....	56,4	58,8	53,7
Lier des amitiés nouvelles.....	49,8	52,0	47,2
Avoir plus de temps de loisirs.....	49,5	51,3	47,4
Avoir une famille plus unie.....	42,2	55,5	27,1
Créer quelque chose.....	40,1	39,0	41,3

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Ce constat n'est pas une révélation et d'autres auteurs ont déjà pointé du doigt la faiblesse du postulat de cette dynamique des motivations. L'intensité et la position des motivations sont inévitablement dépendantes des relations objectives de l'individu avec son environnement naturel et social. Certaines conditions matérielles difficiles peuvent se traduire par le développement des traits de caractères les plus « nobles », tels par exemple l'amitié ou la solidarité. Maslow reconnaît d'ailleurs lui-même l'existence de comportements inexplicables selon sa pyramide³⁶.

L'axe 2 : Santé, famille et tranquillité (-) d'un côté, ni santé, ni famille, ni tranquillité (+) de l'autre

La deuxième dimension de « l'espace des motivations actuelles » des Français résume principalement l'opposition entre les individus qui ont pour objectif d'être en meilleure santé et ceux qui ne l'ont pas. Comme on vient de le voir à l'instant, à la préoccupation santé se rattachent souvent la recherche d'une famille plus unie et d'une vie plus tranquille, avec moins d'embêtements (et vice versa).

³⁶ G. Diligensky (1981) « *Problems of the theory of human needs* », Information sur les sciences sociales, Vol. 20, N°1.

L'axe 3 : Niveau de vie et temps de loisirs (-) d'un côté, nouvelles amitiés et créativité (+) de l'autre

Le troisième axe résume l'opposition entre, d'une part, les individus en quête de nouvelles connaissances, objectif qui va de pair avec le besoin de créativité, et, d'autre part, ceux qui sont motivés par l'amélioration de leur niveau de vie et l'augmentation de leur temps de loisirs. On aurait ici plutôt une opposition entre l'attraction pour l' « être » et celle pour l' « avoir », entre la motivation « existentielle » et l'aspiration matérialiste.

L'axe 4 : Santé et niveau de vie (-) d'un côté, temps de loisirs (+) de l'autre

La quatrième opposition place le besoin de plus de temps de loisirs en regard du double objectif consistant à être en meilleure santé et à améliorer son niveau de vie.

Tableau 7
Espace des motivations actuelles des Français
 Récapitulatif des contributions³⁷ des variables actives sur les 4 premiers axes

	Axe 1	Axe 2	Axe 3	Axe 4
Etre en meilleure santé : oui		----		--
Avoir une famille plus unie : oui	--	---	+	+
Avoir une vie plus tranquille : oui	-	.	-	
Lier des amitiés nouvelles : oui	-		++++	
Créer quelque chose : oui	--	++	++	
Avoir plus de temps de loisirs : oui	--		--	++++
Améliorer son niveau de vie : oui	-		-	-
Voir ses capacités mieux appréciées : oui	--			-
Mieux s'épanouir dans son travail : oui	--			
Etre en meilleure santé : non		++++		+++
Avoir une famille plus unie : non	+	++	-	-
Avoir une vie plus tranquille : non	++	++	++	
Lier des amitiés nouvelles : non	+		----	
Créer quelque chose : non	+	-	--	
Avoir plus de temps de loisirs : non	++		++	----
Améliorer son niveau de vie : non	++		+++	+++
Voir ses capacités mieux appréciées : non	+++			++
Mieux s'épanouir dans son travail : non	+++			

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Légende :

Contribution sur coordonnée positive >15%: ++++

10%<contrib. sur coordonnée positive <15%: +++

5%<contrib. sur coordonnée positive <10%: ++

Contribution sur coordonnée positive <5%: +

Contribution sur coordonnée négative >15%: ----

10%<contrib. sur coordonnée négative <15%: ---

5%<contrib. sur coordonnée négative <10%: --

Contribution sur coordonnée négative <5%: -

Les positions des divers groupes socio-démographiques sur les deux premiers axes confirment les observations précédentes issues des tris croisés.

L'axe 1 illustre l'opposition entre les personnes les plus âgées - 60 ans et plus, retraités - déclarant poursuivre un nombre restreint d'objectifs (coordonnées positives) et les plus jeunes, en particulier les 25-39 ans et les ouvriers, faisant preuve d'une motivation forte et plus variée (Tableau 8).

L'âge intervient également sur l'axe 2 : d'un côté, l'on trouve les personnes de plus de 60

³⁷ La contribution (relative) indique dans quelle mesure la variable a contribué à la formation de l'axe (facteur). Elle représente le % de variance de l'axe imputable à la variable considérée.

ans, motivées par une amélioration de leur état de santé, un environnement familial plus uni, un besoin de tranquillité et, de l'autre, les moins de 40 ans qui ont moins tendance à faire état de telles attentes. Le niveau d'études et, dans une moindre mesure, le niveau des revenus illustrent également cette opposition : les diplômés du supérieur et les personnes les plus aisées se montrent moins concernés par la santé, la famille ou la tranquillité. En termes de PCS, ce sont les cadres et les étudiants qui s'opposent le plus aux retraités sur cette dimension santé/famille/tranquillité.

Sur l'axe 3, on observe un positionnement très étonnant des retraités si l'on oublie de réintégrer l'information apportée par les deux premiers axes : les plus de 60 ans sont en effet, sur cet axe, proches du pôle « Lier de nouvelles amitiés ». Il faut se rappeler qu'en analyse factorielle, l'axe de niveau n apporte une information additionnelle (résiduelle même) de moindre importance que l'axe de niveau $n-1$, lui-même moins « intéressant » sur le plan de la quantité d'information (variance expliquée) que l'axe $n-2$, etc ...

Gardons à l'esprit, donc, que les retraités sont dans leur ensemble nettement moins motivés que le reste de la population (cf. axe 1) : ils semblent, en particulier, avoir une moindre envie relative de faire de nouvelles connaissances. Les retraités expriment également peu d'attentes en termes d'augmentation de niveau de vie (à l'encontre des salariés, il leur est difficile d'envisager un accroissement significatif de leurs ressources à terme) et encore moins en matière d'accroissement de leur temps de loisirs (cf Graphique 2). Ces deux effets expliquent leur positionnement vers le pôle positif de l'axe 3. Par contre, la position des personnes de 40 à 59 ans et de celles appartenant à un couple bi-actif est d'un niveau de lecture plus intuitif : ces groupes ont de fortes préoccupations en terme de niveau de vie et de loisirs, justifiées par la présence de grands enfants « consommateurs » et/ou une charge de travail importante³⁸.

Deux groupes, enfin, viennent illustrer l'opposition synthétisée par l'axe 4³⁹. Les actifs mariés à un conjoint actif se retrouvent ici proches du pôle « Plus de temps de loisirs ». Ils s'opposent aux personnes ayant de faibles revenus (moins de 6 000 Francs par mois) dont les attentes vont plutôt porter sur l'amélioration de leur état de santé et l'augmentation de leur niveau de vie.

³⁸ Sur le premier point, voir G. Desplanques, *Une indépendance des jeunes plus tardives*, dans L'Etat de la France 95-96, La Découverte. Sur le deuxième point, voir F. Berthuit, J.L. Volatier (1993), déjà cité.

³⁹ Le positionnement d'un troisième groupe, les exploitants agricoles, s'explique aisément mais la faiblesse des effectifs de ce groupe nous incite à ne pas nous y attarder.

Tableau 8
Positionnement des divers groupes socio-démographiques dans l'espace des motivations actuelles

	Axe 1 Bcp d'objectifs - Peu d'objectifs +	Axe 2 Santé, famille, tranquillité - Ni santé, famille, ou tranquillité +	Axe 3 Niveau de vie, loisirs - Nvlls amitiés, créativité +	Axe 4 Santé, niveau de vie - Temps de loisirs +
<u>Age</u>				
Moins de 25 ans	--	++		
25 à 39 ans	---	++		
40 à 59 ans			--	
60 ans et plus	++++	---	++	
<u>PCS</u>				
Exploitant agricole				++
Artisan, commerçant, chef d'ent.				
Cadre supérieur		++		
Profession intermédiaire		++		
Employé	--			
Ouvrier	---			
Etudiant		++		
Retraité	++++	---	++	
Autre inactif				
<u>Niveau d'études</u>				
Aucun diplôme ou le CEP		--		
CAP, BEPC, Technique (inf. Bac)		++		
BAC, Brevet supérieur		+++		
Etudes supérieures				
<u>Revenu mensuel du foyer</u>				
Moins de 6 000 Francs				--
De 6 000 à 9 999 Francs				
De 10 000 à 14 999 Francs				
De 15 000 à 19 999 Francs				
20 000 Francs et plus		++		
<u>Situation familiale</u>				
Actif sans conjoint	--	++		
Inactif sans conjoint	++		++	
Actif, conjoint actif	--	++	--	++
Actif, conjoint inactif				
Inactif, conjoint actif				
Inactif, conjoint inactif	+++	---		

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Légende : Le nombre de signes + et - donne une indication de la valeur des coordonnées, respectivement positives ou négatives, de la modalité considérée sur l'axe⁴⁰. Les retraités sont donc très significativement positionnés positivement le long de l'axe 1.

⁴⁰ Les modalités sont centres de gravité des individus qui les composent. On peut y associer une « valeur-test » qui évalue le caractère représentatif du centre de gravité au regard d'un axe particulier. Ceci permet d'estimer si le groupe des individus a une localisation significative dans une direction factorielle. Le choix du nombre de signes + et - tient compte de cette « valeur-test ».

Une typologie pour fixer quelques ordres de grandeur

A partir de l'analyse précédente, et toujours sur la base des réponses aux objectifs actuels, nous avons réalisé une typologie. Celle retenue définit huit groupes. Encore faut-il rappeler que les groupes ne sont jamais « purs », c'est-à-dire qu'ils n'ont jamais très précisément toutes les caractéristiques qu'on leur prête dans la description caricaturale qui en est faite. Avant de commencer cette description rapide des groupes, il convient de garder à l'esprit quelques éléments importants d'interprétation.

On a vu, par exemple, que 10% des Français déclaraient avoir tous les objectifs (non compris la santé). Dans la typologie qui suit, le premier groupe représente 17% de la population et nous dirons qu'il se caractérise par la citation de *tous* les objectifs. En fait, tous les individus du groupe n'ont pas cité tous les objectifs, mais dans le groupe, chaque objectif est cité par 80 à 100% de ses membres. Le programme de la typologie réunit donc, dans ce groupe, les individus qui ont tous les objectifs (les 8), mais aussi des individus en ayant 7, voire 6.

De même, en ce qui concerne les variables socio-démographiques descriptives des groupes, l'indication que les ouvriers sont sur-représentés dans le premier groupe ne doit pas conduire à la conclusion que celui-ci est composé à 100% d'ouvriers. Ceux-ci sont simplement plus nombreux qu'en moyenne dans le groupe. Ainsi, alors que les ouvriers représentent 16% des Français, ils constituent 30% des membres du premier groupe de la typologie.

Le *premier groupe*, qui représente 17% des Français, déclare être motivé par tout. Ce groupe est caractérisé par une sur-représentation des ouvriers, des personnes de 25 à 39 ans, des hommes actifs et des individus vivant dans une famille nombreuse (5 personnes et plus).

Un *deuxième groupe* (18% des Français) déclare être motivé par tous les objectifs à l'exception des deux suivants : avoir plus de temps de loisirs, lier des amitiés nouvelles. Les personnes ayant de faibles revenus - moins de 6 000 Francs mensuels dans leur foyer - sont plus nombreuses qu'en moyenne dans ce groupe.

Trois motivations animent le *troisième groupe* (10%) : avoir plus de temps de loisirs, avoir une vie plus tranquille et avoir une famille plus unie. Ce groupe « rejette » quatre objectifs : créer quelque chose, lier des amitiés, voir ses capacités mieux appréciées et être en meilleure

santé. Les actifs ayant un conjoint également actif, les femmes actives en particulier et les personnes de 40 à 59 ans sont typiques de ce groupe.

Le *quatrième groupe* (9%) est motivé par l'amélioration de son niveau de vie, l'augmentation de son temps de loisirs, le fait de voir ses capacités mieux appréciées et de mieux s'épanouir dans ses activités. Il y a rejet des trois objectifs suivants : lier des amitiés, être en meilleure santé, avoir une famille plus unie. On retrouve ici les actifs mariés à un conjoint également actif, les personnes ayant les plus hauts revenus (20 000 Francs mensuels dans le foyer), celles âgées de 25 à 39 ans, les diplômés du supérieur, les cadres.

Le *cinquième groupe* (18%) aspire à lier des amitiés nouvelles, créer quelque chose, mieux s'épanouir dans ses activités et voir ses capacités mieux appréciées. Il est, par contre, loin des souhaits suivants : une meilleure santé, une famille plus unie, plus de tranquillité et de temps de loisirs. Ce groupe est caractéristique des plus jeunes (moins de 40 ans), des diplômés du supérieur, des actifs célibataires, des étudiants et des cadres supérieurs.

Le *sixième groupe* (12%) n'est motivé par rien, pas même par la santé. Il s'agit de retraités, de personnes de plus de 60 ans.

Le *septième groupe* (5%) est aussi un groupe sur-représenté en retraités. Ses préoccupations sont : une famille plus unie, une meilleure santé, une vie plus tranquille et des amitiés nouvelles. Les autres objectifs sont rejetés.

Enfin, le *huitième groupe* (12%) n'a pour seule motivation que d'être en meilleure santé. Il s'agit là aussi principalement de retraités, femmes retraitées principalement.

Chapitre III - Motivations actuelles et futures

Notre société occidentale est peut-être, de toutes celles qui ont existé et existent aujourd'hui, la plus obsédée par le temps, surtout appréhendé en termes d'efficacité et de vitesse⁴¹. Les résultats qui suivent semblent confirmer cette propension contemporaine à **l'impatience**, tant est faible la part de ceux qui acceptent de repousser au lendemain la réalisation de leurs objectifs. « Dès maintenant » nous disent les personnes interrogées, allant plus loin, dans leurs déclarations, que le simple respect de l'adage : « ne remets pas au lendemain ce que tu peux faire le jour même ».

Rappelons d'abord (cf chapitre précédent) que les taux de citations des objectifs futurs sont plus élevés que ceux concernant le présent. Mais, globalement, la hiérarchie est la même dans les deux cas, exception faite de l'aspiration à être en meilleure santé : située en cinquième position des objectifs actuels, cette motivation prend la troisième place quand il s'agit du futur (Tableau 3, page 23).

1. L'objectif actuel et l'objectif futur correspondant sont fortement corrélés

Globalement, les motivations présentes et futures sont très étroitement liées : c'est ce qui résulte de l'analyse du croisement entre objectif actuel et objectif à venir. Ainsi, 68% des Français souhaitent dans le présent et pour le futur « améliorer leur niveau de vie » ; 23% n'ont pas cet objectif actuellement et ne pensent pas le poursuivre un jour. Il reste donc peu de monde (9%) dans les autres cas de figure, ceux où présent et avenir sont dissociés (Graphique 8).

Dans l'ensemble, **nous avons beaucoup de « mal » à imaginer que ce qui nous intéresse maintenant va perdre de son attrait plus tard**. Par exemple, « seulement » 5% des Français ont pour objectif actuel d'« avoir une vie plus tranquille, d'avoir moins d'embêtements », et pensent ne plus avoir une telle préoccupation à l'avenir. Force est de constater que les « envies » exprimées semblent profondes et durables et qu'elles s'inscrivent

⁴¹ G. Gasparini (1990) « *Quelques observations sur les modèles culturels du temps dans les sociétés industrialisées contemporaines* », Information sur les sciences sociales, Vol 29, n° 4.

dans une logique du « toujours plus ». Lorsqu'on désire « actuellement » augmenter son niveau de vie, mieux s'épanouir dans son travail ou ses activités, créer quelque chose, etc ... on pense que l'on aura toujours, au moins pour longtemps, ces objectifs en tête, qu'aucune limite n'existe ou qu'elles sont si loin qu'on ne les atteindra pas.

Pour expliquer cette constance temporelle des objectifs, on peut aussi faire l'hypothèse qu'en cas de motivation faible (c'est-à-dire quand l'objectif cité ne correspond à aucune action concrète de la part de l'individu pour l'atteindre), exprimer un objectif, c'est d'abord exprimer un vœu pieux. Dès lors, si notre souhait est, par exemple, d'avoir plus de temps de loisirs actuellement, nous ne pouvons qu'imaginer que ce vœu restera présent à l'esprit aussi longtemps qu'il ne sera pas suivi d'un passage à l'acte. Dans cette hypothèse, l'objectif actuel correspond d'abord à un objectif remis au lendemain.

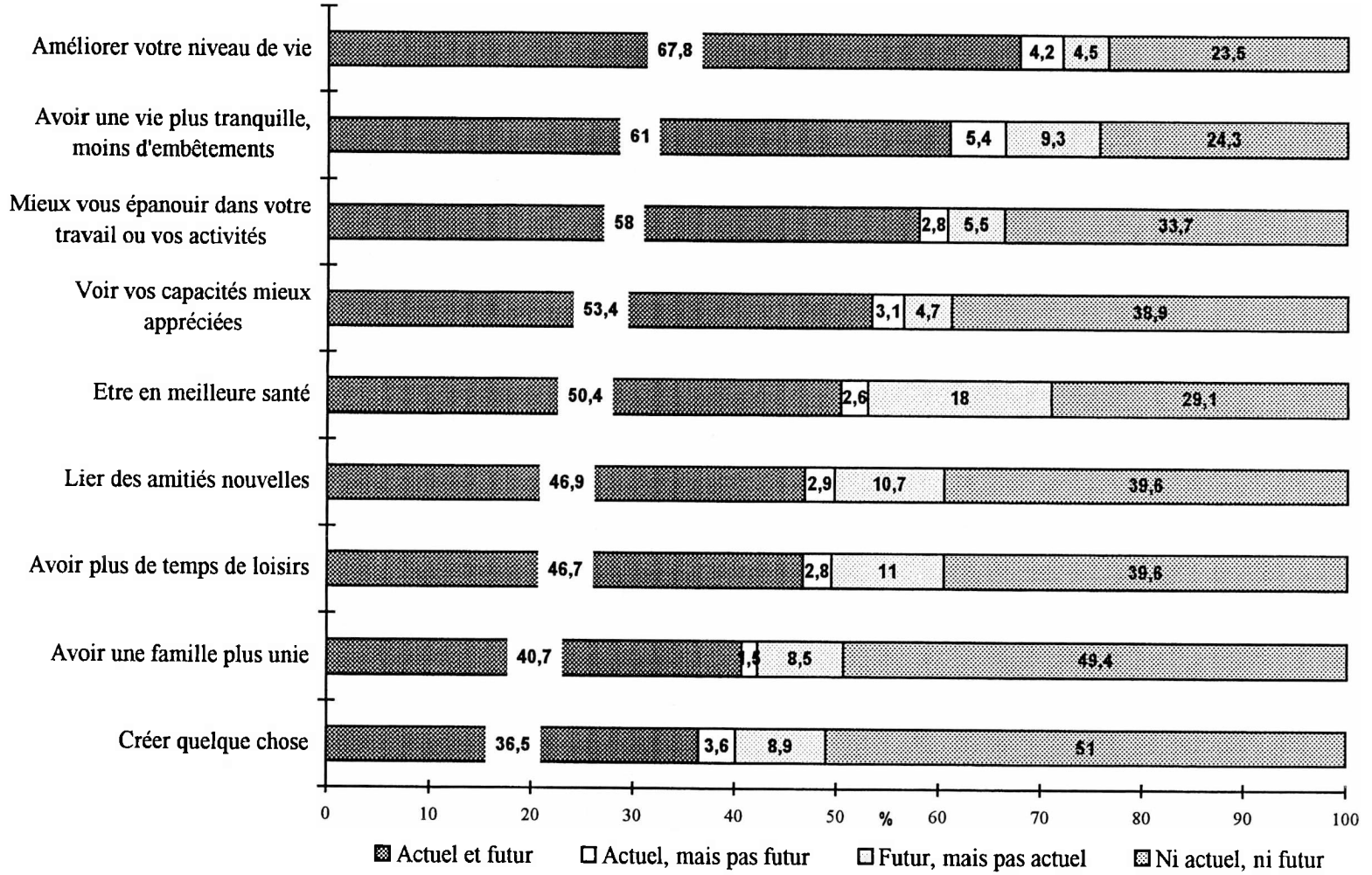
On peut encore faire une autre hypothèse - non vérifiable - que les précautions prises dans la rédaction des libellés des questions, où l'on insistait sur le caractère **dynamique** des objectifs, n'ont pas suffi. Ainsi, « avoir une vie *plus* tranquille » se comprend peut-être d'abord comme « être tranquille ». Dans ce contexte, l'individu qui veut vivre tranquillement ne peut pas envisager de ne pas poursuivre cet objectif, aujourd'hui comme toute sa vie, quand bien même sa vie serait déjà tranquille.

La tendance à repousser au lendemain paraît donc plus forte que celle relative à l'impatience « pure » : s'estimer motivé par un but futur est une attitude qui touche plus d'individus que celle consistant à poursuivre un objectif actuel qu'on pense (qu'on espère ?) ne plus avoir à l'avenir.

La tendance est assez forte, et tout à fait compréhensible, dans le cas de la santé. Vieillir, c'est augmenter ses risques d'être malade. De fait, 18% des Français voient l'amélioration de leur état de santé comme un objectif de l'avenir, qui ne les soucie pas actuellement. Nous verrons cependant que cette proportion bouge peu avec l'âge.

Les proportions de Français ayant repoussé au lendemain la réalisation de leur objectif (futur, mais pas actuel) sont proches des 10% en ce qui concerne la tranquillité, les amitiés, le temps de loisirs, la famille et la créativité. Elles sont plus faibles pour les autres buts (niveau de vie, épanouissement, reconnaissance).

Graphique 8
Objectifs actuels et futurs : croisement des réponses



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Compte tenu des forts liens existant entre les réponses aux objectifs actuels et celles ayant trait aux objectifs futurs, l'analyse simple des croisements entre objectifs futurs et caractéristiques socio-démographiques n'apporte pas grand chose de neuf aux conclusions du chapitre précédent.

Par exemple, on a vu que l'âge est le critère socio-démographique qui fait apparaître les plus fortes disparités de réponses sur les objectifs actuels, avec des effets différenciés selon les buts recherchés. Grosso modo, les variations observées entre l'âge et les objectifs futurs sont du même ordre⁴². On retrouve en particulier la croissance de la préoccupation « santé » avec le vieillissement et la décroissance continue des motivations relatives à l'amitié, à l'épanouissement, à l'appréciation des capacités et la créativité (graphiques 9 et 10). Pour les objectifs consistant à améliorer son niveau de vie et à avoir plus de temps de loisirs, la chute de la motivation est très nette à partir de 60 ans, pour le futur comme pour le présent. Observer les objectifs actuels et leurs variations selon la situation des individus donne donc une (très) bonne idée des motivations pour le futur.

Est-ce à dire que la prise en compte des objectifs futurs est sans intérêt ? Pas du tout, au contraire : les réponses sur les objectifs futurs apportent souvent des informations supplémentaires non redondantes avec les enseignements tirés de l'analyse des objectifs actuels. Les modèles log-linéaires testés montrent, en effet, que pour presque tous les objectifs, il existe une corrélation significative entre :

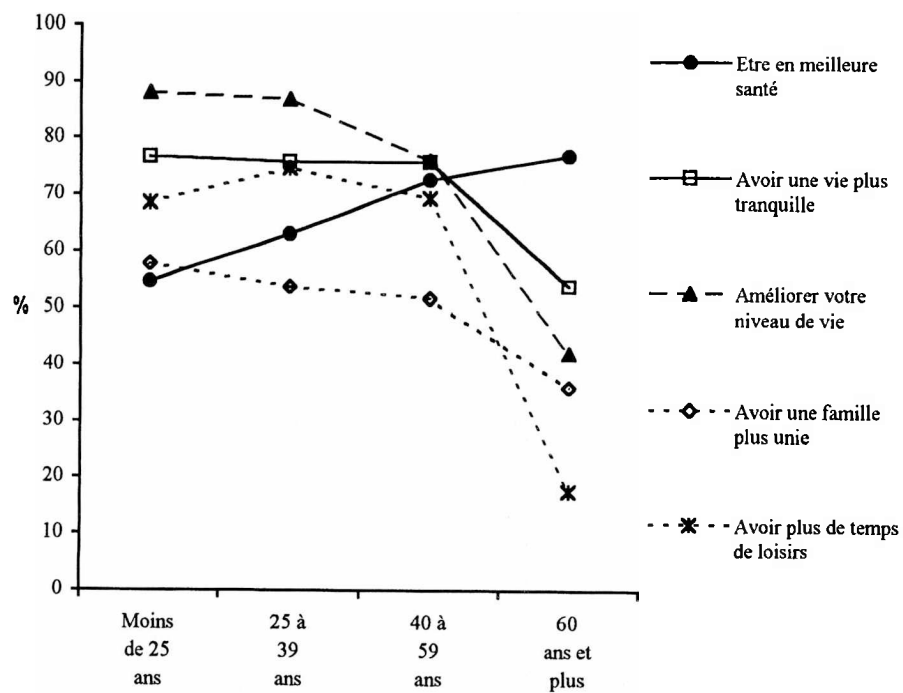
- l'objectif actuel et l'objectif futur,
- l'objectif actuel et la situation (respectivement, l'âge, la PCS et le niveau d'études),
- l'objectif futur et la situation⁴³.

Dans la très grande majorité des cas, une (triple) interaction d'ordre supérieur existe, c'est-à-dire que les objectifs actuel, futur et la situation sont corrélés.

⁴² Les croisements des objectifs futurs avec l'ensemble des caractéristiques socio-démographiques sont présentés à l'annexe I, page 75.

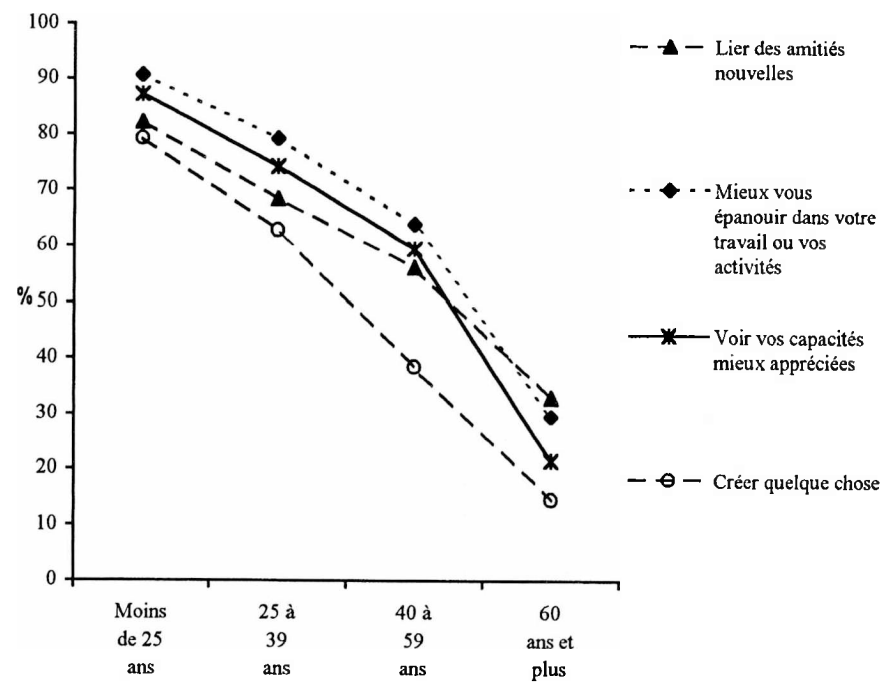
⁴³ L'ensemble de ces résultats sont présentés à l'annexe II, page 83.

Graphique 9
Les objectifs futurs, selon l'âge (I)



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Graphique 10
Les objectifs futurs, selon l'âge (II)

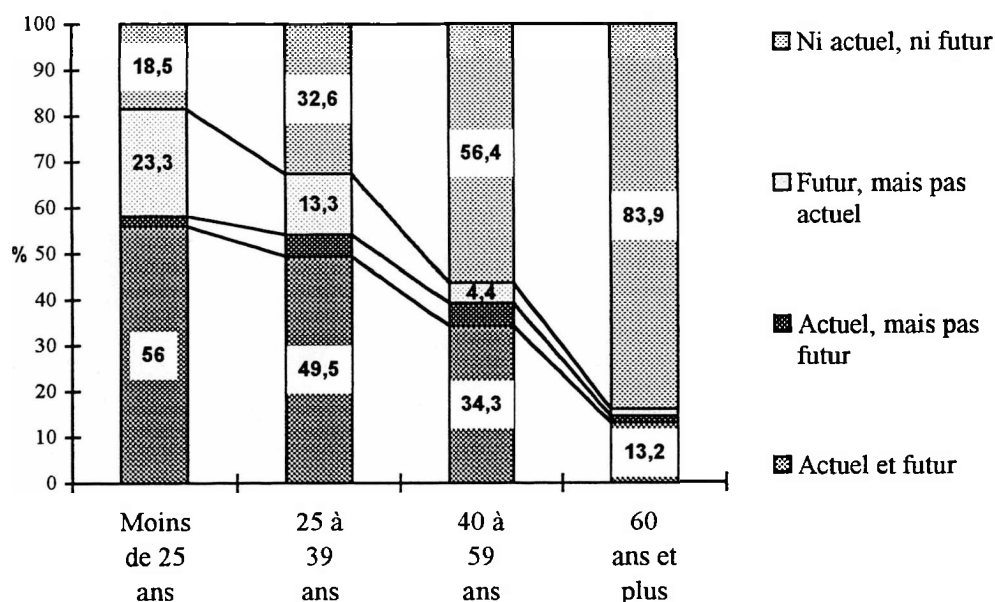


Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

2. L'objectif futur apporte une information supplémentaire

Pour résumer ce qui se passe pour la grande majorité des objectifs, créer quelque chose représente un objectif pour lequel existe une interaction d'ordre 3 entre la situation et les envies présente et future. Créer quelque chose à l'avenir, mais pas au jour d'aujourd'hui, est une motivation beaucoup plus présente chez les jeunes : elle concerne 23% des moins de 25 ans, 13% des personnes de 25 à 39 ans et peu de monde au-delà de 40 ans (Graphique 11).

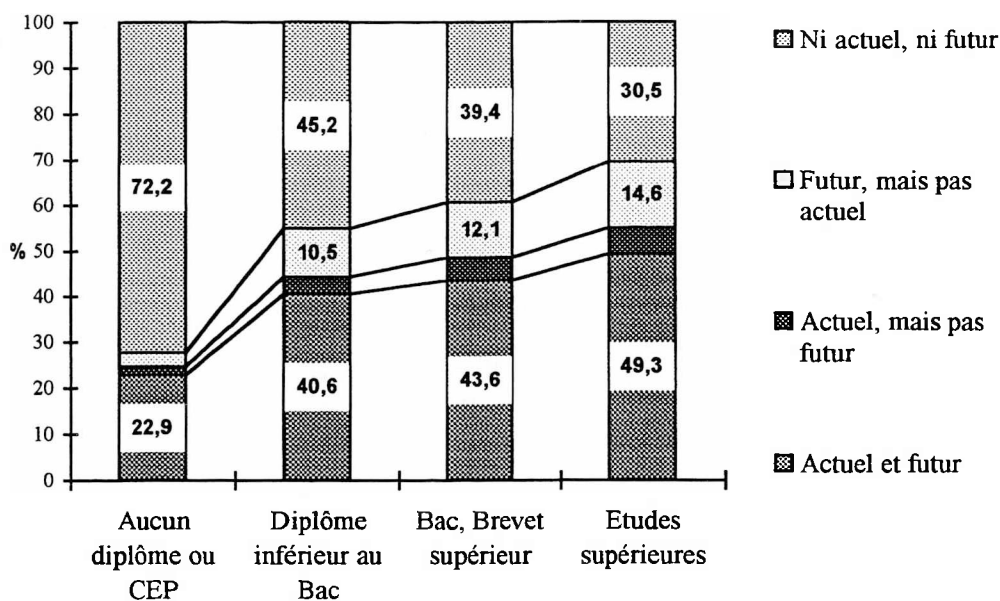
Graphique 11
Créer quelque chose : objectif actuel et futur, selon l'âge



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

De même, non seulement la proportion d'individus voulant créer quelque chose actuellement augmente avec le niveau d'études, mais aussi celle des personnes remettant pour plus tard cette intention : très peu (3%) parmi les non-diplômés ou les titulaires du CEP ont l'intention de créer quelque chose plus tard ; ils sont 15% parmi les diplômés du supérieur (Graphique 12).

Graphique 12
Créer quelque chose : objectif actuel et futur, selon le niveau d'études



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

« Être en meilleure santé » est le seul objectif pour lequel la prise en compte du futur est sans grand intérêt dans l'analyse des différences socio-démographiques, une fois que l'on a analysé les motivations pour le présent. En effet, si un lien significatif existe entre l'objectif actuel et futur, entre la situation (l'âge, la PCS ou le niveau d'études) et l'objectif actuel, il n'y a pas de lien direct (disons qu'il est très faible) entre la situation et l'objectif futur. Les deux liens précités créent une corrélation apparente qui est artificielle⁴⁴.

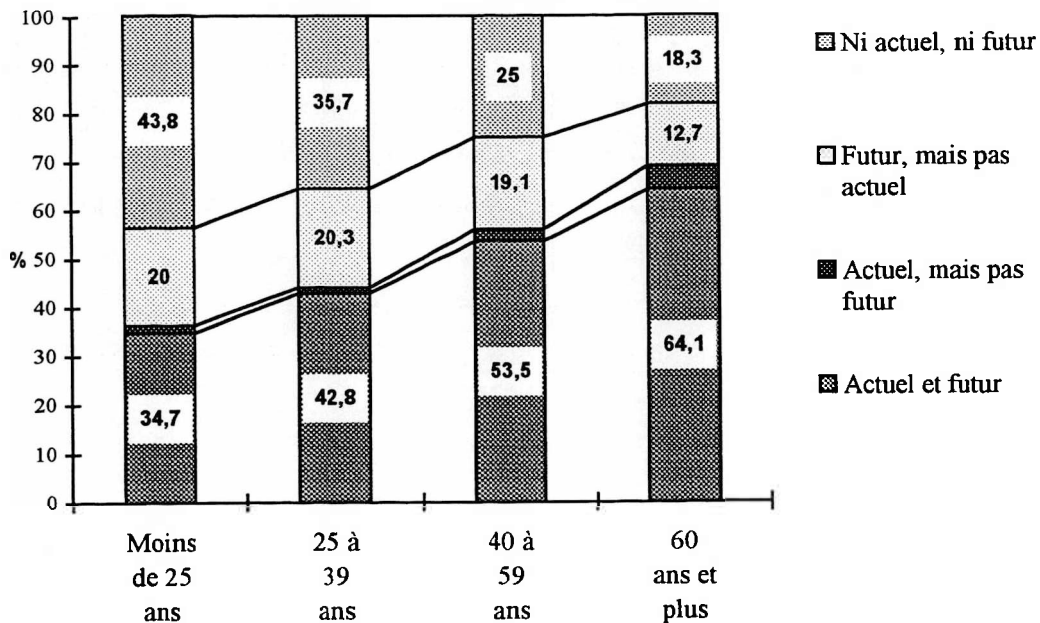
En d'autres termes, on n'est pas plus préoccupé par le devenir de sa santé en vieillissant, mais on l'est plus par son état de santé actuel : ceci entraîne, par un simple effet de « ricochet », une inquiétude pour l'avenir qui prend directement racine dans le présent.

On peut avoir une bonne idée de ce mécanisme « rigide » de transfert des réponses de l'objectif actuel vers l'objectif futur en analysant l'évolution des quatre groupes de répondants selon l'âge. On remarque en particulier que la proportion des deux groupes dont les réponses ne sont pas concordantes - objectif actuel mais pas futur, objectif futur mais pas actuel - évoluent peu selon la tranche d'âge considérée (Graphique 13). Certes, la proportion d'individus ayant pour objectif futur d'être en meilleure santé sans s'en soucier

⁴⁴ Les paragraphes consacrés aux modèles log-linéaires, dans l'annexe II, développent justement cet exemple. On pourra s'y reporter.

actuellement est plus faible (13%) au-delà de 60 ans, mais elle reste insensible à l'âge en dessous de 60 ans.

Graphique 13
Être en meilleure santé : objectif actuel et futur, selon l'âge



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

3. Les jeunes repoussent plus souvent leurs objectifs à plus tard

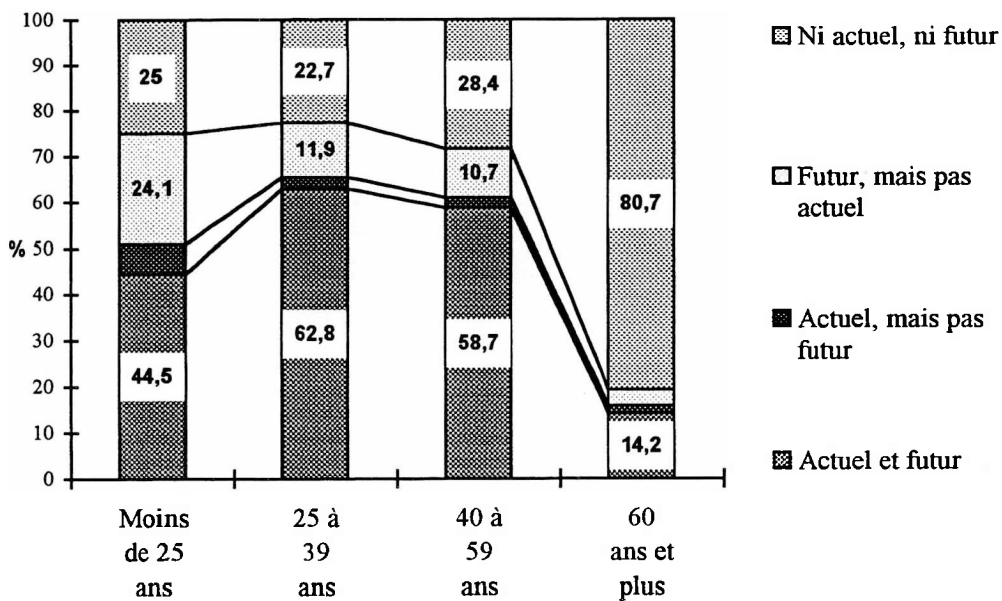
Si les interactions entre objectif actuel, objectif futur et situation sont très souvent significatives, la faiblesse des effectifs ne permet pas toujours une description fine des caractéristiques distinctives des quatre groupes de répondants, c'est-à-dire les groupes définis par leurs objectifs actuels et futurs pris deux à deux. Nous n'allons donc nous intéresser qu'à quelques groupes particuliers de population : ceux qui envisagent de poursuivre un objectif dans le futur, sans le considérer comme un objectif actuel.

Mettre en avant un objectif pour le futur uniquement, peut être interprété comme une tendance à remettre la réalisation des choses au lendemain. Ce serait vraisemblable si ce comportement touchait tous les objectifs à la fois, mais, en réalité, cela ne concerne pas un seul individu de l'échantillon. La règle générale est plutôt de remettre au lendemain un ou quelques objectifs, tout en déclarant en poursuivre d'autres dans le présent : on peut donc plutôt y lire une hiérarchisation de l'ordre de priorité des tâches à accomplir.

Les plus jeunes, en particulier les étudiants, sont nombreux dans ce cas de figure. On a vu que beaucoup de personnes de moins de 25 ans (23%) envisagent de « créer quelque chose à l'avenir » sans toutefois penser à le faire à l'heure actuelle. Cette proportion atteint même 30% chez les étudiants. Cependant, l'attitude consistant à poursuivre un tel objectif à la fois dans le présent et le futur reste systématiquement mieux répandue (56% chez les moins de 25 ans, 49% chez les étudiants), ce qui est d'ailleurs toujours le cas, quel que soit l'objectif considéré.

La tendance plus marquée des jeunes à n'envisager certains objectifs que pour plus tard se vérifie également à propos du temps de loisirs : 24% des moins de 25 ans pensent qu'ils souhaiteront avoir plus de temps de loisirs à l'avenir, alors qu'ils n'ont pas cette attente aujourd'hui (contre 11% dans l'ensemble de la population). Chez les étudiants, la proportion est même de 28%.

Graphique 14
Avoir plus de temps de loisirs : objectif actuel et futur, selon l'âge



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Des constats similaires peuvent être faits sur plusieurs autres objectifs : avoir une vie plus tranquille et moins d'embêtements (21% des moins de 25 ans/28% des étudiants), avoir une famille plus unie (16%/16%), mieux s'épanouir dans son travail ou dans ses activités (10%/11%), lier des amitiés nouvelles (18%/28%).

On comprend assez facilement que repousser à plus tard la réalisation d'un objectif s'envisage plus aisément lorsqu'on est jeune et qu'il reste du temps devant soi. Les étudiants, en particulier, ont un temps disponible immédiatement et un niveau de vie assez faibles, ainsi qu'un espoir légitime de meilleurs lendemains. Tous les ingrédients sont réunis chez eux pour envisager un large champ des possibles à réaliser plus tard.

Le « temps devant soi » n'est pas la seule explication. A chaque étape du cycle de vie correspond un environnement plus ou moins adapté à l'émergence de telle ou telle nécessité ou envie. Ainsi, on est rarement à la fois jeune, étudiant en particulier, et parent. Avoir une famille plus unie comme objectif actuel vient moins facilement à l'esprit dans ce cas. Même si le talent n'attend pas toujours le nombre des années, créer quelque chose est souvent l'aboutissement d'une maturation auquel on ne se sent pas toujours prêt à 20 ans. « L'insouciance de la jeunesse » explique aussi qu'on se reconnaît peu dans l'envie immédiate d'avoir moins d'embêtements.

Les cadres (supérieurs, professions intermédiaires) comptent également dans leur rang quelques personnes (moins que les étudiants et les jeunes) ayant repoussé à des « jours meilleurs » la réalisation de certains objectifs : lier des amitiés nouvelles (16% d'entre eux pensent avoir cet objectif à l'avenir sans en être préoccupés actuellement), avoir une vie plus tranquille (16%). Un manque de temps disponible explique certainement cela.

Bien que ne touchant que des populations assez faibles, on remarquera enfin que « mieux s'épanouir dans son travail ou ses activités » intéresse pour le futur, mais pas pour le présent, plus souvent les femmes (7%) que les hommes (4%). Le plus grand nombre a cependant envie de mieux s'épanouir maintenant et pense garder ce désir à l'avenir également (63% chez les hommes, 54% chez les femmes).

Chapitre IV - Motivations, valeurs et personnalité

Comme nous l'avons dit en introduction, l'enquête « Aspirations et Conditions de vie des Français » contient bon nombre de questions non factuelles ayant trait à d'autres sujets que les motivations, mais révélateurs d'autres « traits de personnalité » tels que les valeurs, les inquiétudes, l'optimisme ou le pessimisme ressenti. Certes, l'enquête réalisée en juin de chaque année est traditionnellement plus « légère » que celle effectuée en janvier. Ce chapitre propose néanmoins d'analyser trois familles de questions d'opinions et de les mettre en regard des réponses sur les motivations : les valeurs (famille, travail des femmes, progrès, réformisme), le sentiment sur l'évolution passée et future de ses conditions de vie (optimisme/pessimisme), les inquiétudes ressenties.

1. Motivations individuelles et valeurs

A - La famille et le travail des femmes

On le sait, la famille est une valeur sûre et, au fil des enquêtes, devance systématiquement tous les autres centres d'intérêt (travail, amis, loisirs, religion, politique)⁴⁵. A la question : « la famille est-elle le seul endroit où l'on se sente bien et détendu ? », 67% des Français répondent par l'affirmative (juin 1996) et 32% par la négative.

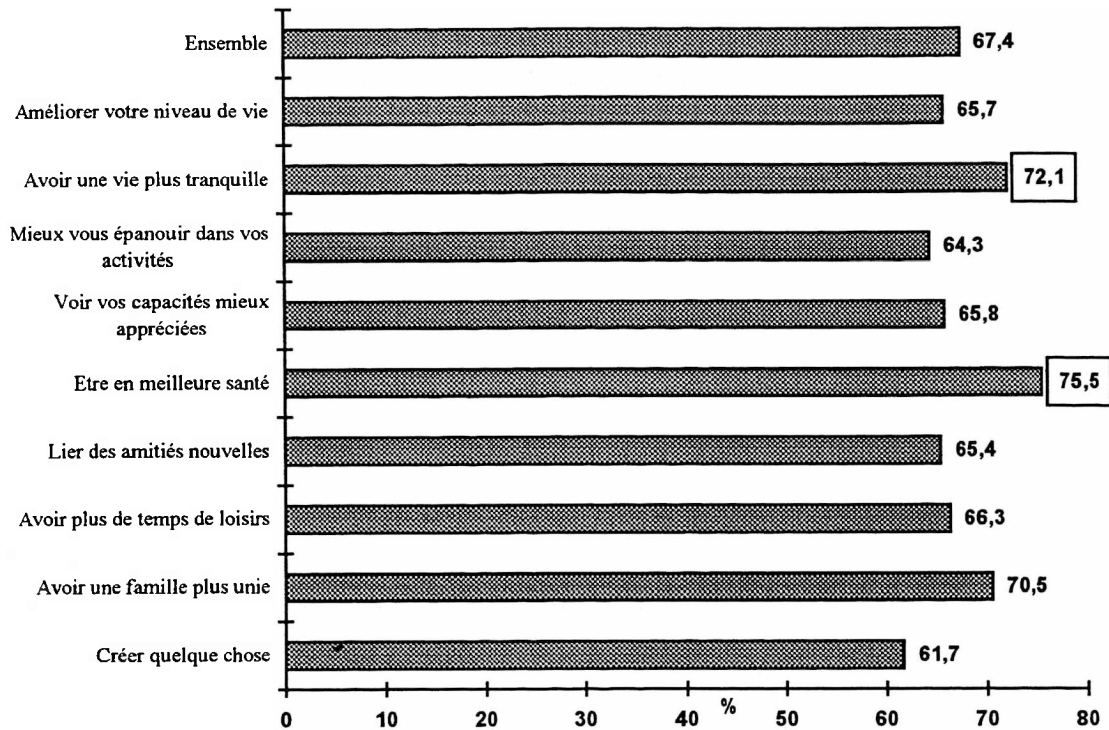
Nous avons vu que l'espace des objectifs actuels présentait un deuxième axe structuré autour du triptyque des objectifs suivants : être en meilleure santé, avoir une vie plus tranquille, avoir une famille plus unie. On retrouve cet effet dans les liens existants entre les objectifs actuels et le sentiment à l'égard de la famille. Ainsi, les trois quarts des Français déclarant souhaiter actuellement une amélioration de leur santé considèrent que la famille est le seul endroit où l'on se sent bien (Graphique 15). Les proportions sont également au dessus de la moyenne pour les deux autres objectifs, même si, bizarrement, l'intensité du lien avec le désir d'avoir une famille plus unie n'est pas aussi forte qu'on aurait pu l'attendre⁴⁶.

⁴⁵ F. Berthuit (1996), déjà cité.

⁴⁶ Une régression logistique a été réalisée. Les variables explicatives étaient constituées des critères socio-démographiques et des objectifs actuels, la variable à expliquer étant l'opinion sur la famille en tant que seul endroit où l'on se sent bien. Les objectifs « avoir une vie plus tranquille » et « être en meilleure santé » ont un impact significatif, bien qu'inférieur à ceux des caractéristiques socio-démographiques (âge et PCS en particulier).

La valeur « famille » est l'une des mieux partagée par nos concitoyens ; mais, on le voit, elle présente un intérêt encore accentué lorsque l'on est fragilisé par son état de santé et que le besoin se fait sentir d'être entouré parce que l'on est physiquement limité dans ses actions ou psychologiquement affaibli par la solitude ou l'indifférence.

Graphique 15
L'opinion selon laquelle « la famille est le seul endroit où l'on se sent bien et détendu », selon les objectifs actuels



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif d'actuel d'être en meilleure santé, 75,5% pensent que la famille est le seul endroit où l'on se sent bien et détendu, contre 67,4% dans l'ensemble de la population.

Les liens entre motivations individuelles et opinions sur le travail des femmes sont moins nets. Cinq niveaux d'accord ou de désaccord avec le travail féminin sont proposés aux enquêtés. Pour 51% des Français (juin 1996), les femmes devraient travailler dans tous les cas où elles le désirent⁴⁷. Pour 25%, elles ne devraient jamais travailler lorsqu'elles ont des enfants en bas-âge. Pour 18%, les femmes ne devraient travailler que si la famille ne peut vivre avec un seul salaire. Les deux autres modalités de réponses sont choisies par des groupes moins nombreux : « les femmes ne devraient jamais travailler » (3%), « les femmes devraient toujours travailler » (2%). Nous ne nous sommes intéressés qu'aux liens entre les objectifs actuels et les trois premières attitudes.

⁴⁷ Ces réponses ont gagné 20 points depuis la fin des années 70.

L'opinion la plus « moderniste » sur le travail des femmes, à savoir celle du libre choix (« les femmes doivent travailler quand elles le désirent »), est exprimée en plus grand nombre par les Français ayant pour objectif de « créer quelque chose » (60% d'entre eux sont partisans du libre choix pour les femmes), d'avoir « plus de temps de loisirs » ou de « mieux s'épanouir dans son travail ». Les personnes préoccupées par leur état de santé expriment, à l'inverse, un peu plus souvent l'idée que les femmes ne devraient jamais travailler quand elles ont des enfants en bas-âge.

En fait, il n'y a pas de lien direct entre les objectifs actuels et le système de valeurs concernant le travail des femmes⁴⁸. C'est la situation socio-démographique qui parle : les plus « modernistes » sont schématiquement jeunes, diplômés, cadres, aisés et donc notamment attirés par la créativité et l'épanouissement personnel ; à l'inverse, les plus âgés, dont on a vu le degré d'implication vis-à-vis de la santé, restent plus réticents à la possibilité pour les femmes d'exercer une activité professionnelle quand elles le souhaitent.

Tableau 9
Opinion sur le travail des femmes, selon les objectifs actuels

	En %		
	Quand elles le désirent	Jamais avec des enfants en bas-âge	Seulement s'il y a besoin d'un 2ème salaire
Améliorer votre niveau de vie	53,6	23,1	18,0
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements	48,4	26,6	19,1
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités..	55,9	22,6	16,0
Voir vos capacités mieux appréciées.....	54,5	23,8	16,5
Être en meilleure santé.....	45,6	28,8	19,0
Lier des amitiés nouvelles	55,3	22,4	17,2
Avoir plus de temps de loisirs	56,9	21,9	16,0
Avoir une famille plus unie.....	50,8	25,8	17,5
Créer quelque chose.....	59,8	21,0	13,0
Ensemble	51,5	25,0	17,8

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel de créer quelque chose, 59,8% pensent que les femmes doivent travailler quand elles le désirent, contre 51,5% dans l'ensemble de la population.

⁴⁸ Absence de liens « purs » confirmée par une régression logistique.

B - Le « progrès » scientifique

Dans quelle mesure les découvertes scientifiques et leur utilisation vous paraissent-elles conduire à une amélioration de votre vie quotidienne ? A cette question, 31% des Français répondent « beaucoup », plus de la moitié (57%) « un peu » et 12% « pas du tout ».

Comme pour la question précédente, les liens entre ces réponses et les objectifs actuels sont faibles (Tableau 10). Seul le fait de vouloir « créer quelque chose » accentue significativement le regard positif que l'on peut porter sur l'activité scientifique : pour 37% des enquêtés déterminés à créer quelque chose, les découvertes scientifiques améliorent beaucoup la vie quotidienne. Ceci confirme encore une fois le lien entre le besoin de créativité et l'attitude « moderniste » à tous égards, globalement ouverte sur l'extérieur et sur la nouveauté.

Tableau 10
Opinion sur les améliorations au quotidien apportées par les découvertes scientifiques, selon les objectifs actuels

	En %		
	Beaucoup d'amélioration	Un peu	Pas du tout
Améliorer votre niveau de vie	31,6	56,8	10,9
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements	31,4	56,2	11,7
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités..	33,8	55,9	9,9
Voir vos capacités mieux appréciées.....	32,6	57,0	9,9
Être en meilleure santé.....	29,4	56,9	12,6
Lier des amitiés nouvelles	33,7	55,5	10,4
Avoir plus de temps de loisirs	32,9	56,6	10,0
Avoir une famille plus unie	32,0	56,1	11,4
Créer quelque chose	36,6	53,1	9,9
Ensemble	30,8	56,6	11,8

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel de créer quelque chose, 36,6% pensent que les découvertes scientifiques améliorent beaucoup la vie quotidienne, contre 30,8% dans l'ensemble de la population.

C - Les réformes de la société

En juin 1996, un Français sur deux pense que la société française a besoin de se transformer profondément par des réformes progressives et 28% par des changements radicaux. Les

autres sont, soit satisfaits de la situation actuelle (14%), soit dans l'expectative, préférant ne pas se prononcer (8%).

Force est de constater que les liens entre ces opinions et les objectifs actuels sont, encore une fois, très faibles. Vouloir améliorer son niveau de vie, avoir moins d'embêtements ou créer quelque chose se traduisent un peu plus souvent qu'en moyenne par une attente de réformes radicales. Mais, même si ces effets sont intrinsèquement propres à chacun de ces trois objectifs, ils apparaissent, somme toute, très faibles.

Tableau 11
Opinion sur le besoin de réformes de la société, selon les objectifs actuels

	En %		
	Des réformes progressives	Des réformes radicales	Pas de réformes
Améliorer votre niveau de vie	49,3	31,0	12,7
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements	49,0	31,7	12,0
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités..	51,0	30,4	12,6
Voir vos capacités mieux appréciées.....	51,2	30,9	12,2
Être en meilleure santé.....	49,2	29,8	12,3
Lier des amitiés nouvelles	52,2	29,1	12,3
Avoir plus de temps de loisirs	49,5	30,3	14,3
Avoir une famille plus unie	49,7	31,1	11,7
Créer quelque chose	49,6	32,8	12,3
Ensemble	49,9	28,0	13,8

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, 31% sont partisans de réformes radicales de la société, contre 28% dans l'ensemble de la population.

2. Motivations et « conditions de vie »

Sous le vocable de « conditions de vie », nous proposons ici l'étude de deux thèmes. Le premier réunit une question sur les restrictions que s'imposent les Français et une autre sur leurs « difficultés à joindre les deux bouts ». Ces deux interrogations concernent, de par leur libellé, le ménage ou le foyer : en un mot, elles ne sont pas strictement individuelles. Cela peut, de ce fait, diluer d'éventuels liens avec les objectifs actuels, auxquels l'enquêté est censé répondre pour son propre compte.

Le deuxième thème est constitué par les réponses à deux questions sur le niveau de vie personnel des interviewés : Comment estime-t-on qu'il a évolué au cours des dix dernières

années ? Comment envisage-t-on l'évolution de ses conditions de vie dans les cinq prochaines années ?

Les réponses à ces questions sont fortement sous-tendues par la situation du répondant, son patrimoine et ses revenus en particulier, mais elles restent par nature subjectives, ce qui justifie que nous les traitions dans ce chapitre.

A - Le sentiment de restrictions

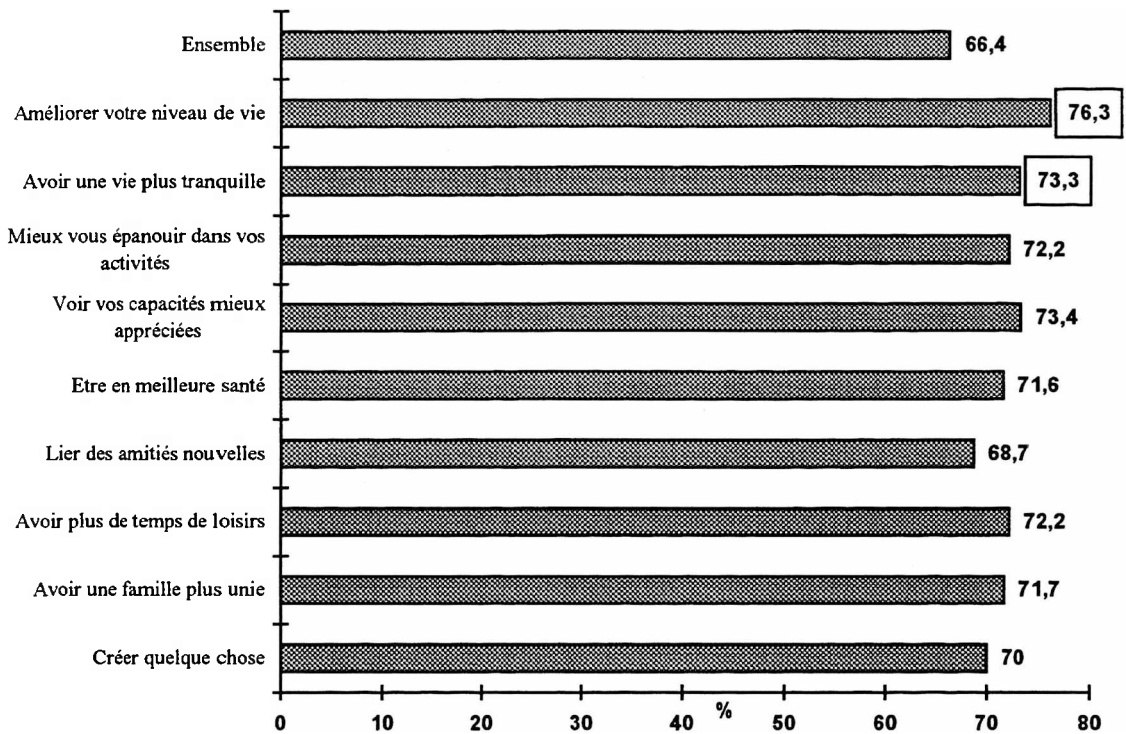
En juin 1996, 66% des Français déclarent devoir s'imposer régulièrement des restrictions sur certains postes de leur budget. Les corrélations constatées avec les objectifs actuels suivent une logique assez peu surprenante : les Français ayant pour but d'améliorer leur niveau de vie sont les plus nombreux (76%) à exprimer ce sentiment de privation⁴⁹. Vouloir une vie plus tranquille et moins d'embêtements se traduit également par un sentiment de restrictions plus répandu qu'en moyenne.

A la lecture des tableaux croisés, la poursuite d'un objectif actuel, quel qu'il soit, est symptomatique d'un sentiment de restrictions plus accentué : globalement, les Français se restreignant déclarent un plus grand nombre d'objectifs (5,3 en moyenne) que ceux qui ne se restreignent pas (4). Mais, seules les deux corrélations précédemment isolées (amélioration du niveau de vie, moins d'embêtements) sont significatives⁵⁰, les autres étant produites indirectement par une tendance à cumuler les objectifs, analysée plus haut (cf le premier axe de l'espace des motivations, page 38). Rappelons que cette tendance au cumul est mieux représentée chez les jeunes (moins de 40 ans) et chez les employés-ouvriers, toutes catégories dont on peut imaginer qu'elles sont plus confrontées que d'autres à la nécessité de choix entre postes budgétaires.

⁴⁹ Intuitivement, la logique voudrait que la causalité opère de la manière suivante : une situation financière difficile oblige à faire des sacrifices, ce qui fait naître un sentiment de restrictions incitant à l'envie d'améliorer son niveau de vie. Pour des raisons de simplicité et de cohérence avec la présentation des résultats précédents, le graphique suppose une causalité inverse, l'envie d'améliorer son niveau de vie étant à la base du sentiment de restrictions (ce qui, en soi, peut se justifier). On pourrait même compliquer l'analyse en faisant l'hypothèse d'un enchaînement causal en boucle : l'envie d'améliorer son niveau de vie aiguise le sentiment de restrictions, qui lui-même renforce le besoin d'améliorer son standing, qui en retour ... etc. Notre objectif, plus modeste, ne vise qu'à mettre en évidence les corrélations.

⁵⁰ Ici, comme pour l'ensemble des résultats présentés dans ce chapitre, nous avons réalisé des régressions logistiques pour affiner nos analyses et ne tenir compte que des effets « purs ». En l'occurrence, l'impact, sur le sentiment de restrictions, de l'objectif « améliorer son niveau de vie » est très fort et fait presque jeu égal avec le revenu.

Graphique 16
Le sentiment de restrictions, selon les objectifs actuels



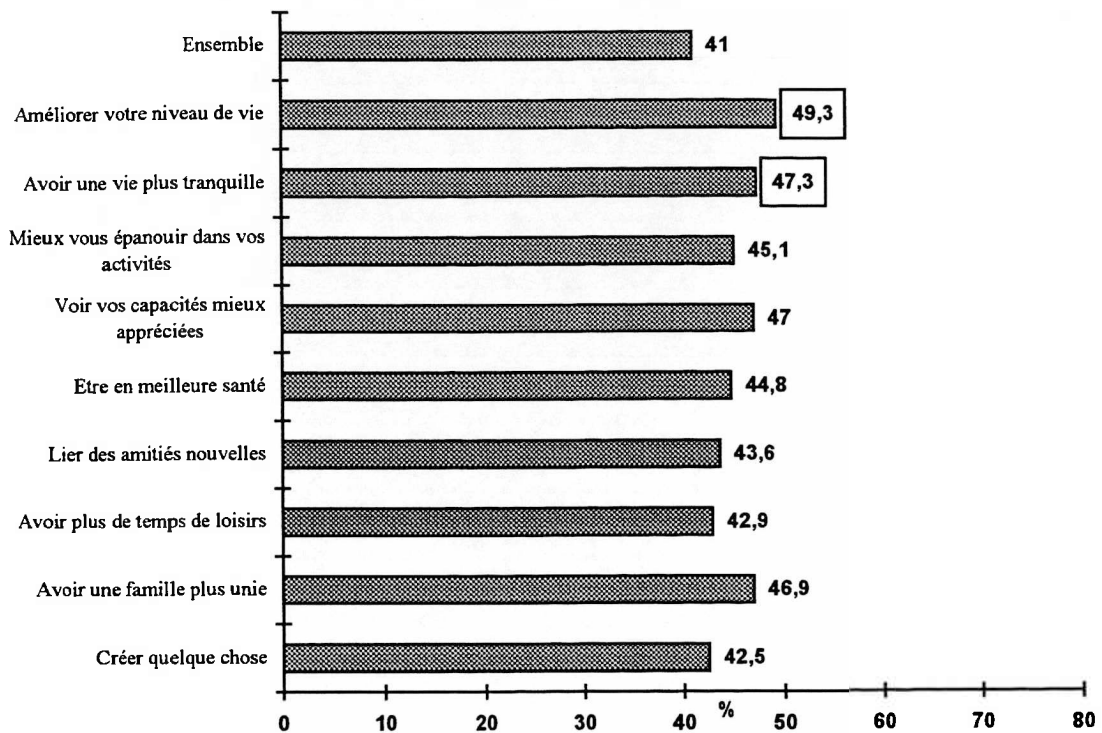
Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, 76,3% déclarent se restreindre régulièrement sur certains postes de leur budget, contre 66,4% dans l'ensemble de la population.

Les résultats sont proches quand on analyse la question sur les difficultés à « joindre les deux bouts ». 41% des Français avouent de telles difficultés (14% « beaucoup », 27% « assez ») ; 31% déclarent en éprouver « peu » et 28% « aucune ». On observe ainsi que :

- La propension à faire état de difficultés financières est systématiquement plus élevée qu'en moyenne dès qu'on poursuit au moins un objectif dans le présent : le nombre d'objectifs croît en effet avec les difficultés financières. Ainsi, 4 objectifs sont cités en moyenne chez les Français n'ayant « aucune » difficulté à joindre les deux bouts, 5 chez ceux qui ont « peu » de difficultés, 5,3 chez ceux qui en ont « assez » et 5,8 pour ceux en ayant « beaucoup ». Il y aurait ainsi un besoin de compensation croissant avec le nombre des épreuves, compensation mesurée par l'expression d'un plus grand nombre d'objectifs.
- Le sentiment de joindre difficilement « les deux bouts » est significativement corrélé avec la poursuite de deux buts : l'amélioration du niveau de vie et l'obtention d'une vie plus tranquille, avec moins d'embêtements (qui peuvent tous les deux s'interpréter comme l'aspiration à une facilitation des conditions de vie, c'est-à-dire avoir moins de soucis).

Graphique 17
Le fait d'éprouver des difficultés à joindre les deux bouts, selon les objectifs actuels



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, 49,3% éprouvent des difficultés à joindre les deux bouts, contre 41% dans l'ensemble de la population.

B - L'évolution du niveau de vie

Le regard que porte l'ensemble des Français sur l'évolution de leur niveau de vie au cours des dix dernières années est plutôt morose : plus de la moitié de la population (52%) croit à une évolution négative (« ça va moins bien ») tandis que pour 26%, rien n'a changé ; seulement 22% ressentent une amélioration.

Si l'on ne retrouve pas ici d'effet quantitatif (« plus je ressens de difficultés financières, plus je poursuis d'objectifs », par exemple), trois buts sont cependant corrélés avec une perception négative de l'évolution de son niveau de vie passé. Les individus qui cherchent à « améliorer leur niveau de vie », ceux qui souhaitent « une vie plus tranquille » (moins d'embêtements) affichent plus de pessimisme que les autres : dans chaque cas, 57% d'entre eux estiment que l'évolution de leur niveau de vie a été négative (Tableau 12). Ce sentiment est aussi fort chez les individus préoccupés par leur état de santé. A contrario, vouloir créer quelque chose améliore quelque peu la vision de l'évolution passée.

Tableau 12
Opinion sur l'évolution du niveau de vie personnel depuis une dizaine d'années,
selon les objectifs actuels

	En %		
	Mieux	Pareil	Moins bien
Améliorer votre niveau de vie	20,9	21,2	57,0
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements	20,1	21,5	57,5
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités .	24,0	22,5	52,3
Voir vos capacités mieux appréciées	23,4	24,2	51,5
Être en meilleure santé.....	18,1	24,4	57,1
Lier des amitiés nouvelles	24,8	23,8	50,3
Avoir plus de temps de loisirs	24,5	22,3	52,3
Avoir une famille plus unie.....	21,1	24,4	53,9
Créer quelque chose.....	27,1	23,9	47,7
Ensemble.....	21,5	25,7	52,0

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, 20,9% pensent que leur niveau de vie va mieux depuis dix ans, contre 21,5% dans l'ensemble de la population.

Les résultats sont moins tranchés quand il s'agit du sentiment d'évolution de ses conditions de vie futures. Il est vrai que, dans ce cas, même si le pessimisme reste de mise, il est moins accentué : une majorité relative de la population (41%) pense en effet que ses conditions de vie vont se détériorer au cours des cinq prochaines années (Tableau 13). Moins d'un tiers (31%) estiment qu'elles ne vont pas changer, tandis que les optimistes représentent un petit quart de la population.

Toujours est-il qu'avoir un objectif actuel se traduit, dans l'ensemble, par une opinion plus tranchée quant à l'avenir, soit plus optimiste, soit plus pessimiste. Mais ce dernier état d'esprit domine toujours. Ainsi, parmi les Français dont l'objectif actuel est d'améliorer leur niveau de vie, 27% pensent que leurs conditions de vie vont effectivement s'améliorer dans les années à venir (contre 23% dans l'ensemble de la population). Par ailleurs, 44% s'attendent à ce que leurs conditions de vie se détériorent (contre 41%). On voit donc qu'une bonne partie des Français désirant améliorer leur niveau de vie le font en prévision d'une détérioration.

Si on inverse le sens de lecture des pourcentages, on remarque que c'est chez les Français s'attendant à un maintien de leur standing que l'envie d'améliorer son niveau de vie est le plus faible (il concerne 57% d'entre eux). Lorsque l'on pense que ses conditions de vie vont s'améliorer dans les cinq prochaines années, l'envie d'améliorer son niveau de vie est maximale (83%). Enfin, chez les Français envisageant une détérioration de leurs conditions

de vie, la motivation à inverser la tendance est un peu moindre, mais reste très forte (77%). Dans ce dernier cas, il semble manifeste que la crainte d'une détérioration de son standing renforce le désir de ne pas céder un « pouce de terrain » sur un éventuel recul du niveau de vie.

Nombreuses (45%) sont également les personnes préoccupées par leur état de santé qui envisagent une dégradation de leurs conditions de vie futures. On peut aisément comprendre que la crainte ou la présence de la maladie ternisse la vision du futur à tous les niveaux (mais rappelons qu'être préoccupé par son état de santé n'empêche pas d'avoir des envies, des projets, cf. Tableau 6, page 40).

Tableau 13
Opinion sur l'évolution des conditions de vie personnelles au cours des cinq prochaines années, selon les objectifs actuels

	En %		
	Vont s'améliorer	Vont rester semblables	Vont se détériorer
Améliorer votre niveau de vie	27,1	24,5	43,5
Avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements	24,0	27,9	43,4
Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités .	28,0	25,8	41,5
Voir vos capacités mieux appréciées	27,4	25,6	42,0
Être en meilleure santé.....	20,5	28,6	44,7
Lier des amitiés nouvelles.....	28,3	27,1	40,0
Avoir plus de temps de loisirs	26,0	26,1	43,0
Avoir une famille plus unie.....	24,7	28,8	40,9
Créer quelque chose.....	29,0	26,3	40,1
Ensemble.....	23,4	30,8	40,7

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, 27,1% pensent que leurs conditions de vie vont s'améliorer dans les cinq ans, contre 23,4% dans l'ensemble de la population.

3. Motivations individuelles et inquiétudes

L'enquête « Aspirations et Conditions de vie des Français » dispose d'une batterie des questions sur les inquiétudes. L'interviewé est invité à indiquer s'il éprouve, pour lui-même ou pour ses proches, de l'inquiétude face aux cinq risques suivants : la maladie grave, l'agression dans la rue, l'accident de la route, le chômage et l'accident de centrale nucléaire. Les individus qui ressentent de l'inquiétude (« beaucoup » ou « assez ») face à **chacun** de

ces cinq risques représentent 25% de la population, groupe que nous avons très prosaïquement appelé celui des « très inquiets ».

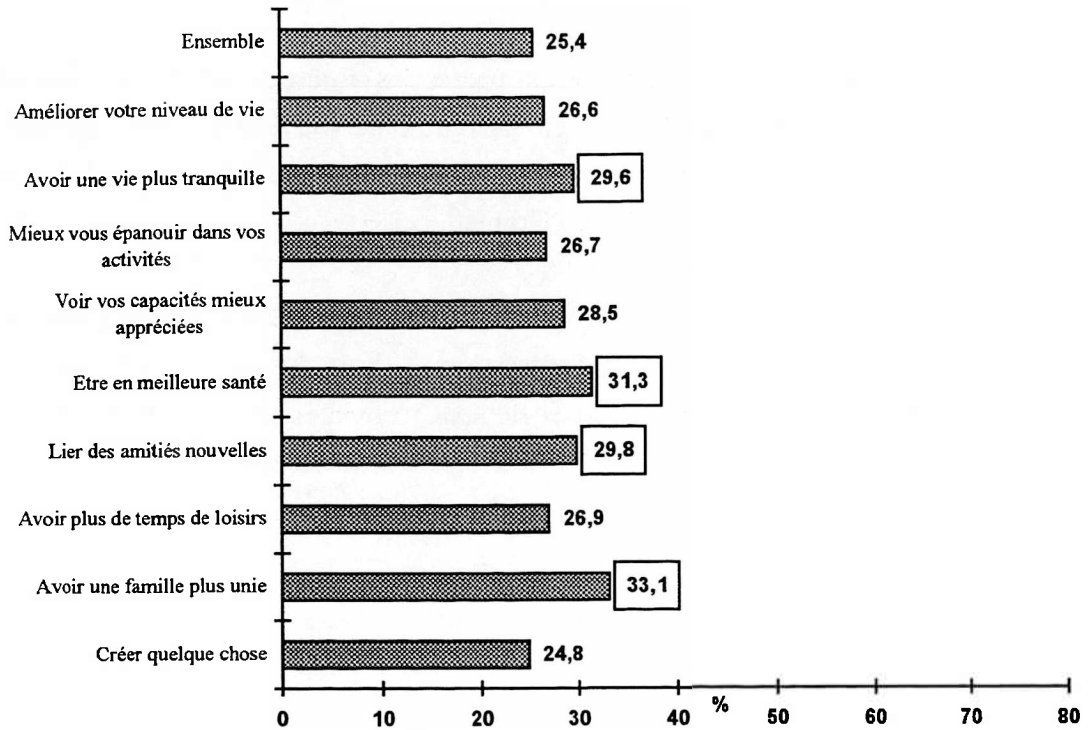
Les « très inquiets » sont plus nombreux parmi les Français ayant respectivement les objectifs actuels suivants⁵¹ : avoir une famille plus unie (33% des personnes ayant un tel objectif sont « très inquiets »), être en meilleure santé, lier des amitiés nouvelles et avoir une vie plus tranquille, moins d'embêtements (Graphique 18).

On retrouve ici le triptyque de motivations - santé/famille/tranquillité - dont l'existence s'explique par (ou génère) un besoin de rassurance. Lier des amitiés nouvelles, satisfaire donc à un besoin d'appartenance, paraît également trouver une partie de sa source dans un état d'esprit plus inquiet. Même si cela semble moins évident à la lecture des tris croisés, le besoin de reconnaissance (« voir ses capacités mieux appréciées ») s'inscrit aussi dans la même logique⁵².

⁵¹ Nous faisons la même remarque que précédemment à propos du sentiment de restrictions. Le graphique laisse supposer qu'avoir certains objectifs est générateur d'une inquiétude accrue alors que l'effet inverse peut se produire. Par exemple, l'existence d'une inquiétude due au sentiment de solitude peut aiguillonner la motivation consistant à rechercher de nouvelles amitiés. Nous nous intéressons ici plus à l'existence de la corrélation qu'au sens de la causalité.

⁵² Corrélation confirmée par la régression logistique.

Graphique 18
Les « très inquiets », selon les objectifs actuels



Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », juin 1996

Exemple de lecture : Parmi les Français ayant pour objectif actuel d'améliorer leur niveau de vie, 26,6% sont des « très inquiets », contre 25,4% dans l'ensemble de la population.

Si on s'intéresse aux seuls croisements avec l'inquiétude de la maladie grave, les résultats ne présentent pas de surprise : les plus inquiets sont ceux dont l'objectif actuel est précisément d'être en meilleure santé (85% sont inquiets, contre 78% en moyenne).

Conclusion

Traditionnellement, l'étude de motivations, telle qu'elle se conçoit dans le milieu des études, notamment des études marketing, fait l'objet d'une démarche qualitative, rarement quantitative. Les techniques utilisées font appel à un processus relativement long de recueil de données individuelles : observations directes, entretiens non-directifs ou semi-directifs, entretiens de groupes, psychodrames, tests associatifs et projectifs, méthodes des protocoles, méthodes des tables d'information, grilles de Kelly, etc⁵³ ... Ces techniques se fondent sur les travaux psychanalytiques sur l'inconscient et de son action souterraine sur nos pensées et nos actions. Si aucune de nos motivations ne nous est inconnue, cette prise de conscience nécessite souvent un long travail d'introspection.

Dans notre cas, il est évident que l'adhésion à une série de « propositions verbales », dans le cadre d'une enquête où le temps de réflexion est court et les réponses spontanées, ne pouvait être le garant d'une mesure parfaite des motivations. Une étude portant sur 70 programmes de recherche en sciences sociales a montré que plus de la moitié de la variance des résultats obtenus aux réponses posées était due aux différents biais introduits par l'instrument de mesure, soit au niveau de son application, soit au niveau de sa conception⁵⁴.

Une difficulté supplémentaire se greffe sur cette tentative d'étude quantitative des motivations : l'absence d'une théorie fiable, ou au moins consensuelle, rend sujet à caution le référentiel choisi. Nos résultats ont d'ailleurs infirmé le postulat de Maslow concernant la hiérarchie dynamique des motivations. Quant aux « dimensions motivationnelles » identifiées par cet auteur, aucune assurance ne nous est donnée qu'elles soient exhaustives : cependant, celles mises en avant sont le plus souvent présentes dans les théories des différents auteurs ayant travaillé sur le sujet. Elles sont, sur la base de nos résultats, bel et bien réelles et largement diffusées dans la population.

Malgré les faiblesses, les approximations et les insuffisances d'une telle démarche, les résultats sont néanmoins très intéressants, ne serait-ce que du simple point de vue de l'extrême dispersion des réponses sur les motivations au sein des diverses couches sociales. A situation différente, motivations différentes, sans que l'on puisse affirmer avec certitude si

⁵³ Pour une présentation de ces différentes techniques : Y. Evrard, B. Pras, E. Roux (1993) « *Market - Etudes et recherches en marketing* », Nathan.

⁵⁴ Ibid, p. 278.

c'est principalement l'évolution des conditions de vie qui alimente le changement d'état d'esprit ou l'inverse. Choisissons-nous ou subissons-nous ?

L'âge, le cycle de vie, sont déterminants dans la construction des envies et des besoins. S'il modifie, peut-être, peu les autres éléments de la personnalité (introversion/extraversion, domination/soumission, émotivité, indépendance, volonté, etc ...) une fois l'enfance et l'adolescence passées, l'âge apparaît comme le premier facteur explicatif des motivations du moment et de celles du futur. Et selon l'angle de lecture que l'on adopte, l'évolution est soit réjouissante, soit décevante.

De façon schématique, on peut dire que l'idéalisme est fort au début de la vie adulte : inventer, s'épanouir, être estimé, partager des liens sociaux, dominer (presque) toutes les autres préoccupations. Ces objectifs semblent ensuite décroître au fil du temps. Le matérialisme et la lassitude paraissent souvent prendre plus d'importance à l'âge de la maturité : niveau de vie et tranquillité deviennent alors les leitmotiv. Enfin, avec le temps, une certaine hypocondrie relative finit par presque cannibaliser toutes les envies. Les optimistes y verront un processus naturel d'accomplissement et d'extinction consécutive des motivations sous-jacentes (préoccupation « santé » mise à part) : avec l'âge, la probabilité que nous ayons atteint nos buts et que nos envies soient satisfaites augmente. Les pessimistes y verront un phénomène d'usure, de désillusion et d'abandon.

Les motivations présentes et futures sont étroitement imbriquées : elles sont le plus souvent exprimées pour tout de suite et pour toujours, rarement pour aujourd'hui seulement ou pour demain seulement. Seuls les plus jeunes intègrent parfois le temps et font l'effort d'établir un certain ordre de priorité de leurs objectifs. Ce constat général peut traduire plusieurs phénomènes : l'absence de stratégie et l'impatience d'abord, la difficulté à n'envisager la réalisation des objectifs que pour le lendemain. La constance, la ténacité, ensuite, faisant écho à l'aphorisme selon lequel le temps se venge de ce qui est fait sans lui. Il traduit peut-être aussi une motivation faible, évanescence : sans volonté de passage à l'acte, le désir reste présent, mais inassouvi à jamais. Enfin, ce constat traduit peut-être un certain sentiment d'impuissance, enfin, un a priori d'échec : l'envie existe, mais l'analyse de ses capacités ou du contexte la rend irréalisable maintenant comme demain. Il est d'ailleurs impossible d'estimer précisément, derrière les réponses apportées par les enquêtés, le poids respectif de ces phénomènes.

Au cours de ce travail, nous n'avons pas abordé la problématique « motivations/comportements », alors même que s'intéresser aux motivations renvoie naturellement à l'envie de savoir ce qui se

passé ensuite, de connaître quelles sont les actions en découlant. Expliquer ou, mieux, prédire les comportements sur la base de données non factuelles d'opinions au sens large constitue un champ de travail souvent abordé dans la recherche en sciences sociales et dans les études. Il faut bien reconnaître que les tentatives reposant sur des batteries de questions d'opinions diverses, de motivations, de valeurs, de styles de vie, etc ... s'avèrent plutôt décevantes dans le cadre d'une approche globale. A l'exception des problématiques marketing très ciblées sur des comportements d'achat précis, il reste plus pertinent de décrire et d'expliquer les comportements à l'aide des critères socio-démographiques classiques.

Nous avons préféré faire l'impasse sur cet aspect des choses : d'une part, l'enquête que nous avons exploitée dispose de peu de données comportementales précises ; d'autre part, on ne peut qu'être frappé de l'irrésolution d'un certain nombre de préalables à la mise en oeuvre de telles études « motivations/comportements » : Quel cadre théorique choisir ? Quels outils de mesure fiable utiliser dans le contexte d'une enquête, ou comment poser les questions ? Comment traiter l'information recueillie ? Quand bien même ces questions trouveraient des solutions satisfaisantes, il n'est pas sûr que ceci débouche sur des résultats concluants. S'il n'est pas d'acte qui ne soit motivé, rien n'assure que les pratiques comportementales ne se réalisent en relation cohérente avec les motivations déclarées, ou que l'analyse statistique permette de repérer des « lois » dans un écheveau éminemment complexe. Par ailleurs, aussi profondes soient-elles, les convictions même les plus fortes peuvent être battues en brèche par la situation du moment. Ainsi, tel conducteur refusant de prendre de l'essence auprès d'une enseigne pour des raisons idéologiques va-t-il se précipiter, heureux, vers la pompe de la marque honnie après s'être aperçu que la panne sèche le guette !

Toujours est-il que, aussi difficile que soit le travail de mesure des motivations, il apparaît nécessaire pour comprendre, et peut-être plus tard prédire, l'évolution de la société. Avec un peu de recul, on suspecte assez bien au niveau macroéconomique les liens existants entre l'évolution des pratiques des individus et celle de leurs préoccupations. La consommation offre de nombreux exemples où les changements de comportements sont suivis ou précédés d'une mutation du « système de valeurs »⁵⁵. Au niveau micro-économique, le chemin paraît plus laborieux et les résultats encore peu probants. Nos modèles n'arrivent pas (encore) à dégager de lois fiables. Pour autant, il ne faudrait pas conclure à l'inexistence des relations entre motivations et comportements.

⁵⁵ « Chaque temps de la société de consommation est une mise en concordance entre modes de vie, modes de production et systèmes de valeurs », R. Rochefort (1995) « *La société des consommateurs* », Odile Jacob.

Ainsi, nos actes de consommations sont modelés par nos motivations, nos désirs. Ces derniers décident du prix des « choses ». Le marché de l'art nous offre de bons exemples de cette loi : les ventes aux enchères contredisent régulièrement les estimations des experts pourtant les mieux à même de donner un prix . La bourse, également, est un bon terrain de confirmation, elle qui encense ou voue aux gémonies les valeurs d'entreprises en fonction d'impressions qui vont bien au-delà de la stricte information fournie par les analyses techniques des cours de l'action. C'est bien parce que la valeur des biens prend sa source dans nos désirs qu'il est important de mieux comprendre quelles sont et comment fonctionnent les motivations humaines.

ANNEXES

ANNEXE I - Objectifs et socio-démographie

Tableau A 1
Les objectifs actuels, selon quelques critères socio-démographiques

	En %								
	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
<u>Age</u>									
Moins de 25 ans	80,4	59,6	82,1	75,3	36,3	67,4	50,9	43,4	58,2
25 à 39 ans	86,7	70,8	74,9	71,8	44,0	57,6	65,4	45,3	54,1
40 à 59 ans	77,1	73,9	63,4	59,7	55,9	48,6	60,9	45,0	39,3
60 ans et plus	43,8	56,0	29,3	24,0	69,0	32,5	15,9	34,4	14,6
<u>Profession et catégorie sociale</u>									
Exploitant agricole*	74,7	76,7	64,2	49,5	38,1	59,6	78,9	50,4	47,3
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	74,4	81,3	71,7	73,3	52,1	43,1	78,3	46,3	47,2
Cadre supérieur	69,8	47,6	71,4	56,4	29,6	44,6	62,4	27,9	56,4
Profession intermédiaire	79,8	63,3	68,7	64,5	39,1	52,5	60,1	38,8	52,3
Employé	88,3	75,0	73,9	71,4	49,6	56,4	59,1	46,4	48,5
Ouvrier	90,1	79,4	76,1	79,6	53,1	60,9	68,8	50,7	49,3
Étudiant	71,1	48,6	79,6	67,5	39,6	62,3	47,7	40,6	49,7
Retraité	44,8	55,3	29,7	22,9	68,8	36,1	15,2	35,9	13,7
Autre inactif	70,0	71,0	55,3	51,7	60,6	46,8	43,6	44,4	37,9
<u>Nombre de personnes dans le foyer</u>									
Une	58,0	54,6	46,8	41,4	55,3	46,6	33,1	35,5	35,1
Deux	64,3	64,8	52,8	47,9	60,4	46,1	36,5	40,7	32,7
Trois	81,1	71,6	68,6	63,8	50,9	50,6	61,0	44,1	44,7
Quatre	81,5	69,2	68,2	65,1	46,2	51,3	61,1	43,0	46,4
Cinq et plus	81,4	74,3	75,1	72,3	45,7	58,5	67,2	50,1	48,0
Ensemble de la population	72,0	66,4	60,7	56,4	52,9	49,8	49,5	42,2	40,1

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996 - * Effectif faible, ne retenir que l'ordre de grandeur des pourcentages sur cette ligne

Tableau A 2
Les objectifs actuels, selon quelques critères socio-démographiques

	En %								
	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
Revenu mensuel du foyer									
Moins de 6.000 Francs	75,1	67,6	59,5	54,8	61,9	48,4	36,2	41,5	38,1
De 6.000 à 9.999 Francs	75,1	69,5	60,1	57,3	58,7	53,1	51,4	48,5	39,3
De 10.000 à 14.999 Francs	74,5	71,0	63,2	58,6	52,3	51,0	53,4	44,4	42,0
De 15.000 à 19.999 Francs	73,0	63,8	65,0	62,5	43,6	48,8	59,4	42,9	43,0
20.000 Francs et plus	68,7	56,5	64,0	56,2	33,2	43,0	56,5	26,1	45,9
Niveau d'études									
Aucun diplôme ou le CEP	63,9	69,8	46,0	43,5	68,1	41,9	38,1	45,5	24,7
CAP, BEPC, Technique (inférieur au bac)	78,7	73,1	68,0	65,1	51,3	55,2	56,5	45,5	44,4
BAC, Brevet supérieur	74,9	57,0	66,8	63,4	41,4	50,3	54,6	36,9	48,5
Études supérieures	70,6	51,3	69,0	57,0	34,9	52,7	52,1	31,7	54,9
Situation familiale et activité									
Actif sans conjoint	85,1	67,6	75,5	73,0	44,0	67,9	65,5	47,3	57,7
Inactif sans conjoint	60,5	58,4	50,5	46,4	58,1	47,8	25,9	40,7	32,2
Actif avec conjoint	79,9	70,4	69,8	65,6	44,1	47,0	70,0	41,6	46,5
Inactif avec conjoint	65,7	67,4	51,5	46,1	63,0	46,3	36,5	41,5	30,9
Sexe									
Homme	74,9	65,8	66,1	59,1	52,1	52,5	53,1	42,1	45,5
Femme	69,4	67,0	55,9	54,0	53,7	47,3	46,2	42,2	35,2
Ensemble de la population	72,0	66,4	60,7	56,4	52,9	49,8	49,5	42,2	40,1

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Tableau A 3
Les objectifs actuels, selon quelques critères socio-démographiques

	En %								
	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
Taille d'agglomération de résidence									
Moins de 2 000 habitants.....	71,4	69,0	61,4	56,8	55,1	49,5	52,6	42,7	42,1
De 2 000 à moins de 20 000 habitants	73,8	69,2	58,3	54,1	57,3	49,7	54,7	45,0	35,4
De 20 000 à moins de 100 000 habitants.....	69,4	67,2	59,8	59,2	51,4	48,3	45,9	43,9	36,2
100 000 habitants et plus	70,1	63,1	61,1	56,3	52,9	50,7	44,4	43,9	38,4
Paris et agglomération parisienne	77,0	64,5	62,4	56,0	45,9	49,8	50,4	33,6	48,1
Région									
Région parisienne.....	78,3	65,4	60,8	55,2	46,2	47,4	51,2	35,4	46,9
Nord.....	75,3	69,5	62,2	60,8	57,8	49,7	45,3	55,2	41,8
Est.....	64,9	56,7	61,9	47,9	52,1	52,6	45,5	41,8	48,9
Bassin parisien	74,2	68,0	61,8	59,0	51,7	48,6	51,1	41,0	39,0
Ouest.....	65,6	65,2	61,1	56,4	55,5	55,3	49,9	43,9	33,9
Sud-Ouest.....	70,5	70,4	56,1	57,2	53,0	50,1	51,9	41,5	34,4
Centre-Est	70,8	68,6	63,6	60,1	52,6	50,4	48,5	40,9	36,4
Méditerranée	72,8	67,0	58,5	54,0	60,0	45,6	47,8	46,6	40,1
Ensemble de la population.....	72,0	66,4	60,7	56,4	52,9	49,8	49,5	42,2	40,1

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Tableau A 4
Les objectifs futurs, selon quelques critères socio-démographiques

	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
En %									
<u>Age</u>									
Moins de 25 ans	88,1	76,7	90,7	87,2	54,7	82,2	68,6	57,8	79,3
25 à 39 ans	86,9	75,8	79,3	74,2	63,0	68,5	74,7	53,8	62,8
40 à 59 ans	76,0	75,8	63,9	59,5	72,6	56,3	69,4	51,7	38,6
60 ans et plus	42,1	53,9	29,7	21,6	76,9	33,1	17,6	36,1	14,7
<u>Profession et catégorie sociale</u>									
Exploitant agricole*	71,9	81,6	66,5	46,7	65,5	65,1	88,8	59,4	54,9
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	75,6	82,7	71,8	71,9	68,0	49,6	85,4	50,4	46,0
Cadre supérieur	70,2	59,5	69,6	60,7	54,7	58,2	73,9	35,8	58,7
Profession intermédiaire	77,8	71,0	74,0	65,0	59,0	66,9	71,1	48,5	59,2
Employé	88,7	79,5	79,3	74,7	67,7	67,2	71,6	56,6	56,6
Ouvrier	88,3	81,5	77,6	77,8	70,2	65,3	76,0	60,2	53,5
Étudiant	87,1	72,4	89,3	84,5	55,0	86,1	67,9	53,1	79,5
Retraité	44,2	53,0	29,8	21,7	77,3	35,7	17,2	37,5	14,3
Autre inactif	70,3	72,3	58,9	55,3	71,7	55,1	49,7	49,4	41,3
<u>Nombre de personnes dans le foyer</u>									
Une	60,5	56,5	48,5	43,1	67,5	52,2	40,2	41,7	36,8
Deux	63,3	67,4	53,4	47,5	72,8	51,3	45,2	47,9	34,4
Trois	80,8	75,2	74,4	66,8	66,3	63,0	69,0	50,0	50,9
Quatre	81,3	77,1	72,4	67,5	65,5	61,4	67,6	49,5	55,9
Cinq et plus	83,5	78,2	78,2	75,7	66,1	66,0	78,5	59,8	58,9
Ensemble de la population	72,3	70,3	63,5	58,0	68,3	57,6	57,6	49,2	45,4

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996 - * Effectif faible, ne retenir que l'ordre de grandeur des pourcentages sur cette ligne

Tableau A 5
Les objectifs futurs, selon quelques critères socio-démographiques

	En %								
	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
<u>Revenu mensuel du foyer</u>									
Moins de 6.000 Francs	76,9	70,0	62,1	58,7	73,3	56,7	49,8	49,6	44,0
De 6.000 à 9.999 Francs	74,6	73,0	62,3	57,2	72,9	58,4	55,4	55,5	42,9
De 10.000 à 14.999 Francs	75,4	75,2	66,9	61,3	70,1	61,5	62,3	52,6	46,8
De 15.000 à 19.999 Francs	72,6	73,6	67,3	63,9	64,9	59,9	66,6	50,9	51,3
20.000 Francs et plus	67,7	61,9	67,6	56,2	54,2	54,1	67,8	34,0	51,4
<u>Niveau d'études</u>									
Aucun diplôme ou le CEP	62,9	68,9	47,0	42,3	78,3	44,6	44,0	48,7	26,0
CAP, BEPC, Technique (inférieur au bac)	79,0	75,6	70,9	67,1	67,3	63,8	64,1	53,5	51,1
BAC, Brevet supérieur	78,3	69,7	73,6	67,5	60,7	61,7	64,4	46,5	55,7
Études supérieures	71,4	61,3	72,1	61,5	56,4	66,2	65,3	42,1	64,0
<u>Situation familiale et activité</u>									
Actif sans conjoint	85,6	73,1	80,8	76,6	65,0	76,6	71,8	58,8	65,1
Inactif sans conjoint	64,7	62,8	53,9	50,9	68,0	56,0	36,8	46,1	41,3
Actif avec conjoint	79,1	75,8	70,7	65,6	64,0	57,9	79,4	50,7	51,8
Inactif avec conjoint	64,5	68,4	54,9	46,6	74,9	50,0	42,3	45,6	32,7
<u>Sexe</u>									
Homme	74,6	70,4	66,5	60,6	68,0	60,1	62,2	49,6	50,9
Femme	70,2	70,3	60,8	55,8	68,7	55,3	53,5	48,8	40,6
Ensemble de la population	72,3	70,3	63,5	58,0	68,3	57,6	57,6	49,2	45,4

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Tableau A 6
Les objectifs futurs, selon quelques critères socio-démographiques

	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
En %									
<u>Taille d'agglomération de résidence</u>									
Moins de 2 000 habitants.....	69,9	70,1	63,4	56,8	70,0	56,6	59,1	47,4	45,9
De 2 000 à moins de 20 000 habitants	75,0	73,5	60,2	57,5	73,9	55,9	62,5	50,9	43,3
De 20 000 à moins de 100 000 habitants.....	73,7	73,3	62,8	59,8	68,9	57,7	55,2	51,3	42,7
100 000 habitants et plus.....	70,2	69,1	64,5	57,9	66,9	59,0	52,5	51,7	43,4
Paris et agglomération parisienne.....	76,3	67,1	66,0	59,4	61,5	58,4	61,3	43,9	53,2
<u>Région</u>									
Région parisienne.....	75,6	67,4	65,1	57,8	60,8	56,2	61,9	43,6	50,5
Nord.....	76,9	72,8	61,2	59,5	78,4	52,9	55,1	64,1	45,7
Est.....	66,2	68,0	66,9	51,5	67,7	60,3	54,5	52,2	52,7
Bassin parisien	75,5	70,7	64,6	58,6	67,9	56,8	55,7	45,6	40,9
Ouest.....	63,2	71,4	61,6	59,2	73,3	61,2	55,7	49,8	42,6
Sud-Ouest.....	69,6	71,9	58,1	58,1	69,0	57,5	59,2	48,7	41,1
Centre-Est.....	74,5	72,7	69,6	63,0	64,5	58,9	59,0	49,8	45,6
Méditerranée.....	75,4	69,5	59,6	55,6	72,1	56,0	57,9	51,4	46,4
Ensemble de la population.....	72,3	70,3	63,5	58,0	68,3	57,6	57,6	49,2	45,4

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

**ANNEXE II - Commentaires sur les méthodes statistiques
utilisées**

La régression logistique

Les étudiants ont moins souvent pour objectif actuel d'être en meilleure santé. Comment interpréter cette observation ? Doit-on l'attribuer à un effet direct de la catégorie sociale ? Ou au contraire, s'agit-il d'un effet indirect, qui passerait par l'âge, les étudiants étant jeunes et en meilleure santé qu'en moyenne (c'est, bien entendu, ce qui se passe) ?

Pour répondre à cette question, il faut pouvoir isoler l'effet propre d'un facteur, ici la catégorie sociale, sur une caractéristique (dans notre cas : le fait d'avoir tel ou tel objectif). Pour ce faire, les tabulations croisées sont en général insuffisantes ; on se heurte très vite aux problèmes que pose un grand nombre de cases ne regroupant qu'un effectif très faible d'individus. Pour aller plus loin, et tenter d'isoler l'effet spécifique d'un facteur "toutes choses égales par ailleurs", il faut faire des hypothèses et postuler des régularités statistiques. Dans le cas de pratiques, comportements ou attitudes de nature discrète, qualitative, on peut faire appel à un modèle de régression logistique, encore appelé modèle Logit.

La régression logistique vise à déterminer les rôles respectifs de plusieurs variables dans l'explication d'une situation dichotomique (Avoir tel objectif/Ne pas avoir tel objectif). On introduit une variable Y qui, pour chaque individu i vaut 1 quand il déclare avoir l'objectif étudié et 0 dans le cas contraire. Des variables $X_1 \dots X_K$ représentent les K facteurs qui semblent a priori avoir un effet notable sur le phénomène étudié, comme le sexe, l'âge, le montant des revenus, etc ...

Le raisonnement est ensuite probabiliste. On suppose que chaque individu i a une certaine probabilité P_i d'avoir l'objectif étudié. Il reste ensuite à trouver une fonction F telle que :

$$P_i = p(y_i = 1) = F(x_{i1}, \dots, x_{ij}, \dots, x_{ik})$$

avec $0 < F < 1$ et $x_{ij} = 1$ si l'individu i possède la caractéristique j et 0 sinon.

Diverses formes peuvent être envisagées pour la fonction F . On a choisi ici une loi logistique, c'est-à-dire telle que :

$$Z = \text{Log} \frac{P_i}{1 - P_i} = a + \sum_{j=1}^k b_j x_{ij}$$

soit⁵⁶ :

$$p(y_i = 1) = \frac{1}{1 + \exp\left(-\left(a + \sum_{j=1}^k b_j x_{ij}\right)\right)}$$

Au lieu d'expliquer "Y", on explique donc une variable latente $Z = \text{Log} \frac{p_i}{1 - p_i}$ qui est supérieure à un seuil quand l'individu déclare avoir l'objectif et représente donc Y. Contrairement à Y, cette variable a l'avantage de pouvoir être expliquée par l'addition des effets des différentes variables. Ces effets, les impacts, sont les coefficients b_j : ils mesurent, pour chaque variable, l'influence différentielle d'une modalité donnée, vis-à-vis de la modalité de référence, d'avoir l'objectif étudié. Cette mesure est exprimée "toutes choses égales par ailleurs" après déduction des impacts des autres variables (effet "pur").

Cette modélisation suppose donc que la variable Z suit une certaine loi. Rien ne garantit a priori que seule cette modélisation est possible. Elle suppose surtout que le modèle est additif, que les effets "purs" des différentes variables peuvent s'additionner, ce qui n'est pas toujours le cas dans la réalité. La référence est arbitraire et ne modifie pas les écarts entre impacts, ces écarts seuls ayant un sens. Les coefficients n'ont de signification que conditionnellement aux variables explicatives $X_1 \dots X_k$. Le fait qu'une variable ait ou non un effet significatif est tranché par un test de significativité des coefficients. Grâce aux coefficients (ou impact), il est possible de calculer la probabilité estimée d'appartenance à la population des individus ayant l'objectif étudié suivant les caractéristiques des individus.

Pour l'individu de référence, cette probabilité vaut : $\frac{1}{1 + \exp(-a)}$

⁵⁶ On aurait pu aussi choisir : $p(y_i = 1) = f\left(a + \sum_{j=1}^k b_j x_{ij}\right)$

où f est la fonction de répartition de la loi normale. Le modèle est alors appelé Probit. Les lois logistique et normale sont d'ailleurs assez voisines. Prendre l'une ou l'autre ne modifie pas en général substantiellement les résultats. Dans le cas de la loi logistique, un accroissement de x_{ij} se traduit par une augmentation de p (probabilité d'avoir tel objectif) si b_j est positif, et par une diminution si b_j est négatif, les autres variables restant constantes. Si le modèle est bien adapté au phénomène étudié, l'estimation du coefficient b_j donnera le sens de l'effet de la variable correspondante, toutes choses égales par ailleurs.

Pour un individu qui ne diffère de l'individu de référence que par la caractéristique X2 (le

sexe par exemple), elle vaut :
$$\frac{1}{1 + \exp(-a - b_2)}$$

Il est ainsi possible de calculer la probabilité associée à toutes combinaisons possibles des modalités des différentes variables. Cependant, si les impacts (les coefficients) peuvent être additionnés et comparés, ce n'est pas le cas des probabilités estimées. La présentation en termes de probabilité facilite la compréhension, mais les effets additifs ou compensatoires et les comparaisons des différentes situations doivent être analysés à partir des impacts uniquement. Avec cette mise en garde en mémoire, on peut ainsi mesurer l'effet isolé de chaque caractéristique ou d'un groupe de caractéristiques par rapport à la situation de référence, l'influence des autres variables étant neutralisée⁵⁷.

Nous avons donc réalisé neuf régressions logistiques, autant que d'objectifs actuels. Les variables explicatives socio-démographiques introduites dans le calcul de la régression sont les suivantes :

- le sexe ;
- l'âge ;
- la taille d'agglomération de résidence ;
- le nombre de personnes vivant dans le foyer ;
- le revenu mensuel du ménage ;
- la profession et catégorie sociale (PCS) ;
- le niveau d'études.

Les résultats sont toujours relatifs à une situation de référence. Cette référence est définie arbitrairement. Une autre donnerait des impacts (coefficients) de variables évidemment différents, mais elle ne changerait pas l'interprétation finale des résultats qui se fait toujours par comparaison avec l'individu de référence.

La situation de référence est la suivante. Il s'agit :

⁵⁷ Pour une présentation rapide de la régression logistique, voir Evrard, Pras, Roux, *Market - Etudes et recherches en marketing*, déjà cité. Pour une présentation détaillée (avec exemples d'application sous SAS), voir *L'économétrie et l'étude des comportements - Note 1 : les modèles à résidus logistiques ou normaux (Logit, Probit)*, INSEE, Document de travail, n°F9110.

- d'une femme ;
- âgée de 60 ans et plus ;
- résidant dans une agglomération de 20 000 à moins de 100 000 habitants ;
- vivant dans un ménage de deux personnes ;
- bénéficiant de 10 000 à 14 999 Francs de revenus par mois dans son foyer ;
- retraitée ;
- diplômée du CAP, du BEPC ou d'un diplôme technique inférieur au bac.

Si un élément de cette situation est modifié, on peut calculer l'impact de cette modification sur la probabilité de faire partie de la catégorie des gens ayant l'objectif étudié. Cet impact est calculé pour un individu ayant les mêmes caractéristiques que la personne de référence, sauf l'élément modifié. Cela fournit une mesure de l'influence de chaque variable « toutes choses égales par ailleurs », c'est-à-dire une fois fixé le rôle des autres critères pris en compte.

Un exemple de régression logistique : L'objectif actuel « Etre en meilleure santé »

The LOGISTIC Procedure

Response Profile

Ordered Value	NA	Count	Total Weight
1	1	1067	1062.4858
2	2	940	944.5148

Valeur 1 = A pour objectif actuel d'être en meilleure santé

Valeur 2 = N'a pas pour objectif actuel d'être en meilleure santé

Les coefficients positifs ci-après (« Parameter estimate », en première colonne) signifient donc que le groupe concerné a une probabilité accrue d'avoir la valeur 1, c'est-à-dire d'avoir pour objectif actuel d'être en meilleure santé. Les coefficients négatifs signifient au contraire que la probabilité de n'avoir pas cet objectif actuellement est plus forte que dans le groupe de référence.

Criteria for Assessing Model Fit

Criterion	Intercept Only	Intercept and Covariates	Chi-Square for Covariates
AIC	2777.355	2602.787	.
SC	2782.960	2754.105	.
-2 LOG L	2775.355	2548.787	226.568 with 26 DF (p=0.0001)
Score	.	.	217.247 with 26 DF (p=0.0001)

Ces critères représentent divers tests de validité générale du modèle. On regarde traditionnellement le rapport de vraisemblance « - 2 LOG L ». La probabilité que le Chi2 à 26 degrés de liberté dépasse la valeur affichée est de $p=0,0001$. L'hypothèse nulle (modèle sans variables explicatives) est donc rejetée.

Analysis of Maximum Likelihood Estimates

Variable	DF	Parameter Estimate	Standard Error	Wald Chi-Square	Pr > Chi-Square	Standardized Estimate
INTERCPT	1	0.3761	0.2121	3.1453	0.0761	.
HO	1	0.1900	0.1070	3.1549	0.0757	0.052309
AGE1	1	-1.2133	0.2844	18.2050	0.0001	-0.227163
AGE2	1	-0.5271	0.2467	4.5657	0.0326	-0.134532
AGE3	1	-0.0870	0.2280	0.1457	0.7027	-0.021996
AGG1	1	0.1704	0.1595	1.1412	0.2854	0.041725
AGG2	1	0.3226	0.1752	3.3920	0.0655	0.066167
AGG4	1	0.1597	0.1588	1.0118	0.3145	0.039505
AGG5	1	0.1083	0.1821	0.3534	0.5522	0.021487
NBP1	1	-0.4419	0.1528	8.3676	0.0038	-0.091858
NBP3	1	0.00881	0.1496	0.0035	0.9530	0.001865
NBP4	1	-0.1024	0.1495	0.4696	0.4932	-0.022538
NBP5	1	-0.1057	0.1683	0.3943	0.5300	-0.020108
REV1	1	0.5506	0.1616	11.6098	0.0007	0.118997
REV2	1	0.2157	0.1435	2.2596	0.1328	0.049839
REV4	1	-0.1584	0.1753	0.8163	0.3663	-0.027268
REV5	1	-0.5464	0.1806	9.1565	0.0025	-0.100328
REV6	1	0.1663	0.1721	0.9330	0.3341	0.030775
PCS1	1	-0.5575	0.2819	3.9119	0.0479	-0.077093
PCS2	1	-0.4823	0.2526	3.6460	0.0562	-0.101637
PCS3	1	-0.1489	0.2544	0.3427	0.5582	-0.030286
PCS4	1	-0.2555	0.2549	1.0043	0.3163	-0.052056
PCS5	1	0.1362	0.3400	0.1604	0.6888	0.017109
PCS7	1	0.0668	0.2324	0.0826	0.7738	0.013094
DIP1	1	0.3466	0.1234	7.8918	0.0050	0.089939
DIP3	1	-0.0940	0.1585	0.3517	0.5531	-0.017333
DIP4	1	-0.3533	0.1610	4.8177	0.0282	-0.071744

- *Parameter estimate* : Estimateur du paramètre b_j (coefficient)
- *Standard Error* : Ecart type de b_j
- *Statistique de Wald* : Estimateur du paramètre au carré/écart type au carré
- *Pr < Chi-square* : $p < 0.05$ implique que le paramètre est significativement non nul
- *Standardized estimate* : Estimateur standardisé (pour comparaisons entre modèles Logit et Probit)

Association of Predicted Probabilities and Observed Responses

Concordant = 68.6%	Somers' D = 0.376
Discordant = 31.1%	Gamma = 0.377
Tied = 0.3%	Tau-a = 0.187
(1002980 pairs)	c = 0.688

Tableau A 7
Les objectifs actuels : résultats des régressions logistiques (I)

	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose	En %
<u>Sexe</u>										
Homme.....			0,29							0,36
Femme										
<u>Age</u>										
Moins de 25 ans	1,24		1,68	1,43	-1,21	1,94	0,69	0,66		1,47
25 à 39 ans	1,54		1,23	1,07	-0,52	1,47	1,12	0,75		1,06
40 à 59 ans	1,06	0,55	0,79	0,66		1,10	1,01	0,70		0,59
60 ans et plus										
<u>Taille d'agglomération</u>										
Moins de 2 000 habitants.....							0,34			
De 2 000 à moins de 20 000 habitants							0,37			
De 20 000 à moins de 100 000 habitants										
100 000 habitants et plus.....										
Paris et agglomération parisienne	0,66									
<u>Nombre de personnes dans le foyer</u>										
Une	-0,48	-0,51		-0,31	-0,44					
Deux.....										
Trois.....							0,47			
Quatre							0,36			
Cinq et plus.....		0,47					0,72	0,31		

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Ce tableau comprend les coefficients (Parameter estimate) significativement non nuls au risque de 5%. Les modalités en italiques représentent la situation de référence.

Tableau A 8
Les objectifs actuels : résultats des régressions logistiques (II)

									En %
	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
Revenu mensuel du foyer									
Moins de 6.000 Francs	0,76				0,55		-0,40		
De 6.000 à 9.999 Francs	0,42								
<i>De 10.000 à 14.999 Francs</i>									
De 15.000 à 19.999 Francs		-0,37							
20.000 Francs et plus.....	-0,41	-0,44			-0,54	-0,33		-0,66	
Profession et catégorie sociale									
Exploitant agric., artisan, commerçant		0,70	0,64	0,96	-0,56	-0,56	1,84		0,89
Cadre supérieur et profession intermédiaire ..			0,58	0,84	-0,48	-0,54	1,11		0,90
Employé.....	0,92	0,51	0,81	1,11			0,97		0,90
Ouvrier.....	1,01	0,59	0,84	1,61			1,38		0,91
Étudiant						-0,77	0,73		
<i>Retraité</i>									
Autre inactif.....				0,44		-0,49	0,48		0,86
Niveau d'études									
Aucun diplôme ou le CEP.....			-0,36	-0,35	0,35				-0,42
<i>CAP, BEPC, Technique (inférieur au bac)....</i>									
BAC, Brevet supérieur.....		-0,57							
Études supérieures.....	-0,40	-0,75			-0,35			-0,33	0,35
Constante	-0,56	0,34	-0,87	-0,95	0,38	-0,67	-2,02	-0,66	-2,04

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Ce tableau comprend les coefficients significativement non nuls au risque de 5%. Les modalités en italiques représentent la situation de référence.

Les modèles log-linéaires

On sait que l'objectif consistant à être en meilleure santé est très lié à l'âge. Ce lien vaut pour l'objectif actuel mais également pour l'objectif futur. Plus on avance en âge, plus on est préoccupé par sa santé et plus on pense devoir l'être dans un avenir plus ou moins proche. Ainsi, 69% des personnes de 60 ans et plus « cherchent » à être en meilleure santé actuellement, alors que « seulement » 36% des individus de moins de 25 ans ont cette préoccupation. Avec des écarts moindres, on note que 77% des personnes de plus de 60 ans pensent avoir à l'avenir pour objectif d'être en meilleure santé, contre 55% des personnes de moins de 25 ans.

Lorsque l'on fait le croisement de l'âge avec, respectivement, l'objectif actuel et futur sur le thème de la santé, les deux liens sont apparemment significatifs (les CHI2 sont significatifs au seuil de 1%). Mais qu'en est-il réellement ? La corrélation entre âge et objectif futur (ou objectif actuel) est-elle réelle ou n'existe-t-elle que par l'intermédiaire de la forte corrélation entre objectif actuel et futur ?

On peut se donner une idée de la bonne réponse à cette question en croisant les trois variables : âge, objectif actuel, objectif futur. Le Tableau A 9 présente un résumé de ces croisements et laisse clairement deviner que le lien entre objectif futur (être en meilleure santé) et âge est artificiel, c'est-à-dire qu'il « passe » par la corrélation entre objectif actuel et âge.

Ainsi, au sein de la population ayant pour objectif futur d'être en meilleure santé, la proportion d'individus ayant également cet objectif à l'heure actuelle augmente avec le vieillissement. Elle passe de 63% chez les moins de 25 ans à 84% chez les personnes de 60 ans et plus. A l'inverse, parmi les individus ayant actuellement comme souci d'être en meilleure santé, la proportion de ceux pensant également avoir un tel objectif à l'avenir ne varie pas avec l'âge et se situe aux alentours de 95%.

Les croisements de l'objectif actuel avec l'âge sont significatifs au seuil de 1% au sein des deux sous-populations au regard de l'objectif futur (celle qui ne pense pas devoir s'occuper d'être en meilleure santé à l'avenir et celle qui pense devoir le faire). Par contre, les croisements de l'objectif futur avec l'âge ne sont significatifs ni au seuil de 1%, ni à celui de

5% (ils le deviennent à 10%) au sein des deux groupes de ceux ayant ou n'ayant pas actuellement pour objectif d'être en meilleure santé.

Tableau A 9
Être en meilleure santé, selon l'âge

	En % de réponses « Oui »				
	Moins de 25 ans	25 à 39 ans	40 à 59 ans	60 ans et plus	Ensemble de la population
<i>Ensemble de la population</i>					
Objectif actuel	36,3	44,0	55,9	69,0	52,9
Objectif futur	54,7	63,0	72,6	76,9	68,3
<i>Population dont l'objectif futur est d'être en meilleure santé</i>					
Objectif actuel	63,5	67,9	73,7	83,5	73,7
<i>Population dont l'objectif actuel est d'être en meilleure santé</i>					
Objectif futur	95,7	97,2	95,7	92,9	95,2

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

Exemple de lecture : 36,3% des moins de 25 ans ont pour objectif actuel d'être en meilleure santé et 54,7% pensent avoir cet objectif à l'avenir. Parmi les personnes de moins de 25 ans pensant avoir pour objectif à l'avenir d'être en meilleure santé, 63,5% sont d'ores et déjà actuellement préoccupés par leur santé. Parmi les personnes de moins de 25 ans ayant actuellement pour objectif d'être en meilleure santé, 95,7% pensent également avoir un tel objectif à l'avenir.

Ce genre de constat établi sur la base de tableaux croisés est encore réalisable lorsque le nombre de variables étudiées se limite à 3, mais devient périlleux et fastidieux au-delà. Même si nos analyses ont porté sur l'étude simultanée de 3 variables (l'objectif actuel, l'objectif futur correspondant, une variable socio-démographique), nous avons préféré avoir recours à une méthode d'analyse d'une meilleure portée interprétative et particulièrement adaptée à notre problématique consistant à identifier l'intensité des liens entre objectifs actuels, futurs et situations : les modèles log-linéaires.

L'objet des modèles log-linéaires est d'étudier les relations entre variables qualitatives. Ces modèles vont s'intéresser au cas où il y a plus de deux variables, formant alors une table de contingence multidimensionnelle⁵⁸. Ils permettent de tenir compte des interactions d'ordre supérieur pouvant exister entre les variables, chose impossible avec une relation bivariée.

⁵⁸ Pour une présentation simple et didactique des modèles log-linéaires on pourra se reporter à *Market - Etudes et recherches en marketing*, déjà cité, à Lebart L., Morineau A., Piron M. (1995) *Statistique exploratoire multidimensionnelle*, Dunod, et à l'article de J.N. Kapferer et G. Laurent, *Peut-on identifier*

L'analyse log-linéaire peut être présentée comme une approche du CHI2 généralisée. Le calcul du CHI2 est donné par la formule suivante :

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J \frac{(x_{ij} - \hat{m}_{ij})^2}{\hat{m}_{ij}} \quad \text{avec} \quad \hat{m}_{ij} = \frac{x_{i.} \cdot x_{.j}}{N}$$

où $x_{i.}$ et $x_{.j}$ sont les fréquences marginales associées aux modalités i et j .

L'hypothèse d'indépendance peut également être testée en calculant la quantité suivante :

$$G^2 = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J x_{ij} \log\left(x_{ij} / \hat{m}_{ij}\right)$$

Le G^2 suit la même distribution que le CHI2 avec le même nombre de degrés de liberté (les valeurs numériques sont d'ailleurs proches). Avec deux variables, on utilise plus souvent le CHI2, plus simple à calculer. Mais le G^2 possède une propriété d'additivité qui permet de réaliser certains tests.

Imaginons une table de contingence multidimensionnelle croisant trois variables. La valeur observée à l'intersection des modalités i, j et k est x_{ijk} . La valeur attendue va s'écrire dans le cas où il y aurait indépendance entre ces trois variables :

$$\hat{m}_{ijk} = \frac{x_{i.} \cdot x_{.j} \cdot x_{..k}}{N} \times N$$

Cette quantité peut être exprimée sous une forme additive par une transformation logarithmique :

$$\log \hat{m}_{ijk} = \log x_{i.} + \log x_{.j} + \log x_{..k} - 2N$$

Faire un calcul du G^2 avec la valeur précédente revient à tester le modèle d'indépendance des trois variables. Si on fait l'hypothèse (H1) qu'il existe une relation entre la première et la seconde variable et que la troisième est indépendante des autres, la valeur attendue sera calculée de la manière suivante :

$$\hat{m}_{ijk} = \left(\frac{x_{ij.}}{N}\right) \left(\frac{x_{..k}}{N}\right) N$$

Si on veut tester l'hypothèse (H2) d'une double relation entre les variables 1 et 2, 1 et 3 conjointement à l'absence de relation directe entre 2 et 3 par exemple, il n'existe pas de formule permettant de calculer directement la valeur attendue mais différents algorithmes de

les innovateurs ?, dans la Revue Française du Marketing, Cahier 83, 1980. On trouvera également plusieurs exemples d'applications dans la Revue de Statistique Appliquée, Vol 28-N°1-1980, Vol 34-N°4-1986, Vol 35-N°3-1987, Vol 38-N°2-1990.

calcul par itérations existent, qui vérifient les conditions qui correspondent à l'estimation du maximum de vraisemblance pour cette hypothèse.

On peut donc faire plusieurs calculs de G^2 , tester plusieurs modèles, correspondant à différents tests d'indépendance définis par l'analyste. L'approche log-linéaire permet, grâce à sa propriété d'additivité, de faire des tests comparatifs entre deux hypothèses hiérarchiques (modèles « nichés »). L'hypothèse H2 précédente contient la relation de H1 plus la relation entre 1 et 3. On peut vérifier si la relation supplémentaire qui distingue H2 de H1 apporte une amélioration significative à l'explication des données, i.e. si elle se traduit par une diminution significative de G^2 . La différence entre les G^2 de H2 et H1 suit, dans un gros échantillon, une distribution du CHI2 avec un nombre de degrés de liberté (d.d.l.) égal au nombre de d.d.l. de H1 moins le nombre de d.d.l. de H2 (il suffit de se reporter à la table de distribution du CHI2).

Revenons à l'objectif consistant à vouloir être en meilleure santé. Nous avons testé quatre modèles.

- **Modèle 1** : il n'y a pas de lien entre l'objectif actuel, l'objectif futur et l'âge. Dans cette hypothèse, $G^2 = 960$, pour 10 d.d.l. La valeur correspondant au seuil à 1% du CHI2 à 10 degrés de liberté est 23,21. Le G^2 étant largement supérieur à cette dernière valeur, l'hypothèse doit être rejetée : il y a bien au moins un lien entre ces trois variables.
- **Modèle 2** : il existe une relation entre l'objectif actuel et futur, mais l'âge est indépendant des deux autres. $G^2 = 121$ (9 d.d.l.), significatif au seuil de 1%⁵⁹. Il existe donc au moins une autre relation à prendre en compte. La différence entre les G^2 des deux modèles est $D_{2-1} = 960 - 121 = 839^{**}$ (1 d.d.l.). L'existence d'une relation entre objectif actuel et futur est donc à retenir, la seconde hypothèse apportant une amélioration très significative par rapport à la première.
- **Modèle 3** : il existe une relation entre l'objectif actuel et futur, entre l'objectif actuel et l'âge, mais l'âge est indépendant de l'objectif futur. $G^2 = 14^*$ (6 d.d.l.). $D_{3-2} = 121 - 14 = 107^{**}$ (3 d.d.l.). La relation nouvelle (objectif actuel et âge) est à retenir. Mais on peut supposer, le G^2 n'étant significatif qu'à 5%, qu'il n'existe plus d'autre relation forte.
- **Modèle 4** : il existe trois relations : objectif actuel et futur, objectif actuel et âge, objectif futur et âge. $G^2 = 8^*$ (3 d.d.l.). $D_{4-3} = 6$ (3 d.d.l.). Ce modèle reste donc valide au seuil de

⁵⁹ Dans la suite, nous ferons suivre les valeurs de ** lorsqu'elles sont significatives au seuil de 1% et de * lorsqu'elles le sont au seuil de 5%.

5% (d'une très courte tête, en fait), mais l'introduction de la troisième relation n'entraîne pas d'amélioration significative (même au seuil de 5%).

De ces différents tests, on déduit qu'il existe des liens significatifs entre l'objectif actuel et futur consistant à être en meilleure santé, entre l'objectif actuel et l'âge, mais que le lien entre l'objectif futur et l'âge est inexistant (au moins très faible).

La 5ème colonne du Tableau A 10 reprend l'exemple des modèles log-linéaires présentés ci-dessus.

Les trois tableaux suivants présentent les modèles log-linéaires pour l'ensemble des objectifs et, respectivement, l'âge, la PCS et le niveau d'études. On aurait pu imaginer prendre en compte, après vérification de sa significativité, l'interaction d'ordre 2 entre ces trois variables socio-démographiques et tester les modèles log-linéaires avec les hypothèses d'indépendance (et de lien) entre cette interaction et les objectifs actuels et futurs. Mais l'utilisation des modèles log-linéaires nécessite une taille d'échantillon telle que le tableau de contingence multidimensionnel défini par les variables considérées ait au minimum, en moyenne, 5 à 10 observations par case. Cette contrainte ne pouvant être respectée dans le cas présent, nous avons décidé de ne faire les tests qu'avec une seule variable socio-démographique à chaque fois.

Des résultats présentés dans les tableaux ci-après, on déduit que **des liens significatifs existent entre la situation et, respectivement, l'objectif actuel et futur pour tous les cas, à l'exception de la motivation consistant à être en meilleure santé pour laquelle la liaison entre la situation et l'objectif futur est artificielle.**

L'effet d'interaction entre la situation, l'objectif actuel et futur existe également dans la majorité des cas sauf :

- entre l'objectif consistant à avoir une famille plus unie et, respectivement, l'âge, la PCS et le niveau d'études ;
- entre l'objectif consistant à voir ses capacités mieux appréciées et, respectivement, l'âge et la PCS ;
- entre l'objectif consistant à avoir plus de temps de loisirs et le niveau d'études.

Tableau A 10
Modèles log-linéaires : objectifs actuel, futur et âge

G²

	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête- ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
Modèle 1 Indépendance des trois variables (10 d.d.l.)	1611** <i>D₂₋₁**</i>	1028** <i>D₂₋₁**</i>	1996** <i>D₂₋₁**</i>	2146** <i>D₂₋₁**</i>	960** <i>D₂₋₁**</i>	1500** <i>D₂₋₁**</i>	1797** <i>D₂₋₁**</i>	1632** <i>D₂₋₁**</i>	1773** <i>D₂₋₁**</i>
Modèle 2 Lien objectif actuel et futur (9 d.d.l.)	386** <i>D₃₋₂**</i>	136** <i>D₃₋₂**</i>	455** <i>D₃₋₂**</i>	490** <i>D₃₋₂**</i>	121** <i>D₃₋₂**</i>	250** <i>D₃₋₂**</i>	549** <i>D₃₋₂**</i>	71** <i>D₃₋₂**</i>	503** <i>D₃₋₂**</i>
Modèle 3 Modèle 2 + Lien objectif actuel et âge (6 d.d.l.)	111** <i>D₄₋₃**</i>	85** <i>D₄₋₃**</i>	132** <i>D₄₋₃**</i>	159** <i>D₄₋₃**</i>	<u>14*</u>	137** <i>D₄₋₃**</i>	198** <i>D₄₋₃**</i>	53** <i>D₄₋₃**</i>	258** <i>D₄₋₃**</i>
Modèle 4 Modèle 3 + Lien objectif futur et âge (3 d.d.l.)	32**	18**	22**	<u>7</u>	8*	19**	43**	<u>6</u>	40**

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

** significatif au seuil de 1% - * significatif au seuil de 5%

Exemple de lecture : Pour l'objectif actuel et futur consistant à « améliorer son niveau de vie » : le G² est significatif à 1%, il n'y a donc pas indépendance entre les trois variables. La prise en compte du lien entre objectif actuel et futur améliore significativement le modèle, le *D₂₋₁* étant significatif. L'analyse des modèles suivants se fait de même. Le modèle 4 ne satisfaisant pas à l'hypothèse d'indépendance, on conclut donc qu'il existe une interaction d'ordre 3, c'est-à-dire entre l'objectif actuel, futur et l'âge simultanément.

Tableau A 11
Modèles log-linéaires : objectifs actuel, futur et PCS

G²

	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
<u>Modèle 1</u> Indépendance des trois variables (22 d.d.l.)	1588** <i>D₂₋₁**</i>	1091** <i>D₂₋₁**</i>	1922** <i>D₂₋₁**</i>	2104** <i>D₂₋₁**</i>	965** <i>D₂₋₁**</i>	1468** <i>D₂₋₁**</i>	1819** <i>D₂₋₁**</i>	1646** <i>D₂₋₁**</i>	1664** <i>D₂₋₁**</i>
<u>Modèle 2</u> Lien objectif actuel et futur (21 d.d.l.)	362** <i>D₃₋₂**</i>	199** <i>D₃₋₂**</i>	380** <i>D₃₋₂**</i>	448** <i>D₃₋₂**</i>	126** <i>D₃₋₂**</i>	217** <i>D₃₋₂**</i>	571** <i>D₃₋₂**</i>	85** <i>D₃₋₂**</i>	393** <i>D₃₋₂**</i>
<u>Modèle 3</u> Modèle 2 + Lien objectif actuel et PCS (14 d.d.l.)	90** <i>D₄₋₃**</i>	87** <i>D₄₋₃**</i>	103** <i>D₄₋₃**</i>	108** <i>D₄₋₃**</i>	<u>14</u>	150** <i>D₄₋₃**</i>	202** <i>D₄₋₃**</i>	50** <i>D₄₋₃**</i>	184** <i>D₄₋₃**</i>
<u>Modèle 4</u> Modèle 3 + Lien objectif futur et PCS (7 d.d.l.)	25**	26**	22**	<u>8</u>		31**	47**	<u>8</u>	48**

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

** significatif au seuil de 1% - * significatif au seuil de 5%

Tableau A 12
Modèles log-linéaires : objectifs actuel, futur et niveau d'études

G²

	Améliorer votre niveau de vie	Avoir une vie plus tranquille, moins d'embête ments	Mieux vous épanouir dans votre travail ou vos activités	Voir vos capacités mieux appréciées	Être en meilleure santé	Lier des amitiés nouvelles	Avoir plus de temps de loisirs	Avoir une famille plus unie	Créer quelque chose
<u>Modèle 1</u> Indépendance des trois variables (10 d.d.l.)	1294** <i>D₂₋₁**</i>	988** <i>D₂₋₁**</i>	1685** <i>D₂₋₁**</i>	1784** <i>D₂₋₁**</i>	962** <i>D₂₋₁**</i>	1336** <i>D₂₋₁**</i>	1335** <i>D₂₋₁**</i>	1646** <i>D₂₋₁**</i>	1485** <i>D₂₋₁**</i>
<u>Modèle 2</u> Lien objectif actuel et futur (9 d.d.l.)	69** <i>D₃₋₂**</i>	96** <i>D₃₋₂**</i>	143** <i>D₃₋₂**</i>	127** <i>D₃₋₂**</i>	123** <i>D₃₋₂**</i>	85** <i>D₃₋₂**</i>	87** <i>D₃₋₂**</i>	84** <i>D₃₋₂**</i>	214** <i>D₃₋₂**</i>
<u>Modèle 3</u> Modèle 2 + Lien objectif actuel et diplôme (6 d.d.l.)	29** <i>D₄₋₃**</i>	35** <i>D₄₋₃**</i>	53** <i>D₄₋₃**</i>	53** <i>D₄₋₃**</i>	<u>3</u>	58** <i>D₄₋₃**</i>	34** <i>D₄₋₃**</i>	50** <i>D₄₋₃**</i>	103** <i>D₄₋₃**</i>
<u>Modèle 4</u> Modèle 3 + Lien objectif futur et diplôme (3 d.d.l.)	14**	21**	23**	19**		9* <u>5</u>	<u>8</u>		41**

Source : CREDOC, Enquête « Conditions de vie et Aspirations des Français », Juin 1996

** significatif au seuil de 1% - * significatif au seuil de 5%

ANNEXE III - L'espace des motivations actuelles des Français

EDITION DES VALEURS PROPRES

NUMERO	VALEUR PROPRE	POURCENT.	POURCENT. CUMULE	
1	.3171	31.71	31.71	*****
2	.1435	14.35	46.06	*****
3	.1025	10.25	56.31	*****
4	.0873	8.73	65.05	*****
5	.0810	8.10	73.15	*****
6	.0753	7.53	80.68	*****
7	.0702	7.02	87.70	*****
8	.0661	6.61	94.31	*****
9	.0569	5.69	100.00	*****

COORDONNEES, CONTRIBUTIONS ET COSINUS CARRES DES MODALITES ACTIVES SUR LES AXES 1 A 5

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES				
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
187 . Objectif actuel : avoir une vie plus tranquille																	
NI01 - Oui	7.38	.50	-.37	-.30	-.22	.12	.21	3.2	4.7	3.6	1.2	4.0	.27	.18	.10	.03	.09
NI02 - Non	3.73	1.98	.73	.60	.44	-.23	-.42	6.3	9.4	7.1	2.3	8.0	.27	.18	.10	.03	.09
								CONTRIBUTION CUMULEE = 9.4 14.1 10.8 3.4 12.0									
188 . Objectif actuel : lier des amitiés nouvelles																	
NJ01 - Oui	5.53	1.01	-.53	.11	.58	.13	.50	5.0	.5	17.9	1.1	16.8	.28	.01	.33	.02	.24
NJ02 - Non	5.58	.99	.53	-.11	-.57	-.13	-.49	4.9	.5	17.7	1.1	16.6	.28	.01	.33	.02	.24
								CONTRIBUTION CUMULEE = 9.9 .9 35.6 2.2 33.4									
189 . Objectif actuel : avoir une famille plus unie																	
NK01 - Oui	4.68	1.37	-.59	-.63	.29	.28	-.04	5.2	12.9	4.0	4.2	.1	.26	.29	.06	.06	.00
NK02 - Non	6.43	.73	.43	.46	-.21	-.21	.03	3.8	9.4	2.9	3.1	.1	.26	.29	.06	.06	.00
								CONTRIBUTION CUMULEE = 9.0 22.3 6.9 7.3 .2									

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES				
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
190 . Objectif actuel : avoir plus de temps de loisirs																	
NL01 - Oui	5.49	1.02	-.58	.01	-.33	.55	-.29	5.9	.0	6.0	18.9	5.7	.33	.00	.11	.29	.08
NL02 - Non	5.62	.98	.57	-.01	.33	-.54	.28	5.8	.0	5.8	18.5	5.6	.33	.00	.11	.29	.08
								CONTRIBUTION CUMULEE = 11.7 .0 11.8 37.4 11.3									
191 . Objectif actuel : être en meilleure santé																	
NM01 - Oui	5.88	.89	-.19	-.70	.17	-.37	-.28	.7	20.1	1.7	9.5	5.7	.04	.55	.03	.16	.09
NM02 - Non	5.23	1.12	.22	.79	-.20	.42	.32	.8	22.6	1.9	10.6	6.4	.04	.55	.03	.16	.09
								CONTRIBUTION CUMULEE = 1.5 42.8 3.7 20.1 12.2									
192 . Objectif actuel : améliorer votre niveau de vie																	
NN01 - Oui	8.00	.39	-.38	.06	-.25	-.23	.11	3.7	.2	4.8	4.9	1.2	.38	.01	.16	.14	.03
NN02 - Non	3.11	2.57	.99	-.16	.64	.60	-.29	9.5	.5	12.3	12.7	3.1	.38	.01	.16	.14	.03
								CONTRIBUTION CUMULEE = 13.2 .8 17.1 17.6 4.4									
193 . Objectif actuel : voir ses capacités mieux appréciées																	
NO01 - Oui	6.27	.77	-.63	.17	-.05	-.25	.03	7.7	1.3	.1	4.5	.1	.51	.04	.00	.08	.00
NO02 - Non	4.84	1.29	.81	-.22	.06	.33	-.04	10.0	1.6	.2	5.9	.1	.51	.04	.00	.08	.00
								CONTRIBUTION CUMULEE = 17.7 2.9 .3 10.4 .2									
194 . Objectif actuel : créer quelque chose																	
NP01 - Oui	4.45	1.49	-.66	.47	.43	.00	-.52	6.1	6.9	8.2	.0	14.8	.29	.15	.13	.00	.18
NP02 - Non	6.66	.67	.44	-.32	-.29	-.00	.35	4.1	4.6	5.5	.0	9.9	.29	.15	.13	.00	.18
								CONTRIBUTION CUMULEE = 10.1 11.5 13.7 .0 24.7									
195 . Objectif actuel : mieux s'épanouir ds travail-activités																	
NQ01 - Oui	6.75	.65	-.57	.20	-.03	-.09	-.09	6.9	1.8	.0	.6	.6	.50	.06	.00	.01	.01
NQ02 - Non	4.36	1.55	.88	-.31	.04	.14	.13	10.6	2.8	.1	.9	1.0	.50	.06	.00	.01	.01
								CONTRIBUTION CUMULEE = 17.4 4.7 .1 1.5 1.6									

COORDONNEES ET VALEURS-TEST DES MODALITES SUR LES AXES 1 A 5

MODALITES				COORDONNEES					VALEURS-TEST				
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
187 . Objectif actuel : avoir une vie plus tranquille													
! NI01 - Oui	1336	1333.58	.50 !	-.37	-.30	-.22	.12	.21	-23.2	-19.1	-14.1	7.4	13.3
! NI02 - Non	671	673.42	1.98 !	.73	.60	.44	-.23	-.42	23.2	19.1	14.1	-7.4	-13.3
188 . Objectif actuel : lier des amitiés nouvelles													
! NJ01 - Oui	1020	998.63	1.01 !	-.53	.11	.58	.13	.50	-23.8	4.9	25.7	5.9	22.1
! NJ02 - Non	987	1008.37	.99 !	.53	-.11	-.57	-.13	-.49	23.8	-4.9	-25.7	-5.9	-22.1
189 . Objectif actuel : avoir une famille plus unie													
! NK01 - Oui	851	845.98	1.37 !	-.59	-.63	.29	.28	-.04	-22.6	-24.1	11.3	10.8	-1.7
! NK02 - Non	1156	1161.02	.73 !	.43	.46	-.21	-.21	.03	22.6	24.1	-11.3	-10.8	1.7
190 . Objectif actuel : avoir plus de temps de loisirs													
! NL01 - Oui	1000	992.54	1.02 !	-.58	.01	-.33	.55	-.29	-25.9	.6	-14.8	24.3	-12.9
! NL02 - Non	1007	1014.46	.98 !	.57	-.01	.33	-.54	.28	25.9	-.6	14.8	-24.3	12.9
191 . Objectif actuel : être en meilleure santé													
! NM01 - Oui	1067	1062.49	.89 !	-.19	-.70	.17	-.37	-.28	-9.2	-33.3	8.2	-17.8	-13.3
! NM02 - Non	940	944.52	1.12 !	.22	.79	-.20	.42	.32	9.2	33.3	-8.2	17.8	13.3
192 . Objectif actuel : améliorer votre niveau de vie													
! NN01 - Oui	1461	1445.06	.39 !	-.38	.06	-.25	-.23	.11	-27.5	4.4	-17.8	-16.7	8.0
! NN02 - Non	546	561.94	2.57 !	.99	-.16	.64	.60	-.29	27.5	-4.4	17.8	16.7	-8.0

MODALITES				COORDONNEES					VALEURS-TEST				
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
193 . Objectif actuel : voir ses capacités mieux appréciées													
! NO01 - Oui	1133	1132.02	.77 !	-.63	.17	-.05	-.25	.03 !	-31.9	8.7	-2.5	-12.8	1.6 !
! NO02 - Non	874	874.98	1.29 !	.81	-.22	.06	.33	-.04 !	31.9	-8.7	2.5	12.8	-1.6 !
194 . Objectif actuel : créer quelque chose													
! NP01 - Oui	809	804.56	1.49 !	-.66	.47	.43	.00	-.52 !	-24.1	17.3	15.9	.1	-19.0 !
! NP02 - Non	1198	1202.44	.67 !	.44	-.32	-.29	-.00	.35 !	24.1	-17.3	-15.9	-.1	19.0 !
195 . Objectif actuel : mieux s'épanouir ds travail-activités													
! NQ01 - Oui	1227	1218.94	.65 !	-.57	.20	-.03	-.09	-.09 !	-31.6	11.0	-1.4	-4.9	-4.8 !
! NQ02 - Non	780	788.06	1.55 !	.88	-.31	.04	.14	.13 !	31.6	-11.0	1.4	4.9	4.8 !
4 . Région où habite l'enquêté(e)													
! AA01 - région parisienne	351	351.69	4.71 !	-.01	.19	-.10	-.02	-.04 !	-.2	3.9	-2.1	-.4	-.8 !
! AA02 - nord	138	134.41	13.93 !	-.10	-.15	.07	-.08	.00 !	-1.2	-1.8	.9	-1.0	.0 !
! AA03 - est	177	181.30	10.07 !	.08	.11	.28	.05	-.16 !	1.2	1.5	3.9	.7	-2.3 !
! AA04 - bassin parisien	370	370.79	4.41 !	-.03	.02	-.08	-.01	.02 !	-.6	.4	-1.8	-.3	.4 !
! AA05 - ouest	278	277.53	6.23 !	.02	-.07	.11	.07	.08 !	.4	-1.3	1.9	1.3	1.4 !
! AA06 - sud-ouest	225	220.78	8.09 !	.02	-.07	-.07	.07	.09 !	.4	-1.2	-1.2	1.1	1.5 !
! AA07 - centre est	229	228.40	7.79 !	-.01	-.00	-.03	-.03	.07 !	-.2	-.0	-.5	-.5	1.2 !
! AA08 - méditerranée	239	242.10	7.29 !	.01	-.14	.00	-.06	-.09 !	.2	-2.4	.1	-1.0	-1.5 !
7 . A1: Sexe de l'enquête(e)													
! A101 - masculin	940	950.00	1.11 !	-.10	.09	.02	.00	-.05 !	-4.1	3.7	.7	-.0	-2.3 !
! A102 - féminin	1067	1057.00	.90 !	.09	-.08	-.01	.00	.05 !	4.1	-3.7	-.7	.0	2.3 !

MODALITES					COORDONNEES					VALEURS-TEST				
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
140 . PROFESSION ET CATEGORIE SOCIALE														
! UE01 - exploitant agricole	52	50.21	38.97 !	-.23	.09	-.14	.70	.01 !	-1.6	.7	-1.0	5.0	.1 !	
! UE02 - art.comm. chef ent	74	85.11	22.58 !	-.34	.01	-.37	.30	-.28 !	-3.2	.1	-3.5	2.8	-2.6 !	
! UE03 - cadre,prof. int.sup.	94	128.03	14.68 !	.02	.65	-.05	.22	-.37 !	.2	7.6	-.6	2.6	-4.3 !	
! UE04 - profession interm.	243	228.24	7.79 !	-.17	.36	-.09	.10	-.08 !	-2.8	5.8	-1.4	1.6	-1.2 !	
! UE05 - employé	345	325.70	5.16 !	-.36	.13	-.16	-.07	.08 !	-7.1	2.6	-3.1	-1.3	1.5 !	
! UE06 - ouvrier	290	327.45	5.13 !	-.52	.08	-.19	.01	.06 !	-10.2	1.5	-3.7	.2	1.3 !	
! UE07 - étudiant	142	110.22	17.21 !	-.13	.48	.29	-.06	-.02 !	-1.4	5.1	3.2	-.7	-.3 !	
! UE08 - retraité	456	454.26	3.42 !	.79	-.51	.30	-.15	.09 !	19.1	-12.4	7.3	-3.6	2.2 !	
! UE09 - autre inactif	311	297.78	5.74 !	.07	-.20	.03	-.06	.01 !	1.3	-3.7	.5	-1.2	.1 !	
143 . age de l'enqueté(e)														
! VA01 - 24 et moins	274	266.81	6.52 !	-.34	.53	.22	-.06	.09 !	-5.9	9.2	3.9	-1.1	1.5 !	
! VA02 - 25 ... 39 ans	641	623.70	2.22 !	-.38	.28	-.13	.07	-.03 !	-11.5	8.3	-3.8	2.0	-.8 !	
! VA03 - 40 ... 59 ans	599	602.40	2.33 !	-.14	-.09	-.18	.09	-.04 !	-4.0	-2.5	-5.4	2.6	-1.1 !	
! VA04 - 60 et plus	493	514.08	2.90 !	.80	-.51	.25	-.15	.03 !	21.0	-13.3	6.7	-4.1	.8 !	
148 . sexe * activité pour l'enqueté(e)														
! WA01 - homme actif	486	555.61	2.61 !	-.32	.26	-.15	.14	-.18 !	-8.9	7.1	-4.2	4.0	-5.1 !	
! WA02 - homme inactif	454	394.39	4.09 !	.22	-.15	.25	-.21	.13 !	4.9	-3.4	5.6	-4.5	2.9 !	
! WA03 - femme active	428	395.79	4.07 !	-.23	.19	-.24	.22	.03 !	-5.2	4.3	-5.2	4.9	.7 !	
! WA04 - femme inactive	639	661.21	2.04 !	.28	-.24	.12	-.13	.06 !	8.8	-7.5	3.7	-4.1	1.8 !	
152 . nombre d'enfants de moins de 20 ans														
! XB01 - aucun	1114	1142.70	.76 !	.23	-.12	.12	-.09	.02 !	12.0	-6.4	6.1	-4.5	.9 !	
! XB02 - un	314	313.04	5.41 !	-.27	.21	-.16	.07	-.03 !	-5.3	4.1	-3.0	1.3	-.5 !	
! XB03 - deux	344	331.25	5.06 !	-.31	.16	-.15	.08	-.01 !	-6.1	3.2	-3.0	1.6	-.1 !	
! XB04 - trois et plus	234	218.90	8.17 !	-.37	.10	-.16	.23	-.04 !	-5.8	1.5	-2.5	3.7	-.6 !	

MODALITES					COORDONNEES					VALEURS-TEST				
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
154 . taille d'agglomération														
! XD01 - moins de 2000	535	542.44	2.70 !	-.04	-.03	-.01	.04	-.05 !	-1.0	-.9	-.3	1.0	-1.5 !	
! XD02 - 2000 ... 20000	338	332.73	5.03 !	-.01	-.13	-.07	.06	.01 !	-.3	-2.7	-1.5	1.3	.3 !	
! XD03 - 20000 ... 100000	254	264.81	6.58 !	.03	-.03	-.00	-.01	.06 !	.5	-.5	-.0	-.2	1.1 !	
! XD04 - 100000 hab. et plus	573	560.24	2.58 !	.04	-.00	.09	-.05	.03 !	1.1	-.1	2.4	-1.4	.9 !	
! XD05 - Paris et agglo.	307	306.77	5.54 !	-.02	.23	-.05	-.03	-.03 !	-.3	4.4	-1.0	-.6	-.6 !	
156 . statut d'occupation du logement														
! ZZ01 - accédant	245	238.82	7.40 !	-.26	.14	-.12	-.02	-.07 !	-4.3	2.4	-2.0	-.3	-1.1 !	
! ZZ02 - propriétaire	894	895.03	1.24 !	.23	-.11	.06	.02	-.01 !	9.1	-4.4	2.3	.8	-.5 !	
! ZZ03 - locataire,gratuit	864	869.01	1.31 !	-.16	.07	-.02	-.01	.03 !	-6.3	2.7	-.9	-.5	1.1 !	
! ZZ04 - autre	4	4.14	484.00 !	-.09	.48	-.53	-.24	.62 !	-.2	1.0	-1.1	-.5	1.3 !	
157 . nombre de personnes vivant dans le logement														
! ZE01 - une	306	344.27	4.83 !	.38	-.05	.26	-.06	-.02 !	7.7	-1.0	5.3	-1.1	-.3 !	
! ZE02 - deux	630	626.79	2.20 !	.22	-.19	.11	-.12	.04 !	6.5	-5.6	3.4	-3.5	1.2 !	
! ZE03 - trois	358	360.13	4.57 !	-.21	.07	-.17	.05	-.04 !	-4.4	1.5	-3.6	1.0	-.9 !	
! ZE04 - quatre	419	398.76	4.03 !	-.21	.17	-.16	.07	-.03 !	-4.6	3.7	-3.7	1.5	-.7 !	
! ZE05 - cinq et plus	294	277.05	6.24 !	-.38	.15	-.12	.18	.03 !	-6.8	2.7	-2.1	3.1	.5 !	
169 . type de ménage														
! WY01 - seul act.	248	269.20	6.46 !	-.43	.32	.08	.11	.03 !	-7.6	5.7	1.4	1.9	.5 !	
! WY02 - seul inact.	424	441.05	3.55 !	.32	-.14	.28	-.20	.10 !	7.6	-3.3	6.7	-4.9	2.4 !	
! WY03 - marié/ act. /cj.act	515	516.64	2.88 !	-.23	.26	-.31	.24	-.14 !	-6.1	6.8	-8.1	6.4	-3.6 !	
! WY04 - marié/ act. /cj.ina	151	165.56	11.12 !	-.22	-.01	-.24	.07	-.17 !	-3.0	-.1	-3.2	.9	-2.3 !	
! WY05 - marié/ inact /cj.act	319	280.56	6.15 !	-.20	.01	-.06	-.09	.02 !	-3.6	.1	-1.2	-1.6	.3 !	
! WY06 - marié/ inact /cj.ina	350	334.00	5.01 !	.56	-.48	.21	-.15	.12 !	11.2	-9.7	4.3	-3.1	2.5 !	

MODALITES				COORDONNEES					VALEURS-TEST				
IDEN - LIBELLE	EFF.	P.ABS	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
179 . Revenu mensuel du foyer													
! NA01 - Moins de 6000 F	371	380.36	4.28 !	.05	-.13	.06	-.29	.07 !	1.1	-2.8	1.3	-6.4	1.4 !
! NA02 - 6000 ... 9999 F	460	455.87	3.40 !	-.08	-.13	.03	-.01	.03 !	-1.9	-3.3	.6	-.2	.7 !
! NA03 - 10000 ... 14999 F	451	436.52	3.60 !	-.09	-.01	-.05	.05	.01 !	-2.1	-.2	-1.1	1.2	.3 !
! NA04 - 15000 ... 19999 F	230	219.71	8.13 !	-.08	.17	-.09	.15	-.07 !	-1.3	2.7	-1.5	2.4	-1.2 !
! NA05 - 20000 F et plus	244	254.90	6.87 !	.10	.46	-.15	.16	-.15 !	1.7	7.9	-2.6	2.7	-2.6 !
! NA06 - non déclaré	251	259.64	6.73 !	.18	-.17	.18	.07	.04 !	3.1	-2.9	3.1	1.2	.7 !
196 . Niveau d'études													
! NR01 - Aucun diplôme, CEP	648	664.03	2.02 !	.27	-.45	.02	-.08	.05 !	8.4	-14.1	.6	-2.5	1.7 !
! NR02 - CAP, BEPC, Technique	760	760.84	1.64 !	-.21	.05	-.07	.03	.06 !	-7.5	1.6	-2.3	.9	2.0 !
! NR03 - BAC, BS	268	257.43	6.80 !	-.06	.35	-.01	.02	-.11 !	-1.1	5.9	-.2	.3	-1.9 !
! NR04 - Etudes supérieures	331	324.70	5.18 !	.01	.53	.12	.09	-.16 !	.1	10.4	2.4	1.7	-3.2 !

BIBLIOGRAPHIE

- Albou P.** (1976), *Besoins et motivations économiques*, PUF
- Bergadaà M.** (1990), *The rôle of time in the action of the consumer*, Journal of Consumer Research, Vol 17, N°3
- Berthuit F., Kowalski A.D., Collerie de Borely A.** (1995), *Le sentiment de restrictions*, CREDOC, Cahier de Recherche N°67
- Berthuit F., Volatier J.L.** (1993), *Durée du travail et conflits entre vie personnelle et vie professionnelle*, CREDOC, Cahier de Recherche N°45
- Berthuit F.** (1996), *Un tour d'horizon des aspirations et des valeurs des Français (telles qu'elles résultent des enquêtes extérieures au Crédoc)*, CREDOC, Cahier de Recherche N°84
- Beutel A.M., Mooney Marini M.** (1995), *Gender and values*, American Sociological Review, Vol 60, N°3
- Changeux J.P.** (1983), *L'homme neuronal*, Pluriel, Fayard
- Clapier-Valladon S.** (1991), *Les théories de la personnalité*, Que sais-je ? PUF
- Cova, B.** (1996), *Le lien plus que le bien - Rebondissement ou mutation du système de consommation*, Futuribles, N°214
- Dichter E.** (1964), *Handbook of consumer motivations*, New-York, McGraw-Hill
- Diligensky G.** (1981), *Problems of the theory of human needs*, Information sur les sciences sociales, Vol 20, N°1
- Dubois P.L., Jolibert A.** (1992), *Le marketing, Fondements et pratique*, 2ème édition, Economica
- Evrard Y., Pras B., Roux E.** (1993), *Market - Etudes et recherches en marketing*, Nathan
- Fustier M.** (1971), *L'étude de motivation*, Dunod
- Galbraith J.K.** (1980), *Théorie de la pauvreté de masse*, Gallimard
- Gasparini G.** (1990), *Quelques observations sur les modèles culturels du temps dans les sociétés industrialisées contemporaines*, Information sur les sciences sociales, Vol29, N°4
- Kahle L.R.** (1983), *Social values and social change*, Praeger.
- Lalhou S., Collerie de Borely A., Beaudoin V.** (1993), *Où en est la consommation aujourd'hui ?*, CREDOC, Cahier de Recherche N°46
- Lorenz K.** (1970), *Trois essais sur le comportement animal et humain*, Editions du Seuil
- McAlister L., Pessemier E.** (1982), *Variety seeking behavior : an interdisciplinary review*, Journal of Consumer Research, Vol 9, N°3
- Maslow A.H.** (1987), *Motivation and personality*, 3ème édition, New-York, Harper Collins Publishers

- Mauss M.** (1950), *Sociologie et anthropologie*, PUF
- Moorman C., Matulich E.** (1993) *A model of consumers-preventive health behaviors : the rôle of health motivation and health ability*, *Journal of Consumer Research*, Vol 20, N°2
- Mucchielli A.** (1996), *Les motivations*, Que sais-je ?, PUF
- Pichot A.** (1996), *Hérédité et évolution (l'inné et l'acquis en biologie)*, *Esprit*, N°222/6
- Riffault H.** (1994), *Les valeurs des Français*, PUF
- Rochefort R.** (1995), *La société des consommateurs*, Odile Jacob
- Scitovsky T.** (1992), *The joyless economy - The psychology of human satisfaction*, New-York, Oxford University Press
- Turner J.H.** (1987), *Toward a sociological theory of motivation*, *American Sociological Review*, Vol 52, N°1
- Valette-Florence P.** (1994), *Les styles de vie - Bilan critique et perspectives*, Nathan
- Wilson E.O.** (1978), *On human nature*, Harvard University Press
- Wright R.** (1995), *L'animal moral*, Michalon

CAHIER DE RECHERCHE

Récemment parus :

Modélisation des choix alimentaires des ménages

Patrick BABAYOU, Aude COLLIERIE DE BORELY - n°94 (1996)

Analyse lexicale de corpus en anglais

Valérie BEAUDOUIN, Frédéric BROCHET - n°95 (1996)

Évaluer ou l'esprit des méthodes

Michel LEGROS, Guy POQUET - n°96 (1996)

**Approche de la structure du paysage associatif dans le
domaine de l'environnement**

Bruno MARESCA - n°97 (1996)

**Les nouvelles logiques productives dans les PMI :
déterminants et impact sur les performances**

Philippe MOATI, Laurent POUQUET - n°98 (1997)

La consommation en 1997 : vers le cyber consommateur ?

Patrick BABAYOU - n°99 (1997)

**L'impensé rebelle : l'identification des facteurs
d'incertitude dans les enquêtes sur fichiers**

Patrick DUBÉCHOT, Marie-Odile SIMON - n°100 (1997)

**Traitement des questions ouvertes : comparaison d'une
postcodification et de méthodes lexicométrique et
d'analyse du discours**

Patrick BABAYOU - n°101 (1997)

Président : Bernard SCHAEFER Directeur : Robert ROCHEFORT
142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : 01 40 77 85 01

ISBN : 2-84104-088-7

CRÉDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vi