

CREDOC  
BIBLIOTHÈQUE

# C. R. E. D. O. C.

---

LA FREQUENTATION DES SERVICES  
ET EQUIPEMENTS COLLECTIFS

Sou1963-2049

1963



La fréquentation des services et  
équipements collectifs / Crédoc.  
(Déc. 1963).

CREDOC•Bibliothèque



ANJ. 19-51

ET DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION  
(8<sup>e</sup>)

R4 18 (1)

CREDOC  
BIBLIOTHÈQUE

CENTRE DE RECHERCHES ET DE DOCUMENTATION  
SUR LA CONSOMMATION

-:-:-:-:-:-:-:-:-

LA FREQUENTATION DES SERVICES  
ET EQUIPEMENTS COLLECTIFS



Décembre 1963.

A.PITROU - B.MATALON/Ext.

R<sup>4</sup> 018

## AVANT-PROPOS

-----

Le présent rapport analyse les données recueillies au cours d'une enquête-pilote effectuée en novembre-décembre 1962 auprès de 91 ménages des villes de Caen et d'Aix-en-Provence à la demande du Commissariat Général du Plan.

Essentiellement destinée à rechercher une méthode d'approche propre à aborder efficacement l'étude des facteurs qui conditionnent l'utilisation des équipements collectifs par les ménages des agglomérations urbaines, cette enquête-pilote a permis de mettre en lumière les points de repère pour la préparation d'une enquête à plus vaste échelle : ils seront exposés dans les différents chapitres de ce rapport.

Mais dès à présent, quelques tendances se dégagent de cette étude limitée, susceptibles d'orienter les réflexions des responsables de la planification dans le domaine des équipements collectifs. On peut les résumer selon trois directions :

- La nécessité d'un classement fonctionnel des équipements. La complexité du champ retenu, qui n'échappe à personne, apparaît après ce premier tour d'horizon comme plus grande encore qu'on pouvait le supposer. Car outre les problèmes déjà connus de définitions et de nomenclature auxquels on se heurte lorsqu'on essaie d'ordonner le foisonnement des services de toutes natures et de tous statuts qui s'offrent aux particuliers dans un cadre collectif, il apparaît qu'aux yeux des usagers, le concept même d'"équipements collectifs" ou de "services collectifs" n'a pas de sens. Dans l'optique des consommateurs, chaque équipement est individualisé en fonction des services qu'il rend. Aborder le problème des équipements en bloc, comme un tout, c'est abandonner l'espoir de prévoir l'évolution du choix de ces consommateurs, et donc de la demande. Dans une recherche tournée vers la planification, il importe de décomposer le problème en fonction des comportements réels des usagers.

- La conduite des études doit de ce fait, épouser la complexité du réel. On ne peut se contenter de recueillir des opinions ou des souhaits en faisant une étude de "satisfaction". On s'expose en effet à n'obtenir aucun élément novateur ou dynamique, mais une simple image des conduites actuelles. Les enquêtés ne peuvent se détacher du contexte familial pour imaginer des situations entièrement renouvelées ; leurs suggestions restent pauvres et limitées à un horizon immédiat rehaussé de quelques réformes de détail largement influencées par les moyens d'information auxquels ils sont soumis.

Une étude pure et simple des fréquentations (par exemple au niveau des équipements eux-mêmes) ne saurait non plus apporter les éléments nécessaires à une analyse des conduites et encore moins à une prévision de leur évolution. La structure et les caractéristiques de la population qui utilise un service ou un équipement ne permettent pas d'expliquer les raisons de son choix, ni comment ce choix se relie à d'autres décisions d'utilisation ou d'abstention.

C'est donc au niveau des attitudes que l'étude doit se situer. En face d'une même offre, pourquoi certains ménages refusent-ils les services de la collectivité et préfèrent s'équiper par eux-mêmes pendant que d'autres y recourent ? Seule une étude de leurs motivations vis-à-vis de chaque équipement peut éclairer cette question. Une attitude complexe composée de facteurs de sociabilité, d'attachement au foyer et à la tradition, liée aussi à la représentation du collectif, des services qu'il offre et des contraintes qu'il impose, est sous-jacente aux décisions. Elle se révélera par une approche indirecte, si l'on aborde la question sous l'angle fonctionnel qui seul est concret aux yeux des usagers : en face d'un problème de vie quotidienne, quelles sont les solutions qu'ils envisagent pour le résoudre ?

- Les réponses recueillies à l'enquête-pilote montrent l'importance attachée par les ménages aux équipements d'infrastructure. Les équipements auxquels ils songent spontanément sont ceux qui favoriseraient la circulation, la vie matérielle et l'usage des biens individuels tels que la voiture. Mais on n'a pas l'impression que ces souhaits reflètent un choix réfléchi, ni que ceux qui expriment ces réponses puissent concevoir un

autre mode de vie que leur mode de vie actuel. Il se peut que des solutions qu'ils n'envisagent même pas pour le moment, ou des changements qu'on pourra leur proposer dans les années qui viennent, leur apparaissent à moyen terme comme éminemment souhaitables et correspondant à une attente qu'ils ne pouvaient pas formuler, mais que certaines attitudes ont cependant permis de définir. Pour l'immédiat, si l'on sait que toute amélioration apportée à l'environnement urbain et à l'équipement d'infrastructure sera accueilli avec faveur, on ne peut en dire autant pour les équipements sociaux, de loisir, ou les services utilitaires individualisables.

Mettre en ordre ce vaste domaine dont aucune définition homogène ou unidimensionnelle ne peut être donnée a priori, et observer les réactions des consommateurs pour que cette mise en ordre se fasse dans leur optique, seront les seuls moyens de progresser en vue d'une planification, au-delà des premières conclusions de cette enquête-pilote.

\*

\*           \*

PLAN DU RAPPORT  
-----

	<u>Pages</u>
<u>AVANT-PROPOS</u> .....	I
A. - <u>INTRODUCTION</u> .....	1
I. BUT DE L'ETUDE .....	1
II. CHAMP DE L'ETUDE .....	6
1. Analyse des critères de classification des équipements .....	8
a) Les fonctions assumées .....	8
b) Le regroupement impliqué .....	8
c) Le statut .....	9
d) Le caractère onéreux des services rendus .....	9
e) L'organisation des services .....	9
2. Nécessité d'une approche pluri- dimensionnelle .....	10
3. Nomenclature des services et équipe- ments retenus .....	11
B. - <u>PRESENTATION DE L'ENQUETE-PILOTE</u> .....	13
I. POPULATION ETUDIEE .....	13
1. Définition .....	13
2. Caractéristiques de l'échantillon .....	15
a) Nombre d'enfants .....	15
b) Age du chef de ménage .....	15
c) Catégorie socio-professionnelle du chef de ménage .....	16
d) Profession de la femme .....	17
e) Niveau d'instruction du chef de ménage .....	17

f) Revenu annuel .....	17
g) Conditions de logement .....	18
h) Equipement en biens durables .....	19
i) Mobilité géographique .....	20
II. METHODE EMPLOYEE .....	21
1. Interviews sur questionnaire .....	21
2. Relevés des utilisations des équipements collectifs .....	22
3. Entretiens libres .....	22
C. - <u>RESULTATS DE L'ENQUETE-PILOTE</u> .....	24
I. TENDANCES DEGAGEES PAR LES ENTRETIENS LIBRES .....	24
1. Méthode .....	24
2. Les composantes de l'attitude à l'égard du collectif .....	26
3. L'attitude à l'égard de la famille et les équipements pour enfants .....	29
II. LES FREQUENTATIONS DES EQUIPEMENTS .....	32
1. Fréquence et rythme d'utilisation .....	33
2. Caractéristiques des usagers des différents équipements .....	36
3. Relations entre fréquentations .....	39
4. Influence de la présence d'un adolescent sur les fréquentations du ménage .....	44
a) Nombre des équipements fréquentés ..	44
b) Nature des équipements fréquentés ..	45
5. Les fréquentations des équipements collectifs par les adolescents .....	47
a) Comparaison des fréquentations d'équipements entre générations .....	47
b) Relations entre les fréquentations des membres d'un même ménage .....	50

III.	RECHERCHE DES ATTITUDES QUI MODIFIENT L'UTILISATION DES EQUIPEMENTS .....	54
1.	Attitude envers le collectif .....	55
a)	Description de l'échelle .....	55
b)	Caractéristiques des ménages favora- bles ou défavorables au collectif .	56
c)	Interprétation de l'échelle .....	57
2.	Attitudes de sociabilité .....	58
a)	Relations organisées : relations avec les parents et les amis .....	60
b)	Relations institutionnalisées : appartenance aux associations .....	61.
c)	Indice de sociabilité .....	63
3.	Attachement au foyer .....	67
IV.	LES SOUHAITS EN MATIERE D'EQUIPEMENTS ...	69
1.	Nature des souhaits exprimés par les ménages .....	70
a)	Réponses données au questionnaire .	70
b)	Entretiens libres .....	72
2.	Relations entre souhaits et utilisa- tion effective .....	73
a)	Nombre d'équipements utilisés et nombre d'équipements souhaités ....	73
b)	Nature des équipements utilisés et des équipements souhaités .....	74
3.	Raisons de satisfaction tirées de l'é- quipement de la ville .....	75
V.	HYPOTHESES DE RECHERCHE DEGAGEES DE L'ENQUETE-PILOTE .....	77
D.	- <u>METHODOLOGIE</u> .....	81
I.	DISCUSSION DES TROIS MODES D'APPROCHE UTILISES AU COURS DE L'ENQUETE-PILOTE ...	81

1. Avantages pour l'étude des fréquentations de la méthode faisant appel à la mémoire et de la méthode d'enregistrement .....	82
2. Méthode d'exploration des attitudes ...	84
II. PROBLEMES POSES PAR L'UTILISATION DE FACTEURS PSYCHOSOCIOLOGIQUES .....	85
III. LE PROBLEME DES UNITES .....	87
IV. COMPARAISON ENTRE L'APPROCHE GLOBALE ET L'APPROCHE FONCTIONNELLE .....	89
E. - <u>ORIENTATIONS POUR UNE RECHERCHE ULTERIEURE</u> ..	90
I. INDICATIONS POUR UNE APPROCHE EFFICACE DU PROBLEME .....	90
II. GRANDES LIGNES D'UNE ENQUETE FUTURE .....	91
<u>APPENDICE : LE CHOIX D'UN MODE DE VACANCES</u>	
I. MODE DE VACANCES ET ATTITUDES .....	2
II. CARACTERISTIQUES DES MENAGES SELON LE MODE DE VACANCES CHOISI .....	4
III. COMPARAISON ENTRE LES VACANCES ET LES OCCUPATIONS DU DIMANCHE .....	5
IV. LES COLONIES DE VACANCES ET LE CAMPING FAMILIAL .....	6

ANNEXE (sur document séparé)

QUESTIONNAIRES UTILISES POUR L'ENQUETE-PILOTE

---

## A. - INTRODUCTION

### I. BUT DE L'ETUDE /

Le quatrième et plus encore le cinquième plan, mettent l'accent sur les investissements destinés à des équipements collectifs. Pour prendre les décisions nécessaires, pour effectuer certains choix entre équipements à développer en priorité, il est souhaitable, bien que non suffisant, de prévoir quelle en sera la demande au cours des prochaines années, et pour cela de connaître la demande actuelle, et les facteurs susceptibles de la modifier.

Donner une définition stricte de ce qu'on entend par "équipements, ou services collectifs" s'avère difficile. Dans une section ultérieure de ce rapport, (paragraphe II. Champ de l'étude), nous indiquerons de façon précise sur quels équipements nous avons fait porter notre enquête. Pour le moment, nous adopterons provisoirement une définition sommaire, et admettrons qu'un équipement est de nature collective lorsqu'il se situe en dehors du foyer, et qu'il fournit ses services à un grand nombre de personnes, à la limite, à tous ceux qui le désirent. Cette définition est trop large, et nous serons amenés à introduire des restrictions et des nuances, et à distinguer différents degrés dans le caractère "collectif" d'un équipement. Ainsi, le médecin de cabinet et le dispensaire fournissent tous deux des services collectifs dans le sens que nous avons adopté. Néanmoins, comme les contacts avec le médecin "à son compte" sont perçus comme beaucoup plus personnalisés que ceux qu'on peut avoir avec le médecin du dispensaire, comme d'autre part il n'y a guère de substitut moins collectif à la consultation individuelle, nous sommes amenés à considérer qu'on se trouve en présence de deux services dont l'un apparaît comme beaucoup plus "collectif" que l'autre. Cette différence, dans le cas particulier, est si marquée que, à la limite, on peut considérer le médecin de cabinet comme fournissant des services non collectifs comparé au dispensaire. Cet exemple montre bien l'ambi-

guité d'une telle notion, et les difficultés qu'elle soulève. C'est pourquoi, plutôt que de nous poser des problèmes de frontière, nous considérerons différents degrés dans le caractère collectif des services ou des équipements étudiés.

Certains équipements, incontestablement collectifs, se trouvent n'avoir, par nature, aucun substitut plus individualisé. C'est le cas, en particulier, de la poste et de tous les services administratifs. De tels équipements ne nous intéressent pas directement, dans la mesure où leur fréquentation n'implique aucun choix de la part du public, ne dépend d'aucune attitude plus générale dont elle constituerait un indice. En ce qui les concerne, les prévisions de fréquentation doivent donc pouvoir se faire par une analyse des besoins objectifs, sans qu'il soit nécessaire de la compléter par une étude des attitudes et des préférences des consommateurs. C'est pourquoi nous ne nous sommes guère intéressés à eux, réservant notre attention aux équipements qui ont des substituts moins collectifs (comme la cantine), ou dont la fréquentation n'est pas obligatoire, si on est disposé à renoncer au service fourni (c'est le cas, par exemple, des terrains de sport).

\*

\*      \*

Pour prévoir l'évolution de la demande, l'approche économétrique consiste, dans ses grandes lignes, à mettre en évidence les relations qui peuvent exister entre la "consommation" (au sens large) d'équipements ou de services collectifs, et des facteurs au sujet desquels on dispose déjà de prévisions d'évolution : revenu, composition du ménage, type d'habitat, etc..... Cette méthode postule que certaines relations constatées entre les consommations étudiées et les facteurs explicatifs dégagés resteront invariantes durant la période pour laquelle les prévisions sont effectuées. Or, tout le monde est conscient qu'à côté des facteurs économiques, mesurables et objectifs, d'autres facteurs, beaucoup plus difficiles à saisir, interviennent : ce sont les attitudes, les besoins, ou plus généralement la "mentalité". De tels facteurs ne peuvent pas intervenir directement dans les modèles prévisionnels : ils ne sont souvent pas mesurables ou du moins la portée de leur mesure est limitée, et surtout on ne dispose guère de

moyen de prévoir leur évolution. Si de tels facteurs psychosociologiques étaient suffisamment stables au cours des périodes étudiées, on pourrait les négliger, en les considérant comme des constantes de la situation. Or, rien ne nous assure que c'est bien le cas. Il est donc très souhaitable de pouvoir en tenir compte.

Ces considérations nous amènent à tenter deux démarches complémentaires : à côté de la dynamique externe qu'étudie l'économètre, et qui se traduit par une approche quantitative, nous envisageons l'étude d'une dynamique interne des besoins et des attitudes, dynamique qui, dans l'état actuel des techniques psychosociologiques, restera plus qualitative. Une synthèse pourra être effectuée lors d'une étape ultérieure, les données psychosociologiques recueillies pouvant permettre à l'économètre de mettre l'accent sur tel ou tel aspect de la réalité qu'il étudie, de justifier ses invariants ou au contraire, de les mettre en doute, d'orienter ses choix entre différentes hypothèses, etc...

A côté de cet usage d'appoint à l'approche économique, l'étude psychosociologique des besoins et des attitudes intervenant dans les consommations collectives présente un intérêt direct. Il est clair, en effet, que la connaissance de ces facteurs est nécessaire pour résoudre un grand nombre des problèmes pratiques qui se posent lors de la réalisation effective d'un équipement : aménagement, information du public, etc.....

Pour être abordé efficacement, le problème des facteurs psychosociologiques de la fréquentation des équipements collectifs doit être replacé dans un contexte plus large. On constate, en effet, que les ménages ont de plus en plus de possibilités de recourir à de tels équipements ou services pour satisfaire certaines fonctions qui, autrement, seraient assumées par les membres de la cellule familiale eux-mêmes, dans le cadre du foyer, ou avec l'aide généralement non institutionnalisée de relations proches. C'est le cas par exemple, de nombreux aspects de l'éducation des enfants, de leurs loisirs en particulier.

En présence de cette offre croissante, et pour être en mesure d'orienter celle-ci utilement, on est amené à soulever certains problèmes préalables. En premier lieu, il con-

vient de se demander si, et dans quelle mesure, la notion même d'équipements ou de services collectifs "existe", du point de vue des consommateurs, autrement dit si ceux-ci perçoivent un aspect commun à tous ces équipements, et présentent des réactions semblables vis-à-vis de chacun d'eux. En termes plus concrets, il s'agit de savoir si le fait pour un équipement ou un service d'être ou non de nature collective intervient dans le comportement des ménages à son égard.

Il est clair que la fréquentation de certains équipements extérieurs au foyer apparaît comme obligatoire, et peut s'expliquer entièrement par des caractéristiques objectives de l'individu, du ménage auquel il appartient, de son logement ou de son activité : lorsque le temps nécessaire pour rentrer déjeuner chez soi est supérieur à la durée de la pause de midi, on fréquentera la cantine ou le restaurant, éventuellement, dans certains milieux, on apportera une gamelle, quels que puissent être les sentiments qu'on ressent à ce sujet, et l'aversion qu'on peut éprouver contre le fait de ne pas manger chez soi. Le caractère collectif de l'équipement fréquenté n'intervient dans ce cas certainement pas. Mais il n'en reste pas moins que certains comportements ne peuvent pas être entièrement expliqués par de tels facteurs impératifs. A distance domicile-travail égale, si elle n'est pas trop grande, certains préfèrent déjeuner chez eux, et pas d'autres. C'est cette partie résiduelle de comportement dont on peut supposer qu'elle s'explique par une variable supplémentaire, qui reste à analyser et à expliquer, et que nous appellerons l'attitude à l'égard du collectif.

Intuitivement, on a l'impression, plus ou moins claire, que certains individus ont plus tendance que d'autres à recourir de préférence, lorsque le choix est possible, à des équipements de nature collective. Cela constitue un premier point à vérifier. Si on constate que c'est bien le cas, c'est-à-dire s'il est possible d'ordonner les individus, ou les ménages, selon leur propension à recourir aux équipements collectifs, on pourra alors se demander d'une part quelles sont les caractéristiques objectives de la situation des ménages qui conditionnent cette propension, et d'autre part, à quels traits psychosociologiques des individus celle-ci est liée.

Il peut se faire que cette approche se révèle négative, c'est-à-dire qu'on n'arrive pas à mettre en évidence de

propension générale à recourir aux équipements collectifs. Une telle conclusion négative s'imposera, en particulier, si on constate que les fréquentations des différents équipements retenus ne présentent aucune corrélation entre elles. On en inférera alors soit que l'ensemble des équipements collectifs ne présente aucune unité perçue par les consommateurs, soit que cet aspect "collectif" commun ne joue, dans les choix, qu'un rôle secondaire comparé aux autres caractéristiques des équipements en question : commodité de fréquentation, prix, nécessité objective, etc....

A côté de cette approche globale, dont nous voyons qu'elle comporte certains risques, on peut en envisager une autre, et se demander quelles sont les fonctions (ou aspects partiels de grandes fonctions) que les ménages tentent de satisfaire par un recours à des services extérieurs au foyer. A propos de chacune des fonctions étudiées, nous examinerons quelles sont les solutions apportées par les ménages, quel rôle joue, dans le choix, le fait qu'un équipement soit de nature collective, quels sont les mobiles et les freins qui interviennent dans les décisions prises, etc... S'appuyant sur de telles analyses, nous pourrions alors nous demander s'il y a une tendance croissante, chez certains ménages, à recourir de façon générale à de tels services, ce qui indiquerait que l'attitude à l'égard du collectif, dont nous avons fait l'hypothèse, existe ou est en voie de se constituer. Si non, nous pourrions nous demander quelles sont les fonctions pour la satisfaction desquelles des équipements collectifs sont fréquentés ou souhaités, et quelles sont celles, à l'opposé, qui provoquent des réticences. En d'autres termes, on cherchera à savoir si, du point de vue qui nous occupe, les fonctions restent différenciées, les solutions adoptées par un ménage pour l'éducation des enfants se révélant indépendantes de celles choisies pour les soins médicaux par exemple.

L'avantage majeur d'une telle méthode fonctionnelle est évidemment de ne pas être solidaire d'hypothèses trop fortes, comme l'est l'approche globale, centrée sur la notion même de collectif. En revanche, pour une étude pilote, elle risque, en fragmentant à l'excès le champ de l'étude, de nous empêcher d'en prendre une vue d'ensemble.

C'est pourquoi, au cours de l'étape qui fait l'objet du présent rapport, et dont l'objet était premièrement l'explo-

ration et la mise au point méthodologique, nous avons préféré couvrir l'ensemble du domaine des consommations collectives, tel que nous l'avons sommairement défini plus haut.

L'analyse que nous proposons de la demande actuelle en équipements et services collectifs, et des facteurs qui la conditionnent ne permettra certainement pas, à elle seule, de faire les prévisions correctes, et d'élaborer une politique. La demande effective, à un moment donné, résulte vraisemblablement d'un ensemble complexe d'interactions entre l'état de l'offre (en quantité et en qualité) et les besoins du public. L'apparition d'un équipement sur un marché peut avoir de nombreuses conséquences sur la demande : elle peut donner l'idée d'y recourir à des ménages qui jusqu'alors n'y avaient pas pensé, elle peut en rendre courante la fréquentation, et modifier les attitudes à l'égard de cet équipement par un effet d'influence sociale et d'imitation, etc.... A son tour, cet accroissement de la demande peut susciter de nouveaux équipements, plus ou moins collectifs, de nature commerciale, par exemple, qui se présenteront comme des concurrents. Il se peut aussi que le développement des équipements collectifs fournissant une certaine catégorie de services provoque des changements très généraux du mode de vie et de la mentalité, entraînant une modification de la demande d'autres services, même de nature très différente.

De telles analyses débordent le problème que nous nous sommes posé. Elles exigeraient de nombreuses études, des approches variées, et surtout un examen de l'évolution dans le temps des différents phénomènes qui interviennent. Au cours de la présente étape, nous nous bornerons à une description et à une tentative d'explication de la consommation et de la demande actuelles.

## II. CHAMP DE L'ETUDE /

Au milieu du foisonnement actuel des services ou d'équipements collectifs, et en même temps de la multiplication des biens d'équipement individuels, les ménages sont appelés à faire un choix.

De leur point de vue, il s'agira de savoir s'ils préfèrent se décharger de travaux fatigants ou astreignants en les confiant à des organismes spécialisés ayant la compétence et l'équipement nécessaire, ou s'ils donnent la priorité à des loisirs offerts à l'extérieur de leur domicile, ou si au contraire ils renforcent leur équipement individuel afin d'être mieux capables de subvenir par leurs propres moyens aux fonctions de la vie quotidienne.

Dans cette optique, l'étude effectuée au cours de l'enquête-pilote se devait de limiter son champ en excluant deux types de services ou équipements collectifs :

- les équipements indivisibles, non individualisables ; ce qui exclut du champ les équipements d'infrastructure en particulier.
- les équipements pour lesquels il n'existe plus, dans l'état actuel de la civilisation urbaine française, de substituts individuels à domicile - par exemple l'enseignement scolaire normal, la sécurité, les télécommunications. Certains bureaux administratifs publics ont pourtant été retenus dans le champ de l'enquête, dans la mesure où l'approche du rythme de leur fréquentation pouvait, pour un problème méthodologique, être utile à aborder.

Ce qui définit le caractère collectif des services à étudier reste très ambigu : s'agit-il du fait que ces services sont une émanation de la "collectivité" plus ou moins publique ? qu'ils sont non-individuels, c'est-à-dire font appel à des équipements extérieurs au ménage ? qu'ils occasionnent des regroupements avec d'autres ménages à la recherche du même service ? qu'ils impliquent une certaine contrainte limitant l'exercice de sa propre personnalité ?

Toutes ces nuances à la fois psychologiques et économiques se retrouvent à des degrés variables en particulier selon qu'il s'agit de services destinés à prendre en charge les biens (exemple : blanchissage de linge, entretien du logement, télécommunications) ou de services prenant en charge les personnes qui devront alors être plus ou moins activement parties prenantes (spectacles, soins de santé, cantines).

Le champ retenu pour l'étude reste donc défini de façon très empirique, et difficilement formalisable de façon uni-dimensionnelle. On ne peut le regretter pour une enquête pilote où il était utile de tester des comportements en face d'équipements de nature très différentes. Pour pouvoir cependant éclairer le problème, il est nécessaire d'analyser plus longuement les divers points de vue selon lesquels on peut classer les services et équipements collectifs.

## 1. Analyse des critères de classification des équipements.

### a) Les fonctions assumées.

Elles correspondent à l'ensemble des fonctions de la vie urbaine des ménages, mais d'où l'on a cependant exclu, parce qu'il semblait qu'aucun substitut individuel courant n'existait plus pour elles, certaines fonctions pourtant importantes : éclairage, voirie, enseignement, .....

Ces fonctions peuvent s'adresser soit à l'entretien des biens, soit au service des personnes. Ces deux aspects ont été retenus. Mais par contre, on a exclu les commerces, qu'ils soient destinés à l'achat ou à la réparation des biens. Ils appartiennent pourtant à l'équipement collectif au sens habituel du mot ; mais leur étude aurait démesurément agrandi le champ de la recherche, et le problème des réactions des consommateurs face au circuit de distribution est à lui seul un champ assez vaste pour nécessiter des études particulières. Le choix entre différentes formes de commerce est bien révélateur d'une attitude qui peut interférer fortement avec l'attitude en face d'autres équipements ; mais on peut se contenter en première analyse de ne la faire intervenir qu'à titre d'"indicateur" d'un comportement plus général.

### b) Le regroupement impliqué.

Le mot "collectif" ayant été plutôt pris au sens "extérieur au ménage", le caractère véritablement collectif (c'est-à-dire impliquant un regroupement des usagers dans un cadre uniforme) est très variable ; certains des services retenus ne présentent absolument pas ce caractère : les taxis, la laverie, la cabine téléphonique. D'autres, au contraire, impliquent obligatoirement ce regroupement et un échange :

la chorale, le patronage, les sports collectifs, les cours collectifs, les maisons de jeunes, le ciné-club. A mi-chemin, on trouve les services dont la fréquentation est une occasion de rencontre sans que ce caractère soit obligatoire, la prestation de services restant individuelle : hôpital, crèche, transports en commun, bibliothèque, cinéma, piscine, jardin public.....

c) Le statut.

Le champ de l'étude recouvre toutes les gammes de statuts possibles, du commercial purement privé (laveries, taxis, cinémas, théâtres) au public (administrations, services sociaux....) en y incluant des services semi-publics nés d'initiatives locales ou de quartier (crèches, foyers culturels, maisons de jeunes, salles des fêtes.....).

d) Le caractère onéreux des services rendus.

On trouve des services totalement gratuits (maisons de jeunes, jardin public, bureaux administratifs, chorales) ou symboliquement payants (cours ménagers, haltes d'enfants, cours professionnels....) ; d'autres sont subventionnés donc offrent leurs services à un tarif inférieur aux prix du marché (cantines, restaurants universitaires, crèches, hôpitaux et dispensaires, certains théâtres ou concerts, piscines municipales...). D'autres enfin sont payants et parfois à des tarifs élevés (clubs sportifs, cinémas, spectacles, restaurants.....).

Cette variété de conditions financières est particulièrement intéressante à connaître pour mesurer l'incidence des sacrifices demandés sur le choix de l'établissement, en particulier en ce qui concerne la concurrence entre le secteur privé payant et le public moins individualisé mais plus cher (dispensaire, équipements de sport.....).

e) L'organisation des services.

En dehors des équipements strictement affectés à un service, la liste retenue comprend deux catégories hétérogènes des équipements polyvalents qui ne sont que des "cadres" (exemple : maisons de jeunes, salles, foyers...) et où l'activité recherchée devrait donc être précisée ; des activités qui ne se localisent pas forcément dans un équipement fixe (chorales, conférences, patronages...).

Dans une optique fonctionnelle, c'est évidemment l'activité qui est prédominante et doit être retenue comme voie d'approche. Par contre, dans une optique de localisation d'équipements à créer, il ne faudrait pas perdre de vue la nécessité du cadre susceptible d'abriter ces activités dans la mesure où elle ne s'impose pas d'elle-même.

## 2. Nécessité d'une approche pluri-dimensionnelle.

Dans le cadre d'une étude-pilote destinée à préciser les hypothèses de choix des ménages entre des services de natures et de statuts divers, il aurait été prématuré d'opter à priori pour une ou l'autre des dimensions analysées ci-dessus.

L'enquête-pilote a donc pris le risque d'aborder un champ confus, défini plutôt par une nomenclature que par une classification logique, le seul critère fixe étant l'obligation faite au ménage pour recourir aux services retenus, de sortir de chez eux et de ne pas utiliser leur propre équipement.

Il était ainsi possible de rechercher, pour quelques services déterminés, comment se situaient les ménages en face de services progressivement éloignés de l'utilisateur :

- service individuel à domicile
- service individuel extérieur
- service collectif privé
- service collectif public

Ce caractère complexe qui inclut à la fois la notion d'une dépersonnalisation du service rendu, d'une contrainte à subir, et d'un regroupement que certains qualifieraient de "grégaire", devait être étudié globalement avant de pouvoir en analyser les composantes, et il était impossible a priori de déterminer si le caractère collectif d'un service en tant que tel est perçu par le ménage à travers la prestation très précise du service qu'il recherche.

Dans la multiplicité des services retenus, l'on pouvait en effet estimer que deux mobiles étaient susceptibles d'animer le comportement des ménages :

- l'utilité matérielle du service recherché : économie de temps, de fatigue, d'argent, meilleur rendement ou meilleure qualité ; ou encore l'attraction exercée par l'activité offerte : par exemple le moyen de pratiquer des activités de formation ou d'agrément non obligatoires. A ce moment, le service collectif peut très bien être retenu malgré son caractère collectif et non pas à cause de lui, et l'on peut même présumer que si ce caractère est trop pesant, on renoncera à l'activité lorsqu'elle n'est pas obligatoire.
- le désir de regroupement et de contact social. Certains services l'impliquent d'eux-mêmes (clubs, foyers, bals). D'autres l'ont comme aspect secondaire (chorales, concerts, théâtres...). Il est probable que les ménages déjà doués d'une forte sociabilité valorisent cet aspect.

### 3. Nomenclature des services et équipements retenus.

Cette nomenclature est regroupée en catégories de nature plutôt fonctionnelle.

#### Services de nourriture et logement.

Cantines scolaires  
Restaurants universitaires  
Cantines de travail  
Restaurants  
Cafés  
Services d'entretien du logement  
Laveries automatiques  
Bains-douches

#### Transports

Taxis  
Transports urbains  
Gare S.N.C.F.  
Gare routière  
Autres transports  
Agences de voyage et de  
Tourisme

#### Services sociaux

Crèches  
Haltes d'enfants  
Cours ménagers  
Foyers de vieillards  
Foyers de jeunes travailleurs  
Cités universitaires

#### Services administratifs

Bureau de poste  
Cabine téléphonique  
Perception  
Bureaux d'Etat-Civil  
Commissariat de police  
Bureaux de S.S. et d'A.F.

Services sanitaires

Consultation de nourrissons  
 Médecine préventive  
 Médecine du travail  
 Dispensaire  
 Hôpital  
 Hôpital spécialisé  
 Clinique

Sports

Stade pour entraînement  
 Piscine  
 Bassin de natation  
 Salle de gymnastique  
 Cours de danse

Culture, spectacles, distractions

Théâtres  
 Cinémas  
 Ciné-clubs  
 Salles de concert  
 Salles des fêtes  
 Stades pour spectacle sportif  
 Salles de bal  
 Salles de conférence  
 Expositions, musées  
 Bibliothèques  
 Foyers culturels  
 Chorales  
 Cours professionnels  
 Jardins publics

Loisirs jeunes

Maisons de jeunes  
 Clubs de jeunes  
 Patronages et garderies  
 Bibliothèque d'enfants

\*

\*      \*

## B. - PRESENTATION DE L'ENQUETE-PILOTE

### I. POPULATION ETUDIEE /

#### 1. Définition.

De prime abord, on a l'intuition que la consommation en services collectifs est étroitement liée à la situation et à l'âge des individus. Certains groupes de population sont amenés à fréquenter un nombre plus grand d'équipements : ainsi, les jeunes célibataires lorsqu'ils ne cohabitent plus avec leur famille, sont incités à rechercher sous une forme collective des solutions à leurs problèmes quotidiens ; les enfants, pour leurs loisirs et leurs vacances, sont fréquemment confiés à des groupements divers.

D'autre part, la nature des équipements fréquentés est aussi très dépendante des classes d'âges ; mis à part les équipements au service de l'ensemble de la population (transports, cinéma, jardins publics ....), beaucoup d'entre eux ont une clientèle assez homogène, et quelques équipements sont spécifiques : foyers de vieillards, maisons des jeunes, cantines scolaires, consultation de nourrissons, crèches.

Etant donné la petite taille de l'échantillon de l'enquête-pilote, on a cherché à s'adresser à une population assez variée en âges pour présenter des exemples de consommations différentes, mais on a exclu les populations spécifiques (célibataires, vieillards,) qui justifieraient une étude particulière.

L'échantillon se compose donc de 91 ménages ayant des enfants d'âges assez variés (des tout petits aux jeunes de 18 à 25 ans). Pour des raisons de prospection et de facilité de dialogue, importantes pour une enquête-pilote où la participation active des enquêtés permet de fructueuses mises au

point, ces ménages ont été recrutés parmi les adhérents de diverses associations familiales.

Ce fait diminue notablement la représentativité de l'échantillon (1), mais le comportement des ménages vis-à-vis des équipements paraît moins biaisé que l'on aurait pu le craindre : d'une part, ces adhérents sont loin d'être tous des "militants" (l'inscription à une association familiale n'implique aucun engagement précis) et encore moins des "militants du collectif". D'autre part, même lorsqu'ils émettent des opinions favorables à une extension des services collectifs, on s'aperçoit que ces opinions sont souvent verbales et ne traduisent pas un comportement effectif : c'est pour "les autres" que ces nouveaux équipements sont souhaités ; eux-mêmes utilisent peu les ressources qui existent déjà dans le domaine collectif.

On peut penser du reste que leur adhésion à une association familiale implique une certaine valorisation du groupe familial, ce qui apparaît souvent, nous le verrons, comme une attitude propre à déconsidérer le service collectif extérieur au foyer.

La situation locale - existence d'équipements collectifs plus ou moins nombreux à l'intérieur de la ville ou du quartier - peut aussi influencer grandement sur le recours aux équipements collectifs. On a choisi, pour cette première expérience limitée, deux villes de taille moyenne (Aix-en-Provence et Caen), inégalement équipées mais où l'on trouve cependant une gamme de services assez analogue à celle des villes de même taille. Caen a des transports en commun, des équipements sociaux ou d'enfants dont Aix est dépourvue ou mal pourvue ; en revanche, Aix est mieux équipée du point de vue sportif et culturel. 50 ménages de l'échantillon habitent Caen, et 41 Aix.

---

(1) Voir ci-dessous, dans les "caractéristiques de l'échantillon" les particularités de cette population, surtout en ce qui concerne la C.S.P., le revenu et les conditions de logement.

La décision d'interroger des ménages et non des individus soulève de nombreux problèmes méthodologiques que nous examinerons dans la discussion du mode d'approche retenu pour cette enquête (voir D, III). Sans ignorer les difficultés inhérentes au choix du ménage considéré, comme un "tout", nous avons malgré tout pris ce parti, la plupart des fréquentations d'équipements étant dépendantes de l'ensemble ou d'une partie du noyau familial.

## 2. Caractéristiques de l'échantillon.

Afin de mieux situer les comportements des ménages analysés ci-dessous, il est bon de rappeler leurs principales caractéristiques.

### a) Nombre d'enfants.

Par hypothèse, tous les ménages interviewés ont au moins 1 enfant. Mais leur appartenance à une association familiale implique pour beaucoup d'entre eux qu'ils soient chefs de famille nombreuse.

Ménages ayant ..... enfants	Nombre de ménages
1 .....	10
2 .....	16
3 .....	19
4 .....	18
5 .....	19
6 .....	6
7 et plus .....	3

-----  
91

### b) Age du chef de ménage.

La situation familiale des chefs de ménage induit une certaine homogénéité d'âge entre eux. Il faut remarquer que l'échantillon ne comporte pas de personnes âgées.

Chefs de ménage ayant ..... ans	Nombre de ménages
Moins de 30 ans .....	3
30 à 39 ans .....	48
40 à 49 ans .....	26
50 ans et plus .....	14
	<hr/>
	91

c) Catégorie socio-professionnelle du chef de ménage.

- Selon la profession	Nombre de ménages
Professions libérales .....	7
Artisans, commerçants .....	8
Cadres supérieurs .....	19
Cadres moyens .....	19
Employés .....	15
Ouvriers qualifiés .....	17
O.S., manoeuvres .....	6
	<hr/>
	91
- Selon le statut	
Indépendants .....	17
Salariés du secteur public .....	37
Salariés du secteur privé .....	37
	<hr/>
	91

L'échantillon est fortement décalé vers les professions de statut social élevé, et d'autre part, vers les fonctions du secteur public.

d) Profession de la femme.

Le grand nombre de familles nombreuses dans l'échantillon entraîne une proportion assez faible de femmes ayant une profession : dans 15 ménages seulement, la femme a une activité professionnelle. Ceci peut expliquer pourquoi la fréquentation des équipements sociaux pour enfants (crèches, garderies) est nulle ou faible dans l'échantillon.

e) Niveau d'instruction du chef de ménage.

	Nombre de ménages
Etudes primaires incomplètes .....	5
Etudes primaires complètes .....	37
Etudes primaires + diplôme professionnel .....	11
Baccalauréat ou fin d'études secondaires .....	7
Etudes supérieures .....	31
	-----
	91

Cette distribution des niveaux d'instruction est assez particulière : presque 1/3 des chefs de ménages a une instruction supérieure ; mais par contre, la catégorie intermédiaire (secondaire - technique) est faible par rapport au groupe de ceux qui ont effectué seulement des études primaires. Enfin, le niveau d'instruction le plus faible est largement sous-représenté par rapport à la population masculine française de cet âge.

Ces remarques sont importantes en particulier pour l'analyse des fréquentations d'équipements culturels.

f) Revenu annuel.

Ce revenu annuel comprend le salaire (ou les bénéfices professionnels) et les prestations familiales, ce qui explique peut-être en partie qu'il y ait peu de revenus très faibles, étant donné que la plupart des familles touchent des allocations familiales assez substantielles.

	Nombre de ménages
Moins de 7 000 frs .....	4
7 000 à 10 000 frs .....	10
10 000 à 15 000 frs .....	27
15 000 à 30 000 frs .....	31
30 000 francs et plus .....	8
Non déclarés .....	11

La distribution est cependant assez sensiblement décalée vers les hauts revenus puisque à peine 18 % des ménages ayant déclaré leurs revenus gagnent moins de 10 000 francs.

#### g) Conditions de logement.

##### - Statut d'occupation.

On a distingué 3 types de statuts d'occupation : les propriétaires, les ménages en cours d'accession à la propriété et les locataires.

Propriétaires .....	27
En cours d'accession .....	18
Locataires .....	46

##### - Type de logement.

L'habitat en logement individuel ou collectif pourrait être considéré comme un facteur susceptible d'influer sur les attitudes à l'égard du collectif. On a retenu comme définition de l'habitat collectif, celle qui est habituellement employée : immeuble comprenant au moins deux logements distincts.

Habitat individuel .....	58
Habitat collectif .....	33

Le nombre important de logements individuels s'explique par la taille des villes (moins de 100 000 habitants) où l'habitat collectif est moins généralisé que dans des

métropoles. D'autre part, le niveau de vie élevé des ménages réduit à des exceptions les cas de logement en H.L.M. Enfin, une partie des familles ouvrières interrogées à Caen habite dans une cité de pavillons individuels.

- Eléments de confort.

Une liste assez complète d'éléments de confort avait été retenue, du moins parmi ceux qui peuvent être indicateurs soit d'un certain niveau de vie, soit d'une préférence à privilégier l'équipement individuel par rapport à l'équipement collectif (par exemple : jardin privé, téléphone.....).

On obtient la distribution suivante :

Jardin individuel .....	56	W.C. à l'intérieur du	
Garage .....	43	logement .....	89
Téléphone .....	25	Eau courante froide .....	90
Chauffage collectif ...	18	Eau courante chaude .....	73
		Salle de bains ou douche.	73
		Aucun de ces biens .....	1

Etant donné le niveau d'équipement élevé de l'ensemble de l'échantillon, on a retenu seulement 3 divisions hiérarchisées :

ont l'eau froide seulement .....	16
ont l'eau chaude, mais pas le	
téléphone .....	50
ont le téléphone .....	25

h) Equipement en biens durables.

Les biens durables considérés sont ceux qui sont révélateurs d'un comportement tendant à favoriser soit l'équipement à domicile, soit le recours à des services extérieurs, qu'il s'agisse de solutions à des problèmes pratiques ou de formes de loisirs.

Poste de radio .....	78	Récepteur de télévision .....	38
Machine à laver .....	68	Magnétophone .....	17
Voiture .....	58	Appareil de projections	} ..... 16 pour diapositives)
Scooter, moto } .....	48	Caméra .....	
cyclomoteur )			

Si l'on considère le nombre de biens, parmi ces huit, possédés par les ménages :

Nombre de biens	Nombre de ménages
0 .....	1
1 .....	2
2 .....	2
3 .....	7
4 .....	19
5 .....	21
6 .....	25
7 .....	12
8 .....	2

i) Mobilité géographique.

Les ménages de l'échantillon sont-ils fortement enracinés dans la ville où ils habitent, ou bien récemment immigrés ? Il est utile pour cette caractéristique, de distinguer entre les deux villes. On considère la date d'arrivée du chef de ménage, celle de la femme étant rarement distincte et dans ce cas, très proche.

Année d'arrivée dans la ville	Avant 1930	1930 à 1944	1945 à 1952	1953 à 1962
Aix	8	10	11	12
Caen	3	12	13	16
Total	11	22	24	28

30 % de l'échantillon seulement sont arrivés dans les dix dernières années dans la ville. Il s'agit donc en grande partie d'habitants déjà très implantés dans leur cité.

\*

\*

\*

De cette description rapide de la population étudiée, on peut retenir qu'il s'agit d'une population particulière : niveau socio-professionnel et culturel plus haut que la moyenne, très peu de représentants des classes défavorisées ; familles nombreuses ayant des enfants d'âges divers mais généralement encore tous au foyer ; logées et équipées de façon dans l'ensemble très satisfaisante, avec une prédominance de l'habitat individuel.

Ces caractéristiques ne devront pas être perdues de vue tout au long de l'analyse des résultats.

## II. METHODE EMPLOYEE /

Une enquête-pilote portant sur un sujet aussi vaste et un champ d'étude mal prospecté se devait de prendre comme objectif la définition d'hypothèses opératoires pour une enquête ultérieure approfondie.

Pour cela, la variété des méthodes d'approche s'imposait, afin de comparer leur efficacité par rapport au problème proposé, et d'obtenir des éclairages aussi différents que possible.

D'autre part, le souci constant qui a présidé à cette étude, a été de ne pas séparer les comportements, les attitudes et les opinions, ou tout au moins de recouper autant qu'on le pourrait les déclarations par les observations factuelles, afin d'éviter, dans ce domaine où beaucoup de déclarations d'intentions risquent de n'être que purement verbales, d'en rester à une collection de souhaits superficiels sur le développement des services collectifs.

On a donc recouru à 3 méthodes convergentes :

### 1 - Interviews sur questionnaire (1).

Elles comportaient 2 parties distinctes, proposées aux ménages en 2 interviews séparées par un intervalle de 15 jours.

---

(1) voir en annexe le modèle du questionnaire utilisé.

- a) Situation du ménage, caractéristiques de son mode de vie (logement, équipement, relations, loisirs, associations), liste des équipements qu'il fréquente, des utilisateurs, du rythme des fréquentations, des raisons d'utilisations. Il s'agit là de déclarations verbales sur le comportement que le ménage considère comme le sien.
- b) Souhaits du ménage en matière d'équipements nouveaux ; opinions sur la ville habitée ; attitude vis-à-vis du collectif. Pour tout ce qui concerne les attitudes, les questions posées étaient des questions détournées, à regrouper lors de l'analyse, afin d'éliminer autant que possible les réponses conformistes ou vertueuses. Cette deuxième partie était donc plus spécialement destinée à détecter des attitudes sous-jacentes aux comportements, et en même temps recueillir les opinions des ménages.

## 2 - Relevés des utilisations des équipements collectifs (1).

Afin de recouper les déclarations par l'enregistrement de faits réels, au moins pour les utilisations d'équipements assez fréquentes, il a été remis au ménage, à l'issue de la première partie de l'interview, un carnet sur lequel il lui était demandé de noter au jour le jour durant deux semaines chaque utilisation d'un service ou équipement collectif par un membre de la famille.

Le carnet comportait une liste des services et équipements à retenir.

## 3 - Entretiens libres.

Les premières hypothèses dégagées de l'analyse des questionnaires et des relevés demandaient à être testées sous une forme plus libre et plus synthétique, en vue d'être introduites dans une nouvelle enquête plus vaste.

---

(1) voir en annexe le modèle du carnet utilisé.

A cette fin, 20 entretiens libres ont été effectués auprès des ménages consentants, prélevés dans l'échantillon primitif. Les thèmes retenus pour ces entretiens étaient les suivants : les équipements pour enfants ; les loisirs ; les améliorations à apporter au quartier et à la ville.

\*

\*       \*

## C. -- RESULTATS DE L'ENQUETE-PILOTE

I. TENDANCES DEGAGEES PAR LES ENTRETIENS LIBRES /1. Méthode.

La pré-enquête effectuée auprès de 91 ménages de Caen et d'Aix-en-Provence nous a permis de recueillir un certain nombre de données de comportement, de tester un questionnaire et de dégager certaines des attitudes qui interviennent dans les consommations collectives. Il n'était toutefois pas possible par cette méthode seule, de mettre en évidence les différentes composantes de ce que nous avons appelé "l'attitude vis-à-vis du collectif", ni la façon dont l'ensemble des consommations étudiées était perçu par les enquêtés. Un autre mode d'approche, complémentaire, s'avérait nécessaire.

Nous avons donc complété notre enquête-pilote par un certain nombre d'entretiens libres, au cours desquels il n'a pas été posé de questions précises : on demandait simplement à la personne interrogée de s'exprimer librement sur quelques thèmes qui lui étaient proposés.

20 personnes ont été interrogées de cette manière, 10 à Caen et 10 à Aix-en-Provence. Toutes avaient déjà répondu au questionnaire de l'enquête-pilote, et s'étaient déclarées disposées à recevoir à nouveau un enquêteur. Elles ont été choisies de manière à représenter des types de ménages suffisamment divers. Il est néanmoins évident que le groupe des personnes interrogées au cours de cette phase de l'étude ne constitue en aucune façon un échantillon représentatif des ménages des deux villes. La méthode permet uniquement de comprendre certains mécanismes psychosociologiques, de dresser une liste d'attitudes possibles, et d'élaborer des hypothèses qui serviront ensuite à la préparation de l'enquête à grande échelle.

Au cours de l'entretien, les trois thèmes suivants ont été abordés :

- les équipements collectifs pour enfants (crèches, cantines, scolaires, etc...)
- les loisirs
- les souhaits d'amélioration du quartier, et de la ville en général.

Ces trois points ne recouvrent pas la totalité du champ de l'étude. Il était toutefois nécessaire de restreindre le domaine couvert par les entretiens, car il s'est révélé, dès les premiers contacts avec les enquêtés, que les notions "d'équipements collectifs" ou de "consommations collectives" n'avaient pour eux aucune réalité psychologique. Une consigne de départ trop vague incitait les personnes enquêtées à répéter simplement leurs réponses au questionnaire, autant qu'elles pouvaient s'en souvenir, ce qui était évidemment dépourvu d'intérêt.

Les trois thèmes retenus mettent en jeu des attitudes assez profondes, et constituent de bonnes occasions pour leur expression. Le premier, les équipements pour enfants, met en jeu l'attitude vis à vis de la famille, du foyer et du monde extérieur. Les loisirs constituent actuellement un domaine dont l'importance va croissant, et à propos duquel on constate une évolution rapide du mode de vie ; il nous a été possible, par ce biais, de faire des hypothèses sur d'importantes transformations de mentalité. Enfin, en exprimant leurs souhaits d'amélioration, les enquêtés touchaient au problème des initiatives possibles de leur part, de ce qu'on peut attendre des pouvoirs publics, etc..., en même temps qu'ils nous donnaient la possibilité d'avoir une idée de la hiérarchie de leurs besoins.

Le très petit nombre d'interviews, ainsi que la grande variété des réactions des personnes interrogées, rendent illusoire tout dépouillement quantitatif des textes des entretiens. Dans ce qui suit, nous classons le relevé des thèmes que nous avons effectué, avec les hypothèses que nous en dégageons. Les citations jouent le rôle d'illustration de notre exposé, non de preuve.

Nous commencerons par exposer les hypothèses qui nous sont suggérées quant à l'existence d'une "attitude à l'égard du collectif" par l'analyse des entretiens. Nous examinerons ensuite un des points à propos duquel nous avons obtenu des données particulièrement révélatrices : les relations entre l'attitude à l'égard du foyer et la fréquentation des équipements pour enfants.

Les entretiens nous ont également apporté des indications sur deux autres sujets ; les différentes formes de sociabilité, dont il semble bien qu'elles conditionnent certaines des fréquentations qui nous occupent, et les souhaits en matière d'équipement. Nous examinerons ces deux points plus loin, en même temps que nous analyserons les résultats correspondants obtenus par le questionnaire.

## 2. Les composantes de l'attitude à l'égard du collectif.

Dans notre premier chapitre, nous avons avancé l'hypothèse de l'existence d'une "attitude générale à l'égard des équipements et services collectifs", attitude qui, conjointement à des facteurs spécifiques, déterminerait les comportements des ménages en ce qui concerne ce type de consommations. Sous sa forme stricte, cette hypothèse ne semble pas confirmée par les données recueillies au cours des entretiens (elle ne l'est d'ailleurs pas non plus, comme nous le verrons plus loin, par l'analyse des interrelations entre fréquentations). En effet, rien de ce qu'on dit les sujets au cours des interviews n'indique qu'ils perçoivent un caractère commun aux différents équipements ou services étudiés.

En revanche, ces mêmes personnes se sont révélées sensibles à certains aspects de ces équipements, aspects qui découlent, au moins en partie, de leur caractère collectif. Les différents équipements peuvent présenter divers aspects de façon plus ou moins accusée, et les consommateurs, eux, peuvent différer entre eux par leur sensibilité à chacun de ses aspects. En d'autres termes, l'attitude à l'égard du collectif ne constituerait pas une variable homogène, mais pourrait être analysée en plusieurs composantes, relativement indépendantes entre elles. Cette idée générale apparaît comme susceptible de rendre compte à la fois de l'hétérogénéité de la population en ce qui

concerne ses fréquentations d'équipements collectifs, et des quelques liens qu'on peut observer entre consommations différentes.

L'analyse des entretiens libres nous a permis de dégager, à titre d'hypothèse, cinq composantes qui semblent importantes.

Une première est liée à l'attachement au foyer, et à la valorisation de celui-ci. Certains équipements, comme la cantine, se situent entièrement, par leur nature même, en dehors du cadre familial. A l'opposé, d'autres, par exemple la bibliothèque publique, aident à y rester. Selon le degré d'attachement au foyer des individus, leur attitude à l'égard des deux équipement pourra varier.

La deuxième composante est liée au fait que la fréquentation de certains équipements, du fait qu'ils sont collectifs, présente un aspect contraignant, exige une certaine discipline. L'exemple du ciné-club est typique ; comparé au cinéma, il se caractérise par l'impossibilité de choisir à sa guise la date ou l'heure de la séance, ni le programme. A l'opposé, tous les modes individuels de satisfaction des besoins sont perçus comme étant le domaine de l'autonomie et du libre choix.

Certains équipements collectifs, par le fait qu'ils imposent de sortir du cadre familial, sont des occasions de contacts avec autrui. C'est le cas en particulier de nombreux équipements de loisirs : terrains de sports, maisons de jeunes, jardins publics, etc... Le fait de rechercher ces contacts, ou au contraire de les craindre, pourra être un des facteurs du comportement des ménages ou des individus à l'égard de ces équipements, et constitue de ce fait notre troisième composante.

Ces trois dimensions apparaissent, pour le moment, comme les principales. Deux autres semblent également jouer un rôle, mais, semble-t-il, plus faible, et dérivent moins directement de l'aspect collectif des consommations en question.

L'attitude à l'égard de certains équipements collectifs semble en relation avec l'attitude à l'égard des pouvoirs publics. Certaines personnes, confrontées à des problèmes qui touchent à leur vie matérielle, ont tendance à recourir rapidement à l'appui de la collectivité, ou au moins, estiment qu'une telle aide devrait normalement leur être fournie. D'autres, au contraire, valorisent fortement les solutions individuelles, et cherchent à se débrouiller seules. Enfin, il semble qu'un troisième type, à première vue moins fréquent, repousse ces deux formes de réactions, et souhaite des solutions à la fois collectives et privées, par association d'individus, sans recours à l'Etat, en s'appuyant sur la solidarité de ceux dont les intérêts sont communs.

Des options idéologiques interviennent très certainement dans ces choix. Une telle position joue vraisemblablement un rôle dans ce que nous avons appelé l'"attitude à l'égard du collectif", mais il est possible qu'elle affecte plus les souhaits que les comportements effectifs. Il sera donc important, non seulement de vérifier les relations d'un tel trait avec les fréquentations, mais aussi d'en tenir compte dans l'analyse des souhaits exprimés.

Enfin, le recours aux équipements collectifs peut être affecté par le fait que certaines personnes perçoivent la fréquentation de certains de ceux-ci comme faisant partie d'un mode de vie "moderne". C'est le cas, par exemple, de la fréquentation des équipements pour enfants, dans la mesure où la "femme au foyer", se consacrant essentiellement à ses enfants, est jugée par certains "traditionnelle", alors que celle qui a des intérêts plus extérieurs, qu'elle travaille ou non, sera considérée comme "moderne". Selon le système de valeurs de l'individu, cet aspect pourra constituer une motivation à la fréquentation de ces équipements, ou, peut-être plus souvent, un frein.

Les relations entre ces composantes sont probablement complexes. Il est vraisemblable, par exemple, que l'attachement au foyer accompagne plus souvent une attitude "traditionnelle" que "moderne". De même, on peut s'attendre à ce que ceux qui sont sensibles à l'aspect contraignant de la fréquentation des équipements collectifs soient partisans de solutions individuelles plutôt que du recours à la collectivité. On rencontre toute-

fois des exceptions : des sujets qui souhaitent, par exemple, que la municipalité prenne l'initiative de créer des courts de tennis ou des piscines, expriment en même temps le désir de pouvoir en user librement, sans les obligations liées au fait d'être membre d'un club.

En dehors de ces cinq traits, qui sont plus ou moins directement en relation avec le caractère collectif des équipements étudiés, nous n'avons, comme nous l'avons dit, jamais rencontré au cours des entretiens, de personnes pour qui l'ensemble du domaine étudié présente une unité quelconque, ni qui se montre directement sensible à l'aspect collectif de tel ou tel équipement. Même les dimensions que nous avons dégagées ci-dessus ne constituent qu'une partie des facteurs de choix. Avant tout, ces équipements sont perçus comme obligatoires ou non, chers ou bon marché, commodes ou mal conçus, etc....

### 3. L'attitude à l'égard de la famille et les équipements pour enfants.

Dans une note précédente, nous avons avancé l'hypothèse qu'un des facteurs de l'attitude à l'égard du collectif était constitué par le fait de valoriser ou non la famille. Au cours des entretiens, il est apparu qu'effectivement cette attitude est importante, mais surtout lorsqu'il s'agit des enfants. En revanche, elle n'apparaît guère lorsqu'il s'agit de consommations collectives d'adultes.

En ce qui concerne les enfants, le foyer est perçu comme un milieu éminemment favorable, protecteur, bien adapté, face à un milieu extérieur hostile :

- à la maison, ils sont bien. On sait ce qu'il leur faut.
- quand les gosses sont à la maison, on est tranquille.  
Ailleurs, on ne sait jamais .....

Cette valorisation du foyer se retrouve à des degrés divers chez toutes les personnes interrogées, hommes ou femmes

sans exception ; toutefois, il faut prendre garde au fait que notre échantillon composé exclusivement de membres d'associations familiales, est peut-être biaisé de ce fait. Il est donc possible que dans un échantillon représentatif de l'ensemble de la population, on rencontre des attitudes différentes.

Sur cette valorisation générale, du foyer, deux tendances se greffent. La réaction des uns est de retenir les enfants dans ce milieu favorable, et de rejeter, autant que possible, toute fréquentation d'équipement collectif : on les fera déjeuner à la maison malgré des trajets longs, on ne les mettra pas en colonie de vacances, etc...

- je n'ai jamais mis mes enfants à la cantine. Ici, ils ont la nourriture qu'ils aiment. Ailleurs, ils ne mangeraient pas.

Ces mêmes parents hésiteront avant de laisser leurs enfants participer à des mouvements de jeunes, s'enquerront longuement de l'état d'esprit, de la formation des animateurs, etc....

A l'opposé, une autre catégorie de parents poussera les enfants hors du foyer, non parce qu'ils y seraient mal, mais parce qu'ils y sont trop bien. A l'extérieur, ils espèrent que les enfants s'endurciront, apprendront les relations avec d'autres.

- je tiens à ce que mes enfants ne soient pas toujours dans mes jupes. Ce n'est pas comme ça qu'ils apprendront les réalités de l'existence.
- il est demi-pensionnaire, ça l'oblige à manger de tout.
- en colonie, ils apprennent à vivre en société, avec d'autres.

Les avantages matériels de la fréquentation de ces équipements (allègement du travail de la mère, diminution du temps de déplacement pour les enfants, etc...) ne sont presque jamais mentionnés comme justification, à moins qu'ils ne présentent un caractère contraignant : école trop loin de la maison

par exemple, dans le cas de la cantine. Néanmoins, la manière dont certaines mères parlent de ce qu'elles font lorsque leur enfant n'est pas là suggère que, bien qu'elles répugnent à l'avouer, le soulagement est perçu, et constitue vraisemblablement une motivation réelle, bien qu'inavouable.

- je fais mon ménage tranquillement, je fais mes courses, j'écoute la radio. Je ne me fatigue pas.

Il apparaît donc que, lorsqu'il n'y a pas contrainte, la fréquentation des équipements collectifs pour enfants s'accompagne d'un certain sentiment de culpabilité. A l'opposé, la non-fréquentation est souvent une source de valorisation de soi.

- je ne critique pas ceux qui mettent leurs enfants en colonie, ils ont peut-être leurs raisons. Mais moi, je ne le ferai pas. Je m'en occupe moi-même pendant toutes les vacances.

Nous touchons ici à un point important, et de portée générale : le dévouement au foyer, aux enfants tout particulièrement, constitue, pour une catégorie importante de ménagères, la principale source de valorisation, et ceci d'autant plus que le niveau socio-culturel du ménage est plus bas. Lorsque ce niveau s'élève, d'autres sources d'intérêt et de valorisation apparaissent : relations sociales, aspirations culturelles, etc... et se substituent, dans une certaine mesure, aux préoccupations essentiellement centrées sur les enfants.

Il en résulte que les familles modestes, chez qui les contraintes matérielles obligeant à la fréquentation d'équipements collectifs sont parfois plus fortes, sont aussi celles à qui cela pose le plus de problèmes. A ce facteur vient s'en ajouter un autre : le fait que ces équipements sont souvent perçus comme faits "pour les pauvres".

En résumé, il apparaît que si garder les enfants chez soi et avec soi apparaît à tous comme la conduite "normale", trois facteurs au moins favorisent le recours aux équipements collectifs :

- les nécessités matérielles
- le souci "d'endurcir" l'enfant
- le désir de soulager la mère et de lui assurer une certaine liberté.

Le premier facteur est évidemment capital et souvent si contraignant que l'effet des attitudes sur le comportement est nul. Quant aux deux autres, ils semblent liés au niveau socio-culturel : le dernier, en particulier, n'est accepté que pour les personnes de niveau élevé.

Au sujet de cette analyse, plusieurs remarques s'imposent. En premier lieu, il est évident qu'il s'agit de descriptions simplifiées. En fait, les individus réels n'ont pas des attitudes aussi tranchées. En second lieu, il faut noter que le comportement est la résultante d'une interaction complexe entre les attitudes et les contraintes. L'attitude peut modifier la perception de ces dernières, qui à leur tour agissent sur les attitudes par un processus adaptatif. Enfin, il est fort possible que les attitudes que nous avons décrites ne soient que des rationalisations de mécanismes plus profonds, que la méthode utilisée ne permet pas de saisir. Toutefois, il semble que le niveau d'analyse auquel nous nous sommes tenus est le plus important pour le problème qui nous occupe.

## II. LES FREQUENTATIONS DES EQUIPEMENTS /

Dans ce chapitre, nous commencerons par étudier globalement la fréquentation des différents équipements retenus par l'ensemble de la population. Nous examinerons ensuite comment les facteurs socio-économiques classiques (âge, revenu, catégorie socio-professionnelle, etc..) affectent cette fréquentation, en accordant une place particulière à l'influence d'une caractéristique un peu différente, la présence ou l'absence d'adolescent au foyer. Toutes ces analyses porteront sur les équipements considérés chacun séparément. Les relations entre les fréquentations feront l'objet d'une section spéciale.

Enfin, nous terminerons cette étude des fréquentations en nous attachant à une population particulière, celle des adolescents, dont nous comparerons les comportements à ceux de leurs parents, à la fois pour mettre en évidence un effet d'âge ou de génération, et pour examiner dans quelle mesure il est légitime de parler d'un "mode de vie" commun à tous les membres d'un même ménage, ce qui justifierait le fait de traiter celui-ci comme une unité.

La fréquentation des équipements étudiés dans ce chapitre fait plus ou moins partie de la vie quotidienne des ménages. Mais l'enquête pilote nous a également fourni des indications sur la manière dont les ménages interrogés ont passé leurs vacances. Dans ce domaine aussi, la possibilité de choix entre des solutions collectives ou individuelles existe. Toutefois, comme il s'agit d'un problème très différent des autres, nous avons résumé tout ce qui le concerne dans un appendice qu'on trouvera à la fin du rapport.

### 1. Fréquence et rythmes d'utilisation.

Pour connaître la fréquentation des différents équipements, nous avons demandé aux personnes interrogées d'indiquer ceux qui sont fréquentés par chacun des membres du ménage, avec une évaluation du rythme, nécessairement sommaire puisque s'appuyant exclusivement sur la mémoire.

Notre échantillon était un échantillon de ménages, et certaines caractéristiques n'étant pas connues du niveau individuel, nous avons été obligés d'introduire la notion de "ménage consommateur". Nous avons adopté la définition la plus large, en considérant qu'un ménage "fréquenté" un équipement lorsque au moins un de ses membres déclare y recourir, ne serait-ce qu'exceptionnellement. Nous avons toutefois exclu la fréquentation des enfants de plus de 13 ans, qui constituent une population très différente que nous avons étudiée à part, en comparant leur comportement à celui de leurs parents.

Si nous nous tenons à cette définition large, nous voyons que les divers équipements étudiés diffèrent beaucoup par l'étendue de leur clientèle. Le tableau suivant donne, pour chacun, le nombre de ménages consommateurs compris dans notre échantillon de 91.

Cinéma .....	54
Cantine scolaire .....	36
Salle de conférences ...	34
Restaurant .....	33
Dispensaire .....	24
Café .....	24
Bibliothèque .....	19
Théâtre .....	19
Salle de concert .....	17

Patronage, garderie .....	14
Laverie automatique .....	11
Stade (spectacle) .....	10
Cantine de travail .....	7
Foyer culturel .....	6
Ciné-club .....	4
Consultation pour nourris- sons .....	3

En soi, ces chiffres ne présentent qu'un intérêt limité : la faible taille de l'échantillon ne permet aucune extrapolation qui nous fournirait une estimation de la clientèle de chaque équipement. Un point important toutefois se dégage : tous ces équipements n'intéressent qu'une faible fraction des ménages. Leur fréquentation ne semble donc pas, actuellement, faire partie du mode de vie le plus répandu parmi les ménages étudiés. Sur le plan méthodologique, il en résulte une difficulté : en adoptant un mode d'échantillonnage indépendant de la fréquentation des équipements, on obtient un échantillon où les "consommateurs" sont peu représentés, ce qui rend certaines analyses difficiles, en particulier, comme nous le verrons au cours de la section suivante, il est impossible, à partir d'un échantillon aussi faible que le nôtre, d'analyser correctement la clientèle de certains équipements.

Si maintenant nous abandonnons notre définition large du "ménage consommateur" pour distinguer des rythmes différents de fréquentation, nous voyons apparaître des différences importantes (1).

- voir tableau, page suivante -

---

(1) cette analyse, nécessairement, porte sur des individus et non, comme précédemment, sur des ménages.

	Excep- tionnelle	Quelque- fois dans l'année	Environ 1 fois par mois	Plusieurs fois par mois	1 fois par se- maine	Plusieurs fois par semaine
Cantines scolaires	-	2	2	6	4	55
Cantines de travail	1	-	-	-	-	6
Restaurants	7	23	7	4	2	5
Cafés	3	18	-	7	3	4
Maison des jeunes	1	5	3	4	9	1
Patronages	4	1	2	4	10	-
Bibliothèques enfants	1	11	4	20	28	1
Théâtre	13	32	3	4	-	-
Cinéma	23	90	19	-	15	1
Concert	6	25	6	2	-	-
Conférences	12	32	2	1	-	-
Stade(spectacle)	14	15	5	-	2	-
Stade(pratique)	-	-	1	16	11	2
Piscine	1	14	3	16	-	1
Bibliothèques adultes	-	3	12	18	1	2
Jardin public	3	38	5	19	-	2

On voit que, pour la plupart des équipements, une périodicité domine nettement : la fréquentation des cantines est le plus souvent quotidienne, celle des patronages, des maisons de jeunes, du stade ou de la salle de gymnastique, de la piscine est hebdomadaire. On ne trouve guère d'équipement dont la fréquentation soit mensuelle, à part la bibliothèque publique ou vraisemblablement la durée du prêt des livres est de un mois.

Une constatation plus intéressante est que tous les équipements de loisirs ont une fréquentation plutôt épisodique.

## 2. Caractéristiques des usagers des différents équipements.

Nous avons vu que les différents équipements étudiés ont des clientèles très différentes en quantité, certains étant fréquentés par la presque totalité des ménages de l'échantillon, d'autres par une faible minorité seulement, certains donnant lieu à des fréquentations très régulières, le recours à d'autres restant rare et sans périodicité fixe.

De plus, les clientèles de ces équipements et services différent aussi par leur composition : l'expérience courante nous indique bien que la cantine de travail et le théâtre ne sont pas fréquentés par les mêmes personnes. Il est néanmoins intéressant de le vérifier, et de préciser quelles sont ces différences.

Pour les analyses qui suivent, nous avons repris la définition large du "ménage consommateur". Malgré cela, le nombre d'utilisateurs de certains équipements reste trop faible pour qu'une analyse soit possible. Nous ne nous sommes donc intéressés qu'à ceux qui sont fréquentés par au moins un cinquième de l'échantillon, soit 18 ménages. Les caractéristiques retenues pour la description de la clientèle sont l'âge du chef de famille, la catégorie socio-professionnelle, le nombre d'enfants, le revenu et le niveau d'équipement.

Le tableau suivant résume les comparaisons que nous avons effectuées, pour chaque équipement, entre les caractéristiques des ménages qui les fréquentent, et celles des ménages qui ne les fréquentent pas. Le signe + indique que la fréquence d'utilisation croît avec la variable considérée, le signe - qu'elle varie en sens inverse, 0 qu'on ne constate aucune relation.

	Age	Nombre d'enfants	Catégorie socio-prof.	Revenu	Niveau d'équipement
Bibliothèque	0	0	+	+	+
Salle de conférence	0	0	+	+	+
Cinéma	0	0	0	+	+
Théâtre	-	-	+	+	+
Café	-	-	+	+	+
Restaurant	-	-	+	+	+
Cantine scolaire	+	+	-	+	-
Dispensaire	+	0	0	-	0

Ce tableau appelle plusieurs remarques :

Les trois variables apparemment les plus importantes sont le revenu, le niveau d'équipement et la catégorie socio-professionnelle, qui sont d'ailleurs fortement corrélées, et dont l'action, à quelques exceptions près, s'exerce toujours dans le même sens. On constate donc un effet global, qui peut s'interpréter soit en termes de disponibilités financières, soit en termes de milieu ou de niveau culturel. Le fait que cette influence soit le plus souvent positive ne permet toutefois pas de conclure que les personnes de niveau socio-économique élevé fréquentent plus volontiers que les autres les équipements collectifs. En effet, ceux pour lesquels cet effet existe apparaissent essentiellement comme des équipements de "sortie" ; un effet revenu simple est donc normal.

A l'opposé, la présence d'un grand nombre d'enfants semble jouer en sens inverse. Cela peut s'interpréter soit par un effet indirect du revenu (il s'agit ici du revenu global des ménages, et non du revenu par tête), soit d'un autre style de vie, plus centré sur le foyer, par goût ou par nécessité. Cette dernière hypothèse est appuyée par le fait que l'âge du chef de famille, probablement en forte corrélation avec le nombre d'enfants, a la même influence. Il se peut que l'âge entraîne un certain repli sur le foyer.

Le fait que la fréquentation de la cantine scolaire croît avec le nombre d'enfants est aussi susceptible de plusieurs interprétations. On peut supposer que les mères ayant plusieurs enfants, et donc beaucoup de travail, sont plus disposées que les autres à recourir au soulagement qu'apporte la cantine. Mais il se peut aussi, plus simplement, que lorsque le nombre d'enfants augmente, la probabilité qu'il s'en trouve au moins un dans le ménage, qui puisse ne pas rentrer déjeuner augmente également. Pour trancher, il faudrait connaître, dans chaque ménage, le nombre d'enfants objectivement obligés de fréquenter la cantine, et voir, si, parmi les autres, on retrouve la même relation avec le nombre total.

Si maintenant nous centrons notre attention sur les équipements eux-mêmes, nous voyons que six d'entre eux présentent, dans le tableau, des configurations très voisines. Ce sont les équipements dits "culturels", auxquels viennent s'ajouter le restaurant et le café. Ces six équipements présentent d'ailleurs suffisamment de points communs pour que le rapprochement ne surprenne pas : il s'agit dans chaque cas de consommations de loisir, constituant des occasions de dépenses, et se situant hors du foyer (1). Il est donc normal qu'ils présentent une

---

(1) Dans notre échantillon, le restaurant est le plus souvent fréquenté irrégulièrement, ce qui indique bien qu'il ne s'agit pas du restaurant obligatoire pour déjeuner, dont la fréquentation est quotidienne.

certaine homogénéité, caractérisée par le fait que le revenu, et les facteurs qui lui sont reliés, favorisent leur fréquentation, alors que l'âge du chef de famille et le nombre d'enfants ont une influence inverse. Nous retrouverons d'ailleurs plus loin cette parenté lorsque nous examinerons les relations entre fréquentations.

Quant aux deux autres équipements retenus, le dispensaire et la cantine scolaire, ils ont tous deux en commun d'être à la fois utilitaires et économiques. Néanmoins, leurs profils sont très différents. Il est difficile toutefois d'essayer de donner une interprétation sur ce point, sans disposer de résultats semblables sur d'autres équipements de même type.

### 3. Relations entre fréquentations.

Lorsque, dans notre introduction, nous avons discuté du problème général du recours à des équipements ou à des services collectifs, nous avons avancé l'hypothèse que les individus, ou les ménages, se distinguent par une propension plus ou moins grande à la fréquentation de ces équipements ; cette propension, qui intéresserait l'ensemble, ou du moins une fraction importante, de ce que nous considérons comme "collectif", serait attribuable soit à la situation objective du ménage, soit à une attitude générale.

Si l'hypothèse de l'existence d'une propension à la fréquentation d'équipements collectifs est vraie, on doit constater des associations significatives entre les fréquentations des différents équipements étudiés. La structure de l'ensemble de ces corrélations resterait à préciser en fonction de spécifications de l'hypothèse.

Remarquons que, si les données nous amènent à conclure à l'indépendance des différentes fréquentations étudiées, cela nous amènera à rejeter l'hypothèse générale en question, alors que la constatation d'un ensemble de corrélations significatives nous indiquera simplement que le domaine étudié présente bien une certaine unité, qui restera à préciser et à expliquer. En particulier, on ne pourra pas, en conclure non plus à l'existence d'une "attitude à l'égard du collectif", que nous avons supposée. Des résultats de ce genre devront faire l'objet d'analyses et d'interprétations précises.

La vérification de cette hypothèse sur le matériel empirique recueilli au cours de l'enquête-pilote risque de se heurter à certaines difficultés. En effet, il est évident que cette "propension à la fréquentation des équipements collectifs", si elle existe, ne peut être qu'un facteur parmi d'autres. Les relations qui lui seraient dues risquent d'être très faibles. Or, non seulement le nombre de ménages sur lesquels a porté l'enquête est relativement faible, mais on observe parmi eux peu de fréquentations. Ces deux faits font qu'il est difficile de déceler statistiquement les relations faibles. Les résultats négatifs devront donc être interprétés avec prudence.

Il est possible que, sans observer d'inter-relations entre toutes les fréquentations, on en constate entre certaines d'entre elles. Un tel résultat sera d'un grand intérêt, dans la mesure où il pourra servir de point de départ à une classification des services et équipements étudiés.

Si on considère l'ensemble des fréquentations importantes, on ne rencontre aucune relation globale ; en particulier, on est très loin d'observer une hiérarchie quelconque entre les fréquentations, ni même une structure plus générale, mais susceptible d'une interprétation intéressante.

Toutefois, si nous considérons les fréquentations prises deux à deux, quelques associations significatives apparaissent (nous n'avons étudié que les équipements les plus fréquentés)

- voir tableau, page suivante -

	Cantine scolai- re	Restau- rant	Café	Théâtre	Cinéma	Salle de con- férence
Cantine scolaire		-	-	0	-	0
Restaurant	-		0	0	+	0
Café	-	0		0	+	0
Théâtre	0	0	0		+	+
Cinéma	-	+	+	+		+
Salle de confé- rence	0	0	0	+	+	

+ : association significative

- : association significative inverse (test de  $\chi^2$  au seuil de 5 %).

0 : pas d'association.

L'absence de certaines associations et surtout la présence d'associations inverses (qui indique que certaines fréquentations tendent à s'exclure mutuellement) montrent que dans son ensemble le domaine couvert par ces six fréquentations ne présente aucune homogénéité.

Une première caractéristique intéressante qui se dégage du tableau ci-dessus, c'est l'association inverse qu'on constate entre la fréquentation de la cantine scolaire d'une part, et celle du restaurant, du café, et du cinéma d'autre part. Cette relation à première vue étrange peut s'interpréter de diverses manières. Premièrement, il est possible que les ménages qui envoient leurs enfants à la cantine soient obligés de le faire parce qu'ils habitent loin du centre, dans un quartier sans école. Cette distance, qui empêche les enfants de rentrer déjeuner, peut aussi constituer un obstacle à des sorties. Il se peut aussi qu'il s'agisse d'enfants dont les mères travaillent, et qui de ce fait sont également peu disposées à sortir. Vraisemblablement, ces deux facteurs jouent un rôle, peut-être à côté d'autres.

L'autre point qui se dégage du tableau des associations est le fait que les fréquentations des équipements culturels sont liées entre elles. Ce résultat apparaît comme raisonnable : on peut en effet supposer que les ménages sont plus ou moins actifs sur le plan culturel, et que l'intérêt culturel n'est pas très étroitement spécialisé.

Il valait donc la peine d'examiner de plus près l'ensemble des fréquentations dites "culturelles". Nous avons retenu les cinq équipements les plus fréquentés.

- théâtre
- cinéma
- salle de conférences
- salle de concert
- bibliothèque

On ne constate aucune hiérarchie stricte entre les fréquentations de ces cinq équipements. Toutefois, on peut faire la remarque que la grande majorité des ménages qui fréquentent un équipement autre que le cinéma déclarent également fréquenter ce dernier. Cela nous amène à distinguer trois niveaux d'activités culturelles, avec un petit groupe de ménages hors échelle :

0 : ne fréquentent aucun équipement culturel .....	21
1 : ne fréquentent que le cinéma .....	24
2 : fréquentent le cinéma, et un ou plusieurs autres équipements .....	34
(3) : fréquentent au moins un équipement culturel, mais pas le cinéma .....	12

Les trois premiers niveaux sont ordonnés, mais évidemment pas le quatrième.

Cette classification des ménages présente une relation intéressante avec le niveau d'instruction du chef de famille.

## Niveau d'activité culturelle :

	0	1	2	(3)
Primaires	14	22	10	7
Secondaires	7	2	24	5

On constate, comme on pouvait s'y attendre, que le niveau 0 comprend une majorité de primaires, et le niveau 2 une majorité de secondaires. Toutefois, le niveau 1, constitué par ceux dont la seule fréquentation culturelle est le cinéma, n'est pas, par sa composition intermédiaire entre les deux autres ; il comprend presque exclusivement des primaires. Tout se passe comme si ce n'était que chez ces derniers que l'activité culturelle peut se borner à la fréquentation du cinéma, alors que chez les secondaires, lorsque cette activité existe, elle s'exprime dans des fréquentations plus diverses.

En conclusion, l'absence presque totale de relations, ~~quelles qu'elles soient~~, entre les fréquentations étudiées, et que nous avons toutes considérées comme "collectives" à des degrés divers, montre que le domaine qu'elles constituent ne présente aucune homogénéité. Ces données ne confirment pas l'hypothèse d'une attitude à l'égard du collectif, ni même plus généralement une propension à la fréquentation des équipements collectifs. Les associations constatées entre les fréquentations de nature culturelles semblent pouvoir s'expliquer par des considérations propres à ce domaine particulier. Ce résultat négatif rejoint une des conclusions de l'analyse des entretiens libres ; la notion de "collectif" n'a pas de réalité psychologique. Elle ne semble pas avoir non plus de réalité fonctionnelle.

#### 4. Influence de la présence d'un adolescent sur les fréquentations du ménage.

Dans la population des ménages étudiés, on peut distinguer deux groupes parmi les parents : ceux qui ont des enfants de moins de 13 ans, et ceux qui ont un enfant ou plusieurs ayant dépassé 13 ans.

Ces deux sous-populations se distinguent par deux caractères :

- la présence à leur foyer ou la non-présence d'enfants jeunes qui peut les inciter à renoncer à certaines sorties ou certaines activités (garde des enfants à assurer, occupation domestiques pressantes), ou au contraire à recourir plus habituellement à des équipements sociaux ou éducatifs pour les "petits".
- l'âge moyen des parents, évidemment plus élevé pour ceux qui ont des enfants de plus de 13 ans.

##### a) Nombre des équipements fréquentés.

Sur le total des équipements étudiés (37 équipements) à l'exception des services administratifs, on relève les fréquentations suivantes :

Nombre d'équipements fréquentés	Parents sans enfants de plus de 13 ans (42)	Parents ayant des enfants de plus de 13 ans (49)
1	-	2
2	3	5
3	1	2
4	4	10
5	11	7
6	2	8
7	5	2
8	4	3
9 ou plus	10	10
Moins de 7	23	34
7 et plus	19	15

On constate que les ménages ayant des enfants de moins de 13 ans seulement sont de plus gros consommateurs d'équipements : d'une part, ils sont beaucoup moins nombreux que les autres à ne consommer qu'un, deux, trois ou quatre équipements ; d'autre part, ils sont un peu plus nombreux à en fréquenter plus de sept.

Si l'on refait le même calcul uniquement sur les équipements utilitaires ou de loisir et de culture (pour éliminer les équipements liés aux enfants), soit en ne retenant que 26 équipements, on obtient :

	0-1-2	3-4-5-6	7 et plus
Parents avec enfants de plus de 13 ans	21	21	7
Parents sans enfants de plus de 13 ans	11	21	10

L'avantage reste encore aux parents ayant des enfants plus jeunes : la présence d'enfants en bas-âge au foyer est donc compensée sans doute par le fait que les parents sont plus jeunes et actifs, donc plus intéressés aux activités offertes par les équipements.

b) Nature des équipements fréquentés.

	Parents avec enfants de plus de 13 ans (49)	Parents sans enfants de plus de 13 ans (42)
Restaurants	13	20
Café	8	16
Cinéma	32	26
Théâtre	11	12
Concert	12	5
Bibliothèque	13	6
Sport	5	12
Jardins publics	8	16

Les différences observées semblent assez liées à des phénomènes d'âge (le sport attire évidemment les plus jeunes parmi les adultes ; par contre, concert et bibliothèque sont l'apanage de parents plus âgés), à la présence d'enfants que l'on "accompagne" soit au jardin public (enfants jeunes), soit au cinéma (adolescents). La différence de fréquentation des restaurants et cafés est moins facile à expliquer : le fait que les fréquentations de restaurant et de café quotidiennes (sur le lieu de travail) aient été mélangées aux consommations des jours de loisirs rend sans doute ce phénomène plus confus. Le théâtre semble largement indépendant de la caractéristique retenue.

\*

\*            \*

On peut retenir de cet essai de comparaison, des pistes de recherche pour une enquête sur échantillon plus vaste : globalement, il semble que les parents ayant des enfants déjà adolescents ou jeunes fréquentent moins d'équipements et de services que les autres, sauf pour quelques équipements culturels (lecture, musique). Il sera nécessaire d'analyser cette observation dans les directions suivantes :

- Influence de l'âge sur le recours aux services et aux équipements
- Consommations induites par la présence d'enfants, d'adolescents ou de jeunes qu'il faut soit accompagner (ce qui provoque une consommation de l'ensemble du noyau familial), soit envoyer seuls (cantines, maisons de jeunes, patronages...).
- Consommations freinées ou supprimées du fait de la présence d'enfants qu'il faut garder à la maison (soirées), occuper (dimanches) ou qui diminuent le temps de loisir des parents.

### 5. Les fréquentations des équipements collectifs par les adolescents.

Jusqu'à présent, nous avons toujours considéré le ménage comme une unité, ou, lorsqu'il s'agissait d'une consommation individuelle, nous n'avons tenu compte que des adultes ou des enfants jeunes, dont on peut supposer que les comportements en cause sont en majeure partie déterminés par les parents. Nous allons maintenant étudier les fréquentations des adolescents de plus de 13 ans.

Nous commencerons par comparer globalement les fréquentations de l'ensemble de jeunes à celles de l'ensemble des adultes. Puis dans une deuxième partie, nous comparerons les comportements des adolescents et des adultes d'une même famille, afin de vérifier s'il existe des relations entre elles, et lesquelles. Ce point est important, car, si nous trouvons une cohérence suffisante, cela indiquera que le ménage constitue bien une unité, au delà des différences dues à l'âge ou à la génération.

#### a) Comparaison des fréquentations d'équipements entre générations.

On retiendra pour cette comparaison non plus seulement les parents ayant des enfants de plus de 13 ans, mais la génération des "parents" en face de la génération des "enfants" de plus de 13 ans" (donc ayant des fréquentations volontaires).

##### a,1) Nombre d'équipements fréquentés (sur 18 équipements).

Nombre d'équipements	Parents	Enfants
0	9	7
1	23	12
2	12	16
3	12	22
4	9	12
5	7	12
6	8	5
7	7	1
8 et plus	1	7
Total	88 (1)	94

(1) Trois ménages n'ont pas fourni les réponses nécessaires à cette comparaison.

	Moins de 3 équipements	3 et plus
Parents	50 %	50 %
Enfants	37 %	68 %

Dans l'ensemble, on peut donc constater que les jeunes sont plus attirés par l'utilisation d'équipements collectifs. Les équipements retenus étant dans leur grande majorité des équipements de loisir, de sport ou de culture, cette remarque n'est pas surprenante. On peut observer cependant que sur 18 équipements proposés, même pour des jeunes dont les goûts et les aptitudes sont encore peu spécialisés, le nombre d'équipements reste restreint dans l'ensemble : en dehors du cinéma fréquenté par sept jeunes sur dix, les jeunes fréquentent au plus deux ou trois autres équipements dans la majorité des cas (dont certains imposés par leur scolarité, pour le sport surtout), beaucoup plus rarement quatre autres équipements ou plus. Chez les adultes, il semblerait que la spécialisation absolue existe pour un quart environ de la population, mais qu'une assez grande polyvalence s'observe chez les "gros consommateurs".

a,2) Nature des équipements fréquentés.

- voir tableau, page suivante -

## Parents (88) Enfants (94)

Café	24	10
Salle des fêtes	7	5
Salle de bal	4	8
Jardin public	25	6
Stade pour spectacle sportif	10	18
Stade pour entraînement	14	28
Piscine	6	34
Cinéma	58	70
Ciné-club	4	19
Théâtre	23	15
Foyer culturel	6	2
Conférences	34	19
Musées	6	4
Bibliothèques	19	25
Concert	17	21
Chorale	4	15
Danse	0	3
Cours professionnels	1	4

On saisit tout de suite les "dominantes" de fréquentations des deux générations ; pour les parents, arrivent dans l'ordre : le cinéma, les conférences, les promenades au jardin, le café, la bibliothèque : pour les jeunes : le cinéma, la piscine, le sport en salle ou au stade, la bibliothèque, le ciné-club, le spectacle au stade.

Pour certains équipements, la différence entre des générations apparaît : si les jeunes sont plus assidus au cinéma (y compris le ciné-club qui apparaît comme quasi-réservé à eux), aux activités sportives - et donc aux participations "actives" telles que la chorale, la danse, voire les cours professionnels, par contre les parents quoique toujours amateurs de cinéma sont plus attirés vers les loisirs de repos ou d'acquisition passive (conférences, théâtre, spectacle divers, jardins et cafés).

b) Relations entre les fréquentations des membres d'un même ménage.

b,1) Nombre d'équipements fréquentés.

Les parents gros consommateurs d'équipements ou services collectifs ont-ils des enfants qui présentent le même comportement ?

Nombre d'équipements fréquentés par les parents (1)

		Moins de 4	4 et plus
<u>Par les enfants</u>	moins de 4	43	20
	4 et plus	7	21

On voit tout de suite qu'il existe une relation nette entre les comportements parents-enfants : un quart seulement des enfants "gros consommateurs" appartiennent à des familles de "petits consommateurs", et par contre, plus de 2/3 des enfants "petits consommateurs" appartiennent à des familles du même type.

---

(1) Pour cette comparaison, on a évidemment éliminé les ménages qui ne comportent pas d'enfants de 13 ou plus ; par contre, le comportement pouvait être différent pour les enfants d'une même famille lorsqu'il y en a plusieurs, on a compté chaque ménage autant de fois qu'il avait d'enfants de plus de 13 ans, ce qui aboutit en définitive à 93 cas.

Comment s'exerce cet effet d'imitation ou d'entraînement ? L'étude des relations entre la fréquentation parents-enfants de quelques équipements pourra peut-être l'indiquer.

Il faut cependant noter dès maintenant que cette comparaison "qualitative" est difficile. En effet, la nature des équipements fréquentés par les deux générations est assez différente : si les parents fréquentent des restaurants, les enfants les fréquentent beaucoup moins ; par contre, les enfants utilisent les stades, les installations sportives, les ciné-clubs, les salles de bal ..... où les parents ne paraissent que rarement. S'il y a, quantitativement, une même propension à recourir aux équipements collectifs, elle s'applique à des services bien différenciés, mais il est déjà intéressant de constater cette communauté d'attraction qui semblerait indiquer que l'habitude de recourir aux services collectifs constitue malgré tout une tendance unidimensionnelle sous cet aspect.

#### b,2) Nature des équipements fréquentés.

Nous n'avons évidemment retenu que les quelques équipements fréquentés à la fois par les jeunes et par des adultes, en proportion voisine dans ces deux groupes. Cette exigence limite la comparaison au cinéma, au café, au théâtre, au concert et à la bibliothèque.

#### . Cinéma.

#### Fréquentation des parents

		Non	Oui
<u>Fréquentation</u> <u>des enfants</u>	Non	11	13
	Oui	20	49

Il semble que le fait d'avoir des parents qui fréquentent le cinéma incite les enfants à faire de même : 5/7 des usagers parmi les enfants sont issus de familles usagères également. Est-ce à dire que même pour les adolescents et les jeunes, le cinéma reste un loisir familial ?

. Café.

		<u>Fréquentation des parents</u>	
		Non	Oui
<u>Fréquentation des enfants</u>	Non	75	8
	Oui	6	4

Il n'y a aucune relation entre le comportement des parents et celui des enfants pour cet équipement.

. Théâtre.

		<u>Fréquentation des parents</u>	
		Non	Oui
<u>Fréquentation des enfants</u>	Non	67	11
	Oui	6	9

Un peu plus d'enfants issus de parents qui fréquentent le théâtre sont eux-mêmes usagers de ce spectacle ; mais cette relation reste faible.

. Concert.

		<u>Fréquentation des parents</u>	
		Non	Oui
<u>Fréquentation des enfants</u>	Non	63	9
	Oui	9	12

Les enfants dont les parents fréquentent les concerts y assistent eux-mêmes dans 4 cas sur 7. Par contre, ceux dont les parents ne les fréquentent pas n'y assistent que dans un cas sur 7. Autrement dit, plus de la moitié des usagers de concerts parmi les enfants (4/7) se recrutent chez les parents

usagers de ce mode de culture qui ne forment qu'un peu plus du quart de la population totale des "parents avec enfants".

• Bibliothèque.

		<u>Fréquentation des parents</u>	
		Non	Oui
<u>Fréquentation des enfants</u>	Non	58	9
	Oui	11	15

Plus de 4/5 des enfants qui ne fréquentent pas les bibliothèques appartiennent à des familles où les parents ne les fréquentent pas non plus, alors que cette proportion devient moins de la moitié pour les enfants qui les fréquentent : les parents qui sont eux-mêmes amateurs de bibliothèque n'ont que 38 % d'enfants abstentionnistes.

\*

\* \*

On peut donc conclure qu'il existe une relation certaine entre le mode de vie des parents et celui des enfants en ce qui concerne le recours à des équipements collectifs. Elle semble s'exercer d'abord globalement sur l'habitude d'utiliser un plus ou moins grand nombre d'équipements. De fait, la comparaison équipement par équipement montre qu'il s'agit sans doute de grandes "tendances familiales" à s'intéresser à tel ou tel secteur (culturel en particulier) - plutôt que d'une tendance à être attiré par le collectif en tant que tel.

Comme chaque fois qu'on compare les comportements d'individus d'âges différents, on se heurte à une difficulté d'interprétation : les différences constatées sont elles attribuables à un effet d'âge ou à un effet de génération ? En d'autres termes, peut-on penser que les jeunes, qui actuellement recourent plus que leurs parents aux équipements collectifs, continueront à le faire lorsqu'ils seront plus âgés, ou adopteront-ils le mode de vie actuel de la génération qui les précède ? Seule une étude chronologique permettrait de trancher, ou à défaut une étude des souvenirs que les parents actuels ont gardé de leur comportement quand ils avaient l'âge qu'ont maintenant leurs enfants. On pourrait aussi comparer les attitudes des parents et des enfants.

### III. RECHERCHE DES ATTITUDES QUI MODIFIENT L'UTILISATION DES EQUIPEMENTS /

Lorsqu'on interroge les ménages, ils déclarent utiliser les services ou équipements collectifs principalement pour des motifs d'utilité, d'économie ou d'attrait. Ces motifs explicites sont évidemment bien loin d'épuiser les raisons sous-jacentes aux comportements vis-à-vis du collectif. A utilité également pressante, on sait que certains ménages accepteront des solutions collectives et d'autres non ; et que pour certains, l'obligation de recourir à un équipement collectif enlève tout attrait pour l'activité qui s'y exerce.

On peut donc supposer qu'il existe un faisceau d'attitudes susceptibles d'infléchir les comportements, hypothèse qui se trouve renforcée par les entretiens libres (voir paragraphe C, I) ; ces attitudes dépendent sans doute des caractéristiques économiques ou sociales des ménages qui les manifestent, et agissent inégalement sur le nombre et la nature des équipements fréquentés.

Les données du questionnaire permettent de rechercher une première confirmation de cette hypothèse. En effet, certaines questions sur les habitudes de vie quotidienne

(questionnaire 1, tableau B), l'appartenance à des associations ou groupements (questionnaire 1, tableau E). La satisfaction vis-à-vis de la ville (questionnaire 2, questions 3, 4, 5, 6), et les attitudes vis-à-vis du collectif (questionnaire 2, questions 10 et 11), ainsi que la description de la situation familiale et du logement, donnent des indications assez significatives pour analyser quelques attitudes dominantes et regrouper les ménages par rapport à elles.

### 1. Attitude envers le collectif.

C'est l'hypothèse qui était la plus directement testée dans l'enquête-pilote ; il existe peut-être une tendance globale à accepter ou à refuser le collectif, qui explique les différences de fréquentations en dehors de toutes autres caractéristiques objectives : état de l'offre en équipements, situation propre à l'enquête .....

A cet effet, quelques questions d'opinion avaient été posées au sujet du recours à des équipements collectifs particulièrement caractéristiques (crèche, colonie de vacances, stade, hôpital, habitat en cité collective) et présentées sous une forme "neutre", c'est-à-dire où l'interviewé ne se sente pas personnellement mis en cause.

#### a) Description de l'échelle.

Si on classe les réponses favorables obtenues pour chacune, on obtient l'ordre suivant :

- colonie de vacances
- stade (pour spectacle sportif)
- crèche
- hôpital
- cité nouvelle.

La question relative aux colonies de vacances étant celle qui obtient le plus de réponses favorables.

Ces questions forment une échelle de Guttman satisfaisante (Rep = 0,93), si on exclut celle qui porte sur le stade. Cette question semble nettement à part des autres, et indépendante d'elles, ce qui peut s'expliquer par un manque d'intérêt d'une grande partie de l'échantillon et par la nature ambiguë de l'attitude mise en jeu (différence entre un spectacle au stade ou à la télévision).

Pour éviter des nuances trop fines eu égard à la petite taille de l'échantillon, et compte-tenu de la difficulté d'ordonner ces différentes réponses, on s'en est tenu à un classement dichotomique des ménages :

- défavorables au collectif : ceux qui ont donné 4 réponses défavorables, ou seulement une réponse favorable à la colonie
- favorables au collectif : ceux qui sont au moins favorables à la colonie et à la crèche, éventuellement aussi à l'hôpital et à la cité.

b) Caractéristiques des ménages favorables au défavorables au collectif.

Deux caractéristiques semblent pouvoir distinguer partiellement les ménages "favorables au collectif" des défavorables : le revenu et le nombre d'enfants. On trouve une proportion légèrement plus forte de favorables dans les catégories de revenus inférieurs à 15 000 francs annuels et la presque totalité (11 sur 12) des personnes ayant refusé d'indiquer leur revenu, se classent parmi les défavorables. D'autre part, la proportion de favorables tend à croître avec le nombre des enfants.

En revanche, cette attitude apparaît comme totalement indépendante de l'âge, du fait que la femme travaille, du type d'habitation (individuelle ou collective) et du niveau d'équipement.

c) Interprétation de l'échelle.

Il semble, si l'on examine seulement la signification des questions, que cette échelle ordonne bien les sujets selon leur attitude à l'égard du collectif. En effet, la colonie de vacances qui se trouve placée en tête, semble bien entrée dans les mœurs, et il n'y a rien d'étonnant à ce que les ménages qui s'y déclarent hostiles, le soient également aux autres équipements. A l'opposé, la "cité nouvelle", cristallise le lieu commun de la dépersonnalisation dans le collectif, et attire en général une forte hostilité. Ceux qui acceptent ce mode de vie doivent donc, raisonnablement, accepter également le recours effectif aux équipements collectifs.

Toutefois, afin de vérifier la valeur de cette échelle, nous avons examiné si l'hypothèse de départ, c'est-à-dire le lien entre l'attitude envers le collectif et la fréquentation des équipements, se trouvait confirmée.

Si l'on considère le nombre d'équipements fréquentés par chacun des deux groupes, aucune différence significative n'apparaît : 13 ménages défavorables au collectif sur 42 fréquentent moins de 5 équipements, et 16 ménages favorables au collectif sur 49. L'indépendance est donc complète entre ces deux caractères.

Par contre, on constate une relation entre l'attitude envers le collectif et les fréquentations des équipements suivants :

- bibliothèque publique
- patronage, garderie d'enfants
- dispensaire
- cantine de travail.

En revanche, tous les autres équipements retenus, (c'est-à-dire ceux qui sont fréquentés par plus de 10 personnes de l'échantillon) sont fréquentés dans la même proportion par des "favorables" et des "défavorables" au collectif. Notons toutefois qu'on ne constate jamais de relations inverses, même non significatives.

Dans l'ensemble, ces résultats sont peu concluants : les relations restent faibles entre l'attitude vis-à-vis du collectif et la fréquentation des équipements.

On peut interpréter ainsi cette remarque : à côté du fait qu'un équipement donné est collectif, il présente un grand nombre de caractéristiques spécifiques, en particulier la facilité plus ou moins grande de lui substituer une solution individuelle, ce qui infléchit grandement la conduite des consommateurs dans la pratique.

On se trouve d'autre part, ramené à la conclusion qui se dégageait des entretiens libres (Cf. paragraphe C, I.2) : l'attitude vis-à-vis du collectif, trop complexe en elle-même, doit être analysée plus finement en ses composantes. A titre d'hypothèses, 5 de ces composantes ont été définies : la sociabilité, l'attachement au foyer, l'acceptation des contraintes, l'attitude envers la collectivité publique et le traditionnalisme. Les données recueillies dans l'enquête-pilote permettent d'étudier déjà les deux premières de ces composantes.

## 2. Attitudes de sociabilité.

Diverses formes de sociabilité pourraient être en relation avec l'intensité et les modalités de fréquentation des équipements collectifs. Assez grossièrement, on pourrait distinguer trois formes de relations sociales :

- les relations spontanées ; non préméditées, même si elles deviennent habituelles, elles sont toujours ressenties comme liées aux circonstances. Ce sont des relations de ce type qui s'établissent entre collègues de travail qui discutent ou vont prendre l'apéritif ensemble, entre voisins qui bavardent dans la rue ou chez l'épicier.
- les relations organisées. Elles s'établissent avec des parents ou des amis qu'on invite, chez qui on est invité ou avec qui on convient d'un rendez-vous. Elles sont prévues d'avance, parfois soumises à un certain cérémonial.

- les relations institutionnalisées. Ce sont celles qui ont lieu dans le cadre d'associations ou de groupements qui fournissent les occasions de contact.

Au cours des entretiens libres, ces trois types de relations ont paru se différencier nettement selon le niveau socio-culturel des ménages, les relations organisées restant l'apanage presque exclusif des ménages de niveau élevé. Sauf en ce qui concerne les relations avec la famille, elles sont perçues par les ménages modestes comme faisant typiquement partie du mode de vie des riches. En revanche, les relations institutionnalisées sont justifiées aux yeux de ces mêmes personnes par leur but extérieur, celui de l'association qui les provoque ou les favorise et dans le cadre de laquelle elles s'établissent. Quant aux relations spontanées, elles sont acceptées, mais on les passe facilement sous silence.

Pour les personnes plus aisées, les relations organisées jouent un rôle central : "se faire des relations" est une préoccupation importante. Quant aux relations institutionnalisées, elles font partie du prestige social et prennent souvent un caractère d'obligation.

A première vue, il semble que ces formes de sociabilité doivent avoir une influence sur le recours aux équipements : soit qu'elles fassent concurrence aux activités de type collectif, parce que le ménage recourt davantage à des services familiaux ou amicaux lorsqu'il a des relations organisées assez intenses, qu'à des services collectifs et aussi parce qu'il a moins de propension à rechercher des distractions extérieures ; soit qu'elles incitent au contraire à s'intégrer plus facilement dans les organisations de loisirs, de culture ou d'aide sociale parce qu'elles manifestent une forte attraction vers les contacts sociaux.

Les questions posées au cours de l'enquête-pilote ne permettent pas d'étudier correctement les relations "spontanées" ; par contre, elles donnent des informations sur les relations organisées et institutionnalisées. Elles ont été exploitées d'abord isolément, puis regroupées en un indice unique de sociabilité.

a) Relations organisées : relations avec les parents et les amis.

Il avait été demandé aux ménages (voir questionnaire 1, tableau B) si dans le mois précédent l'enquête, ils avaient reçu des parents ou amis ou été reçus par eux. Sur les 91 ménages interrogés, on trouve la distribution suivante :

- ont fréquenté (1) des amis et des parents : 35
  - ont fréquenté des amis, mais pas de parents : 18
  - ont fréquenté des parents, mais pas d'amis : 19
  - n'ont fréquenté ni parents, ni amis : 16
- (non réponses : 3).

On constate à cette occasion que si les invitations d'amis sont réciproques, dans deux cas sur trois, elles ne le sont qu'une fois sur deux pour les parents.

Il existe une relation nette entre la catégorie socio-professionnelle du chef de ménage, et la fréquence des relations avec parents et amis, au moins sous cette forme qui s'exprime par des visites ou des invitations ; si l'on considère uniquement les ménages n'ayant eu aucune relation et ceux ayant eu des relations réciproques, on observe la distribution suivante :

	Cadres supérieurs Professions libérales	Cadres moyens Commerçants	Ouvriers Employés
<u>Parents</u>			
n'ont pas reçu ni été reçus	4	11	22
ont reçu et été reçus	17	9	6
<u>Amis</u>			
n'ont pas reçu ni été reçus	6	11	17
ont reçu et été reçus	12	8	7

(1) fréquenter : recevoir, être reçu, ou les deux.

Pour examiner l'hypothèse selon laquelle il y aurait concurrence ou au contraire renforcement entre les relations avec parents et amis et les fréquentations des équipements, il était nécessaire d'isoler d'abord ces deux modes de relations. On constate que les ménages qui ont eu des relations avec leurs parents dans le mois écoulé fréquentent un peu plus d'équipements que les autres et si l'utilisation de certains équipements semble totalement indépendante de ce caractère, il existe par contre une liaison avec l'utilisation du cinéma, du théâtre ou de la bibliothèque, par exemple. L'hypothèse selon laquelle des relations intenses avec les parents seraient un substitut d'autres sorties ou d'autres distractions, n'est donc pas confirmée pour cet échantillon : les relations familiales ne sont pas l'indice d'un repli du foyer sur lui-même.

En ce qui concerne les relations avec les amis, on fait la même constatation : plus on fréquente ses amis, plus on utilise le restaurant, la bibliothèque, le théâtre ou les conférences. Il y a pourtant une exception : on fréquente moins le cinéma, forme de loisir en apparence plus prisée par les consommateurs qui sont moins intégrés à la vie sociale.

Il semble donc exister une relation assez nette entre l'étendue du réseau social ou l'intensité des contacts sociaux, et l'utilisation des équipements collectifs de loisir, seuls considérés dans cet essai.

b) Relations institutionnalisées : appartenance aux associations.

Les ménages étaient invités à énumérer avec assez de détails les associations ou groupements auxquels ils adhéraient (voir questionnaire 1, tableau E). On a pu ainsi établir deux groupes d'associations, selon la nature des relations sociales qu'elles semblent impliquer :

- un groupe comprend les associations qui demandent une adhésion souvent plus théorique ou honorifique qu'effective : amicales, associations régionalistes, oeuvres de bienfaisance, associations familiales, clubs sportifs .....

- l'autre groupe comprend les associations qui demandent un engagement plus soutenu : syndicats, partis politiques, groupes confessionnels, oeuvres sociales .....

Si ce classement correspondait à des caractéristiques réelles, il semblait que les associations du premier groupe (dites "associations faibles") ne devaient pas entraîner une assiduité bien suivie à des réunions, mais plutôt la présence épisodique à des "manifestations" ; par contre, celles du deuxième groupe (dites "associations fortes") devaient demander une participation régulière.

On a vérifié cette hypothèse en classant les ménages selon le nombre d'associations des deux types auxquelles ils adhéraient, en relevant le nombre de réunions auxquelles ils avaient assisté en 15 jours (notées sur le carnet tenu durant cette période) : les 2/3 des ménages qui n'appartiennent qu'à des associations du premier type n'ont eu aucune réunion durant 15 jours, alors que les 3/4 des ménages qui appartiennent à trois associations ou plus du deuxième type ont eu plus de 3 réunions. La classification ainsi établie a bien un sens du point de vue de la sociabilité. On peut en conclure également que la participation à des réunions fréquentes peut être un "indicateur" intéressant à connaître pour l'étudier.

#### Appartenance aux associations fortes.

Les ménages qui appartiennent à au moins 1 association "forte" manifestent une attitude vis-à-vis du collectif (1) plus fréquemment favorable que les autres :

		Attitude envers le collectif	
		Défavorable	Favorable
Appartenance aux associations fortes	Non	16	8
	Oui	26	40

(1) voir ci-dessus, chapitre C, III,1.

Mais leur propension à recourir aux équipements collectifs de loisir ne semble pas plus grande, et même parfois plus faible (pour le cinéma par exemple), sauf pour les conférences et les bibliothèques. Ces deux dernières activités peuvent être en relation avec une activité de militant soucieux de s'informer. Par contre, il est permis de postuler que le temps passé à des réunions fréquentes, limite la possibilité de fréquenter assidument des installations de loisirs.

#### Appartenance aux associations faibles.

Les ménages inscrits à de nombreuses associations de ce type fréquentent un plus grand nombre d'équipements que les autres, de façon très sensible. On les trouve beaucoup plus assidus au théâtre, aux conférences, aux bibliothèques et même au cinéma. Il semble donc que la clientèle des équipements socio-culturels se recrute plus particulièrement parmi ces ménages aussi tournés vers des relations sociales "honorifiques", et qui ont des contacts plus fréquents avec leurs amis.

A cause de la petite taille de l'échantillon, on peut juste dégager une conclusion indicative de cet essai : la nature des associations fréquentées et leur nombre présentent une relation assez nette avec la propension à recourir aux équipements de loisirs. En particulier, une attention spéciale devra être apportée aux affiliations à de nombreuses associations à adhésion nominale ou honorifique : ces affiliations semblent bien être un indicateur pour apprécier la tendance des ménages à des regroupements spontanés autour de certains équipements socio-culturels.

#### c) Indice de sociabilité.

Le regroupement des données concernant les relations organisées et les relations institutionnalisées permet l'établissement d'un indice unique de "sociabilité", que l'on peut mettre en rapport d'une part avec certaines caractéristiques des ménages et d'autre part avec la fréquentation des équipements.

Pour élaborer cet indice, on a utilisé les données étudiées en détail ci-dessus :

- relations avec les parents et les amis
- appartenance aux associations fortes
- appartenance aux associations faibles,

auxquelles on a ajouté :

- occupations des dimanches précédents (individuelles et familiales ou impliquant des relations sociales) - voir questionnaire 1, tableau B.
- nouvelles relations contractées lors de la fréquentation des équipements - voir questionnaire 2, n° 8 et 9.

Les réponses à chacune de ces questions ont été dichotomisées. Sur les 32 "patrons" possibles (7 combinaisons de 5 critères), 25 ont été effectivement réalisés. Les "patrons" non rencontrés sont intéressants à examiner : ce sont principalement ceux qui concernent l'appartenance aux associations non combinées avec d'autres critères, ou combinée seulement avec 1 critère. En d'autres termes, les participants à l'un ou l'autre des deux types d'associations ou aux deux ensembles ont toujours en même temps d'autres types de relations sociales, c'est-à-dire, dans notre indice, ont 3, 4 ou 5 réponses positives. La rencontre de nouveaux amis par des équipements est par contre un caractère souvent isolé ou combiné seulement avec un autre type de relations.

La variété des combinaisons rencontrées ne permet aucune hiérarchisation régulière ; on a donc retenu une définition quantitative de l'indice, tenant compte du nombre de réponses positives. Toutefois, pour mettre en relief le rôle très particulier de l'appartenance aux associations comme critère de sociabilité, on a adopté la classification suivante :

0 ou 1 critère positif = 0

2 ou 3 critères positifs, à l'exception de l'appartenance aux associations = 1

3 critères dans le cas de l'appartenance aux associations,  
4 ou 5 critères = 2

Ces trois niveaux sont ainsi distribués : attitude défavorable aux relations sociales (0) = 30 ménages ; attitude plutôt favorable (1) = 32 ménages ; attitude très favorable (2) = 28 ménages.

Cette attitude présente une corrélation faible avec l'habitat (l'habitat collectif étant légèrement plus favorable que l'habitat individuel aux relations sociales), mais une corrélation positive très nette avec le revenu, la catégorie socio-professionnelle et le niveau d'instruction.

Elle ne présente aucune relation significative avec l'attitude vis-à-vis du collectif définie ci-dessus (voir paragraphe C, III,1).

- Relations entre l'indice de sociabilité et le nombre d'équipements fréquentés.

Si l'on s'en tient aux déclarations des ménages durant l'interview, on constate que les ménages "sociables", fréquentent un nombre d'équipements un peu plus élevé que les autres ; cette constatation est plus nette encore lorsqu'on se réfère aux fréquentations enregistrées durant les 15 jours du relevé :

Indice de sociabilité	Nombre d'équipements fréquentés			
	moins de 3	3 - 4 - 5	6 et plus	Abandons(1)
Défavorable	14	9	3	4
Plutôt favorable	8	12	10	2
Très favorable	0	13	14	1

(1) ce sont les ménages ayant cessé leur relevé ou ne l'ayant pas fait du tout, ce qui peut être interprété comme un désintérêt pour le problème des équipements.

Aucun ménage ayant l'attitude la plus favorable aux relations sociales n'a fréquenté moins de 3 équipements, alors que la moitié des ménages les moins favorables en ont fréquenté de 0 à 2. Les ménages à haute sociabilité apparaissent donc comme les plus gros consommateurs d'équipements et de services.

Par contre, les enfants de plus de 13 ans ne semblent guère influencés dans leur comportement, par le degré de sociabilité de leurs parents.

- Relations entre la sociabilité et la nature des équipements fréquentés.

On peut déterminer 3 groupes d'équipements d'après leur relation avec l'intensité des contacts sociaux :

- ceux dont la fréquentation semble s'accroître lorsque la sociabilité s'intensifie : le théâtre, la bibliothèque, les conférences, restaurants .....
- ceux dont la fréquentation semblerait plutôt décroître à moins que la sociabilité augmente : dispensaire, cantine, .....
- ceux qui semblent totalement indépendants : cinéma, concert...

De cette dernière constatation, ainsi que des caractéristiques socio-économiques des ménages ayant obtenu l'indice le plus favorable, on peut déduire cette conclusion : l'indice de sociabilité déterminé pour cet essai-pilote définit un comportement trop lié à un niveau socio-culturel élevé ; en effet, il tient compte d'aspects formalistes des relations sociales : invitations, adhésions, visites, et pas assez des relations de voisinage, de travail ou des rencontres à l'improviste. Pour apprécier valablement les relations entre la recherche des contacts sociaux et le recours aux services et équipements, il faudra donc, dans une enquête plus vaste, faire une place plus importante aux formes quotidiennes et spontanées de sociabilité.

Tel qu'il a été défini, cet indice permet pourtant de constater que les ménages les plus sociables sont plus enclins à rechercher des services ou des loisirs collectifs. Rendre

visite à des amis ou parents et les recevoir, participer à de nombreuses réunions d'associations et fréquenter assidument les équipements collectifs offerts par la civilisation urbaine sont donc des attitudes qui s'entraînent mutuellement et se renforcent. Elles définissent un type de ménages ayant un réseau social étendu. Mais elles n'ont pas de rapport pour autant avec une tendance à valoriser le collectif en temps que tel ; il est probable que le regroupement né de la fréquentation des équipements est désiré par les ménages surtout à cause des avantages qu'il procure, et à condition d'être composé de personnes connues ou du moins avec lesquelles ils ont des affinités.

### 3. Attachement au foyer.

Intuitivement, ce caractère présente une certaine consistance et l'hypothèse dégagée des entretiens libres, selon laquelle l'attitude des ménages vis-à-vis de la vie familiale influence fortement la fréquentation des équipements collectifs, apparaît comme logique : plus le foyer est valorisé, plus on a tendance à y rechercher la satisfaction des principaux besoins de l'existence individuelle ou familiale ; ce n'est donc que sous la pression de la nécessité que l'on songe à recourir à des services extérieurs en particulier pour les enfants. Mais il devient beaucoup plus difficile de décomposer cet attachement au foyer en quelques attitudes concrètes qui permettent de l'explorer et de le hiérarchiser.

Pour l'enquête-pilote, cet essai n'a été fait qu'après coup à la suite des entretiens libres, et il a donc fallu utiliser les éléments déjà contenus dans les questionnaires : d'où l'imperfection des données retenues qui ne font que dessiner approximativement les contours de l'attitude cherchée. On s'est appuyé sur l'étude des passe-temps favoris du père et de la mère, sur l'emploi des dimanches, sur les relations avec des amis extérieurs à la famille, sur l'opinion exprimée sur un service particulièrement révélateur de principes familiaux : la crèche. 44 ménages ont ainsi été considérés comme, plutôt "tournés vers l'extérieur" et 47 ménages comme "attachés au foyer".

Ce caractère présente une relation inverse avec le revenu : les ménages les plus démunis sont ceux qui semblent les plus repliés sur le foyer - peut-être par compensation psychologique (valorisation des enfants) et peut-être parce que leur réseau social est moins étendu. Il présente par contre une relation positive avec l'âge : les ménages dont le chef a atteint plus de 40 ans sont souvent plus attachés au foyer que les ménages plus jeunes.

Croisé avec l'indice de sociabilité élaboré ci-dessus, l'indice d'attachement au foyer donne une relation intéressante :

	Attachés au foyer	Tournés vers l'extérieur
Indice défavorable de sociabilité	26	4
Indice plutôt favorable ou très favorable de sociabilité	21	21

Les ménages "tournés vers l'extérieur" apparaissent comme presque toujours assez ou très sociables en même temps.

Il semble d'autre part que les ménages très attachés au foyer soient plus fréquemment défavorables au collectif, au sens où notre indice l'a défini (voir paragraphe C, III,1).

Enfin, l'on remarque que plus les ménages sont tournés vers l'extérieur, plus ils fréquentent leur famille étendue. Ces relations familiales ne sont donc pas un substitut d'autres activités, mais elles apparaissent comme une première forme d'intégration sociale qui en appelle d'autres et qui incite le ménage à sortir du cercle de la famille restreinte, voire "casanière".

Quelle relation trouve-t-on entre ce caractère d'attachement au foyer et la propension à recourir à des équipements ou services ? Quantitativement, elle semble nette : 4 sur 5 des ménages "tournés vers l'extérieur" fréquentent au moins 4 types d'équipements différents, alors que cette proportion n'est que de 2 sur 5 parmi les autres.

On trouve une relation faible mais positive entre la fréquentation de la cantine, du restaurant et du théâtre et l'ouverture du foyer vers l'extérieur ; mais cette relation est beaucoup plus forte (contre toute attente) en ce qui concerne la bibliothèque qui apparaît donc comme un loisir "centrifuge".

Par contre, une relation inverse assez nette apparaît pour le cinéma : les ménages les plus attachés au foyer fréquentent davantage le cinéma que les autres. Est-ce parce que le cinéma est un spectacle où l'on se rend "en famille" dans les milieux touchés par l'enquête-pilote ?

Ces conclusions fragmentaires demanderaient à être appuyées sur une observation plus approfondie, et sur un choix de critères mieux ajustés à l'attitude en jeu.

On peut du reste généraliser cette conclusion aux autres composantes d'une attitude globale envers le collectif. Une étude plus vaste devra comporter un faisceau de questions susceptibles de mieux explorer les dimensions de chacun des facteurs susceptibles d'influer sur la propension à recourir aux services collectifs, dont l'enquête-pilote (et plus spécialement les entretiens libres) a permis l'analyse.

#### IV. LES SOUHAITS EN MATIERE D'EQUIPEMENTS/

Bien des enquêtes antérieures ont déjà cherché à faire exprimer aux intéressés leurs souhaits en matière d'équipements, résidentiels en particuliers. Dans l'enquête-pilote analysée ici,

cette question a été posée avant tout pour essayer d'apprécier la consistance des souhaits émis, en les mettant en relation avec les fréquentations réelles des usagers actuellement, et en leur faisant préciser dans quelle mesure ils se sentaient directement concernés par les équipements dont ils demandent la création. Il semble en effet que bien souvent, les souhaits restent assez extérieurs aux aspirations réelles de ceux qui les expriment sous l'influence de "bonnes intentions" à l'égard de leurs concitoyens ou encore d'une certaine "mode", orchestrée par les moyens de diffusion modernes, qui met l'accent sur l'importance des services collectifs dans l'aménagement urbain.

La question portant sur la satisfaction vis-à-vis de la ville (questionnaire 2, questions 3, 4, 5 et 6) cherchait précisément à savoir si, spontanément, les équipements collectifs apparaissent comme un facteur d'agrément et de commodité aux habitants de la ville.

### 1. Nature des souhaits exprimés par les ménages.

#### a) Réponses données au questionnaire.

Les souhaits exprimés n'étaient en rien suggérés aux ménages, afin de leur laisser trouver seuls les carences les plus notables de l'équipement de leur ville. C'est sans doute ce qui explique la très grande dispersion des souhaits émis, 5 équipements seulement ayant rallié plus de 20 % des suffrages :

- bureau de poste, téléphone .....	40 ménages
- autobus urbains .....	31
- piscine .....	28
- crèches .....	21
- foyers culturels .....	19

On trouve ensuite, entre 20 % et 10 % des suffrages :

- magasins
- centres de Sécurité Sociale et d'Allocations familiales
- stades, tennis
- améliorations de la circulation (parkings, voies signaux)

Le reste des suffrages se disperse entre des équipements variés.

Il était demandé aux ménages de préciser la localisation souhaitée pour ces équipements nouveaux, et en particulier lesquels ils souhaitaient trouver dans leur quartier même. Arrivent en tête comme "équipements de quartier" :

- bureaux de poste
- autobus et transports
- crèches
- piscines
- stades et tennis

puis divers équipements sociaux (foyers de jeunes, centres sociaux) et les magasins.

Enfin, il était intéressant de savoir si les souhaits étaient émis dans une intention "altruiste" ou vague (c'est-à-dire si les ménages ne se sentaient pas directement concernés et ne se présentaient pas eux-mêmes comme utilisateurs éventuels) ou au contraire lesquels, parmi ces équipements leur rendraient service personnellement. Cette distinction est importante, car il semble que l'accent mis actuellement sur les projets d'équipements collectifs (en particulier dans les cités nouvelles) apparaissent souvent aux habitants comme bien utiles pour les autres, et pas du tout pour eux-mêmes.

Première remarque : pour les équipements même les plus "plébiscités", la proportion des ménages qui se déclarent directement concernés n'atteint même pas la moitié des demandes. D'autre part, la liste des équipements désirés par les ménages pour eux-mêmes en tant qu'usagers est très courte :

- bureaux de poste
- autobus et transports
- piscine
- foyers culturels
- magasins
- stades et tennis
- amélioration de la circulation

Il faut noter l'absence totale d'équipements sociaux (crèches, centres sociaux) ou d'équipements pour jeunes - qui semblent donc tous confirmer l'hypothèse exprimée ci-dessus : on souhaite l'existence de ces équipements, mais pour les autres qui, eux, en ont besoin. Les services collectifs utilitaires, du type des laveries automatiques ou des cantines, ne semblent pas non plus susciter de souhaits, leur usage n'étant pas probablement encore assez ancré dans les moeurs.

b) Entretiens libres.

Les opinions émises lors des entretiens libres confirment amplement ce point de vue. Lorsqu'on a demandé aux personnes interrogées d'énumérer les mesures qu'il serait souhaitable de prendre pour améliorer la vie dans le quartier ou la ville, les points suivants ont été le plus souvent mentionnés :

- des parkings
- des moyens de transport
- des commerces (pour les personnes habitant la périphérie)
- des tennis
- des piscines
- des bureaux de poste (à Aix)

Cette liste recoupe à peu près exactement la liste donnée ci-dessus des équipements souhaités personnellement par des usagers potentiels, malgré le délai écoulé entre les deux types d'interviews et la forme différente de l'interrogation.

On peut donc en tirer la constatation suivante : les ménages souhaitent avant tout des améliorations visant à faciliter la vie menée actuellement par eux, et non des modifications dans un sens plus "collectif". Cela se marque de façon particulièrement nette lorsqu'il s'agit des équipements sportifs : on voudrait des aménagements permettant de pratiquer un sport sans faire partie d'un club.

Il semble d'autre part que ces besoins, bien que fortement ressentis, ne se traduisent que par des souhaits passifs. Les enquêtés voudraient que l'"on" fasse le nécessaire, sans trop d'espoir d'ailleurs, le "on" étant l'Etat, les autorités, c'est-à-dire une entité vague et lointaine.

## 2. Relations entre souhaits et utilisation effective.

Les souhaits émis sont-ils plus nombreux de la part de ceux qui sont déjà des utilisateurs intensifs des équipements existants - ces équipements ayant créé une propension à en réclamer d'autres ? Peut-on en outre trouver une relation entre la nature des équipements déjà fréquentés et la nature des équipements souhaités ?

### a) Nombre d'équipements utilisés et nombre d'équipements souhaités.

Equipements souhaités	Equipements utilisés		
	0 à 3	4 et 5	6 et +
0 et 1	7	12	7
2 et 3	3	14	17
4 et plus	2	7	18

Il apparaît une relation assez nette entre l'intensité de la fréquentation actuelle et le nombre des souhaits émis : en particulier parmi les ménages ayant souhaité 2 équipements et plus (et spécialement 4 et plus), on trouve principalement des ménages déjà utilisateurs d'un assez grand nombre d'équipements. Est-ce parce qu'ils ont eu plus d'idées, ayant déjà plus d'expérience ? Ou bien est-ce parce qu'ayant pris l'habitude de

recourir à un certain nombre de services collectifs, ils souhaitent intensifier ce comportement ? En ce cas, on pourrait en déduire malgré tout qu'il existe une propension plus particulière pour certains ménages à recourir à des solutions collectives pour leurs problèmes quotidiens.

b) Nature des équipements utilisés et des équipements souhaités.

Pour deux catégories seulement, cette comparaison pouvait avoir un sens : équipements sportifs et équipements sociaux ; pour les autres, ou le nombre de souhaits était trop faible, ou la nature des équipements était trop "obligatoire" pour se justifier (équipements administratifs).

• Equipements sportifs

	Ne fréquentent pas	Fréquentent
Ne souhaitent pas	33	19
Souhaitent	14	19

La proportion des utilisateurs actuels des équipements sportifs est beaucoup plus élevée parmi ceux qui souhaitent un renforcement de ces équipements que parmi les autres.

• Equipements sociaux et sanitaires.

	Ne fréquentent pas	Fréquentent
Ne souhaitent pas	19	39
Souhaitent	4	23

Il n'y a pratiquement pas de ménages désirant le renforcement des équipements sociaux parmi les non-utilisateurs actuels. Il semblerait que l'expérience de ces équipements soit indispensable pour souhaiter leur renforcement.

### 3. Raisons de satisfaction tirées de l'équipement de la ville.

Pour estimer l'importance que les ménages attribuent à la densité et à la qualité des équipements collectifs dans les appréciations qu'ils portent sur leur ville, plusieurs questions tendaient à leur faire exprimer leur opinion sur leur lieu de résidence.

Sur les 79 ménages qui se sont déclarés satisfaits de leur ville, cette opinion se justifie ainsi (1) :

- satisfaits de leur ville pour des raisons indépendantes des équipements (climat, site, traditions, raisons de travail ou d'avenir des enfants) : 76 fois
- satisfaits de leur ville pour des raisons d'urbanisme (circulation, logement, esthétique, monuments ....) : 27 fois
- satisfaits de leur ville à cause de ses services et équipements collectifs : 53 fois.

Donc environ 2 fois sur 3, parmi les raisons de satisfaction, on trouve une raison fondée sur des équipements. Cette réponse peut toutefois avoir été influencée par le thème même de l'interview centré sur les équipements.

Quels sont les équipements dont les ménages se félicitent le plus ?

- équipements scolaires et universitaires : 15 fois (2)
- équipements culturels, loisirs : 15 fois
- équipements commerciaux : 13 fois
- services d'utilité immédiate : 10 fois

---

(1) Les raisons données par les ménages ne sont pas exclusives les unes des autres ; un grand nombre de ménages en ont donné deux ou trois.

(2) Il s'agit de deux villes universitaires.

Sur les 8 ménages s'étant déclarés insatisfaits, aucun ne justifie son opinion par des raisons tenant aux équipements. On peut donc dire que les ménages ne souffrent pas des carences en cette matière au point d'en tirer un jugement pessimiste sur la ville.

Lorsque les ménages donnent leur opinion sur l'évolution de la vie urbaine depuis une vingtaine d'années, les justifications données aux progrès constatés dans l'agrément et la commodité de la vie en ville se répartissent ainsi :

- justifications tenant à l'urbanisme en général ... 44 %
- justifications tenant au développement des commerces ..... 13 %
- justifications tenant aux services utilitaires ... 17 %
- justifications tenant aux équipements de loisir et culture (dont 40 % pour culture et fêtes et 60 % pour sports et plein air)..... 26 %

Quant aux inconvénients nouvellement apparus ou renforcés dans la vie urbaine, ils sont justifiés à 18 % par la carence des équipements, ce qui est peu lorsqu'on voit, à côté, le poids accordé aux problèmes de voirie, de circulation ou de logement. De plus, il apparaît que parmi ces 18 %, à peine 1 % des raisons invoquées concernent les équipements non utilitaires (loisirs et culture).

\*

\*      \*

Il semble donc ressortir de cette investigation rapide que les préoccupations essentielles des ménages sont d'abord orientées vers les problèmes du logement individuel, et ceux de

circulation, de transport et d'achats. Les équipements qui offrent des services collectifs ne viennent qu'ensuite. Certes, ils agrémentent ou facilitent la vie quotidienne, mais il semble que les ménages y voient des possibilités de substituts qui les rendent moins indispensables.

## V. HYPOTHESES DE RECHERCHE DEGAGEES DE L'ENQUETE-PILOTE /

Les conclusions de l'essai d'approche que constituait l'enquête-pilote peuvent se résumer en quelques hypothèses susceptibles d'infléchir les travaux qui suivront, et en particulier, l'enquête plus vaste prévue pour 1964.

1. La notion même d'"équipements collectifs" est une notion abstraite qui n'est pas perçue par les consommateurs. Il n'existe pas de réaction globale envers les équipements collectifs ; pour le consommateur, chaque équipement est destiné à résoudre un problème particulier en face duquel il prendra la décision d'utiliser ou non un service collectif ; ses réactions seront donc hétérogènes.

Mais le fait qu'un équipement, dont il aurait besoin, est collectif entraîne de la part du consommateur certains comportements liés à ce caractère :

- il se situe en dehors du foyer, ou il en est complémentaire
- son utilisation peut impliquer certaines obligations
- il offre généralement l'occasion de rencontres, de contacts sociaux
- il constitue souvent une émanation d'une "collectivité"
- il est particulièrement caractéristique de la vie urbaine moderne.

Pour saisir quel pourra être le comportement des consommateurs en face de tel ou tel équipement collectif, il est donc nécessaire d'étudier ses attitudes vis-à-vis de

ces 5 caractères : attitude d'attachement au foyer ou d'ouverture vers l'extérieur, attitude en face des obligations, attitude de sociabilité, attitude vis-à-vis des pouvoirs publics et du recours à la collectivité, attitude traditionnelle ou moderne en face du nouveau, valorisé ou non en tant que tel.

Cette analyse amène à supposer que les inter-relations entre les fréquentations doivent s'expliquer par une structure multifactorielle à 5 facteurs communs ; en effet, aussi bien les résultats de l'enquête-pilote que ceux des entretiens libres portent à rejeter l'hypothèse d'un facteur général qui serait lié au caractère collectif de tous ces équipements.

Dans la mesure où l'attrait vers le collectif en tant que tel, ainsi que la notion d'équipements collectifs n'existent pas, les inter-relations entre les diverses fréquentations d'un même consommateur ne présentent pas la cohérence qui serait l'indice d'un caractère commun. Pour les services de nature utilitaire, le mode de vie et la situation familiale imposent le recours à des équipements diversifiés pour chaque cas ; pour les équipements plus facultatifs (sports, loisirs, culture....), l'absence d'inter-relations significatives peut venir soit de la spécialisation des goûts, moteurs des choix, soit du caractère de substitution que présentent entre eux ces divers équipements, pour des raisons de temps et d'argent.

2. Certains consommateurs éprouvent le besoin de se justifier lorsqu'ils recourent à des solutions collectives ; d'autres n'éprouvent pas ce besoin. On valorise donc plus ou moins l'aspect collectif attaché à un service ou à un équipement, ce qui détermine évidemment un processus psychologique complexe vis-à-vis de son utilisation. Pour certains ménages, le comportement "normal" consiste encore à utiliser au maximum les solutions familiales ou individuelles pour résoudre les problèmes de la vie quotidienne ; ils tentent alors de se justifier par des raisons d'obligation lorsqu'ils recourent à des services collectifs. Par contre, il serait intéressant

de rechercher si, symétriquement, certains consommateurs éprouvent le besoin de justifier la non-utilisation des services ou équipements mis à leur disposition.

L'étude des motivations à la fréquentation ou à l'abstention, et des raisons fournies de ce comportement par les enquêtés lors de la prochaine enquête, devraient permettre d'élucider ce processus.

3. En tout état de cause de nombreux ménages sont dans l'obligation de fréquenter les services ou équipements collectifs pour résoudre certains problèmes de leur vie quotidienne, tout en réagissant différemment devant cette nécessité. Au total, il semble donc que trois grands facteurs agissent sur l'utilisation des services ou équipements collectifs :
  - a - La situation objective du ménage qui entraîne pour lui, soit pour des raisons financières, soit pour des raisons de commodité, la nécessité de se servir des équipements mis à sa disposition. Le revenu, la catégorie sociale, l'âge et le nombre des enfants, la localisation du domicile et les conditions de logement sont les composantes principales de la situation.
  - b - L'attitude du ménage : en face de la même situation objective, certains fréquentent les services collectifs et d'autres non, certains se replient derrière la "nécessité" pour expliquer leur comportement et d'autres non. La structure multifactorielle définie ci-dessus peut éclairer ces différences.
  - c - L'offre en services et équipements. L'offre peut se décomposer en quatre facteurs : existence du service ou non - qualité - prix - organisation.

On constate donc que certains équipements sont jugés "obligatoires", mais lesquels et par qui ? De plus, en fonction de l'offre, l'obligation peut jouer soit à un niveau

général (ensemble d'équipements répondant à une fonction déterminée) soit à un niveau particulier (une seule formule d'équipements seulement est offerte aux consommateurs).

4. La difficulté méthodologique due à l'approche du problème au niveau du ménage et non des individus semble moins grave qu'on pouvait le craindre. Il existe en effet des interrelations certaines entre les fréquentations d'équipements par les membres d'une même famille, en particulier entre celles des parents et celles des enfants ; si les enfants ou adolescents se présentent en général comme des consommateurs plus importants, c'est à cause de leur situation propre, beaucoup de fréquentations étant liées à la période de scolarité, et à cause de leur psychologie propre volontiers "centrifuge" à l'égard du foyer.

On peut cependant considérer que le comportement du ménage présente donc une certaine unité, même au niveau d'une attitude "globale". Une meilleure connaissance du mécanisme des décisions du ménage, résultante de décisions individuelles, serait cependant indispensable à tenter pour dépasser cette constatation de fait.

5. On ne constate pas de la part des ménages de souhaits en matière d'équipements qui soient susceptibles d'entraîner une modification quelconque de leur genre de vie. On ne trouve que des propositions visant à l'amélioration de la vie actuelle : les enquêtés semblent dans l'incapacité d'imaginer un cadre de vie qui bouleverserait même partiellement les habitudes établies.

Les souhaits ne tendent pas non plus à accroître les moyens de participation sociale ; ils sollicitent une aide de la collectivité, mais pour l'amélioration de la vie individuelle.

6. Les rythmes de fréquentation posent un problème spécifique à chaque équipement. Leur étude devra donc tenir compte de cette diversité en utilisant des modes d'approche différents selon les cas.

## D. - METHODOLOGIE

I. DISCUSSION DES TROIS MODES D'APPROCHE UTILISES AU COURS DE L'ENQUETE-PILOTE /

Trois modes d'approche différents ont été utilisés au cours de l'enquête-pilote pour étudier le comportement des ménages vis-à-vis des services collectifs : les questionnaires, les relevés journaliers des fréquentations, les entretiens libres. Avant de procéder à une enquête plus vaste, il est important de s'interroger sur les avantages comparés de chacun d'eux pour la connaissance objective des fréquentations d'équipements, et pour l'exploration des attitudes sous-jacentes.

- l'approche classique par questionnaires visait à décrire la situation objective des ménages (niveau socio-économique, conditions de vie et de logement) ; à connaître la satisfaction des ménages devant l'équipement de leur ville, et leurs souhaits à cet égard ; à déterminer par des questions d'opinion ou des questions indirectes, quelles pouvaient être leurs attitudes vis-à-vis d'un recours au collectif en fonction d'autres variables telles que la sociabilité sous ses différentes formes. Enfin, la méthode par questionnaire cherchait à expérimenter la possibilité de faire appel à la mémoire des enquêtés pour récapituler les occasions et leur rythme d'utilisation des équipements et services collectifs.
- le relevé d'utilisation était étroitement inspiré de la méthode des "carnets de comptes" employée dans les enquêtes sur les budgets. La brièveté de l'expérience (deux semaines) ne permettait guère d'en mesurer le rendement quant à la connaissance exacte du rythme et de la nature des recours aux services collectifs, sinon pour des équipements très fréquemment

utilisés. Mais l'on devait au moins pouvoir constater si, techniquement, cette méthode n'était pas trop lourde pour les enquêtés, et si au moins qualitativement, les observations recueillies étaient complètes et utilisables.

- Les interviews non-directifs, enfin, effectués en fin d'enquête-pilote devaient tout à la fois permettre d'approfondir quelques uns des thèmes apparus comme prédominants dans les réponses au questionnaire, de voir leurs interrelations, et la formulation qui conviendrait pour une enquête plus vaste.

Etant donné les objectifs assignés à l'enquête-pilote, on peut apprécier la valeur des méthodes employées selon deux critères : les renseignements qu'elles permettent d'obtenir sur les fréquentations réelles des ménages, et leurs qualités pour l'exploration des attitudes.

#### 1. Avantages pour l'étude des fréquentations de la méthode faisant appel à la mémoire et de la méthode d'enregistrement.

A première vue, la deuxième méthode paraît aboutir à une précision bien supérieure, en particulier pour les équipements dont la fréquentation est facilement passée sous silence parce qu'on l'oublie, étant donné son caractère habituel et banal - par exemple la laverie automatique, ou le jardin public ; ou encore pour ceux qui sont source de prestige ou qui présentent un attrait particulier et qui seront alors consciemment ou inconsciemment surestimés dans les déclarations orales. Comme pour les relevés de dépenses dans les enquêtes de budgets, l'enregistrement au jour le jour devrait supprimer un certain nombre d'omissions ou de biais. En contre-partie, cette méthode est longue et coûteuse, puisqu'elle augmente la durée de l'enquête, fastidieuse pour les intéressés qui risquent de se lasser et d'abrégier leurs notations, et elle engendre un nombre bien supérieur de refus qu'une simple interview.

Qu'observe-t-on en fait en examinant comparativement les relevés et les déclarations des mêmes ménages ?

Pour les fréquentations à caractère quotidien ou hebdomadaire, les relevés même sur deux semaines seulement ont donné un résultat assez précis. On n'a en revanche que des fréquentations sporadiques pour les équipements moins usuels, mais dont la variété laisse à penser que les enquêtés arrivent bien, dans un relevé de cette nature, à couvrir le champ souhaité.

D'autre part, il est évident que le rythme indiqué au jour le jour est de loin beaucoup meilleur que les données toujours assez vagues (1 fois par mois, de temps en temps ...) indiquées oralement. Mais cet avantage postulerait la prolongation du relevé au-delà d'un mois pour saisir au moins les consommations à périodicité approximativement mensuelle, et une "désaisonnalisation" des vagues d'enquête pour saisir les consommations liées aux différentes périodes de l'année.

Si l'on confronte ces résultats avec ceux des déclarations orales de mémoire, on constate pourtant une assez forte cohérence entre les fréquentations indiquées par les deux méthodes, au moins en ce qui concerne l'utilisation des équipements sans caractère d'obligation, tels que les équipements de loisir. Les consommations "de prestige" comme le théâtre, le concert n'ont donc pas été surestimées lors de l'interview. Par contre, pour les équipements moins laissés à la libre initiative, tels que le stade scolaire, ou les laveries, qui sont à la fois routiniers, sans attrait et moins valorisés, les oublis dans les déclarations orales ont été beaucoup plus fréquents.

Etant donné l'effort assez lourd qu'a représenté l'enregistrement durant deux semaines pour les enquêtés, et le bénéfice somme toute assez limité qu'il a produit pour la connaissance des comportements réels, il semble que l'on n'ait pas intérêt lors d'une enquête plus vaste sur échantillon aléatoire à maintenir ce double mode d'approche, puisqu'on ne pouvait songer à allonger bien substantiellement la durée du relevé. Il serait suffisant de s'en tenir à une interview.

Toutefois, on pourrait tenter avec un échantillon limité de volontaires, prélevé dans l'échantillon total, une expérience plus prolongée de relevé allégé. Selon les indications fournies par les enquêtés eux-mêmes au cours de l'enquête

pilote (voir questionnaire 2, question 16), on pourrait en effet prévoir des tableaux résumés pour les utilisations régulières hebdomadaires ou quotidiennes, des nomenclatures évitant l'obligation d'une inscription entière. L'avantage retiré de cette expérience de relevé de durée assez longue (peut-être quelques semaines) concernerait essentiellement les rythmes de fréquentations, moins bien saisis par interview.

## 2. Méthodes d'exploration des attitudes.

Ce problème est bien connu des psycho-sociologues ; une bonne exploration en la matière suppose d'avoir défini des attitudes assez homogènes et significatives pour constituer des "variables" utilisables, et d'autre part de trouver les questions adéquates à les mettre à jour, sans s'attirer pour autant des réponses conformistes. L'exploration par entretiens libres s'est avérée fructueuse sur ces deux points : en permettant d'analyser les composantes des attitudes susceptibles d'infléchir l'utilisation des services collectifs, et en mettant en lumière les "indicateurs" ou les points sensibles les meilleurs à faire intervenir.

A cet égard, les questions détournées de l'interview par questionnaire ou les explications spontanées des entretiens libres, sont apparues comme très supérieures en finesse et en sincérité aux motivations sollicitées "en clair" à propos de chaque utilisation d'un équipement ou d'un service. Une forte dose de conformisme, de désir de prestige ou de respect des images traditionnelles de la famille tournée vers le foyer est encore en jeu dès qu'on touche à une collectivisation de la vie quotidienne ; dans ce domaine en pleine évolution, seule une approche indirecte permet de découvrir les tendances profondes qui infléchiront l'avenir. C'est dans ce sens que devra être envisagée une enquête plus vaste.

## II. PROBLEMES POSES PAR L'UTILISATION DE FACTEURS PSYCHO-SOCIOLOGIQUES.

Le schéma général de notre étude peut se résumer de la façon suivante : connaissant certains comportements des ménages, dans le cas particulier leurs fréquentations des équipements et services collectifs, nous cherchons à les "expliquer" au moyen d'autres variables, de nature économique ou psychosociologique. Autrement dit, il nous faut disposer d'évaluations de ces variables pour chaque ménage, et vérifier s'il existe une relation entre celles-ci et les fréquentations.

Les variables explicatives que nous avons retenues sont de deux sortes. Les premières, celles qu'on fait classiquement intervenir dans les études socio-économiques, sont le revenu, l'âge, la catégorie socio-professionnelle, le nombre de personnes au foyer, etc... Elles ont pour point commun de pouvoir être connues aisément, et de façon non ambiguë. Sauf en ce qui concerne le revenu, on ne voit guère, en effet, quels sont les facteurs susceptibles de biaiser nos évaluations. Les questions posées sont simples : on peut être certain que les sujets les comprennent et en connaissent la réponse. Même en ce qui concerne le revenu, de tous ces facteurs le plus "difficile", on sait qu'il s'agit d'un concept bien défini, même s'il est parfois trop variable pour être bien connu des enquêtés, et si il peut donner lieu à des estimations volontairement erronées ou à des refus de répondre.

Le deuxième type de variables que nous avons tenté d'utiliser, les variables psychosociologiques, pose beaucoup plus de problèmes. Ainsi lorsque nous avons envisagé d'expliquer au moins en partie les fréquentations étudiées par une "attitude à l'égard du collectif", non seulement nous ne savions pas si cette hypothèse était vraie, ce qui est normal, mais en plus nous ignorions même si une telle variable "existe", ainsi que les moyens de la mesurer s'il y a lieu. Nous avons abordé le problème en posant aux enquêtés une série de questions portant non plus sur leur comportement effectif, mais sur leurs préférences (cf. section C.III,1), en faisant les deux hypothèses suivantes : premièrement que les différentes réponses données

exprimaient toutes une même variable sous-jacente, et deuxièmement que cette variable représentait bien l'"attitude à l'égard du collectif" dont nous avons supposé l'existence. L'analyse des réponses obtenues nous a permis d'accepter la première hypothèse : ces réponses présentent bien la cohérence voulue pour qu'on admette qu'elles sont l'expression d'une même variable intermédiaire. La deuxième hypothèse, elle, est presque impossible à tester : aucune théorie psychosociologique préalable ne nous assure de correspondance entre l'attitude définie opérationnellement au moyen de notre échelle et la notion dont nous avons l'idée plus ou moins intuitive au départ. Dans ces conditions, le résultat négatif de l'étude des relations entre notre échelle et les comportements qu'on cherche à expliquer reste ambigu, et on peut en donner au moins trois interprétations. Premièrement, on peut supposer que l'échelle obtenue n'est pas un bon indicateur de la variable qu'on cherchait à saisir, et que d'autres questions auraient donné un résultat différent. Deuxièmement, il se peut que l'attitude à l'égard du collectif "existe", c'est-à-dire qu'il soit possible d'ordonner les individus du plus favorable au moins favorable aux équipements collectifs, mais que l'importance de ce facteur soit négligeable en regard de tous les autres qui interviennent. Enfin, s'il est possible que la notion même d'"attitude à l'égard du collectif" n'ait aucune réalité psychologique. Si nous avons en fin de compte penché vers cette troisième interprétation, c'est parce que nous avons confronté ce résultat aux données recueillies au cours des entretiens libres et avec l'analyse des intercorrélations entre fréquentations. Il est nécessaire, pour pouvoir aboutir à une conclusion, de faire converger plusieurs méthodes différentes.

Les autres variables dont nous avons tenu compte sont de nature un peu différente. Il ne s'agit plus, au sens strict, d'attitudes inférées à partir d'expression de préférences ou d'opinions, mais d'indicateurs de "mode de vie". C'est le cas de la sociabilité, de l'attachement au foyer, etc.... Les données de base ne sont pas, cette fois, des opinions, mais des comportements. Le problème général reste toutefois le même, puisqu'il s'agit toujours de combiner ces données pour en tirer un indice significatif, et les difficultés méthodologiques se retrouvent identiques.

### III. LE PROBLEME DES UNITES /

Dans l'enquête-pilote, nous avons retenu comme unités, sur lesquelles faire porter l'analyse, le ménage et non l'individu. Cette méthode se justifie, dans la mesure où les différents membres d'un même ménage sont influencés les uns par les autres, et surtout parce que certains des comportements qui nous intéressent (des décisions de fréquentation ou d'achat, par exemple) ne concernent pas un membre en particulier, mais le ménage considéré comme un tout. De tels comportements ne pourront donc être compris si nous n'interrogeons que des individus, en les isolant de leur cadre.

Ce n'est toutefois pas général, et un certain nombre de fréquentations que nous étudions ne peuvent guère être observées qu'au niveau individuel. Cela nous a amené à considérer comme "ménage utilisateur" d'un service celui dont un membre au moins a recours à ce service, sans nous préoccuper de savoir s'il est le seul, ou si d'autres membres du foyer y recourent également.

Cette manière de faire est nécessaire si nous voulons être en mesure d'étudier l'ensemble des fréquentations du ménage, et leurs interrelations. Néanmoins, il peut être intéressant de tenir compte également des caractéristiques des utilisateurs des équipements dont la fréquentation individuelle est possible, comme le café par exemple. C'est ce que nous avons fait lorsque nous avons examiné séparément les fréquentations des parents et celles des enfants de plus de 13 ans (1). En ce qui concerne les enfants plus jeunes, on peut admettre que leur comportement est plus révélateur des préférences et attitudes des parents que des leurs propres.

---

(1) De précédentes enquêtes ont montré que 13 ans constitue un seuil satisfaisant : c'est approximativement l'âge moyen à partir duquel certaines fréquentations cessent de dépendre des décisions des parents.

Tout ce qui précède admet que le ménage constitue une unité non seulement économique, mais aussi psychologique. Mais est-ce que cela a un sens de parler de l'"attitude d'un ménage" ? Intuitivement, il semble bien que oui : on parle volontiers, par exemple, d'un ménage "replié sur lui-même", ou d'un ménage "moderne", etc... En fait, la comparaison que nous avons effectuée entre les comportements des parents et ceux des enfants montre qu'il existe effectivement des relations entre eux, en tenant compte de différences attribuables à la situation spécifique des enfants. Ce résultat confirme, dans une certaine mesure, l'existence d'un "climat" commun au ménage.

Mais si on peut, à titre au moins d'hypothèse de travail, penser que la notion d'"attitude du ménage" a bien un sens, il reste le problème de savoir comment l'évaluer. Nous ne connaissons actuellement pas d'autre méthode de mesure des attitudes que celle qui consiste à poser des questions à des individus. Même si nous étudions ainsi les attitudes de tous les membres du ménage, il nous faudra encore savoir comment celles-ci interagissent pour aboutir à une décision collective (par exemple la décision de mettre un enfant à la cantine, ou le choix du lieu de vacances). Il serait aussi important de savoir comment, et jusqu'à quel point, les attitudes des autres membres du ménage conditionnent certaines fréquentations individuelles (on peut penser, par exemple, que la pratique d'un sport par un adolescent dépend entre autres, et dans certains cas du moins, d'encouragements des parents).

Sur ces problèmes, nous n'avons guère de lumières pour le moment. L'étude des décisions collectives en est encore à ses débuts. Pour l'étude de notre problème, tout ce que nous pouvons envisager de faire, c'est de recueillir, à côté des données globales sur le ménage, quelques informations au niveau individuel, et de chercher à les confronter empiriquement.

Une étude détaillée des décisions des ménages, de leurs relations avec les caractéristiques et les attitudes de chacun des membres, de l'importance relative de ces derniers en fonction de l'objet de la décision, etc..., constitue un sujet de recherche en soi, et ne pourra être abordée que de façon partielle au cours de la poursuite de notre recherche.

#### IV. COMPARAISON ENTRE L'APPROCHE GLOBALE ET L'APPROCHE FONCTIONNELLE /

Au cours de ce rapport, nous avons insisté à plusieurs reprises sur le fait que, pour les sujets enquêtés, l'ensemble des équipements et services collectifs ne présente aucune unité, et que le caractère collectif d'un équipement considéré seul ne semble guère perçu de façon spontanée. Sur le plan de la méthode à employer pour une poursuite de l'étude du problème, cela a des conséquences très importantes.

En effet, si nous prenons comme point de départ du questionnaire les équipements qui nous intéressent, et que nous considérons comme collectifs, nous imposons à nos sujets un point de vue qui ne leur est pas naturel, du moins pas à la majorité d'entre eux. Ce que les individus, ou par extension les ménages, perçoivent spontanément, ce sont les problèmes auxquels ils sont confrontés : occuper les enfants le jeudi, se loger, sortir un soir, etc... Afin de réduire le risque de distorsion dans les réponses, il nous semble préférable d'aborder, au cours d'une enquête, la même approche fonctionnelle.

Cela exige de restreindre le champ de l'enquête : il est évidemment exclu de passer en revue toutes les fonctions que les ménages doivent assumer, avec tous les types de solutions qu'ils peuvent adopter. Nous sommes ainsi amenés à faire un choix de quelques fonctions, et, à propos d'elles, à essayer de mettre en évidence des mécanismes susceptibles d'avoir une portée générale. Il faut pour cela que les fonctions retenues soient suffisamment importantes pour qu'on puisse supposer que les consommateurs investissent dans leurs modes de résolution des attitudes profondes, et aussi que les moyens actuellement disponibles constituent un éventail suffisamment large d'équipement de caractère plus ou moins collectif. A ces conditions, nous pensons gagner en profondeur des résultats ce que nous perdrons dans l'étendue du champ des équipements étudiés.

## E. - ORIENTATIONS POUR UNE RECHERCHE ULTERIEURE

Une enquête limitée à 91 ménages ne permet pas de tirer des conclusions définitives sur le sujet qu'elle a abordé ; son objet même était de rechercher un mode d'approche adéquat au problème posé, de tester une méthode et de déterminer quelques grandes tendances capables de guider une recherche à plus grande échelle.

Dans cette perspective, on peut retenir quelques points importants qui se sont clairement dégagés au cours de cette expérience.

### I. INDICATIONS POUR UNE APPROCHE EFFICACE DU PROBLEME /

Le cadre volontairement très large de l'enquête-pilote a permis d'expérimenter diverses pistes ; on peut dès à présent retenir celles qui mènent aux observations et aux analyses les plus efficaces.

1. Le problème des équipements ne peut être clairement posé auprès des ménages qu'en termes fonctionnels (Cf. chapitre D, IV). Pour recueillir une information réelle, et non des opinions superficielles, il faut partir des soucis quotidiens des usagers, et étudier les réponses qu'ils y apportent ou souhaiteraient y apporter et non partir de l'offre en services.
2. Pour comprendre les réactions des consommateurs vis-à-vis du recours à la collectivité sous toutes ses formes, il est nécessaire d'une part de bien définir la situation objective du

ménage (caractéristiques socio-économiques, conditions de logement et d'équipement) et d'autre part, d'explorer la série des attitudes qui peuvent modifier son comportement.

3. Si l'offre en équipements à la disposition de la population observée ne doit pas être le point de départ de l'étude, il est non moins évident qu'elle constitue un facteur à ne pas négliger. La nature et le nombre des services collectifs existants, ainsi que leur proximité plus ou moins grande des usagers, influent de manière décisive sur la conduite des consommateurs. Le processus dialectique entre création de services et accroissement de la demande devrait être étudié avec un soin particulier.
4. La fréquentation des équipements varie considérablement en volume et en nature, selon les catégories de population, et plus spécialement selon l'âge et le statut familial. Si l'on veut parvenir à définir des régularités de comportement pour chacune de ces catégories, il convient de les étudier séparément, et donc de mener des recherches parallèles sur des populations homogènes au moins selon ces deux caractères.
5. Du point de vue de la méthode d'enquête, il ressort de l'essai tenté au cours de l'enquête-pilote que les données fournies de mémoire par les enquêtés au moyen d'un interview oral sur les occasions de fréquentation de services collectifs ont atteint une précision suffisante pour que l'on puisse se dispenser de les compléter obligatoirement par un enregistrement écrit sur carnet durant une longue période. Cette dernière méthode apparaîtrait surtout indispensable pour étudier les rythmes de fréquentation avec plus de sûreté.

## II. GRANDES LIGNES D'UNE ENQUETE FUTURE /

Compte tenu des impératifs définis durant l'enquête-pilote, et des contraintes diverses qui pèseront sur la réalisation d'une nouvelle enquête à grande échelle - en particulier

la nécessité d'introduire progressivement les données qui compliquent le problème - les grandes lignes de cette nouvelle enquête peuvent dès à présent être tracées.

- L'échantillon interrogé devra être assez important pour permettre l'analyse, et pour assurer la représentativité des groupes sociaux atteints, mais en même temps assez limité pour se prêter à un interview approfondi comportant des questions d'attitudes parfois sous forme ouverte. Le nombre de 2 000 interviews semble répondre à cette double exigence.
- Sa localisation géographique sera définie par un choix raisonné, afin d'éviter une dispersion trop grande tout en maintenant une diversité suffisante des conditions écologiques. La région parisienne, 10 villes de plus de 100 000 habitants et 10 villes de 20 000 à 100 000 habitants de régions variées seront retenues, en réservant pour une étape ultérieure l'extension de l'étude à des petites villes ou régions rurales, ainsi qu'à des réseaux urbains au sein d'une région.

Pour obtenir des données sur les équipements de loisir en particulier, qui tiennent compte des influences saisonnières, cet échantillon aura avantage à être réparti en deux vagues : février-mars et mai-juin.

- L'homogénéité de la population interrogée du point de vue âge et statut familial est une précaution indispensable à maintenir. L'échantillon principal devra donc comporter des ménages de composition analogue, c'est-à-dire comprenant le père, la mère (à l'exception d'autres adultes), et au moins un enfant mineur, population analogue à celle interrogée durant l'enquête pilote. En complément de cet échantillon principal, une série d'enquêtes expérimentales plus restreintes sera effectuée sur d'autres populations : jeunes, ménages sans enfant, vieillards.
- Il serait trop compliqué de choisir l'échantillon principal selon la nature de l'offre en équipements collectifs dont il dispose, dans la mesure où l'on souhaite en même temps qu'il

soit caractérisé par une assez large dispersion géographique. Pour étudier l'influence de l'offre, il sera donc plus simple et plus efficace de tenter une enquête complémentaire plus limitée sur des ménages ayant des caractéristiques semblables et résidant dans des quartiers comparables au degré d'équipement près.

- La base principale de l'enquête sera l'interview approfondi sur questionnaire. On peut toutefois envisager de demander à un sous-échantillon de volontaires, au sein de l'échantillon principal, un enregistrement quotidien des fréquentations d'équipements, sur une période qui ne devrait pas être inférieure à deux mois.
-

## A P P E N D I C E

---

### LE CHOIX D'UN MODE DE VACANCES

Il était demandé aux ménages comment chaque membre de la famille avait passé ses vacances l'été précédent.

De l'examen des réponses, on a retenu 3 catégories de ménages :

- O Toute la famille a passé ses vacances sans recourir à des services collectifs (ou n'est pas partie en vacances du tout).
- I Toute la famille a eu recours uniquement à des solutions collectives pour ses vacances.
- 10 Formule mixte : certains séjours ont été collectifs, d'autres non.

Qu'entend-on par formules de vacances collectives ou non collectives ?

Collectives : colonies et camps de jeunes - maisons familiales - voyages organisés - camping - hôtel - (1)

Non-collectives : villas en location - résidences secondaires - amis - famille.

---

(1) Considérer le camping ou l'hôtel comme des formes collectives de vacances peut être discutable ; en effet, si l'hôtel où on séjourne plusieurs jours, en y prenant ses repas, présente bien les caractéristiques du collectif, il n'en va pas de même de l'hôtel où on ne fait que dormir. Comme nous ne disposons pas de données sur cette distinction, et que la première formule est la plus courante, nous avons rattaché l'hôtel aux formes collectives. Il en est de même pour le camping, les camps étant le lieu d'une vie sociale intense.

## I. MODES DE VACANCES ET ATTITUDES.

### 1. Vacances et attachement au foyer.

Selon que les ménages sont plus ou moins ouverts vers l'extérieur, observe-t-on une différence de comportement en ce qui concerne les vacances ?

	Repliés sur le foyer	Ouverts vers l'extérieur
Vacances non-collectives	26	12
Vacances collectives	16	12
Vacances mixtes	9	20

Une différence significative s'observe à propos des vacances mixtes, c'est-à-dire qui ont dû consister dans la majorité des cas soit en un séjour en camping pour toute la famille en plus d'un séjour non-collectif, soit en l'envoi d'un ou plusieurs enfants en colonies ou en camps en plus des vacances familiales : 19 % des ménages les moins ouverts ont adopté cette formule, et 48 % des ménages ouverts. De même, 47 % des ménages les moins ouverts ont pris des vacances purement individuelles ou pas de vacances du tout, contre 28 % des ménages ouverts.

La catégorie des "vacances collectives" apparaît dès maintenant comme peu significative, ceci est dû sans doute à son hétérogénéité en ce qui concerne les adultes (l'hôtel et le camping sont mêlés à d'autres formes plus collectives). D'autre part, le fait de n'avoir pris que des vacances collectives implique généralement que les parents ne sont pas ou peu séparés de leurs enfants.

### 2. Vacances et sociabilité.

Pour cette comparaison, on utilisera un indice de sociabilité à 3 degrés : faible, moyenne, forte :

	Sociabilité faible	Sociabilité moyenne	Sociabilité forte
Vacances non-collectives	19	12	3
Vacances collectives	9	7	11
Vacances mixtes	5	9	15

On voit bien la graduation du comportement entre les 3 types de vacances et les 3 types de sociabilité. Il est à noter en particulier que 3 seulement des ménages à sociabilité forte ont passé des vacances non-collectives.

### 3. Vacances et attitudes vis-à-vis du collectif

	Défavorables ou collectif	Favorables ou collectif
Vacances non-collectives	19	15
Vacances collectives	13	15
Vacances mixtes	9	20

Une différence légèrement significative existe pour les vacances "mixtes" où l'on retrouve deux fois plus de "favorables ou collectif" que de défavorables.

## II. CARACTERISTIQUES DES MENAGES SELON LE MODE DE VACANCES CHOISI.

### 1. Nombre d'enfants

	1-2-3 enfants	4 et plus
Vacances non-collectives	19	15
Vacances collectives	17	11
Vacances mixtes	9	20

Une différence légèrement significative apparaît en faveur des familles nombreuses en ce qui concerne les vacances mixtes, sans doute parce que l'accroissement du nombre d'enfants induit une variété plus grande de séjours à l'intérieur d'une même famille, et aussi parce que les parents chargés d'enfants sont plus enclins à les envoyer en collectivité.

### 2. Revenu

	Moins de 8.000 frs annuels	8.000 frs à 15.000 frs	15.000 frs et plus	Non déclaré
Vacances non-collectives	7 (3) (1)	10 (2) (1)	11 (0) (1)	7 (4) (1)
Vacances collectives	0	12	11	4
Vacances mixtes	0	11	18	0

A part le comportement très particulier des plus bas revenus et des non-déclarés, on observe seulement une tendance croissante à recourir à des vacances mixtes (donc à se séparer des enfants) à mesure que croissent les revenus.

---

(1) Le chiffre entre parenthèses indique le nombre des ménages où personne n'a pris de vacances à l'extérieur.

### 3. Catégories socio-professionnelles.

	Professions libérales cadres supérieurs	Artisans Commerçants	Cadres moyens employés	Ouvriers
Pas de vacances	0	1	1	3
Vacances non-collectives	8	5	9	3
Vacances collectives	6	2	14	6
Vacances mixtes	12	0	10	7

Les vacances mixtes semblent bien être caractéristiques des classes sociales les plus élevées : les vacances collectives familiales, des classes "moyennes". Presque 1/3 des ouvriers n'ont pris aucune sorte de vacances (pas même pour les enfants). Il faut enfin noter l'abstention totale des artisans commerçants en ce qui concerne l'envoi des enfants en vacances collectives.

### III. COMPARAISON ENTRE LES VACANCES ET LES OCCUPATIONS DU DIMANCHE.

On avait distingué en ce qui concerne les occupations du dimanche : les occupations individuelles (travaux et loisirs à la maison et en famille, ou sorties en famille sans recourir à des équipements), et des occupations sociales (amis, activités collectives).

	Occupations individuelles	Occupations sociales
Vacances non-collectives	20	13
Vacances collectives	14	14
Vacances mixtes	9	20

Une certaine corrélation apparaît entre l'emploi du dimanche et le type de vacances adopté. Les ménages qui sortent le dimanche et se regroupent avec d'autres, ont des vacances collectives ou mixtes dans 72 % des cas ; les ménages qui se contentent de loisirs familiaux, dans 63 % des cas seulement.

#### IV. LES COLONIES DE VACANCES ET LE CAMPING FAMILIAL.

L'envoi des enfants en vacances collectives en dehors de leur famille paraît être un comportement assez significatif ; d'autre part, il avait été demandé aux ménages dans le questionnaire final leur opinion sur les colonies. Il est donc intéressant d'examiner de plus près le comportement, et de le relier aux opinions exprimées.

##### 1. Opinion sur les colonies et comportement réel

###### opinions

		Défavorable	Mitigée	Favorable
Envoi des enfants	non	9	14	33
en colonie	oui	1	1	26

La cohérence entre comportement et opinion est indiscutable en ce qui concerne les ménages qui ont envoyé effectivement un ou plusieurs enfants en colonie ou en camp : ils se classent, à 2 exceptions près, dans la catégorie des "favorables" (ce qui prouve que l'expérience qu'ils ont faite a été réussie).

Par contre, il est plus difficile d'interpréter l'attitude des ménages qui n'ont pas envoyé leurs enfants en colonie et qui se déclarent malgré tout favorables : on ne peut savoir s'ils n'ont pas eu l'occasion ou la nécessité d'y recourir, ou bien si leur opinion favorable est toute verbale et s'ils n'ont en réalité aucun désir de passer à l'acte.

2. Envoi en colonie et sociabilité des parents

		Sociabilité faible	Sociabilité moyenne	Sociabilité forte
		Envoi des enfants en colonie	non	19
	oui	11	13	18

La liaison entre l'intensité de la sociabilité et la tendance à envoyer ses enfants en vacances dans une collectivité n'est pas très puissante, elle existe cependant, puisque la propension aux vacances collectives croît régulièrement avec la sociabilité (2/3 des enfants des ménages les plus sociables contre 1/3 des enfants des ménages les moins sociables vont en colonie).

3. Envoi en colonie et attachement au foyer

		Ménages très centrés sur le foyer	Ménages ouverts vers l'extérieur
		Envoi des enfants en colonie	non
	oui	19	22

Une très faible relation apparaît : 41 % des ménages les plus tournés vers le foyer envoient leurs enfants en colonie, et 51 % des ménages les plus ouverts. Mais il peut y avoir une raison économique qui force les parents les moins favorables aux vacances en collectivité à envoyer pourtant leurs enfants en colonie : en effet, les parents les plus attachés au foyer sont d'un niveau économique beaucoup plus bas que les autres.

4. Camping et maisons familiales.

Ces deux modes de vacances à diffusion rapide, et qui impliquent à un degré variable une certaine forme de relations par la participation aux mêmes équipements (terrains de camping ou maisons familiales), sont-ils le fait de ménages ayant des attitudes particulièrement sociables ou ouvertes vers l'extérieur ?

Le très petit nombre des ménages de l'échantillon ayant passé des vacances en maisons familiales (5 ménages) ne permet aucune hypothèse valable à cet égard. Notons seulement qu'ils appartiennent tous aux catégories "sociabilité moyenne ou forte", et que par contre 4 sur 5 se recrutent parmi les ménages les plus centrés sur leur foyer - on pourrait avancer que cela tient peut-être au fait que les maisons familiales hébergent la famille entière, n'obligeant pas les parents à se séparer de leurs enfants.

Pour le camping, auquel 13 ménages ont recouru (14 %), sauf le fait que 2 ménages seulement à "sociabilité faible" sont campeurs, aucune relation caractéristique n'apparaît avec les attitudes étudiées. Il semble au premier abord qu'il s'agisse d'une population assez hétérogène du point de vue sociologique.

+

+            +

Il faut souhaiter que l'enquête générale qui suivra cet essai-pilote permette de recueillir des comportements et des attitudes assez nombreux et précis vis-à-vis du recours aux équipements collectifs de vacances (équipements familiaux et équipements pour enfants). La tentative de l'enquête-pilote, quoique très approximative, laisserait supposer que le niveau socio-économique n'est pas seul en jeu pour peser sur l'utilisation de ces équipements, mais qu'elle est beaucoup plus liée peut-être à certaines attitudes psycho-sociologiques de "cristallisation" du bloc familial ou d'intensité des relations sociales.

Il est à remarquer que cette hypothèse rejoint du reste les constatations de certains organisateurs de vacances collectives, observant que leur clientèle ne se recrute pas spécialement parmi les familles les plus démunies économiquement, pour lesquelles des formes de vacances avaient primitivement été conçues.

---

Aex - n° 1

11 MARS 1977

