

LA DIFFUSION DES SERVICES COLLECTIFS : PHÉNOMÈNE ÉCONOMIQUE OU SOCIAL ?

par

Agnès PITROU

Le développement des services collectifs peut apparaître comme une des préoccupations essentielles des sociétés modernes, à partir du moment où elles mettent en place des dispositifs concourant à la planification des investissements. Ainsi en est-il dans la société française où, d'un Plan à l'autre, la part consacrée aux équipements collectifs est plus importante.

Ce terme de « collectif » est ambigu (1). Il désigne ordinairement des services dans l'organisation desquels la collectivité a une part, et qui sont destinés à desservir un grand nombre d'usagers. En effet, quand on examine la liste des équipements regroupés sous ce vocable dans la terminologie des planificateurs, on y trouve en majorité des équipements liés à la circulation ou la communication (routes, téléphone...), mais aussi des équipements culturels et sportifs, sociaux ou éducatifs. Les services strictement commerciaux, émanant d'une entreprise individuelle n'y figurent pas. Ce sont donc des services créés par la société (globale ou particulière) pour ses membres.

La définition retenue suppose un cadre « formel » : ces services nécessitent en général une infrastructure ou des moyens techniques trop perfectionnés pour qu'une organisation informelle, ou un arrangement à l'amiable entre amis ou voisins suffisent à les assurer. Une société réduite, du type des communautés rurales traditionnelles, pouvait s'en passer ; avec le changement d'échelle entraîné par la densification et la complexité accrues des groupes sociaux industrialisés, les règles institutionnelles, l'organisation appuyée sur un statut juridique précis deviennent nécessaires au fonctionnement de ces rouages indispensables à la vie quotidienne que sont les services. On trouve sur ce point précis une illustration des théories de Durkheim sur le développement rapide des institutions codifiées lorsque la société se développe et se complique. La notion d'entraide doit se renforcer par une action collective plus vaste et plus établie.

(1) Voir bibl. [1].

Ainsi, les sociétés (aux différents échelons : société globale, nationale, ou sociétés intermédiaires) se sentent de plus en plus responsables d'organiser la vie collective. En principe, cette auto-organisation spontanée est la réponse aux aspirations de leurs membres, telles qu'elles sont perçues par leurs mandants et il devrait être inutile de se demander si une population dont le niveau de vie et les moyens techniques s'accroissent dans l'ensemble assez rapidement, accepte avec faveur les services mis ainsi à sa disposition. Il ne semble pourtant pas que cette question soit oiseuse. Car en fait, le terme de « collectif » semble conserver encore des composantes péjoratives (le collectif, c'est l'anonyme, le dépersonnalisé...). Certaines initiatives tendant à promouvoir des équipements sociaux ou culturels, en particulier dans les cités nouvelles d'habitation, se sont soldées par des échecs ou des demi-échecs. On assiste pendant ce temps à un développement massif des équipements individuels : automobile, télévision, machine à laver, résidence secondaire (1), directement concurrentiels de certains services collectifs assurant la même fonction. L'expansion des services sociaux ou éducatifs (crèches, haltes d'enfants, clubs, maisons familiales de vacances...) est médiocre et ceci non seulement par suite du malthusianisme des investissements, mais sans doute aussi parce que la pression de la demande s'exerce beaucoup moins fortement sur ce marché que sur le marché de certains biens. Mettre un malade à l'hôpital, un vieillard dans une maison de retraite, éveille des images — séquelles d'une conception du service « charitable » d'assistance aux déshérités — peu susceptibles de promouvoir le désir de recourir à la collectivité en cas de difficulté. S'il est devenu habituel et non infamant de compter sur la collectivité pour recevoir des ressources financières compensatrices à des services rendus ou des charges (retraites, prestations de la Sécurité Sociale ou des Allocations Familiales), la prestation de services en nature semble éveiller encore des réticences qui ne sont pas seulement liées à la réputation que pourraient avoir acquis certains services vétustes ou surencombrés.

C'est qu'en fait, l'apparition de besoins objectifs nouveaux auxquels la société se reconnaît le devoir de faire face, n'entraîne « ipso facto » ni la mise en œuvre de moyens proportionnés aux investissements massifs qui seraient nécessaires, ni l'évolution fondamentale des modes de vie qu'implique l'intrusion grandissante des services collectifs dans la vie quotidienne. Renoncer à assumer au sein de la famille un certain nombre de fonctions traditionnelles, accepter de dépendre de la collectivité en sacrifiant partiellement son individualisme, et de « se couler » dans les rouages d'une organisation dont on n'a pas toujours bien compris ni choisi les règles, constitue très certainement pour la famille française, dont deux des traits culturels sont la forte intégration et la défiance vis-à-vis des « pouvoirs publics » ou de « l'administration », une conversion assez radicale.

L'élévation du niveau de vie, concomitante à la participation plus forte au progrès technique, à l'élévation moyenne du niveau culturel et à une urbanisation rapide (des habitudes, sinon de la localisation géographique), est-elle un moteur susceptible de hâter cette conversion? Autrement dit, les familles dont les moyens financiers s'accroissent reconnaîtront-elles l'organisation collective comme une nécessité ou comme une réalité normale, ayant une utilité indiscutable dans la vie moderne plus technicisée, et constitueront-elles donc une clientèle, et une clientèle solvable si possible, pour répondre aux investissements collectifs et même pour les stimuler? Outre leur caractère pilote en matière de comportement économique, les

(1) Ces équipements individuels demandent souvent, remarquons-le, une infrastructure collective, mais l'utilisateur n'en a pas toujours une conscience claire.

populations qui bénéficient de revenus élevés apportent en effet un enseignement intéressant non seulement parce qu'elles préfigurent des comportements futurs, mais parce qu'ayant généralement le choix entre des solutions différentes pour résoudre leurs problèmes, l'option en faveur de la solution collective serait plus révélatrice d'une évolution des mœurs et des attitudes que lorsque le recours au service collectif est la solution de contrainte, parce que sans substitut possible.

Cette évolution a pu être mise en lumière dans les études effectuées par le C.R.E.D.O.C. ces dernières années sur le problème des équipements collectifs, sur lesquelles les développements ci-après s'appuieront très largement (1).

Avant d'examiner les résultats qui offrent matière à réflexion sur les comportements envers les services créés par la collectivité, il est bon de rappeler quelle est leur signification. Trois remarques méthodologiques s'imposent en effet pour permettre une interprétation correcte de ce que nous appellerons « évolution des niveaux de vie » (ou des revenus) :

1. — La plupart de ces résultats, en particulier tous ceux qui touchent aux comportements et attitudes envers les services, ont été rassemblés au cours d'enquêtes ; ils concernent donc une coupe instantanée dans le temps, et les différences observées selon le revenu sont celles qui apparaissent à un moment donné entre populations dotées de ressources différentes. Extrapoler ces résultats sur longue période revient à faire l'hypothèse que l'attitude liée à un certain niveau de revenus ne se transforme pas radicalement. On sait avec quelles précautions il convient de déduire des prévisions de ce type d'observations non basées sur des enquêtes répétitives. Mais la valeur indicative des tendances dégagées reste grande, surtout lorsqu'il s'agit d'attitudes dont le lien avec des motivations, ou un certain type d'intégration à la société globale, a été explicité.

2. — Quand nous prenons en compte le niveau de revenus comme variable, c'est-à-dire le montant mensuel ou annuel des ressources perçues par le « ménage » au sens statistique (2), nous faisons l'hypothèse que nous constituons ainsi des groupes entre lesquels peut exister une certaine identité de mode de vie, par leur pouvoir d'achat analogue, par le cadre de vie qu'ils ont pu se constituer, par leur insertion dans des réseaux professionnels ou amicaux semblables. L'effet du revenu se réfracte dans les attitudes et les comportements. Nous savons pourtant que bien d'autres facteurs, corrélés avec le revenu, interviennent dans ces clivages entre groupes sociaux. En particulier, le niveau culturel présente à cet égard une importance particulière, introduisant certainement à l'intérieur des groupes jouissant d'un même niveau de vie des différences d'attitudes envers la participation sociale, les circuits administratifs, les intérêts. On peut penser que le type d'activité professionnelle exercée introduit des différences analogues. Enfin, les modes de vie liés aux types d'urbanisation (petites villes ou grandes villes) jouent un rôle non négligeable dans le recours aux services collectifs, tout en étant également en corrélation partielle avec le revenu (la distribution des revenus n'est pas la même selon la taille des villes).

Des analyses approfondies ont permis d'isoler l'effet spécifique de l'une ou l'autre de ces variables associées au revenu (3). Si nous avons choisi

(1) Recherches financées par l'U.N.C.A.F. et la D.G.R.S.T. sur les conditions de vie des familles et la fréquentation des équipements collectifs, bibl. [5].

(2) Seules sont prises en considération les ressources régulières, salaires, bénéfices ou prestations, à l'exception des ressources de type exceptionnel ou de l'existence d'un capital, d'une fortune plus ou moins considérable.

(3) Bibl. p. 60.

ici de considérer le revenu comme une « résultante » ou un indicateur global du mode de vie, ce n'est pas uniquement parce que, du point de vue de l'explication économique et de la prévision, il se présente comme un facteur particulièrement maniable. Mais c'est parce que le mode de vie auquel il est associé à ses différents niveaux paraît présenter, pour le problème qui nous intéresse ici, une signification réelle ; l'option envers la fréquentation des équipements collectifs ne devient en effet un problème véritable qu'à partir du moment où il y a choix réel entre plusieurs activités et plusieurs moyens d'y satisfaire et c'est ce degré de liberté de choix, conditionné au départ par des impératifs économiques, que signifie plus ou moins approximativement le niveau des revenus.

3. — La population dont nous examinons les comportements est définie par des caractéristiques relativement précises : elle est urbaine et elle est composée de familles au sens classique du mot (parents et enfants). Ces deux caractéristiques, à condition qu'elles soient présentes à l'esprit du lecteur, ne nous paraissent pas infirmer ou minimiser nos conclusions. Il est présomptueux certes d'affirmer, comme on le fait souvent, que le mode de vie des ruraux se calquera de plus en plus sur celui des urbains ; mais il faut reconnaître que pour la question que nous posons ici, le mode de vie rural, encore autarcique, avec des liens informels entre les concitoyens, représente une étape antérieure au développement massif des équipements créés par la collectivité. Son évolution vers une économie ouverte sur les échanges extérieurs et vers l'éclatement partiel des réseaux de voisinage, ainsi que l'apparition d'intérêts nouveaux, par exemple pour les activités de loisirs, ne devrait pas présenter de différences fondamentales avec celle qu'a produit l'éclatement des communautés familiales élargies ou des quartiers traditionnels dans les villes du point de vue du recours aux services collectifs. Sans transposition imprudente ou abusive, le modèle urbain peut donc être considéré sans doute comme assez généralisable à d'autres cadres de vie.

Quant au choix en faveur de familles « biologiques » — dont on sait qu'elles constituent le type en voie d'expansion rapide de la plupart des familles urbaines, ne serait-ce qu'à cause des déracinements successifs et du modèle même des logements offerts — nous pensons qu'il permet d'appréhender le comportement de la majorité de la population. En tout état de cause, on sait que la population des célibataires, et des célibataires jeunes, présente des caractéristiques propres qui en font une population de gros consommateurs de services collectifs, soit pour assurer leur vie pratique, soit pour occuper leurs loisirs et leurs vacances. A l'inverse, la population des personnes âgées, du fait de son niveau de vie faible (et nous sommes alors renvoyés à un problème de liaison entre revenu et services collectifs (1)), et de son activité réduite, utilise une forme de services assez particulière ; elle nécessiterait une étude tout à fait spéciale, tant en ce qui concerne les formes à donner aux services pour qu'ils soient pleinement adaptés et attractifs, qu'en ce qui concerne l'évolution prévisible des goûts et des conditions de vie des personnes âgées si leur situation matérielle s'améliore, et lorsque parviendra à l'âge de la retraite une génération ayant pris l'habitude d'activités plus collectives.

Nous saurons donc que les résultats auxquels nous parvenons sont fortement marqués par la présence, dans chaque ménage, d'enfants ou de jeunes qui tout à la fois modifie le mode de vie des parents, leur ouvre de nouvelles occasions d'avoir besoin de la collectivité comme auxiliaire

(1) Cette liaison existe aussi chez les célibataires, dont le pouvoir d'achat, assez élevé lorsqu'ils sont jeunes, facilite l'accès à des services, même fortement payants, tels que les voyages organisés.

de l'éducation, et met en relief l'attitude positive qu'ils ont précisément envers la collectivité organisée, selon qu'ils acceptent plus ou moins de lui confier leurs enfants.

Ces remarques méthodologiques nous permettent de mieux estimer la portée des relations que nous constaterons entre les différences de niveau de vie et les différences de comportements et d'attitudes envers les services collectifs. Ces relations se situent sur trois plans que nous examinerons successivement : la transformation des intérêts et des activités, la transformation des attitudes envers la vie familiale, la transformation de la participation à la société globale.

I. — NIVEAU DE REVENU ET DIVERSITÉ DES ACTIVITÉS

Nous ne nous étendrons pas très longuement sur cet aspect, assez connu des économistes, et qui ressort des études basées sur les budgets de familles. On sait qu'à un moment donné, l'accroissement des ressources se traduit par des dépenses de plus en plus diversifiées, et surtout consacrées de plus en plus massivement à des biens ou services qui ne sont pas « de première nécessité » pour assurer la subsistance. On sait entre autres que l'élasticité des dépenses touchant aux loisirs et aux vacances est très forte par rapport au revenu, ainsi que l'élasticité des dépenses consacrées à l'éducation des enfants (1). Ainsi donc, toutes les dépenses portant sur la culture, le sport, les voyages, l'appartenance à des groupements d'enfants... tiennent évidemment une bien plus grande place dans les budgets des familles disposant d'un « revenu discrétionnaire » suffisant.

En même temps, les exigences de qualité se renforcent avec le revenu ; on peut penser valablement qu'elles concernent tout autant les services sanitaires, éducatifs, culturels, touristiques... que l'alimentation ou l'habillement. En effet, elles proviennent tout à la fois d'une meilleure connaissance des progrès techniques effectués dans les différentes branches, donc de ce qu'on peut normalement exiger tant pour le perfectionnement de l'équipement que pour la compétence du personnel, et d'une meilleure information sur les possibilités concrètes, ainsi que, naturellement, de la possibilité de payer mieux pour être mieux servi.

Enfin, le mode de vie des groupes sociaux financièrement les plus favorisés, tend à prendre en compte et à attacher de l'importance au temps gagné et à la fatigue épargnée, même s'il faut le payer cher. Cette libération de servitudes astreignantes au profit d'activités plus attractives se fait normalement soit par un équipement plus poussé, soit mieux encore par le transfert à d'autres de l'accomplissement d'un certain nombre de tâches.

Ce bref rappel des résultats acquis par les économistes ou les sociologues permet de mettre en relief des convergences révélatrices de la tendance à intégrer de plus en plus de dépenses pour l'**utilisation des services** dans le budget à mesure que le revenu s'accroît : tout à la fois les familles qui possèdent des revenus élevés utiliseront des services plus nombreux, plus variés dans le domaine des activités de loisir, de vacances et d'éducation, et dans le domaine des services utilitaires qui soulagent la mère de famille, ou encore lorsqu'elles reconnaîtront au service extérieur un potentiel technique que l'auto-fourniture ne peut avoir.

(1) Ainsi voici quelques élasticités par rapport au revenu relevées dans une enquête effectuée en 1963-64 auprès de familles de salariés urbains ayant au moins 2 enfants. Sport, culture, vacances : 2,08 ; transports publics et utilisation de véhicules : 1,86 ; scolarité : 1,84...

Et de fait, on constate très nettement cette évolution globale lorsqu'on examine le résultat des enquêtes. Ainsi, si l'on se réfère au pourcentage des services fréquentés par les enfants par rapport aux services qu'ils pourraient effectivement fréquenter, selon le revenu de leurs parents, on trouve une évolution nette avec le revenu.

Pourcentage de services fréquentés
par rapport aux services offerts (Jeunes de 13 à 21 ans)

| Sur 100 ménages percevant des revenus mensuels : | Moins de 20% | 20% à 30% | Plus de 30% |
|--|--------------|-----------|-------------|
| Inférieurs à 1 200 F | 25 | 45 | 30 |
| Compris entre 1 200 et 2 000 ... | 18 | 44 | 38 |
| Supérieurs à 2 000 F | 10 | 45 | 45 |

Mais il faut noter que cette tendance globale à un accroissement de la consommation en services, n'est pas homogène même quand il s'agit de services pour les enfants, selon la fonction qu'ils remplissent. Si les services concernant les sports et les loisirs sont nettement plus en faveur dans les familles à hauts revenus, d'autres semblent subir un discrédit dans ces mêmes familles : ainsi, le patronage, la garderie aérée, le dispensaire... cependant que l'utilisation d'autres services semble totalement indépendante du revenu, comme l'école maternelle ou la cantine scolaire.

Du reste, cette tendance à un accroissement massif en moyenne, mais diversifié selon les fonctions, se retrouve lorsqu'on examine non plus une coupe instantanée dans la réalité économique, mais une évolution sur une longue période durant laquelle les revenus se sont globalement élevés (voir tableau, page ci-contre).

Ceci nous amène donc à constater qu'à travers une tendance globale à consommer de plus en plus de services à mesure que le revenu s'accroît (1), il s'exerce un choix très nettement orienté vers le souci de **qualité** dont nous indiquons l'importance. Cette qualité (qui peut s'appeler agrément, sécurité, liberté et initiative...) joue surtout, bien entendu, lorsqu'une substitution peut s'effectuer entre des formes différentes de services, comme pour les transports, la garde des enfants, les vacances... Elle peut se faire à deux niveaux : ou bien on s'arrange par soi-même avec son propre équipement, ou bien on refuse le service offert par la collectivité pour préférer un service purement commercial considéré comme techniquement meilleur. Mais il est significatif malgré tout que quoique ces substitutions soient possibles dans bien des cas, les enquêtes n'indiquent jamais une élasticité négative par rapport au revenu pour les services collectifs. Ainsi, les dépenses pour l'hôpital, les colonies de vacances, le camping, et même les transports collectifs, croissent au moins aussi vite que le revenu. Ces services collectifs ne sont donc pas considérés systématiquement comme des « services pour pauvres ».

Ce souci de la qualité qui freine apparemment le recours aux services collectifs dans certains cas se rattache-t-il (en particulier en ce qui concerne les services pour enfants que nous avons particulièrement étudiés) à une attitude qui tendrait à valoriser le service familial (« on n'est jamais si

(1) L'accroissement en volume sur une longue période est en effet, en bien des cas, supérieur à l'effet de l'accroissement démographique.

Indices de la consommation en volume

| ANNÉES | CANTINES SCOLAIRES Nombre de repas | COLONIES DE VACANCES | GARDERIES AÉRIÉES | HOPITAUX ET CLINIQUES | TRANSPORTS COLLECTIFS | TRANSPORTS INDIVIDUELS |
|------------|--|-------------------------|----------------------|--------------------------|--------------------------|---------------------------|
| | | Nombre de journées | | | | |
| 1950 | 100 | 100 | — | 100 | 100 | 100 |
| 1951 | 117 | 100 | — | 111 | 97 | 112 |
| 1952 | 138 | 105 | — | 123 | 99 | 129 |
| 1953 | 157 | 110 | — | 131 | 96 | 153 |
| 1954 | 184 | 113 | — | 136 | 100 | 173 |
| 1955 | 216 | 121 | — | 143 | 101 | 203 |
| 1956 | 243 | 132 | — | 153 | 106 | 224 |
| 1957 | 296 | 142 | — | 167 | 111 | 226 |
| 1958 | 334 | 139 | — | 181 | 108 | 267 |
| 1959 | 365 | 134 | — | 189 | 106 | 294 |
| 1960 | 390 | 138 | — | 209 | 105 | 325 |
| 1961 | 420 | 140 | 100 | 224 | 108 | 360 |
| 1962 | 439 | 136 | 100 | 247 | 107 | 398 |
| 1963 | 464 | 140 | 147 | 268 | 110 | 434 |
| 1964 | 474 | 134 | 148 | 302 | 113 | 497 |

Résultats extraits du Tableau de la Consommation des Français, C.R.E.D.O.C.

bien servi que par soi-même»), de plus en plus répandue à mesure que les moyens financiers permettraient un choix réel? Nous sommes renvoyés, pour répondre à cette incertitude, à une analyse de l'évolution des attitudes envers les fonctions remplies par la famille et la conception du groupe familial, qu'il nous faut maintenant examiner.

II. — NIVEAU DE REVENU ET ATTITUDES ENVERS LA VIE FAMILIALE

La coalescence plus ou moins forte du groupe familial, au sens où elle aboutirait à faire de ce groupe un isolat fermé vis-à-vis de l'extérieur et redoutant toute intrusion étrangère, constitue indubitablement un frein puissant à l'utilisation des services collectifs. Accepter des influences extra-familiales, accepter de se séparer et en particulier de confier ses enfants, suppose que l'on conçoive l'utilité de compétences et de techniques plus poussées que celles des membres de la famille, donc que le rôle multifonctionnel de la famille subisse des restrictions ; cette attitude suppose aussi une certaine assurance devant la vie, qui incite à affronter le monde extérieur (même proche, a fortiori quand il est mal connu) individuellement et non plus sous la sauvegarde du bloc familial indissociable.

Il semble que le niveau des revenus soit lié étroitement à ces attitudes. L'examen du mode de vie familial — qu'il s'exprime à travers des comportements ou des opinions — montre en effet de sensibles différences selon que l'on considère les basses classes ou les hautes classes de revenu.

Sur le plan des comportements, les différences s'observent surtout sur deux points : le regroupement ou éclatement temporaire du groupe ; la participation et la communication. Sur le plan des opinions, elles se traduisent par une tendance croissante à ouvrir le foyer vers l'extérieur.

I. — REGROUPEMENT OU ÉCLATEMENT DU GROUPE FAMILIAL

La vie urbaine en tout état de cause tend à dissocier matériellement le groupe familial par la dispersion des lieux de travail. Mais il est intéressant de voir que selon le niveau des revenus, cette dispersion se continue plus ou moins sur le plan des activités libres : sorties, loisirs, vacances. Plus le revenu s'accroît, moins l'on est centré sur le foyer et plus le groupe familial tend à éclater pour les activités de loisir (voir annexe I).

Ainsi, le rythme des **sorties du soir** des parents s'accroît spectaculairement avec le revenu ; outre l'attrait des activités extérieures (spectacles, amis), et la possibilité de les financer, ainsi que la possession d'une voiture, il est certain que les parents hésitent moins à laisser leurs enfants sans doute parce qu'ils peuvent s'assurer en certains cas d'une garde à domicile. L'attrait exercé par la télévision diminue de façon inversement proportionnelle au revenu, le regroupement familial devant le petit écran étant caractéristique des ménages à revenus faibles ou moyens.

Les **sorties du dimanche** se réalisent également de moins en moins en famille lorsque le revenu s'élève : cinéma, restaurant, promenades en ville. Le couple des parents, ou même l'un ou l'autre époux individuellement, affirment leur autonomie dans leurs loisirs ; le soir, le mari sort plus souvent que sa femme pour des réunions ; le dimanche les enfants rejoignent plus souvent une bande d'amis, un groupe de jeunes. Ou bien, père et enfants s'isolent pour travailler — autre empiètement de la vie

extérieure sur la vie familiale — tandis que les occupations consacrées à la maison prennent moins de place même pour la femme.

En ce qui concerne **les vacances**, le comportement actuellement observé montre que l'accroissement du revenu non seulement permet aux familles de prendre des vacances en commun, mais encore multiplie les **séjours complémentaires où les enfants partent seuls**. Aux deux extrémités de l'échelle des revenus, on trouve certes un pourcentage important de départs d'enfants sans les parents : mais aux bas revenus, il s'agit de la seule forme de vacances possibles, alors qu'aux revenus élevés, il s'agit d'un choix volontaire en faveur de ces séjours collectifs d'enfants ou de jeunes.

Ces comportements correspondent du reste aux aspirations exprimées : aux bas revenus, l'aspiration fondamentale est de partir « tous ensemble », en famille, au lieu d'envoyer les enfants seuls en colonie ou chez des parents ; aux moyens et hauts revenus où cette aspiration est déjà réalisée, apparaît de plus en plus le souhait que les parents puissent avoir un moment de vacances « pour eux seuls », sans les enfants (1). S'agit-il du souhait de voir les enfants prendre leur autonomie, ou plus vraisemblablement d'un désir de repos et d'indépendance pour le couple, ou encore du souci d'avoir la possibilité de profiter de formules de vacances (voyages) peu réalisables avec des enfants jeunes ? Quoiqu'il en soit, la tendance centrifuge est nette. Elle se traduit par la confiance dans les influences éducatives extérieures pour les enfants, ou par l'attrait des activités hors du foyer pour les parents.

2. — PARTICIPATION ET COMMUNICATION

Le groupe familial, plus ouvert sur l'extérieur lorsque les revenus sont élevés, participe également bien davantage aux corps sociaux qui l'entourent et se montre plus désireux de communiquer par l'information et l'échange. Cette réaction indique une sortie du complexe de défense qui caractérise ceux qui sont le plus démunis devant la vie.

Ainsi, **l'adhésion aux associations** est fortement croissante avec le revenu.

| (en pourcentage) | Aucune adhésion | Adhésion à des associations mais ne les fréquentent pas ou peu | Adhésion et fréquentation régulière |
|----------------------|-----------------|--|-------------------------------------|
| Bas revenus | 66 | 19 | 15 |
| Moyens revenus | 60 | 17 | 23 |
| Hauts revenus | 40 | 23 | 37 |

Sous sa forme institutionnelle, la participation régulière (et non seulement nominale ou « honorifique » comme on aurait pu le penser) est

(1) Les pourcentages de ménages souhaitant avoir un temps de vacances sans les enfants sont les suivants :

Bas revenus : 11 %
Moyens revenus : 20 %
Hauts revenus : 43 %.

donc beaucoup plus répandue parmi les ménages ayant un niveau de vie élevé — ce qui renvoie sans doute à une attitude plus profonde, concernant le **rapport aux organisations** et la conscience d'appartenir à la société globale comme membre actif. En effet, on ne constate aucune influence du revenu sur l'intensité des autres formes de sociabilité : relations avec la famille ou relations avec les amis (même si le contenu de ces relations est qualitativement différent selon le niveau de vie et les traditions culturelles). Il s'agit donc bien ici d'un comportement social caractéristique de relations formelles, organisées.

L'usage des **moyens d'information et d'échange** se renforce et se diversifie également quand le revenu s'élève : réceptions d'amis, lecture, spectacles, voyages... Ce fait est spécialement net pour la mère de famille, pour qui le temps passé au repos pur et simple, ou aux activités ménagères le dimanche ou le soir, tend à être utilisé à des activités d'information ou de participation sociale pour les ménages plus fortunés.

Considérant les groupes extrêmes que nous avons étudiés, on pourrait définir ainsi à l'aide de ces comportements deux modes de vie opposés, caractéristiques de deux niveaux de vie : l'un est caractérisé par le maintien de la cohésion de la cellule familiale et par la place prépondérante occupée par le foyer, et les activités liées au logement dans les centres d'intérêt. La participation au monde extérieur est rare et se fait en groupe familial. Ce comportement est issu d'un sentiment d'impuissance, de faiblesse vis-à-vis du système complexe des relations et de l'organisation sociales, qui tient sans doute tout à la fois à la pénurie financière, à la situation subalterne dans le processus de production et à l'infériorité culturelle qui tient à l'écart des courants d'information et de participation.

L'autre comportement, opposé, est celui du groupe qui a trouvé sa place dans le système social et se sent assez fort pour l'affronter et bénéficier de ses avantages. La cohésion familiale est assez forte pour se passer de la cohabitation physique, ou plus exactement pour dépasser la stade encore presque « tribal » de la famille autarcique.

Entre les deux extrêmes, ces deux tendances connaissent un équilibre instable ; la classe intermédiaire que nous avons définie (1 200 à 1 600 F de revenu mensuel) est sans doute composite malgré son homogénéité financière apparente. La tendance à la cohésion familiale s'y maintient très forte pour toutes les activités, mais ces activités extérieures sont elles-mêmes plus nombreuses et variées, malgré la concurrence de la télévision qui connaît son maximum de faveur dans ce groupe.

Peut-on en inférer que, dans son évolution vers le comportement spécifique des hauts revenus, la classe intermédiaire commence d'abord par s'ouvrir au monde extérieur « en famille », puis que ces activités elles-mêmes conduisent à une participation de plus en plus autonome des membres de la famille ? On peut avancer cette hypothèse, mais en se gardant de transposer imprudemment dans un déroulement « historique » les différences observées à un moment précis entre les possesseurs de revenus plus ou moins élevés.

Il reste à savoir si ces comportements significatifs de groupes sociaux distincts sont en relation avec des systèmes de valeurs eux-mêmes différenciés.

3. — ATTITUDES ENVERS LA VIE FAMILIALE

La conception de la vie familiale et des relations avec l'extérieur a été explorée au moyen de jugements présentés sous forme de stéréotypes (ils sont faciles à trouver dans ce domaine) que l'enquêté devait critiquer ou approuver.

Si la répartition des approbations varie selon les slogans proposés (1), il existe une cohérence parfaite entre les tendances exprimées en fonction du revenu : quel que soit l'aspect évoqué, et que le jugement porté soit présenté sous une forme négative ou positive vis-à-vis de la relation famille-extérieur (2), **les opinions favorables au regroupement familial, à la vie du foyer fermée sur elle-même, diminuent sensiblement des bas revenus aux hauts revenus**, les revenus moyens se situant toujours dans une position intermédiaire — tantôt plus près des bas revenus, tantôt en position médiane (voir annexe II).

Cette approche par les attitudes permet donc bien de dire qu'à des comportements effectifs plus « centrifuges » quant à l'autonomie de chacun des membres de la famille, correspond un système d'attitudes qui valorise davantage les apports extérieurs et démythifie le caractère « exclusif » de la vie familiale. **Cet ensemble de comportements et d'attitudes s'accroît à mesure que le revenu s'accroît.**

Certes, il s'agit d'indices dont on peut discuter la consistance et la généralité. Mais leur convergence est trop frappante pour être artificielle. L'élévation du niveau de vie facilite donc un processus de « désenclavement » de la cellule familiale dont l'autonomie des personnes s'accroît, tandis que les liens avec la société globale manifestée dans ses institutions ou ses groupements, se créent et se renforcent.

III. — NIVEAU DE REVENUS ET ATTENTES ENVERS LA COLLECTIVITÉ

La dépendance des groupes sociaux « économiquement faibles » envers la collectivité, l'assistance publique, apparaît comme bien plus radicale que celle des groupes plus favorisés. Mais cette dépendance peut être ressentie soit comme une nécessité normale et bénéfique, soit comme un joug contraignant que l'on aspire à secouer dès que les moyens financiers permettent de s'en tirer sans son aide.

Les opinions sur l'utilité et les avantages ou inconvénients des services collectifs recueillies au cours des enquêtes, permettent de saisir le décalage entre la nécessité objective d'y recourir et l'attente subjective envers la collectivité, selon que le niveau de vie place les familles en situation dominante ou dominée vis-à-vis d'elle.

On sait bien entendu que les opinions doivent être interprétées avec prudence, mais lorsqu'on s'intéresse au reflet des tendances ou du système de valeurs qu'elles manifestent, elles constituent un révélateur précieux. Ainsi, quand un ménage semble s'excuser, se justifier de recourir à un

(1) On notera toutefois l'approbation, en moyenne massive, donnée aux stéréotypes concernant la valorisation du foyer, de la « maison » opposée à l'extérieur.

(2) On sait que, surtout pour des enquêtés de niveau culturel faible, donc facilement suggestibles, il est toujours plus facile d'exprimer leur « accord » que leur désaccord vis-à-vis d'un jugement qu'on leur propose. Il était donc important que les jugements soient présentés tantôt sous une forme positive, tantôt sous une forme négative pour que cet effet ne risque pas de biaiser les résultats.

service collectif, on peut penser que l'usage de ce service apparaît encore dans son groupe social comme inhabituel, comme un empiètement sur la vie familiale, alors que l'attitude inverse (s'excuser de **ne pas** utiliser un service) indique une diffusion telle que la norme en cours dans le groupe est d'y recourir. Le type des justifications invoquées : économiques, morales, éducatives... renseigne sur le rapport perçu entre ce service et le mode de vie ou le système de valeurs.

Ces jugements sont particulièrement intéressants quand ils concernent des services qui sont des substituts directs à des fonctions familiales traditionnelles : repas, garde ou éducation des enfants, vacances... puisque c'est à leur propos que l'attente envers la collectivité peut rencontrer le plus de résistance. Mais elle s'exprime également à travers des services que la collectivité peut seule assurer valablement (sports, spectacles...) par suite des nécessités techniques.

Il est remarquable que, quel que soit le type de service considéré, les opinions présentent des caractéristiques analogues pour un même niveau de revenus, mais très différenciées selon ces niveaux.

Aux bas revenus, les jugements sont approbateurs sans réserve, mais très affectifs, peu rationnels. Il semble que subsiste encore l'opinion globale et diffuse du service « de secours », auréolé du prestige un peu mystérieux que revêt l'organisme tutélaire ou l'éducateur. Se considérant comme impuissants devant les problèmes à résoudre, les parents acceptent que l'organisation sociale ou scolaire prenne ces problèmes en charge et supplée à l'infériorité qu'ils ressentent. Exercer son esprit critique dans ces conditions est difficile ; tout au plus peut-on regretter de devoir se séparer de ses enfants, mais la qualité du service est rarement mise en cause même lorsqu'il s'agit de comparer le repas de la cantine à celui de la famille. Cette entité lointaine et puissante qu'est l'administration ou l'organisation est partiellement hors d'atteinte. Si cette impression d'éloignement et d'anonymat devient trop forte (ce qui est le cas pour les populations marginales, économiquement sous-développées), on aboutira au rejet pur et simple du service : le bloc familial se referme sur lui-même à l'abri des intrusions étrangères.

Aux revenus moyens et a fortiori aux revenus élevés, le recours au service se fait sans enthousiasme irraisonné, sans se dissimuler les inconvénients de l'organisation collective que l'on compare aux avantages ou défauts de la famille. Si l'on adopte en définitive le service, c'est qu'à tout prendre, il remplit une fonction utile de suppléance, qu'il simplifie la vie et parfois qu'il est mieux équipé et plus compétent, dans les domaines où il s'exerce, que la simple bonne volonté des parents. C'est un rouage normal de l'organisation sociale et de la vie moderne, correspondant à une saine division du travail. Et parfois, on reconnaît même les vertus éducatives de la vie collective en tant que telle. Enfin, c'est un moyen pour les parents de récupérer un peu de liberté et cet aspect prend une importance accrue avec l'élévation du niveau de vie. De plus, avec des moyens financiers plus importants, il est souvent possible de choisir l'organisme distributeur de services qui paraît offrir le plus de garanties de qualité, de compétence, voire de recrutement social, et il arrive que les parents précisent alors que leur jugement favorable concerne non plus le service en général, mais tel organisme. Mais quoi qu'il en soit, le jugement est basé essentiellement sur des considérations fonctionnelles.

Plus l'activité proposée par le service collectif est nouvelle, et donc moins intégrée dans les fonctions traditionnelles de la famille, et plus les opinions sont favorables et les résistances s'amenuisent, à tous les niveaux de

revenus. Mais la prise en charge par la collectivité de cette activité est quand même considérée comme plus normale par les ménages fortunés que par les autres. Le cas se présente par exemple pour la **classe de neige**, qui devrait logiquement être considérée comme plus indispensable par les familles qui ne peuvent accompagner ou envoyer elles-mêmes leurs enfants à la montagne que pour les autres. Or, c'est l'inverse que nous constatons : pour certains parents à revenus modestes, l'attrait ou la « nécessité » de l'activité proposée ne compense pas la séparation, ou les risques d'une situation qu'ils n'ont eux-mêmes jamais expérimentée et qui n'a pas cours dans leur entourage. Par contre, aux revenus élevés, l'approbation est complète : le service, avec le maximum de garanties dues au cadre scolaire, offre une activité fortement valorisée dans le milieu et techniquement bien assurée.

Il est évident que la nature de l'activité proposée, sa diffusion dans le milieu, l'ancienneté du service plus ou moins « connu » (on sait que les ménages à revenus modestes peuvent rarement se permettre d'être novateurs), ainsi que la forme plus ou moins institutionnalisée qu'il revêt jouent un grand rôle dans l'infléchissement des jugements.

La garderie aérée de vacances dont le système administratif est souple, quasi-informel ⁽¹⁾ et qui n'implique pas de séparation durable de l'enfant avec sa famille, rencontre un succès beaucoup plus net dans les familles à faible niveau de vie que la colonie de vacances, et l'inverse dans les familles à hauts revenus. Les mouvements ou clubs d'enfants, créés souvent à l'image des clubs d'adultes, avec des conditions d'admission et un fonctionnement assorti d'obligations, se diffusent mal dans les milieux populaires.

**Exemples de services envers lesquels
l'opinion favorable décroît avec le revenu**

| (en pourcentage) | COLONIES DE VACANCES | | | GARDERIES | |
|--------------------|----------------------|-----------------|---------------------|------------------------------|---------------------|
| | Opinion favorable | Opinion nuancée | Opinion défavorable | Opinion favorable ou moyenne | Opinion défavorable |
| Bas revenus | 57 | 20 | 23 | 82 | 18 |
| Moyens revenus ... | 54 | 23 | 23 | 79 | 21 |
| Hauts revenus | 44 | 33 | 23 | 62 | 38 |

La liaison entre le caractère « indispensable » du service et sa faveur parmi les ménages à revenus faibles peut s'expliquer par un certain mécanisme d'auto-justification : pressé par la contrainte d'y recourir, on justifie a posteriori ce recours en insistant sur les qualités du service. Par contre, le jugement devient plus libre lorsque le choix l'est aussi et l'on ose alors indiquer ses réticences tout en expliquant pour quelles raisons, tirées des avantages pratiques, financiers ou éducatifs, on estime pouvoir les dépasser.

(1) La garderie aérée ne demande aucune inscription préalable, aucune obligation d'assiduité aucune préparation matérielle et exige une participation financière minimale, dans la plupart des cas.

D'observations aussi limitées, on ne peut tirer que des interprétations prudentes. Il serait étonnant, du reste, que le seul revenu, même considéré comme un indicateur socio-économique, puisse introduire des différences fondamentales alors que les variables qui agissent sur un phénomène aussi complexe sont nombreuses et entremêlées. Mais nous percevons une tendance constante à travers les nuances des opinions : tendance à l'intégration du service dans les rouages de la vie sociale moderne à mesure que le niveau de vie s'élève, mais sans doute aussi passage d'une opinion globale envers « le service » à une opinion qui tient compte des qualités spécifiques de **tel organisme** distributeur de services choisi de préférence pour sa valeur technique ou son organisation. « L'effet-qualité » qui se manifeste ici est bien connu pour le choix des biens et produits. Mais il est intéressant de constater qu'il n'est pas contradictoire aux yeux des usagers avec l'organisation collective, à condition qu'elle soit techniquement valable.

**Exemples de services envers lesquels
l'opinion favorable croît avec le revenu**

| (en pourcentage) | CLASSES DE NEIGE | | MOUVEMENTS D'ENFANTS | |
|----------------------|-------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | Opinion favorable | Opinion défavorable | Opinion favorable | Opinion défavorable |
| Bas revenus | 82 | 13 | 78 | 22 |
| Moyens revenus | 87 | 13 | 84 | 16 |
| Hauts revenus | 90 | 10 | 91 | 9 |

La société globale (ou les sociétés partielles) apparaît ainsi de moins en moins comme dispensatrice de secours de bienfaisance, de plus en plus comme une entreprise habilitée à prendre en charge avec des moyens puissants et bien adaptés, un certain nombre de rôles que la famille ne tient plus à assumer elle-même ou qu'elle a conscience d'assumer moins bien.

Ces remarques sur les comportements et les réactions des usagers envers les services que la collectivité met à leur disposition permettent de tirer plusieurs conclusions, sans doute provisoires et limitées, qui débouchent sur de nouvelles interrogations. Nous les résumerons rapidement selon les cinq points suivants :

1. — Au point actuel de l'évolution sociale et économique, il n'y a pas antinomie entre accroissement des ressources individuelles et utilisation des services collectifs. La poussée vers la consommation de services de toute nature, satisfaisant aux fonctions les plus « valorisées » dans la hiérarchie moyenne des consommateurs, est telle qu'elle englobe forcément les services collectifs — soit qu'ils soient les seuls actuellement offerts, soit qu'ils disposent de moyens plus puissants que les services individuels. Les usagers fortunés, mieux informés, plus à l'aise dans les circuits administratifs, plus soucieux d'échange et de participation, se révèlent donc être non seulement les meilleurs clients, mais ceux qui reconnaissent le plus nettement la fonction indispensable de ces services dans la société moderne — même lorsqu'ils concurrencent des rôles familiaux traditionnels.

2. — Mais il est bien évident qu'en corollaire, le service collectif ne peut garder son prestige auprès de populations à niveau de vie croissant que s'il satisfait aux exigences de qualité qui croissent elles aussi. Dans la mesure où les arguments les plus souvent cités en leur faveur par les usagers à hauts revenus portent sur l'aspect pratique, commode de ces services, et sur leur haute spécialisation technique (équipement et personnel), on peut penser que le renforcement de ces qualités est essentiel pour assurer le maintien d'une demande suffisante. Mais un élargissement de la clientèle vers des populations moins fortunées impliquerait en outre que la publicité en faveur des services collectifs soit mieux faite, que les formalités administratives soient réduites au minimum et que les contraintes se desserrent, enfin que les services se « personnalisent » le plus possible pour perdre leur caractère anonyme et froid.

3. — Les services collectifs s'étendront-ils vers de nouvelles fonctions jusqu'alors encore assumées par le groupe familial — ou par le circuit commercial classique? Autrement dit, la collectivité est-elle disposée à prendre en charge de nouvelles activités (comme elle l'a fait récemment et partiellement pour le logement, ou encore pour le développement culturel...), et les ménages français sont-ils prêts à lui faire confiance pour de nouvelles fonctions, par exemple dans le domaine de l'éducation de leurs enfants ou de leur santé?

4. — Jusqu'ici, les services financés par la collectivité semblent dans bien des cas, surtout pour les activités nouvelles et attractives, profiter proportionnellement plus aux familles jouissant de revenus élevés qu'aux autres qui s'y intéressent moins ou n'osent pas les utiliser. Prévus, et souvent considérés, comme un moyen de réaliser un certain transfert de ressources entre les groupes sociaux, ils peuvent donc tendre en fait à perpétuer ou renforcer des inégalités. On se trouve donc affronté ici au problème des tarifs. Mais s'ils sont réajustés de telle sorte qu'ils deviennent proportionnels aux ressources, quelle sera l'attitude de la clientèle fortunée? Continuera-t-elle à faire confiance à un service collectif devenu aussi coûteux qu'un service individuel (dans tous les cas, évidemment, où il y a substitution possible)? Or d'autre part, toute élévation généralisée de tarif risque de rendre le service inaccessible aux plus pauvres, lui faisant perdre ainsi son caractère social.

Les questions posées sur ces deux derniers points relèvent d'une visée politique sur le type d'organisation sociale que l'on souhaite promouvoir. Mais pour l'éclairer, il serait nécessaire de sonder plus avant les réactions et les comportements des différents groupes sociaux vis-à-vis de la relation entre prix et qualité du service collectif.

5. — Plus le revenu s'élève, plus le consommateur de services semble devenir sensible au caractère pratique du service organisé collectivement, qui le délivre du souci de mettre sur pied sa propre organisation; mais plus aussi il semble participer activement à des groupes ou associations où il peut communiquer et s'exprimer.

Ces deux tendances apparaissent bien comme un peu contradictoires puisque d'un côté, l'usager souhaite que l'on prévoie à sa place, et de l'autre, il revendique une certaine participation. Comment la création et la gestion des services collectifs parviendront-elles à concilier ces deux aspirations? S'orienteront-ils vers une formule où, selon la publicité d'un club célèbre, « tout ce qui compte, c'est que quelqu'un, une organisation efficace mais invisible mette tout à portée de votre main », ou bien vers la formule plus aléatoire de la cogestion où les initiatives des participants doivent assurer le bon fonctionnement du service?

Les réactions recueillies au cours des enquêtes laissent en tous cas supposer qu'il existe une étroite liaison entre l'intégration sociale des usagers et leur aspiration à participer d'une façon quelconque à la gestion des services. On sait par exemple que la population fraîchement installée dans un grand ensemble résidentiel, où les réseaux sociaux n'ont pu encore se structurer, est incapable de prendre en charge l'animation ou le fonctionnement des équipements qu'on lui propose, exception faite de quelques leaders : d'où certains mécomptes lorsqu'on comptait à l'inverse sur ces équipements pour « structurer » les relations sociales...

Le problème des consommations collectives débouche donc en définitive sur un problème plus vaste d'organisation sociale. On ne peut le traiter en soi, en termes de pure rentabilité économique, puisqu'il met en cause non seulement la transformation des aspirations et des cadres de référence, mais même le projet qu'une société élabore en vue de devenir.

ANNEXE I

Comportements de loisir selon le niveau des revenus⁽¹⁾

I. Sorties du soir :

| Sortent | Jamais | Rarement | 1 à 3 fois par mois | 1 fois par semaine ou plus |
|------------------------------------|--------|----------|------------------------|----------------------------------|
| Bas revenus ⁽²⁾ | 69 | 10 | 13 | 8 |
| Moyens revenus ⁽²⁾ | 62 | 11 | 17 | 10 |
| Hauts revenus ⁽²⁾ | 39 | 12 | 25 | 24 |

| Le mari sort plus souvent que la femme | Non | Oui quelquefois | Oui pour des réunions |
|--|-----|--------------------|--------------------------|
| Bas revenus | 83 | 11 | 6 |
| Moyens revenus ... | 78 | 14 | 8 |
| Hauts revenus | 69 | 16 | 15 |

(1) Tous les résultats contenus dans les tableaux qui suivent sont donnés en pourcentage.

(2) Bas revenus : moins de 1 200 F mensuels ; moyens revenus : 1 200 F à 1 600 F mensuels ; hauts revenus : 1 600 F et plus mensuels.

2. Occupations du soir (1) :

de la femme :

| | Repos | Travaux de la maison | Télévision | Lecture Musique | Amis |
|--------------------|-------|----------------------|------------|-----------------|------|
| Bas revenus | 17 | 57 | 40 | 38 | 5 |
| Moyens revenus ... | 12 | 53 | 52 | 34 | 6 |
| Hauts revenus | 11 | 44 | 54 | 53 | 15 |

du mari :

| | Repos | Travaux de la maison, jardinage | Télévision | Lecture Musique | Amis | Travail |
|------------------|-------|---------------------------------|------------|-----------------|------|---------|
| Bas revenus | 17 | 21 | 37 | 47 | 5 | 8 |
| Moyens revenus . | 16 | 20 | 51 | 45 | 5 | 10 |
| Hauts revenus .. | 13 | 13 | 48 | 57 | 8 | 19 |

3. Changements apportés dans la vie de famille à cause de la télévision :

| | Aucun ou peu | Horaires modifiés | Moins de sorties | Soirées plus agréables |
|----------------------|--------------|-------------------|------------------|------------------------|
| Bas revenus | 44 | 11 | 13 | 32 |
| Moyens revenus | 45 | 13 | 13 | 29 |
| Hauts revenus | 57 | 9 | 15 | 19 |

4. Travaux faits dans l'appartement par le ménage lui-même :

| | Pas de travaux | Quelques travaux |
|----------------------|----------------|------------------|
| Bas revenus | 13 | 87 |
| Moyens revenus | 19 | 81 |
| Hauts revenus | 31 | 69 |

(1) Résultats supérieurs à 100 à cause des doubles réponses possibles.

5. Sorties du samedi ou du dimanche :

Cinéma :

| | Jamais | La femme seule ou le couple | Toute la famille |
|----------------------|--------|--------------------------------|------------------|
| Bas revenus | 56 | 24 | 20 |
| Moyens revenus | 49 | 27 | 25 |
| Hauts revenus | 31 | 45 | 24 |

Promenade en ville :

| | Jamais | La femme seule ou le couple | Toute la famille |
|----------------------|--------|--------------------------------|------------------|
| Bas revenus | 26 | 28 | 46 |
| Moyens revenus | 29 | 35 | 37 |
| Hauts revenus | 28 | 43 | 29 |

Restaurant :

| | Jamais | La femme seule ou le couple | Toute la famille |
|----------------------|--------|--------------------------------|------------------|
| Bas revenus | 72 | 7 | 21 |
| Moyens revenus | 61 | 12 | 27 |
| Hauts revenus | 33 | 30 | 37 |

ANNEXE II

Attitudes envers la vie familiale et les apports de l'extérieur
selon le niveau des revenus

| | On n'est jamais si bien que chez soi | | Le dimanche est une bonne détente parce qu'il permet de rester à la maison | | On ne mange jamais si bien qu'à la maison | |
|--------------------|---|-----------|--|-----------|--|-----------|
| | Accord | Désaccord | Accord | Désaccord | Accord | Désaccord |
| Bas revenus | 95 | 5 | 46 | 54 | 70 | 30 |
| Moyens revenus ... | 92 | 8 | 40 | 60 | 71 | 29 |
| Hauts revenus | 88 | 12 | 40 | 60 | 58 | 42 |
| | Hors de la maison les enfants sont soumis à de mauvaises influences | | Il est agréable pour les parents d'être parfois sans les enfants le dimanche | | Il est inadmissible que les époux aillent au cinéma séparément | |
| | Accord | Désaccord | Accord | Désaccord | Accord | Désaccord |
| Bas revenus | 48 | 52 | 59 | 41 | 73 | 27 |
| Moyens revenus ... | 47 | 53 | 64 | 36 | 68 | 32 |
| Hauts revenus | 36 | 64 | 73 | 27 | 60 | 40 |
| | De nos jours, les familles ne sont plus aussi unies qu'autrefois | | La place d'une femme est au foyer | | | |
| | Accord | Désaccord | Accord | Désaccord | | |
| Bas revenus | 56 | 44 | 94 | 6 | | |
| Moyens revenus ... | 45 | 55 | 86 | 14 | | |
| Hauts revenus | 38 | 62 | 78 | 22 | | |

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Agnès PITROU, « Quelques problèmes posés par la prévision de la demande en services collectifs », *Consommation*, n° 3, 1965.
- [2] Jean-Yvon CORRE et Agnès PITROU, « Étude bibliographique sur l'utilisation des services collectifs », *Consommation*, n° 2, 1966.
- [3] R. BERCOFF, J. Y. CORRE, P. T. LANG, B. MATALON, A. MOUNIER, A. PITROU, *La fréquentation des équipements collectifs. Résultats d'une enquête effectuée en 1964 auprès de 2 000 ménages français*, multigraphié, 8 fascicules, C.R.E.D.O.C., 1966.
- [4] Agnès PITROU, « Les attitudes des ménages français à l'égard des services de nature collective », in *Tendances et volontés de la société française*, Collection *Futuribles*, Éditions SEDSIS, 1966.
- [5] Nicole TABARD, Yvette VAN EFFENTERRE, Michel GUILLOT, Agnès PITROU, Édouard VALETTE, « Les conditions de vie des familles », Collection *Études*, C.A.F. et C.R.E.D.O.C., 1967. Voir spécialement les parties IV et VII.
- [6] Tableau de la Consommation des Français, *Consommation*, n° 3, 1966.
- [7] E. THOMAS et R. TYLMAN, *Les dépenses consacrées aux consommations collectives dans le budget des familles*, multigraphié, C.R.E.D.O.C., 1966.
- [8] Nicole TABARD, « Réflexions sur la consommation : aspects nouveaux, approches nouvelles » *Économie appliquée*, cahiers de l'I.S.E.A., tome XIX, n° 2, 1966.