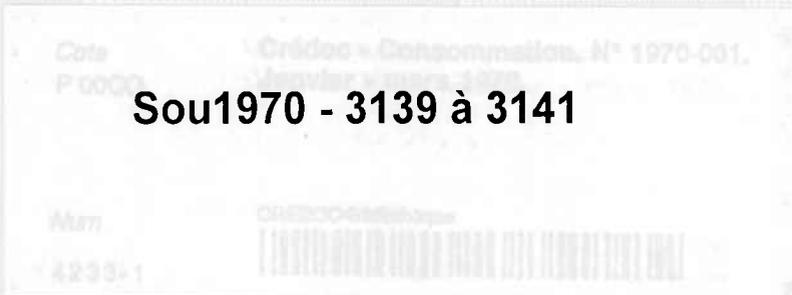


# Consommation

ANNALES DU C.R.E.D.O.C.



1970 n° 1

●  
janvier  
mars

Le Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation, association à but non lucratif régie par la loi de 1901, est un organisme scientifique fonctionnant sous la tutelle du Commissariat Général du Plan d'Équipement et de la Productivité. Son Conseil d'Administration est présidé par M. Jacques DUMONTIER, Directeur de la Statistique Générale à l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques. Ses travaux sont orientés par un Conseil Scientifique nommé par le Conseil d'Administration.

Les travaux du C.R.E.D.O.C. se développent dans les cinq lignes suivantes :

- Étude de l'évolution de la consommation globale par produit et par groupe socio-professionnel.
- Analyse du comportement du ménage et économétrie de la demande.
- Établissement de perspectives de consommation à moyen et long termes.
- Méthodologie de l'étude de marchés des biens et services individuels et collectifs.
- Étude du comportement de l'épargnant.

Les résultats de ces travaux sont en général publiés dans la revue trimestrielle « Consommation ».

Exceptionnellement, ils peuvent paraître sous forme d'articles dans d'autres revues françaises ou étrangères ou bien faire l'objet de publications séparées, lorsque leur volume dépasse celui d'un article de revue.

Le Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation peut en outre exécuter des études particulières à la demande d'organismes publics ou privés. Ces études ne font qu'exceptionnellement l'objet de publication et seulement avec l'accord de l'organisme qui en a demandé l'exécution.

---

**Président : Jacques DUMONTIER**

Directeur de la Statistique Générale  
à l'Institut National de la Statistique et des Études Économiques.

**Vice-Présidents : R. MERCIER**

Directeur Général de la Société d'Études pour le Développement Économique et Social.

Ph. HUET

Directeur Général au Ministère de l'Économie et des Finances, chef de la mission R.C.B.

**Président du Conseil Scientifique : G. ROTTIER**

Directeur Général du Centre d'Études et de Recherches sur l'Aménagement Urbain.

**Directeur : E. A. LISLE**

Secrétaire Général du Centre de Recherche Économique sur l'Épargne.

**Directeur adjoint : G. RÖSCH**

---

*Toute reproduction de textes ou graphiques est autorisée  
sous réserve de l'indication de la source.*

XVI<sup>e</sup> année  
N° 1 Janvier-Mars 1970

# Consommation

COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN D'ÉQUIPEMENT ET DE LA PRODUCTIVITÉ  
INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES

CENTRE DE RECHERCHES  
ET DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION

45, Boulevard de la Gare — PARIS 13<sup>e</sup>

**DUNOD**

É D I T E U R

92, rue Bonaparte PARIS-6<sup>e</sup>

Téléphone : DANton 99-15 C. G. P. PARIS 75-45

France : 50 F - Étranger : 57 F - Le numéro : 15 F

N° d'appel Service « Abonnements » 783.89.63

## sommaire

### ÉTUDES

Victor SCARDIGLI

La fréquentation des équipements collectifs ..... 3

Georges GALLAIS-HAMONNO

et François GALLAIS-HAMONNO

La supériorité de la gestion collective de l'épargne  
mobilière : analyse méthodologique et applica-  
tion aux SICAV ..... 31

### NOTES ET CHRONIQUES

Jean-Louis BRANGEON, Yves LÉON et Pierre RAINELLI

Le comportement des exploitants agricoles en  
Eure-et-Loir et en Ille-et-Vilaine ..... 91

# LA FRÉQUENTATION DES ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS

Un essai d'analyse contextuelle

par

**Victor SCARDIGLI**

*Le CREDOC a réalisé, sur financement de la Délégation Générale à la Recherche Scientifique et Technique, et du Commissariat Général du Plan, un ensemble de recherches socio-économiques sur l'évolution des « consommations collectives » dans notre société.*

*Après une analyse approfondie des variations de fréquentation des équipements collectifs en fonction des caractéristiques des ménages [1, 2, 5] <sup>(1)</sup>, il est apparu nécessaire de confronter ces comportements aux caractéristiques de l'offre. Un premier essai dans ce sens a été réalisé sous la forme, relativement originale à notre connaissance, d'une enquête exploratoire étudiant à la fois les ménages et l'ensemble des équipements mis à leur disposition.*

*Partant de ce matériau d'enquête, l'auteur présente quelques hypothèses concernant l'influence du contexte écologique et social sur la relation entre l'offre et la demande.*

*L'article qui suit constitue un essai pour améliorer l'explication des comportements en tenant compte d'un plus grand nombre d'éléments du champ psychosociologique de la décision de l'individu. Il pourrait contribuer, en outre, à une reformulation de la problématique des recherches sur l'évolution des consommations collectives.*

---

(1) Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin de texte.

## SOMMAIRE

I. — LE CADRE DE L'ANALYSE .....	5
1. Les informations utilisées.....	5
2. Rappel de l'effet des variables « individuelles » .....	5
II. — L'INFLUENCE DU CONTEXTE : ESSAIS D'ANALYSE .....	6
1. L'environnement urbain.....	6
2. Le mode d'habitat collectif ou individuel .....	17
3. L'insertion dans un groupe institutionnel favorable à la diffusion des services aux ménages.....	18
4. Conclusion sur l'effet du contexte .....	20
III. — RETOUR A L'EXPLICATION DE LA RELATION OFFRE- DEMANDE EN ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS .....	21
1. Amélioration dans la description et l'explication .....	21
2. Vers une classification des équipements ? .....	21
3. Éléments pour une réflexion sur la diffusion des services aux ménages .....	22
BIBLIOGRAPHIE .....	23
ANNEXES .....	24

## INTRODUCTION

Cet article se propose d'esquisser quelques apports d'une méthode d'observation et d'analyse contextuelles appliquée au mode de vie des ménages. L'exemple est choisi dans le domaine de la diffusion de services ou équipements (1) extérieurs au foyer, et plus particulièrement des services collectifs (2). L'hypothèse générale est que le milieu a une influence modificatrice sur la relation entre les ménages et les équipements.

Dans le cas présent, nous formulerons cette hypothèse dans les termes suivants : à caractéristiques « individuelles » (3) égales, un équipement est d'autant plus fréquenté que le ménage :

- vit dans un quartier « riche » en équipements de tous ordres ;
- vit en habitat collectif ;
- est intégré à un groupe institutionnel favorable au développement des services aux ménages.

Nous présenterons le cadre de l'analyse (matériau d'enquête utilisé, résultats déjà acquis) avant de confronter ces hypothèses avec les informations disponibles.

### I. — LE CADRE DE L'ANALYSE

#### 1) LES INFORMATIONS UTILISÉES

Les informations que nous avons utilisées proviennent d'une enquête expérimentale sur les relations entre l'offre et la demande en équipements collectifs (4). Cette enquête, réalisée en 1965, avait donné lieu à l'interview de 372 responsables d'établissements ou services, et de 390 ménages répartis dans quatre aires d'enquête (5).

#### 2) RAPPEL DE L'EFFET DES VARIABLES « INDIVIDUELLES »

Une analyse de l'influence du milieu social et géographique suppose connu l'effet des caractéristiques « individuelles » des ménages et des équipements sur la demande. Situons très succinctement ces effets.

#### Les ménages

Les travaux précédents [1, 2, 5] ont montré l'influence souvent primordiale des caractéristiques socio-économiques et démographiques des

(1) Dans la suite de l'article, nous employons de façon équivalente les mots services et équipements.

(2) Au niveau de l'enquête, ont été considérés comme collectifs les services « consommés » collectivement, à l'extérieur du foyer, et sans obligation légale d'utilisation. On remarquera que le caractère collectif, ainsi défini au niveau du mode d'utilisation, ne coïncide pas nécessairement avec un mode collectif de financement, de production ou de gestion.

(3) Nous appelons « individuelles » les caractéristiques permettant d'établir des différences individuelles entre les ménages (caractéristiques socio-économiques, attitudes, etc...) ou les équipements (prix, qualité...), par opposition aux caractéristiques « contextuelles », qui spécifieront le milieu dans lequel se trouvent tous les ménages d'un même sous-échantillon. Voir en particulier [12].

(4) Une trentaine de catégories de services avaient été étudiées, relevant des domaines suivants : cantines ; aide sociale ; consultation et soins médicaux ; transports urbains ; loisirs éducatifs, culturels et sportifs.

(5) Il s'agissait d'un échantillon non représentatif de familles avec enfant(s), dont le chef de famille était employé ou ouvrier salarié ; ces ménages étaient répartis également entre quatre aires d'enquête, choisies à la périphérie de Toulouse (quartiers de Soupéard et de Croix-de-Pierre), Nevers et Chalon-sur-Saône (Pour plus de détails, voir [3]).

ménages : la « clientèle » de chaque équipement est généralement marquée par la prépondérance d'individus appartenant à une certaine tranche d'âge, ayant un certain niveau de revenus ou d'instruction, de l'un ou l'autre sexe, d'enfants dont la mère travaille, etc... Ces caractéristiques sont résumées dans le tableau 1 en Annexe.

D'autre part, nous voudrions souligner que les individus jouent un rôle actif dans la relation offre-demande, **en réinterprétant les caractéristiques de l'offre** en fonction de leurs cadres de référence personnels.

Ainsi, un même tarif de l'offre (dans le cas des cantines ou des piscines) semble donner lieu à une estimation exacte de la part des usagers, et chez le non-usager à une surestimation d'autant plus forte que l'individu a moins d'occasions de contact avec l'équipement. On a pu également constater qu'un même tarif d'entrée aux matches de football était jugé raisonnable ou cher, selon que l'individu manifestait ou non de l'intérêt pour les spectacles sportifs.

Plus largement, il semble que le degré de familiarité avec l'équipement étudié est très directement relié à la perception de l'existence de subventions versées par la collectivité pour financer l'équipement : ce sont dans une grande mesure les mêmes personnes qui sont les mieux informées sur ce point, qui estiment peu chers les équipements, et qui sont les plus grands utilisateurs.

### **Les équipements**

L'influence des caractéristiques de l'offre, bien qu'elle ait fait l'objet de nombreux développements de la théorie économique, a rarement été étudiée, nous semble-t-il, sous forme d'observations rigoureuses des variations du taux d'utilisation d'un équipement lorsqu'on fait varier les caractéristiques de celui-ci.

La présente enquête a donné lieu à des observations intéressantes montrant par exemple une liaison entre des variations de **tarifs** (cantines scolaires) ou du **nombre** et de la **qualité** des équipements (bibliothèques) d'une aire d'enquête à l'autre, et des variations de taux d'utilisation [3, 4]. Mais elle ne permet pas de saisir l'articulation de l'influence des diverses caractéristiques d'un même équipement : les résultats demandent à être confirmés et affinés au moyen d'enquêtes sur des échantillons nettement plus importants, mettant en œuvre un plan d'observation très rigoureux, et introduisant si possible l'expérimentation.

## **II. — L'INFLUENCE DU CONTEXTE : ESSAIS D'ANALYSE**

Les méthodes utilisées pour ces essais seront résumées à propos de l'analyse de l'influence du niveau d'équipement urbain. Soulignons au préalable que les observations effectuées doivent être considérées comme un simple exercice expérimental, du fait de la faiblesse des effectifs dans chaque groupe de ménages.

### **1. L'ENVIRONNEMENT URBAIN**

#### **1.1. Hypothèse de travail et méthodes d'analyse**

##### **a. Hypothèse de travail**

Nous formulons l'hypothèse suivante : les caractéristiques de l'environnement urbain jouent une influence favorisant, ou entravant, la diffusion de

« modèles de comportement »<sup>(1)</sup> qui valorisent le recours généralisé à des services extérieurs au foyer, et notamment des services collectifs.

En termes opératoires, un niveau élevé de « richesse » de l'environnement urbain se traduira par un taux d'utilisation des services étudiés nettement plus élevé que ne le laissent prévoir les caractéristiques propres à chaque service. A l'inverse, les habitants de quartiers sous-équipés fréquenteront peu, même les services dont les caractéristiques « individuelles » sont satisfaisantes : loin de bénéficier de l'absence de « concurrents », un équipement isolé sera peu fréquenté, même s'il est de qualité<sup>(2)</sup>.

#### b. Plan d'observation

Malgré les limites du matériau utilisé, il a été possible de reconstituer un plan d'observation permettant de maintenir relativement constantes les caractéristiques « individuelles » (c'est-à-dire propres aux ménages et aux équipements) et de faire varier les caractéristiques « contextuelles ».

Après élimination des aires d'enquêtes et des équipements se prêtant mal à ce travail, nous sommes parvenus à un sous-échantillon de 156 ménages, placés dans deux contextes urbains nettement différents :

- un niveau relativement élevé de richesse de l'environnement<sup>(3)</sup>, dans le cas du « grand ensemble » de l'Aubépin, à Châlon-sur-Saône. Une analyse approfondie a confirmé que ce quartier, situé à peu de distance du centre-ville, était lui-même bien équipé à de nombreux points de vue (commerces, espaces verts, transports collectifs, équipements scolaires et de loisir pour enfants, dispensaires, etc...),
- un niveau relativement médiocre dans l'aire d'enquête de Soupetard, à Toulouse. Les habitants pâtissent d'un sous-équipement en commerces et services collectifs de quartier, et se heurtent à des difficultés d'accès aux équipements centraux de l'agglomération.

En outre, pour cette seconde aire d'enquête, il a été possible de contrôler dans une certaine mesure l'effet de deux autres variables contextuelles (« mode d'habitat » et « employeur »). On parvient ainsi à cinq groupes de ménages caractérisés par une hétérogénéité faible au point de vue des ménages<sup>(4)</sup>, et forte du point de vue des milieux géographiques et sociaux :

- Aubépin : habitat collectif seulement. Non S.N.C.F.  $N = 53$ .
- Soupetard :
  - S.N.C.F. { habitat collectif.  $N = 52$ .
  - { habitat individuel.  $N = 19$ .
- Autres employeurs { habitat collectif.  $N = 10$ .
- { habitat individuel.  $N = 22$ .

#### c. Critères d'influence

Les critères d'influence ont été choisis au niveau de la relation ménage-équipement, relation qui peut être caractérisée par des comportements et des attitudes.

(1) Modèle est pris ici dans le sens d'ensemble de comportements couramment observés (pattern, en anglais) et non dans le sens d'une norme ou d'un exemple à suivre.

(2) Idée qui guide actuellement la réalisation de centres urbanistiques regroupant les commerces anormaux, les équipements de loisir, etc...

(3) Il ne semble pas encore exister une définition et une mesure unidimensionnelles correspondant à cette notion, pourtant courante en sociologie urbaine. A titre provisoire nous avons considéré le premier quartier comme plus riche, parce que comportant un ensemble d'équipements nombreux et variés, d'accès aisé, et offrant des services de qualité.

(4) Voir en Annexe, tableau 2, les principales caractéristiques de chaque groupe. Il est impossible d'éliminer totalement les différences de caractéristiques socio-démographiques des ménages ; or, ces différences peuvent interférer avec l'effet de différences de milieu. Par exemple, le taux de fréquentation du patronage-garderie est plus faible chez les ménages « S.N.C.F. » de Soupetard qu'à l'Aubépin : ce qui peut s'expliquer par les différences d'éloignement de l'offre, ou de mauvaise circulation des informations sur elle, mais aussi par le très faible nombre de femmes actives dans les ménages S.N.C.F.

- Pour les comportements, il s'agit essentiellement de l'utilisation de huit équipements, choisis parmi ceux dont les caractéristiques « individuelles » étaient relativement homogènes d'une aire d'enquête à l'autre : dispensaires (et autres centres collectifs de consultation et soins), bibliothèques collectives, patronage, spectacles sportifs (dans des stades), sports (pratiqués dans un équipement collectif), cinéma, théâtre, jardins publics. Sont considérés comme usagers les ménages dont au moins un membre (adulte ou enfant) utilise le type d'équipement étudié ; et ceci, sans tenir compte de la fréquence d'utilisation. Nous emploierons indifféremment les termes d'utilisation ou de fréquentation.
- En outre, les travaux antérieurs avaient montré que des changements de comportements pouvaient, dans certains cas, être pronostiqués par des changements d'attitudes ; c'est pourquoi nous avons étudié à titre informatif la situation des divers groupes de ménages par rapport à plusieurs indices qui nous informent sur l'orientation générale de l'individu à l'égard du recours aux équipements collectifs et plus largement à toute formule de service extérieure au foyer (1).

#### d. Méthodes d'analyse

Nous venons de définir quatorze variables pouvant caractériser chaque groupe de ménages, ce qui permet théoriquement de comparer ces groupes à un grand nombre de niveaux, depuis un niveau d'analyse élémentaire (taux de fréquentation observé dans chaque groupe pour l'équipement *i*, sans tenir compte des autres fréquentations), jusqu'à l'analyse des quatorze variables à la fois, avec ou sans regroupements partiels.

Nous n'avons retenu que trois de ces possibilités, en esquissant l'analyse des comportements à l'égard :

- des équipements considérés un à un (taux d'utilisation, dans chaque groupe de ménages),
- des équipements pris deux à deux (corrélations simples),
- des huit équipements à la fois (fréquence d'apparition de chacune des  $2^8 = 256$  combinaisons de fréquentations possibles (2)).

## 1.2. Quelques observations

Les trois méthodes d'analyse convergent pour montrer de nettes variations entre les divers groupes de ménages.

---

(1) Ces indices sont les suivants :

— **Attitude à l'égard des avantages et inconvénients du collectif.** (Cet indice fournit une bonne approximation d'une tendance générale à rechercher ou refuser le caractère de « consommation collective » des équipements étudiés.)

— **Attitude à l'égard de l'intervention des pouvoirs publics dans la vie courante.** (Cet indice peut caractériser une certaine propension des ménages à déléguer à la collectivité un certain nombre de pouvoirs de décision.)

— **Sociabilité** (indice qui prend en compte l'existence et la fréquence de relations avec la famille éloignée, les amis, les voisins, ainsi que l'importance de la participation à des associations).

— **Traditionnalisme familial** (acceptation ou refus d'une autonomie plus grande de chaque membre de la famille, de l'exercice d'activités extérieures au foyer, etc...).

— **Indice d'opinions sur le prix des services collectifs** : cet indice résume une tendance générale à estimer que les équipements collectifs sont « chers » ou « pas chers ».

— **Connaissance de l'existence de subventions** parmi les sources de financement des services collectifs.

Pour chaque indice, les réponses ont été regroupées selon une dichotomie : attitudes allant dans un sens favorable ou défavorable, à la diffusion du recours à des services collectifs extérieurs au foyer.

(2) Cette méthode d'analyse des combinaisons ne peut malheureusement être exploitée très longuement, du fait de l'absence de signification statistique des fréquences observées sur des groupes de ménages très petits.

#### a. Premier niveau d'analyse : fréquentations et attitudes dans chaque groupe

Le détail des résultats est présenté dans les tableaux 3 et 4, en annexe. Le graphique 1 indique pour chaque groupe la proportion de ménages utilisateurs de chacun des services, ou manifestant des attitudes favorables sur chacune des dimensions étudiées.

Les « ménages S.N.C.F. » bénéficiant, outre l'offre générale de leur quartier, d'une offre importante de la part de leur employeur, nous comparerons surtout les ménages « non S.N.C.F. » de Soupetard (et notamment ceux qui vivent en habitat collectif) aux ménages de l'Aubépin.

L'opposition est nette entre ces deux groupes, pour les comportements comme pour les attitudes.

— Ainsi, le niveau d'utilisation des services collectifs étudiés tend à être plus élevé à l'Aubépin. Dans le cas des équipements de quartier, certaines de ces variations sont attribuables à des différences « individuelles » des équipements d'un quartier à l'autre. Par exemple, la qualité et la proximité des jardins publics à l'Aubépin (où les ménages interrogés vivent au milieu d'un immense parc) peuvent suffire à expliquer le taux d'utilisation très élevé de cet équipement dans ce groupe de ménages.

Pour d'autres équipements de quartier, cette explication paraît insuffisante, par exemple, dans le cas des dispensaires : à Soupetard il existe plusieurs dispensaires aux horaires souvent plus pratiques que l'unique dispensaire de l'Aubépin, — mais les ménages en ignorent l'existence ou expriment une attitude méfiante à leur égard. Au-delà des caractéristiques propres à ces équipements, ce faible taux d'utilisation relève déjà d'une explication plus globale : Soupetard semble caractérisé par une mauvaise circulation des informations et par des attitudes de défiance à l'égard des équipements collectifs, phénomènes qu'il est tentant de relier à la pauvreté relative de l'environnement urbain dans ce quartier.

Enfin, la richesse de l'environnement de quartier semble avoir une répercussion même sur la fréquentation d'équipements extérieurs au quartier. Les spectacles sportifs, les sports, le théâtre sont des activités sensiblement plus pratiquées à l'Aubépin qu'à Soupetard (non S.N.C.F.), alors que ces derniers ménages ont à leur disposition, dans le centre-ville, une offre d'une qualité généralement plus élevée. Il semble donc se produire un effet d'entraînement : un niveau élevé d'équipements de quartier favoriserait le recours à d'autres types de services plus éloignés offerts par l'ensemble de l'agglomération.

— Les ménages de l'Aubépin expriment des opinions et attitudes qui concordent bien avec leurs comportements effectifs : ils semblent plus favorables à un mode d'organisation de la vie courante fondé sur la consommation « collective » de nombreux biens ou services, sur l'intervention de la puissance publique pour régler les problèmes de la vie courante. Ils se montrent plus actifs dans la recherche d'informations sur les mécanismes de la vie économique de la nation, de participation et de prise de responsabilité dans les groupements et associations qui les concernent, etc...

On constate donc, chez ces individus, une convergence d'attitudes favorables, directement ou indirectement, à un développement de formules collectives de services rendus aux ménages (1).

---

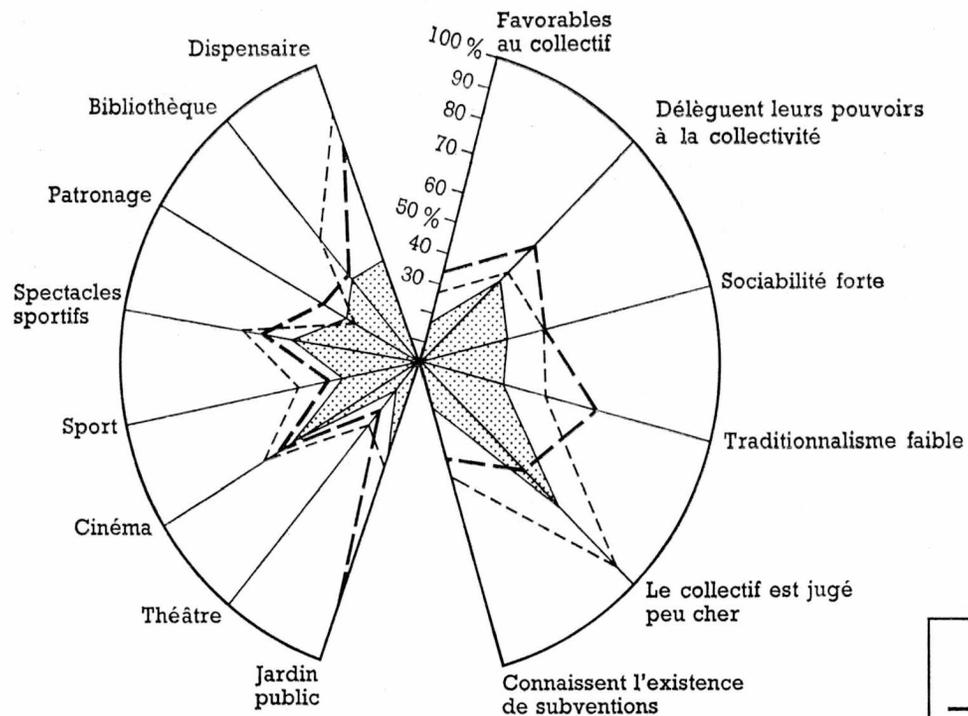
(1) Ce qui n'implique nullement un déclin des formules non-collectives alternatives, formules qui n'ont pas été étudiées systématiquement dans cette enquête.

### GRAPHIQUE 1

#### Comportements et attitudes dans trois groupes de ménages

Pourcentage  
d'UTILISATEURS

Pourcentage de ménages  
manifestant des ORIENTATIONS  
favorables à la diffusion  
des services collectifs



Légende

- AUBEPIN
- ..... SOUPETARD-SNCF
- ..... SOUPETARD NON-SNCF

Il est tentant de mettre en relation les deux ensembles d'observations, et de considérer les différences d'attitudes à la fois comme **causées par une offre locale très satisfaisante, et entraînant en retour un recours plus généralisé à l'ensemble des services rendus aux ménages.**

**b. Second et troisième niveaux d'analyse : corrélations entre fréquentations et des combinaisons de fréquentation**

Nous analyserons simultanément les observations faites par ces méthodes, qui permettent l'une et l'autre de déceler d'éventuelles liaisons entre l'utilisation des équipements, considérés deux à deux, ou globalement.

— Les graphiques 2 à 6 résument les corrélations simples observées entre équipements (1). Seules sont représentées les liaisons significatives (2).

Les graphiques 7 et 8 permettent de comparer les combinaisons les plus fréquentes. Chaque trait vertical représente une combinaison d'équipements : ce sont les mêmes ménages qui fréquentent à la fois tous les équipements de la combinaison et aucun autre (3).

Ces graphiques (qui requièrent une interprétation prudente, du fait du nombre très faible d'observations), montrent l'influence souvent primordiale des caractéristiques « individuelles » des équipements offerts à chaque groupe de ménages. Mais, au-delà de cette influence, il semble que certains phénomènes relèvent spécifiquement d'un effet plus global de la richesse de l'environnement.

C'est à cette explication que pourraient être attribués à l'Aubépin, les phénomènes d'« **intégration** » d'activités qui en d'autres lieux semblaient concurrentes parce que remplissant des fonctions différentes ou pour des raisons d'éloignement géographique.

— Ainsi, le jardin public comme le dispensaire, dans plusieurs aires d'enquêtes, sont opposés aux autres équipements par des corrélations fortement négatives ; or, ces corrélations s'annulent ou deviennent positives à l'Aubépin, comme si ces équipements étaient intégrés à la vie courante des ménages.

— Plus largement, on assiste à la disparition de nombreuses corrélations qui, dans les autres groupes (généralement caractérisés par des milieux urbains moins favorisés), signifiaient un « éparpillement des activités » et une répartition des ménages en sous-groupes pratiquant chacun un petit nombre d'activités différentes. On pourrait interpréter dans le même sens l'absence de combinaisons fréquentes dans les groupes non-S.N.C.F. de Soupetard, tandis qu'à l'Aubépin il apparaît un nombre restreint de « modèles de comportements » plus fréquents.

— Enfin, si la pauvreté de l'environnement semble provoquer une certaine « évason » vers d'autres quartiers, notamment dans le domaine des loisirs, **la richesse écologique ne semble pas, au contraire, provoquer un repli sur le quartier** : deux des trois combinaisons fréquentes à l'Aubépin intègrent des équipements du quartier (jardin public, dispensaire) et hors-quartier (spectacles sportifs).

---

(1) Nous avons calculé un coefficient de corrélation tétrachorique, confrontant la fréquence observée d'utilisation simultanée des deux équipements, et la fréquence attendue dans l'hypothèse d'indépendance entre utilisations.

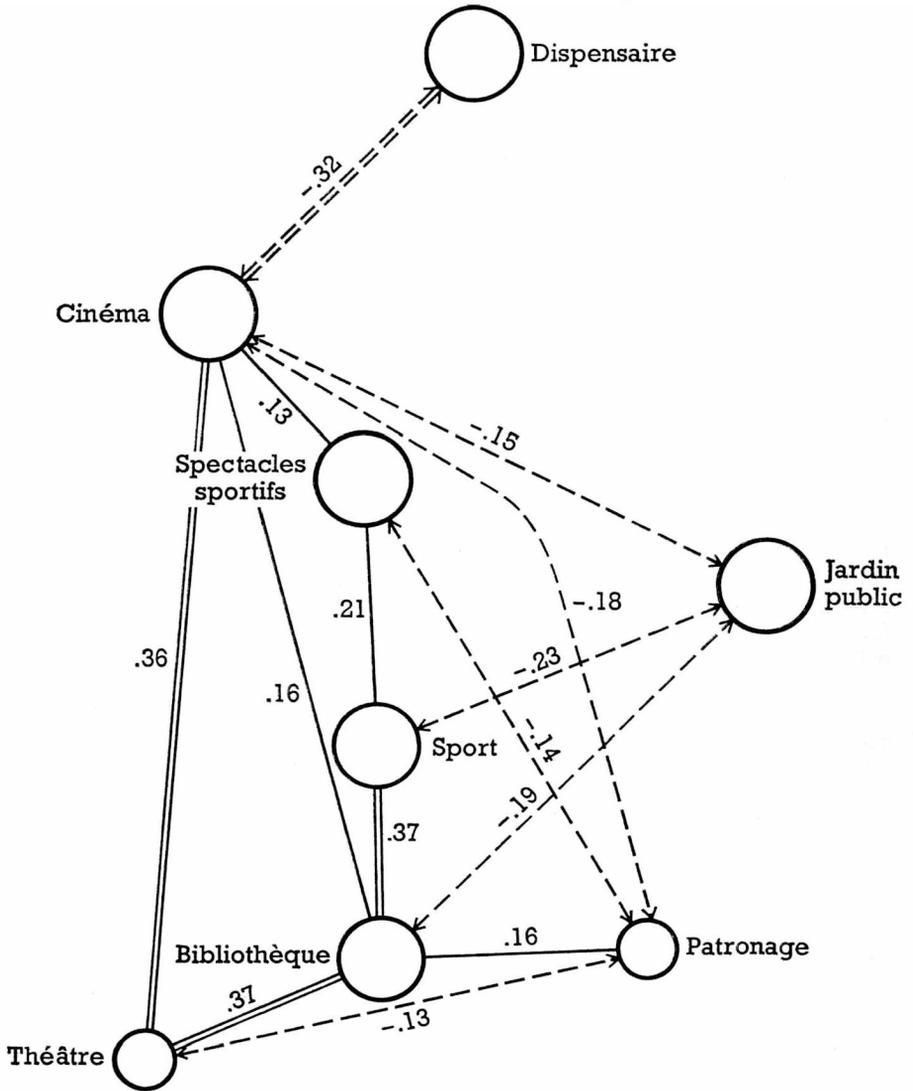
Soulignons que ce coefficient ne constitue qu'une approximation, insuffisante, du coefficient de Bravais-Pearson ; en outre, sa signification est discutable dès que les variables sont dichotomisées à une valeur trop éloignée de la médiane, ce qui est malheureusement le cas pour la majorité des équipements étudiés.

(2) La disposition des huit éléments dans l'espace est arbitraire. Chaque graphique constitue, en réalité, la superposition de deux graphes (incomplets et non orientés) : celui des corrélations positives (traits pleins) et celui des corrélations négatives (pointillés).

(3) De telles combinaisons peuvent, lorsqu'elles sont fréquentes, être considérées comme caractéristiques d'autant de « modèles » de comportement et de mode de vie.

GRAPHIQUE 2

Intercorrélations sur l'ensemble. (N = 390)



Légende - Corrélations significatives :

positives

négatives

=====>

<=====>

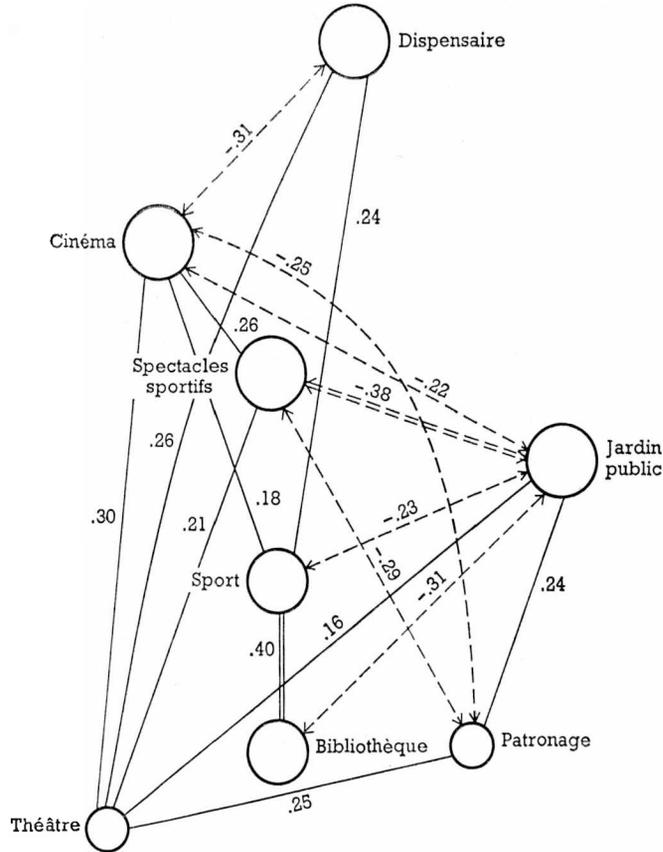
fortes ( $\geq .32$ )

=====>

<=====>

faibles ( $< .32$ )

Intercorrélations à Toulouse-Soupetard (N = 103)

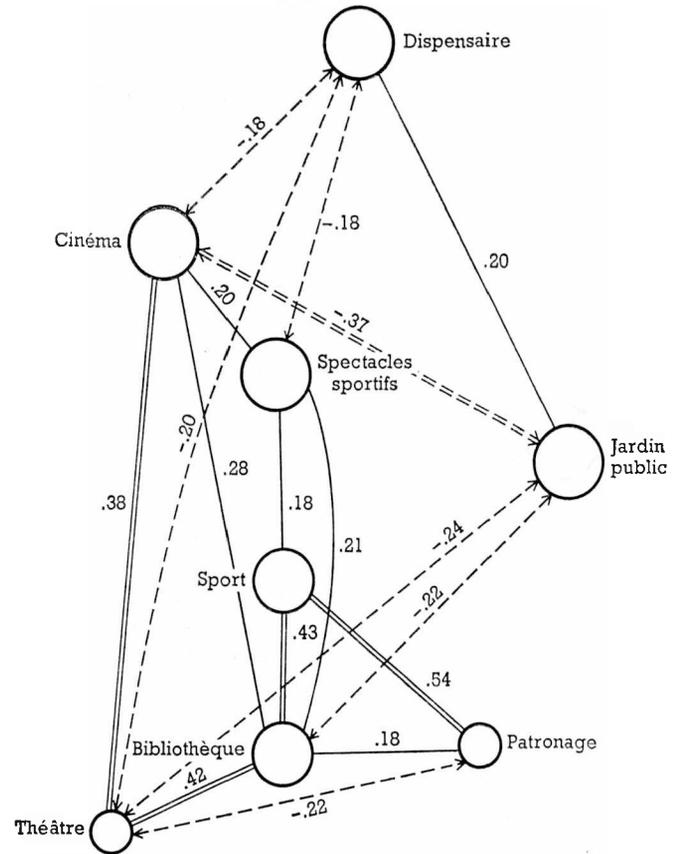


13

Légende - Corrélations significatives:

positives	négatives	
====	←====→	fortes (≥ .32)
=====	←----->	faibles (< .32)

Intercorrélations à Toulouse-Croix de Pierre (N = 95)

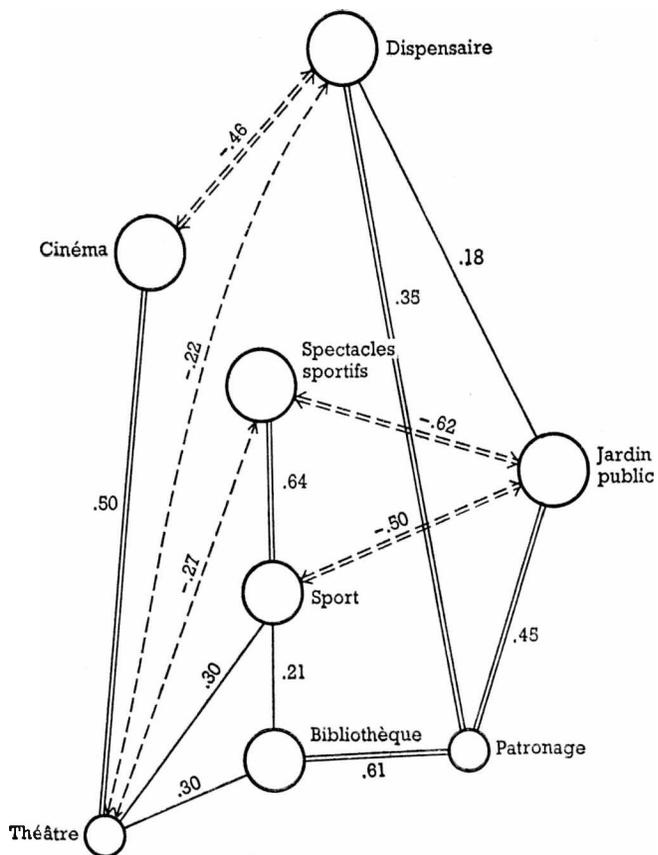


Légende - Corrélations significatives:

positives	négatives	
====	←====→	fortes (≥ .32)
=====	←----->	faibles (< .32)

## GRAPHIQUE 5

Intercorrélations à Nevers (N = 97)

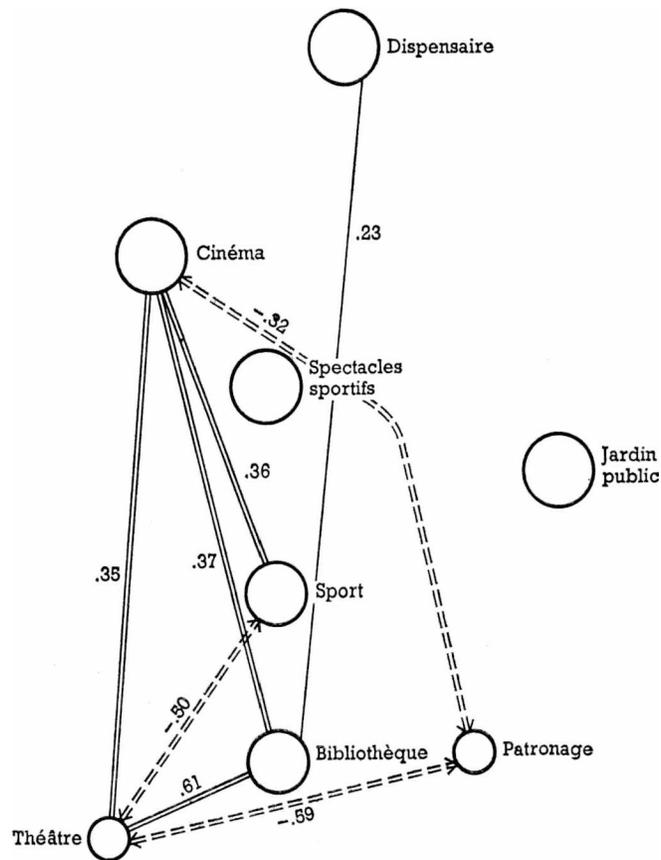


Légende — Corrélations significatives :

positives	négatives	
=====	←=====→	fortes ( $\geq .32$ )
—————	←-----→	faibles ( $< .32$ )

## GRAPHIQUE 6

Intercorrélations à Châlon-Aubépin (N = 53)

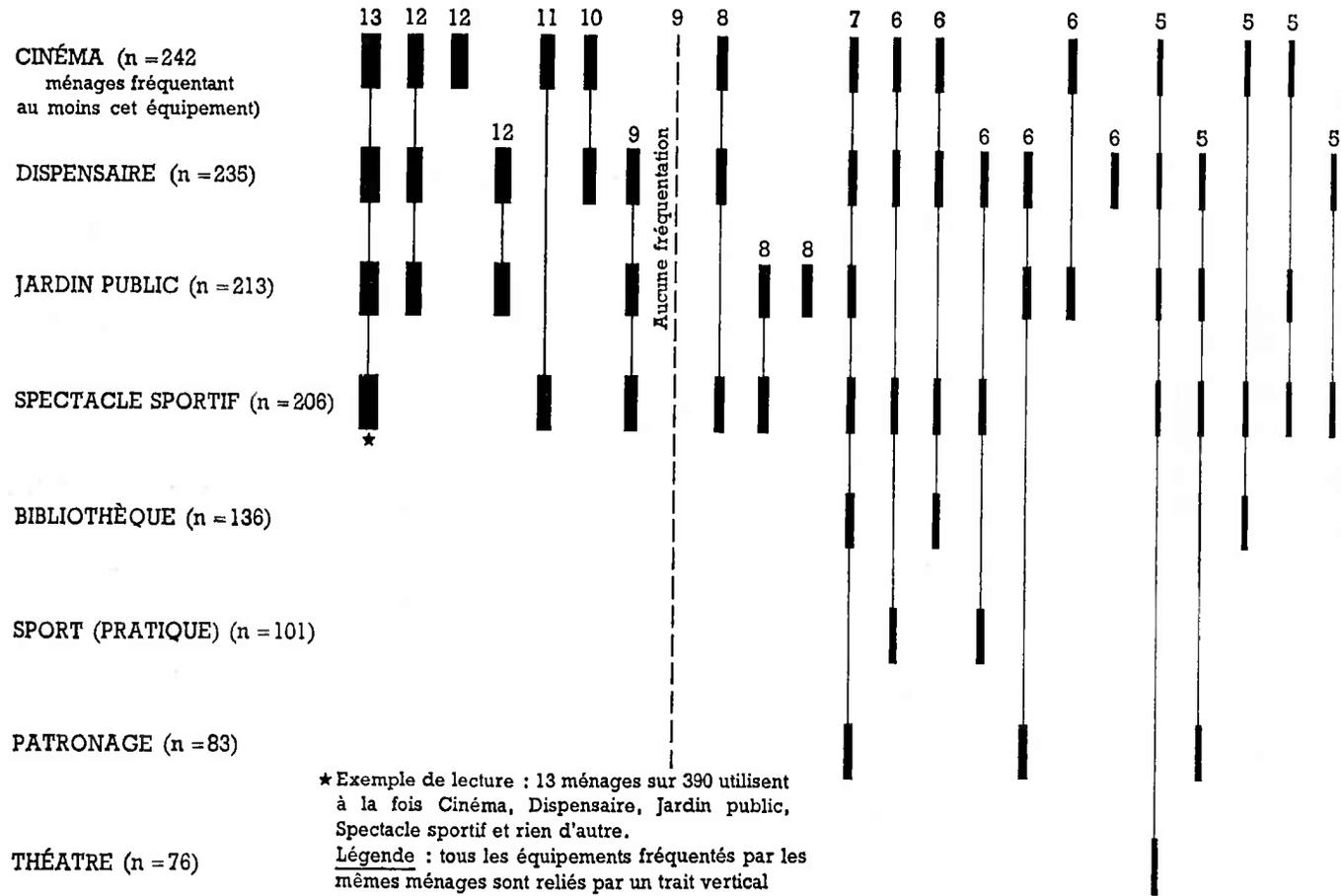


Légende — Corrélations significatives :

positives	négatives	
=====	←=====→	fortes ( $\geq .32$ )
—————	←-----→	faibles ( $< .32$ )

## GRAPHIQUE 7

Combinaisons « complètes » les plus fréquentes (> 5 personnes)  
Échantillon total (390 ménages)

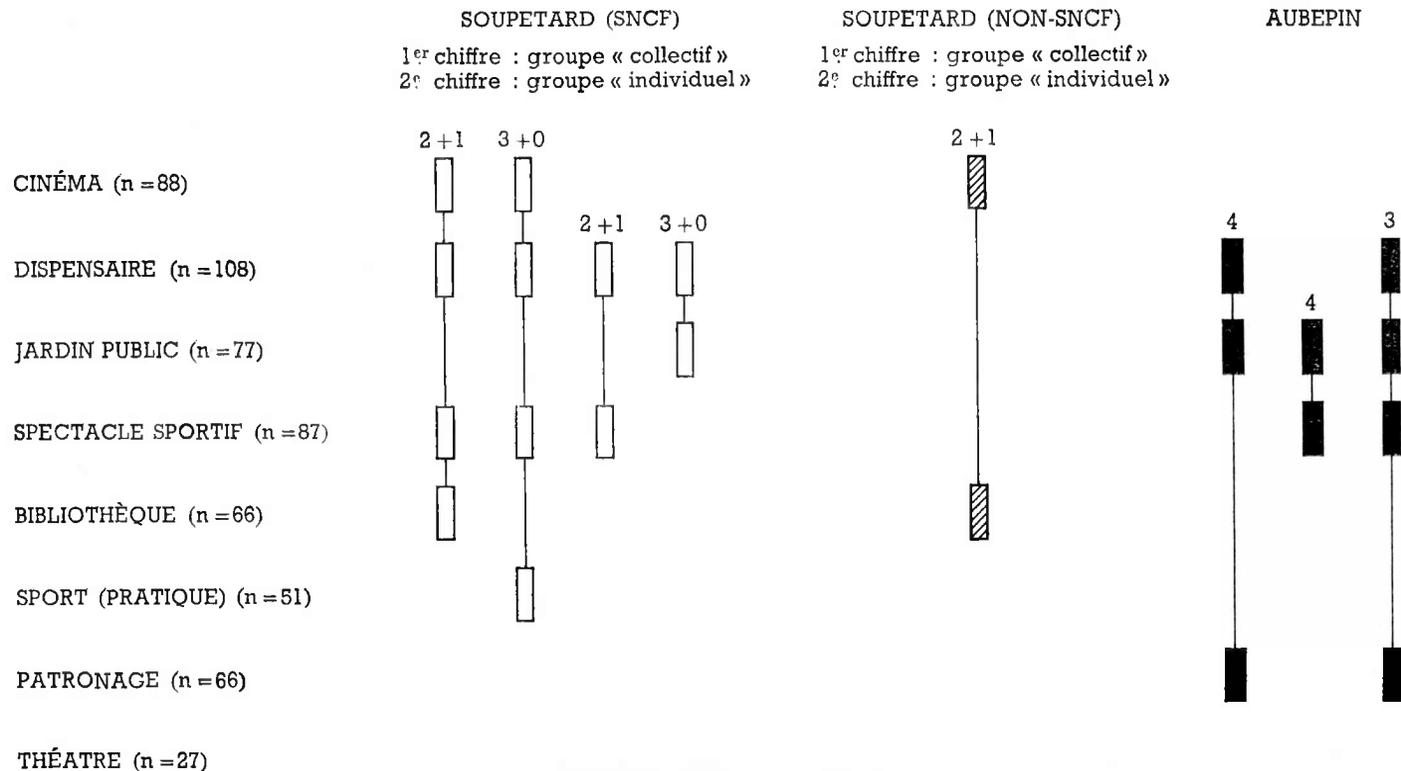


★ Exemple de lecture : 13 ménages sur 390 utilisent à la fois Cinéma, Dispensaire, Jardin public, Spectacle sportif et rien d'autre.

Légende : tous les équipements fréquentés par les mêmes ménages sont reliés par un trait vertical  
Le nombre de ménages figure au-dessus de chaque pattern.

### GRAPHIQUE 8

Combinaisons les plus fréquentes ( $\geq 3$  personnes)  
 Soupetard et Aubépin (156 ménages)



Pour terminer ces comparaisons, notons que la richesse de l'environnement paraît avoir une influence moins marquée que celle de l'entreprise ; mais beaucoup plus nette cependant que celle d'autres groupes sociaux (paroisse, école), dont le rôle a pu être apprécié indirectement à travers l'étude de la fréquentation des patronages et des bibliothèques.

## 2. LE MODE D'HABITAT COLLECTIF OU INDIVIDUEL

Nous disposons de deux sous-groupes de ménages habitant dans des quartiers pavillonnaires à Soupetard, et qui peuvent être comparés aux ménages en habitat collectif de la même aire d'enquête, ainsi qu'à ceux de l'Aubépin.

A première vue, les observations tendraient à confirmer l'hypothèse souvent avancée, selon laquelle le choix d'une maison individuelle pourrait être le fait des ménages particulièrement désireux de se replier sur une certaine forme d'autarcie familiale : dans les deux groupes de ménages logés en habitat individuel à Soupetard, la famille subvient par elle-même à ses « besoins », dans les cas où il existe un équivalent « individuel » (jardin privatif, médecin de famille ou infirmière venant à domicile), et fréquente peu les autres équipements collectifs, même ceux qui n'ont pas d'équivalent non-collectif : sports et spectacles sportifs, cinéma (Voir tableaux 3 et 4 en annexe.)

D'autre part, on ne retrouve aucune régularité dans le mode d'association des fréquentations des ménages : aucune combinaison n'est pratiquée par plusieurs ménages à la fois (voir graphique 8). Ce fait peut également être interprété dans le sens d'un plus grand particularisme des modes de vie : chaque ménage tend à adopter, à l'égard des équipements extérieurs au foyer, un modèle de comportement qui lui est propre.

Cet « individualisme » ne serait pas en contradiction avec le recours à certains services dont le caractère collectif est peut-être trompeur : ainsi le niveau moyen ou élevé d'utilisation de la bibliothèque collective peut s'expliquer par le fait que la consommation proprement dite (c'est-à-dire la « lecture-temps ») est individuelle et demande un isolement que l'on pourrait mettre en parallèle avec l'isolement plus grand de la cellule-logement.

L'individualisme se retrouverait au niveau de certaines attitudes : ainsi, ces sous-groupes de ménages apparaissent extrêmement sensibles aux inconvénients des formules collectives d'organisation de la vie courante (à l'indice d'attitude envers le collectif, une seule interviewée du groupe « non-S.N.C.F., habitat individuel » se révèle favorable, dix sont partagées et onze défavorables) ; de même, ils ignorent souvent que les services collectifs sont aidés par des subventions.

Cependant, d'autres constatations tendraient à infirmer cette hypothèse. Ainsi, ces mêmes ménages se révèlent en moyenne plus ouverts que les autres aux formes de vie sociale extérieures au foyer : ils ont plus de relations sociales, se replient moins sur leur noyau familial, sont moins soucieux de sauvegarder leurs traditions familiales, etc...

Enfin, et surtout, il faut nous rappeler que les deux groupes de ménages en habitat individuel représentent des effectifs très faibles ; en outre ils présentent par rapport aux groupes en habitat collectif des différences légères mais qui peuvent suffire à expliquer une partie des différences de comportement. Ainsi, ils se sont installés dans le quartier avant la construction des grands ensembles et des équipements collectifs locaux : ils ont donc appris à faire appel à des solutions non-collectives, généralement au niveau de l'aide apportée par la famille élargie ou le voisinage.

L'habitat pavillonnaire s'accompagne souvent d'un faible développement des services aux ménages ; il entraîne souvent des formes différentes de vie sociale. C'est en ce sens, nous semble-t-il, que le mode d'habitat, collectif ou individuel, peut être considéré comme une variable contextuelle intervenant dans la diffusion des modes de vie que nous étudions.

Mais, la diversité des tendances que nous venons de constater montre, s'il en était besoin, la complexité des liaisons entre habitat et mode de vie <sup>(1)</sup>, et la simplicité peut être trop grande de l'hypothèse d'un facteur général d'« individualisme ».

### **3. L'INSERTION DANS UN GROUPE INSTITUTIONNEL FAVORABLE A LA DIFFUSION DES SERVICES AUX MÉNAGES**

Les hypothèses qui suivent sont formulées à propos du cas, vraisemblablement très particulier, de la S.N.C.F. ; elles ne sauraient être généralisées à l'ensemble des entreprises pouvant offrir des services collectifs à leur personnel.

Pour l'analyse qui suit, nous confrontons les groupes « S.N.C.F. » (c'est-à-dire où les chefs de ménage travaillent dans cette entreprise) de Soupetard, aux trois autres groupes de ménages.

#### **3.1. Quelques observations**

— Pour la plupart des équipements étudiés, le groupe des « ménages S.N.C.F. » (qu'il soit en habitat individuel ou collectif) présente un taux d'utilisation nettement plus élevé que les autres ménages du même quartier de Toulouse (Soupetard) ou du quartier de l'Aubépin à Châlon, même si l'on prend la précaution d'effectuer les comparaisons séparément par type d'habitat et d'environnement urbain (voir tableau 3 en annexe ; le graphique 1 ne résume qu'une partie des comparaisons).

En outre, les « ménages S.N.C.F. » ont des comportements et attitudes manifestant une plus grande sociabilité, une plus grande ouverture du foyer sur les activités extérieures.

L'analyse des graphiques d'intercorrélations montre un phénomène remarquable de continuité entre les divers équipements, dont aucun n'est isolé ; en particulier, la fréquentation du dispensaire est rarement isolée, de même que celle du jardin public, contrairement à ce qui apparaît dans la plupart des autres groupes.

De même, on ne retrouve pas d'opposition marquée entre équipements de loisirs et autres équipements, mais au contraire des associations qui n'apparaissent dans aucune autre situation (ainsi la liaison entre théâtre et spectacles sportifs).

— L'analyse des combinaisons fréquentes (voir graphique 8) tend à confirmer l'impression précédente. Les ménages S.N.C.F. ont, plus fréquemment que les autres groupes de ménages, des modèles de comportement qui intègrent les équipements les plus variés (loisirs et dispensaire ; loisirs culturels et sportifs), les équipements de quartier et ceux hors quartier.

#### **3.2. Interprétations possibles**

— Les comportements des « ménages S.N.C.F. » s'expliquent certes pour une partie par les caractéristiques « individuelles » des services offerts par l'entreprise : en particulier les tarifs très bas, et l'organisation de transports

---

(1) Sur ce thème, voir les travaux de N. et A. Haumont, H. et M. G. Raymond [7].

gratuits. On observe, par exemple, que les ménages S.N.C.F. disposant de revenus relativement modestes, préfèrent aller loin pour bénéficier de tarifs très réduits du dispensaire S.N.C.F., plutôt que de s'adresser au dispensaire le plus proche. De même, lorsqu'il s'agit d'emprunter des livres, de pratiquer un sport ou d'envoyer ses enfants au patronage-centre aéré.

— Mais on peut constater que l'entreprise joue parfois, en quelque sorte, un rôle **médiateur** entre les ménages et les services collectifs, rôle qui dépasse le niveau des équipements gérés par le comité d'entreprise ou l'entreprise (dispensaire, bibliothèque, équipements sportifs). Il s'étend aux équipements non gérés par l'entreprise, mais dont la fréquentation peut être directement favorisée par des associations culturelles ou de loisirs (théâtre) ; et même aux autres activités, sans aucun lien formel avec l'entreprise, mais dont la pratique se révèle entraînée indirectement par les activités organisées par l'entreprise (1).

La majorité des phénomènes observés paraît relever d'un « effet de contexte », attribuable à la forte intégration des ménages à l'entreprise, et nettement moins marqué en ce qui concerne les autres groupes sociaux, moins institutionnels, auxquels l'individu peut appartenir.

Il serait intéressant d'approfondir les mécanismes de l'influence de l'entreprise. A titre d'hypothèse, mentionnons trois explications nullement exclusives :

— **Un processus d'intégration sociale** proche du « maternage ». L'entreprise en question est souvent présentée comme une « grande famille », qui prend en charge les problèmes majeurs de l'existence (depuis la formation professionnelle jusqu'à la retraite), assure le logement, les soins médicaux, etc...

Tous les membres de la famille « se sentent chez eux » dans « leurs » équipements ; ils sont unanimes à avoir confiance dans la qualité des services assurés par leur entreprise, et par contraste se méfient de la qualité des autres services disponibles dans leur quartier ; enfin, ceux-ci sont marqués d'une image défavorable d'assistance publique, image qui, au contraire, n'apparaît jamais dans le cas des équipements proposés par la S.N.C.F.

— **Un processus de diffusion de certains modèles de vie.** En favorisant l'exercice de multiples activités hors-travail, en proposant de nombreux services venant se substituer à l'autarcie traditionnelle, un groupe social aussi influent sur ses membres les incite à se conformer aux modèles de comportement qu'il valorise ainsi directement.

En outre, les travailleurs peuvent être soumis à un processus de « contagion » de certains comportements collectifs, par imitation ou par émulation (on peut emprunter des livres « pour montrer qu'on est cultivé », pour faire comme ses collègues de bureau...).

— **Un processus de conditionnement des conduites à l'égard du collectif.** L'on peut analyser le processus de décision du consommateur en termes de conditionnement et d'apprentissage, et faire dépendre la probabilité de fréquenter un équipement collectif de la qualité des expériences antérieures de l'individu dans ce domaine et des domaines analogues. Or, les ménages de ces groupes « S.N.C.F. » se trouvent placés dans de bonnes conditions pour que tout essai d'un service collectif donne satisfaction, et donc pour qu'il y ait renforcement des conduites d'utilisation.

---

(1) Ainsi l'assistance à des **spectacles sportifs** s'observe plus fréquemment chez les ménages pratiquant des **activités sportives**.

### 3.3. Réflexion sur la portée de la « médiation » de l'entreprise

Il apparaît que, dans le cas des ménages handicapés par un niveau économique et culturel modeste (comme c'est le cas dans l'échantillon), la médiation de l'entreprise, en offrant de multiples possibilités aux ménages, en supprimant de nombreux obstacles, **favorise l'accès des ménages aux activités de développement de la personne** : soins médicaux, lecture, par exemple (1).

Mais le rôle ainsi joué par l'entreprise peut présenter quelque ambiguïté.

Ainsi, l'existence d'une « entreprise-providence » ne semble pas toujours assurer une « pédagogie de la vie collective » : les ménages S.N.C.F. font l'apprentissage d'un mode de consommation collectif dans des conditions très favorisées, ce qui les amène, par exemple, à estimer très chers les services collectifs non subventionnés (tels que les spectacles sportifs).

D'autre part, les services collectifs de l'entreprise peuvent constituer un **écran** entre les ménages et leur quartier, provoquer une ségrégation entre populations qui habitent les mêmes lieux mais n'ont aucun point de rencontre, et peut-être même expliquer pour une part le faible développement des services collectifs dans les quartiers comportant une forte proportion de « ménages S.N.C.F. ».

## 4. CONCLUSION SUR L'EFFET DU CONTEXTE

Les constatations qui précèdent vont dans le sens de l'hypothèse selon laquelle le contexte de la relation entre les usagers et les équipements a une influence sur cette relation. La médiation de l'entreprise, la richesse de l'environnement urbain, et de façon moins nette l'habitat collectif, s'accompagnent de la diffusion de certains modèles de comportement. L'individu placé dans ces contextes « favorables » a une probabilité plus grande de pratiquer chaque activité étudiée, et de pratiquer un plus grand nombre d'activités relevant de centres d'intérêts les plus variés. Plus largement, ses conduites sont orientées dans un sens favorable au recours aux services qui libèrent les ménages de leurs contraintes et leur offrent des activités d'épanouissement de la personnalité ; orientation générale qui implique le passage d'une certaine autarcie de la vie familiale à un mode de vie intégrant l'utilisation d'un grand nombre d'équipements et services extérieurs au foyer.

Pour les trois variables contextuelles étudiées, l'explication pourrait vraisemblablement relever de plusieurs processus à la fois :

1) facilitation matérielle de l'accès aux équipements : (gain de temps, tarifs peu élevés, etc...).

2) facilitation psychologique : (conditions favorables à l'apprentissage du recours aux services collectifs),

3) entraînement social (prise de conscience de groupe ; processus d'imitation au sein des « groupes de pairs » de voisinage ou de travail ; processus d'influence par l'institution « entreprise » ; ou de stimulation par l'animation du spectacle urbain).

Nous sommes conscients de ne proposer là que des explications bien insuffisantes, et qu'il serait utile de valider en relation avec les recherches approfondies qui ont été faites sur des phénomènes analogues de renforcement des inégalités au niveau de l'enseignement (P. Bourdieu), des

---

(1) Il est intéressant de comparer ces observations, d'une portée limitée, à celles effectuées par B. Miège sur l'action culturelle dans de nombreuses entreprises [10].

pratiques culturelles (R. Kaes), et plus particulièrement l'analyse des diverses composantes du contexte influençant la vie de loisir (J. Dumazedier), la réussite professionnelle et sociale (A. Girard, H. Hyman) [voir 8 à 14].

\* \*

Nous venons de proposer un certain nombre de remarques en forme d'hypothèses sur l'influence du niveau d'équipement urbain et des groupes sociaux susceptibles de favoriser la diffusion des équipements collectifs, et plus largement des services aux ménages.

Rappelons encore que cet essai d'analyse a été effectué à titre purement expérimental, et que ces hypothèses demandent à être testées grâce à un sondage contextuel auprès d'un échantillon plus large, correspondant à un plan d'expérience plus élaboré et permettant un traitement mathématique poussé.

### III. — RETOUR A L'EXPLICATION DE LA RELATION OFFRE-DEMANDE EN ÉQUIPEMENTS COLLECTIFS

#### 1. AMÉLIORATIONS DANS LA DESCRIPTION ET L'EXPLICATION

Malgré leurs insuffisances, les techniques adoptées montrent **l'intérêt d'effectuer une étude extrêmement minutieuse du contexte et des conditions concrètes d'offre**, parallèlement à l'interview des ménages, dans toute analyse des relations entre offre et demande des services collectifs. En effet, l'environnement urbanistique et social peut renforcer ou contrecarrer l'influence des caractéristiques propres aux individus et aux équipements sur la diffusion de modes de vie intégrant le recours à de nombreux services aux ménages. Ainsi, l'effort d'amélioration de la description et de l'explication doit porter sur toutes les composantes du champ psychologique — au sens de Kurt Lewin [6] — et sociologique dans lequel se déroule la conduite de l'individu.

Il reste, cependant, à résoudre d'importants problèmes méthodologiques concernant la confrontation des trois ensembles d'information (caractéristiques « individuelles » des ménages ; des équipements ; contexte) ; le contrôle d'un grand nombre de variables au niveau du plan d'expérience, et l'analyse des données.

#### 2. VERS UNE CLASSIFICATION DES ÉQUIPEMENTS ?

Les trois méthodes d'analyse ont montré d'un groupe à l'autre certaines similarités qui pourraient être interprétées comme caractérisant des **pôles préférentiels d'activités**. Ces « tendances générales » dans les comportements des ménages pourraient être mises en correspondance avec des fonctions différentes remplies par chaque équipement.

Ainsi, plusieurs classifications pourraient être tentées, qui se fondent sur une distinction entre équipements « complémentaires » (reliés entre eux par des corrélations positives) et « exclusifs » (corrélations négatives) :

- Une « constellation de services de la **vie courante** » (jardins publics, dispensaires, cinémas, spectacles sportifs, assez souvent utilisés simultanément par de nombreux ménages), s'opposant à des activités plus rarement pratiquées.

- Les équipements de **loisir** (au niveau des graphes de corrélation, il apparaît un sous-graphe de cinq équipements qui tendent à « s'attirer » entre eux : cinéma, sports, spectacles sportifs, bibliothèque, théâtre), s'opposant à des équipements relativement utilitaires.
- Parmi les équipements de loisir, une triade plus **culturelle** (théâtre, cinéma, et/ou bibliothèque) s'opposant aux autres loisirs.
- Ou encore, une triade d'activités **d'épanouissement de la personne** (sport, bibliothèque, théâtre) s'opposant aux autres activités.

Ces possibilités de classification doivent cependant être considérées avec une grande prudence, et ne doivent pas faire oublier le caractère **relatif** — relatif à l'instrument de mesure lui-même, ainsi qu'au groupe social, à l'environnement, au moment historique — des observations pratiquées.

Cette relativité apparaît même au sein de l'échantillon considéré.

— On constate, en effet, que **la configuration des comportements des ménages tend à se modeler sur celle de l'offre, et plus largement à être conditionnée par l'environnement urbain et social**. Les « patterns » de comportement, les modes de vie semblent être dans une très grande mesure ce que les conditions locales leur permettent d'être, ou les incitent à être.

— En outre, **les oppositions apparentes** entre activités que l'on était tenté d'appeler concurrentes (activités intellectuelles et sportives, par exemple) **s'effacent et deviennent même des complémentarités** dès que l'offre locale se diversifie et devient abondante, de qualité, et d'accès facile. **Et les limites au nombre d'activités praticables par un même individu semblent reculer devant le développement des solutions aux problèmes des ménages.**

Ces constatations montrent, s'il en était encore besoin, le caractère purement fictif de l'homo œconomicus aux « besoins » universels, bien compartimentés, et fixés une fois pour toutes.

### 3. ÉLÉMENTS POUR UNE RÉFLEXION SUR LA DIFFUSION DES SERVICES AUX MÉNAGES

La diversité des comportements et des attitudes, constatée à de multiples indices, comme les remarques qui précèdent sur la relativité des « besoins » observés, nous incitent à avancer qu'il est difficile de mettre en évidence un « besoin en collectif » au niveau du vécu des ménages français.

Tout ce qu'on peut dire, c'est que les phénomènes observés peuvent correspondre à la diffusion d'un certain mode de vie, associé à un modèle culturel qui :

- valorise la diversité des activités pratiquées pendant les temps libres, activités de loisir et plus largement de développement de la personne ;
- et s'éloigne des traditions d'autarcie familiale, en rendant normal le recours à de multiples services extérieurs, permettant au foyer de se libérer des « activités de préoccupation » (cuisine, garde d'enfants, etc...) et de pratiquer les « activités libres » dans des conditions d'accès aisé, de moindre coût et de meilleure qualité.

Il se pose, et il se posera sans doute de plus en plus pour notre société un problème d'analyse sociologique de cette évolution, ainsi que des obstacles à la diffusion de ces comportements.

Mais il est permis de se demander s'il est suffisant de formuler ce problème en termes de demande en services collectifs. L'ampleur des critiques

concernant certains services collectifs, comme les modifications très sensibles de la demande en fonction de l'offre et des conditionnements sociaux, font penser que le vrai problème n'est pas de scruter les « préférences » des ménages dans une situation idéale qui n'existe pas, mais d'effectuer un calcul économique et un choix politique, parallèlement à une analyse sociologique. Il reste à préciser les objectifs de notre société — par exemple, permettre l'accès du plus grand nombre de citoyens aux « activités de temps libre », de « développement de la personnalité » —, à déterminer le coût des diverses solutions (collectives ou non, publiques ou privées) pour chaque catégorie de services, enfin à décider si la collectivité peut et veut prendre en charge son devenir.

## BIBLIOGRAPHIE

- [1] R. BERCOFF, J. Y. CORRE, P. T. LANG, B. MATALON, A. PITROU, A. VUILLOD-MOUNIER. « La fréquentation des équipements collectifs. Résultats d'une enquête effectuée en 1964 auprès de 2 000 ménages français ». Multigraphié, 8 fascicules, CREDOC, 1966.
- [2] A. PITROU. « La diffusion des services collectifs : phénomène économique ou social ? » *Consommation*, n° 2, 1967, p. 42-60.
- [3] J. Y. CORRE, A. PITROU. « Étude sur l'offre et la demande en équipements collectifs ». Multigraphié, 3 fascicules, CREDOC, 1966.
- [4] V. SCARDIGLI. « Étude sur l'offre et la demande en équipements collectifs : influence des caractéristiques de l'offre. » Multigraphié, 3 fascicules, CREDOC, 1969.
- [5] A. PITROU, V. SCARDIGLI. « Behaviors and attitudes of French families towards collective services. » A paraître in PAELINCK (ed.). *Programming for Europes collective Needs*. Publications de l'ASEPELT, North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- [6] K. LEWIN. *Psychologie dynamique*. Paris, P.U.F., 1964.
- [7] N. et A. HAUMONT, H. et M. G. RAYMOND. « L'habitat pavillonnaire. » Publications du C.R.U., Paris, 1966.
- [8] J. DUMAZEDIER, A. RIPERT. *Le loisir et la ville*. Paris, Éd. du Seuil, 1966.
- [9] R. KAES. *Images de la culture chez les ouvriers français*. Paris, Cujas, 1968.
- [10] B. MIEGE. « L'offre de biens et services de loisirs : l'entreprise et son comité d'entreprise. Paris. Faculté de Droit et Sciences Économiques. » Thèse 1968.
- [11] P. BOURDIEU et J. C. PASSERON. *Les héritiers*. Paris, Éd. Minit, 1964.
- [12] R. BOUDON. *L'analyse mathématique des faits sociaux*. Paris, Plon, 1967.
- [13] H. HYMAN. « Classe sociale et système de valeurs », in R. BOUDON et P. LAZARSFELD, éd. *Le vocabulaire des Sciences Sociales*, Paris, Mouton, 1965, p. 260-282.
- [14] A. GIRARD. *La réussite sociale en France*. Paris, P.U.F., 1961.

## ANNEXES

TABLEAU 1

**Rappel des caractéristiques principales des usagers des équipements étudiés**

Équipements	Caractéristiques résumées des usagers	
	Age principal (ou exclusif) d'utilisation	Niveaux d'instruction et de revenu
<b>Dispensaire et autres soins collectifs</b> .....	Parents + jeunes enfants	Surtout faibles
<b>Bibliothèque collective</b> .....	Enfants au-delà de 10 ans et adultes	Moyens et élevés
<b>Patronage</b> .....	6 à 13 ans	Faibles
<b>Spectacles sportifs</b> .....	Grands adolescents et adultes	Moyens
<b>Sports</b> .....	Adolescents	Moyens
<b>Cinéma</b> .....	Tous âges, mais surtout adolescents	Moyens et élevés
<b>Théâtre</b> .....	Grands adolescents	Élevés
<b>Jardin public</b> .....	Mères + enfants de moins de 10 ans	Tous niveaux

Sources : enquête CREDOC 1964 (voir [1, 2]) et enquête actuelle.

TABLEAU 2

## Caractéristiques comparées des ménages de Soupetard et de l'Aubépin

(en effectifs)

	Toulouse-Soupetard					Châlon- Aubépin (N = 53)
	Ménages S.N.C.F.		Autres employeurs		Total (N = 103)	
	Habitat collectif (N = 52)	Habitat individuel (N = 19)	Habitat collectif (N = 10)	Habitat individuel (N = 22)		
<b>Nombre moyen d'enfants au foyer.....</b>	2,7	2,1	2,8	2,6	2,6	2,7
<b>Age du père</b>						
36 ans et plus .....	15 } 28	8 } 14	2 } 2	9 } 16	34 } 60	16 } 28
31 à 35 ans .....	13 } 28	6 } 14	— } —	7 } 16	26 } 42	12 } 24
26 à 30 ans .....	14 } 21	3 } 3	4 } 8	2 } 5	23 } 37	8 } 16
25 ans et moins .....	7 } 21	— } 3	4 } 8	3 } 5	14 } 24	16 } 24
Imprécis .....	3	2	—	1	6	1
<b>Niveau d'instruction du père</b>						
Élevé (supérieur au BEPC)...	5 } 23	1 } 10	— } 3	2 } 10	8 } 46	7 } 12
Moyen (BEPC ou CEP et CAP)	18 } 23	9 } 10	3 } 3	8 } 10	38 } 46	5 } 12
Assez bas (CEP ou CAP) ....	22 } 29	5 } 9	4 } 6	10 } 12	41 } 56	25 } 41
Bas (études primaires sans diplôme) .....	7 } 29	4 } 9	2 } 6	2 } 12	15 } 56	16 } 41
Imprécis .....	—	—	1	—	1	—
<b>C.S.P. regroupée</b>						
Employés .....	24	11	2	7	44	21
Ouvriers .....	28	8	8	15	49	32
<b>Revenu mensuel total du foyer</b>						
< 1 000 F .....	14 } 31	5 } 8	2 } 4	1 } 6	22 } 49	13 } 23
1 000 à 1 199 F .....	17 } 31	3 } 8	2 } 4	5 } 6	27 } 49	10 } 23
1 200 à 1 599 F .....	14 } 20	5 } 9	4 } 5	7 } 14	30 } 48	16 } 25
≥ 1 600 F .....	6 } 20	4 } 9	1 } 5	7 } 14	18 } 48	9 } 25
Non déclaré .....	1	2	1	2	6	5
<b>Activité professionnelle de la mère</b>						
A temps complet .....	1 } 4	1 } 2	— } 3	6 } 9	8 } 18	10 } 14
A temps partiel .....	3 } 4	1 } 2	3 } 3	3 } 9	10 } 18	4 } 14
Travaille à domicile, ne travaille pas .....	48	17	7	13	85	39

TABLEAU 3

## Fréquentations des ménages de Soupetard et de l'Aubépin

(en effectifs, et pourcentages calculés à titre indicatif)

	Toulouse-Soupetard					Châlon- Aubépin Total N = 53
	Ménages S.N.C.F. (1)		Autres employeurs		Total N = 103	
	Habitat (2) collectif N = 52	Habitat individuel N = 19	Habitat collectif N = 10	Habitat individuel N = 22		
<b>Dispensaire</b> ..... { N %}	44 85	16 84	6 60	5 23	71 69	37 70
<b>Bibliothèque</b> ..... { N %}	28 54	8 42	2 20	9 41	47 46	19 36
<b>Patronage</b> ..... { N %}	15 29	4 21	1 10	8 31	28 27	20 38
<b>Spectacles sportifs</b> { N %}	32 62	12 63	5 50	9 41	58 56	29 55
<b>Sports (pratiqués)...</b> { N %}	22 42	6 32	3 30	4 18	35 34	16 30
<b>Cinéma</b> ..... { N %}	32 61	10 53	6 60	12 55	60 58	28 53
<b>Théâtre</b> ..... { N %}	10 19	6 32	— —	3 14	19 19	8 15
<b>Jardin public</b> ..... { N %}	20 39	5 26	8 80	6 27	39 38	38 72

(1) « S.N.C.F. » désigne les ménages dont le chef de famille est employé ou ouvrier à la S.N.C.F.  
(2) « Habitat collectif » = immeubles de plus de six logements.  
— « individuel » = immeubles individuels ou petits collectifs (1 à 6 logements).

TABLEAU 4

## Indices d'attitudes générales des ménages de Soupetard et de l'Aubépin)

(en effectifs et pourcentages calculés à titre indicatif)

	Toulouse-Soupetard										Châlon Aubépin N = 53	
	Ménages S.N.C.F.				Autres employeurs				Total			
	habitat collectif N = 52		habitat individuel N = 19		habitat collectif N = 10		habitat individuel N = 22		N = 103			
	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)	(N)	(%)		
<b>a) Attitude envers le collectif</b>												
défavorable.....	23	44	6	32	2	20	11	50	42	41	13	25
partagée.....	15	29	9	47	4	40	10	45	38	37	24	45
favorable.....	14	27	4	21	4	40	1	5	23	22	16	30
<b>b) Attitude envers l'intervention de la puissance publique</b>												
défavorable.....	16	60	2	53	2	50	7	68	27	59	14	49
neutre.....	15		8		3		8		34		12	
assez favorable.....	15	40	5	47	3	50	6	32	29	41	16	51
très favorable.....	6		4		2		1		13		11	
<b>c) Sociabilité</b>												
très faible.....	19	60	4	53	6	90	7	64	36	62	20	57
assez faible.....	12		6		3		7		28		10	
assez forte.....	16	40	5	47	1	10	5	36	27	38	10	43
très forte.....	5		4		—		3		12		13	
<b>d) Traditionalisme</b>												
très marqué.....	8	56	7	63	2	90	9	64	26	62	10	42
marqué.....	21		5		7		5		38		12	
moyen.....	14	44	4	37	0	10	6	36	24	38	18	58
faible.....	7		3		1		2		13		11	
très faible.....	2	0	0	0	0	2	0	2	2	2		
<b>e) Opinion générale sur le prix des équipements collectifs</b>												
en majorité, les équipements ne sont pas chers.....	47	90	14	74	4	40	17	77	82	80	26	49
beaucoup d'équipements jugés chers.....	5	10	5	26	6	60	5	23	21	20	27	51
<b>f) Degré d'information économique</b>												
bon (mentionne spontanément l'existence de subvention aux garderies de vacances).....	20	38	6	32	1	10	3	14	30	29	16	30
médiocre ou mauvais (ne le mentionne pas).....	32	62	13	68	9	90	19	86	73	71	37	70

TABLEAU 5

Fréquentation simultanée de deux équipements : Fréquences observées (1).

Ensemble (N = 390)

	Cinéma	Dispensaire	Jardin public	Spectacle Sportif	Bibliothèque	Sport (pratique de)	Patronage	Théâtre
Cinéma .....	.620	.323	.315	.346	.241	.172	.103	.159
Dispensaire .....		.603	.328	.326	.210	.164	.133	.113
Jardin public .....			.546	.269	.164	.113	.121	.100
Spectacle Sportif .....				.528	.117	.164	.095	.105
Bibliothèque.....					.349	.136	.092	.108
Sport (pratique de) .....						.259	.051	.056
Patronage .....							.213	.031
Théâtre .....								.195

(1) Sur les tableaux 5 et 6, les équipements sont rangés par « fréquence marginale » décroissante. Les huit fréquences marginales figurent dans la diagonale du tableau 5.

Exemple de lecture du tableau 5 : 62% des ménages utilisent au moins le cinéma ; 32,3% utilisent au moins cinéma et dispensaire.

TABLEAU 6

Fréquentation simultanée de deux équipements :  
Coefficient de corrélation tétrachorique.

Ensemble (N = 390)

	Cinéma	Dispensaire	Jardin public	Spectacle Sportif	Bibliothèque	Sport (pratique de)	Patronage	Théâtre
Cinéma .....		-.32	-.15	+.13	+.16	+.09	-.18	+.36
Dispensaire .....			-.01	+.05	.00	+.07	+.04	-.05
Jardin public .....				-.12	-.19	-.23	+.04	-.06
Spectacle sportif .....					+.10	+.21	-.14	+.03
Bibliothèque .....						+.37	+.16	+.37
Sport (pratique de) .....							-.04	+.05
Patronage .....								-.13
Théâtre .....								

(Seuil de signification à .10 :  $r \neq .13$  ;  
seuil de signification à .01 :  $r \neq .24$ ).

TABLEAU 7

Combinaisons de fréquentations comportant un ou deux équipements seulement

(en effectifs)

	Ensemble (N = 390)		Châlon Aubépin (N = 52)		Toulouse-Soupetard (N = 103)	
	Équipement utilisé :					
	Seul	Seul ou avec 1 seul autre	Seul	Seul ou avec 1 seul autre	Seul	Seul ou avec 1 seul autre
Cinéma (N = 242) .....	12	45	1	2	3	9
Dispensaire (N = 235) .....	6	40	0	1	2	12
Jardin public (N = 213) .....	8	36	0	3	2	8
Spect. sportif (N = 206) .....	2	28	0	3	0	9
Bibliothèque (N = 136) .....	1	10	0	0	0	3
Sport (N = 101) .....	0	2	0	0	0	1
Patronage (N = 83) .....	2	6	0	1	0	2
Théâtre (N = 76) .....	0	5	0	0	0	1