

CONSOMMATIONS ALIMENTAIRES ET COMPORTEMENTS SOCIO-ÉCONOMIQUES (*)

par

Philippe d'IRIBARNE

Les comportements alimentaires des humains sont à première vue peu rationnels. On voit en particulier les habitants des pays industriels consentir des sacrifices financiers importants, qui sont absurdes aux yeux du nutritionniste sans pour autant paraître justifiés aux yeux du gastronome ⁽¹⁾. Les conséquences de nos excès alimentaires (excès caloriques, abondance des sucres et des graisses) sur notre santé sont fort néfastes. Ainsi pendant la dernière guerre la mortalité provoquée par les défaillances du cœur et des vaisseaux s'est effondrée dans les pays victimes du rationnement pendant qu'elle restait stable dans les pays qui, tels la Suède, étaient épargnés. Notre appareil digestif est lui aussi mis à mal par notre alimentation. En matière de goût une approche objective est difficile, mais on constate que certaines cultures ont réalisé des plats qui, tout en étant peu coûteux, sont fort appréciés même par les membres des sociétés riches, tandis que la saveur des plats très coûteux paraît loin d'être forcément remarquable.

Il paraît donc nécessaire d'expliquer le comportement alimentaire des occidentaux et le haut niveau de dépenses auquel ce comportement correspond, par des facteurs autres que la recherche d'une nourriture de grande qualité nutritionnelle et gastronomique. Dans le cadre d'un ensemble de recherches

(*) Le présent article présente les résultats essentiels d'une recherche sur les consommations alimentaires menée avec la collaboration de F. HO THAM KOUÏE, Y. MACÉ, A. MIRABEL et l'appui du Commissariat général du Plan (Cordes); des analyses plus détaillées sont contenues dans *les consommations alimentaires; approche psycho-socio-économique*, Rapport C.E.R.E.B.E. (Centre de Recherche sur le Bien Être), décembre 1972 (rapport principal et annexes).

(1) Cf. Les travaux du professeur TRÉMOLIÈRES, et notamment *Nutrition-physiologie-comportement alimentaire*, Dunod, 2^e éd., 1973.

portant sur la compréhension des comportements de consommation et sur les relations entre consommation et bien-être ⁽¹⁾, on a tenté d'obtenir une telle explication, et plus généralement, de chercher une explication des comportements alimentaires que l'on observe. Pour y arriver, on a pris en compte non seulement les rôles « utilitaires » des consommations alimentaires, mais encore les rôles « extra utilitaires » de ces consommations et en particulier un ensemble de rôles (signe d'attention à autrui, de statut, etc.) qui font intervenir la consommation par la signification qui lui est attachée. Après avoir analysé la manière dont, à travers ces effets, les individus sont affectés par leur propre consommation, et également par celle des autres membres de la société, on a cherché à déterminer la résultante des comportements des divers acteurs, comportements qui se déterminent mutuellement dans le cadre des « grandes institutions » de la société. On s'est aidé pour cela d'un modèle formalisé représentant les interactions entre les divers acteurs ⁽²⁾.

On ne reprendra pas ici l'analyse des effets des consommations alimentaires pour laquelle on s'est appuyé pour l'essentiel sur la littérature existante ⁽³⁾. On notera simplement que si, dans le cas des effets « utilitaires », les caractéristiques de la consommation (quantité de calories absorbée, pourcentage de lipides, etc.) interviennent par leur niveau absolu, dans le cas des effets de signe, ces caractéristiques interviennent par leur niveau relatif; en effet, la signification sociale qui leur est attachée dépend de la manière dont la consommation de l'individu se situe par rapport à la consommation « normale » de la société et du groupe social auxquels il appartient ⁽⁴⁾. On s'attachera à l'analyse des comportements, sans reprendre les calculs du modèle formalisé ⁽⁵⁾.

Pour tenter de reconstituer les mécanismes qui régissent les consommations alimentaires, de manière à expliquer les observations faites à leur sujet, on considèrera tout d'abord le cas théorique d'un groupe social culturellement indépendant et formé d'individus ayant tous le même niveau de revenu. Puis on s'intéressera aux consommations des individus appartenant à un groupe social indépendant culturellement, mais ayant un niveau de revenu différent du revenu moyen des membres de ce groupe. On s'intéressera enfin aux consommations des

(1) Recherches menées par le C.E.R.E.B.E., Cf. Ph. d'IRIBARNE, *La consommation et le Bien Être*, Revue d'Économie Politique, janvier 1972. *La Politique du Bonheur* (Le Seuil, 1973). *Le gaspillage et le désir* (Fayard, 1975).

(2) Le comportement de l'acteur, en fonction du comportement des autres acteurs, est représenté par $\text{Max } E_i(q_i, \bar{q})$; q_i représente la consommation de l'individu i ; \bar{q} la consommation moyenne de la société à laquelle il appartient; E_i le « bien-être » de l'individu i .

La solution du système d'équations formé par l'ensemble des équations relatives à chaque acteur (l'équilibre du système d'acteurs) fournit l'ensemble des comportements correspondant à un ensemble donné de relations $E_i(q_i, \bar{q})$.

Sur ce mode de représentation et spécialement la définition du « bien-être », cf. Ph. d'IRIBARNE : *Indicateurs Sociaux, Analyse et Prévision*, décembre 1973.

(3) Cf. *L. Les consommations alimentaires*, rapport cité (p. 7 à 25 du rapport principal, et annexes II et III).

(4) Cf. *L. La consommation et le bien-être* et *La Politique du Bonheur*, op. cit.

(5) Ceux-ci se trouvent en annexe IV du rapport, *Les consommations alimentaires*.

groupes sociaux culturellement dominés par d'autres groupes. Si on distingue ainsi les groupes indépendants culturellement et les groupes dominés, c'est parce que les rapports entre les modèles culturels et les comportements semblent très différents dans l'un et l'autre cas. Les groupes culturellement dominés dépendent de modèles culturels qu'ils n'ont pas produits, et dans leurs cas ces modèles constituent par rapport aux comportements des facteurs explicatifs exogènes. Au contraire, pour les groupes indépendants culturellement, les modèles culturels sont produits par le groupe lui-même.

1. LES CONSOMMATIONS MOYENNES DES GROUPES DOMINANTS HOMOGENES

1.1. L'influence des grandes institutions de la société

Les « grandes institutions » de la société conditionnent la manière dont l'individu est affecté par sa propre consommation et celle des autres. Elles influencent ainsi le comportement de chaque acteur et la résultante de leurs divers comportements. Cela se traduit dans le modèle par le fait qu'elles influencent les relations $E_i(q_i, \bar{q})$, donc $\text{Max}_{q_i} E_i(q_i, \bar{q})$, et la solution du système formé par les équations relatives aux divers acteurs.

Prenons le cas limite d'une société où le statut, l'évasion, etc. étant cherchés à travers des moyens autres que la consommation, on a $(\partial E_i / \partial q_i)_s = 0$ ⁽¹⁾. Supposons que, de plus, le type d'équilibre de la personnalité que l'on rencontre dans cette société est en harmonie avec une alimentation comportant un bas niveau de calories, et surtout ayant une structure en nutriments correspondant à des calories à faible coût. On a alors $dE_i/dq_i = 0$ pour un « volume » de consommation alimentaire très faible selon nos normes (mais qui peut être, dans des cultures adaptées, tout à fait « correct » au point de vue physiologique). On peut avoir un équilibre du système d'acteurs avec un temps de travail très limité, et un très faible « volume » de consommation alimentaire (comme de consommation totale). Bien que la « pénibilité marginale » du travail soit faible, les acteurs ne sont pas incités à travailler plus pour consommer plus. On retrouve l'équilibre des sociétés ascétiques contemplatives. On trouverait un équilibre correspondant à un « volume » de consommation alimentaire plus élevé, mais encore très modeste, dans des sociétés où la consommation ne sert pas de signe, mais où l'équilibre de la personnalité est en harmonie avec une nourriture plus abondante ⁽²⁾. Ces équilibres correspondent à un niveau de bien-être élevé ⁽³⁾, et

(1) On notera par $\partial E_i / (\partial q_i)_s$, l'augmentation du bien-être associée à une augmentation de q_i passant par les seuls effets de signe.

(2) Cf. McARTHUR, *Consommation alimentaire et niveaux diététiques de groupes aborigènes vivant de la cueillette*, et McCARTHY et McARTHUR, *la recherche de la nourriture et le facteur temps dans la vie économique aborigène*, dans C. MONTFORD, *Records of the American Australian scientific expedition to Arnhem Land*, t. II 1960, ainsi que d'autres travaux cités dans Marshall SHALINS, *La première société d'abondance, Les temps modernes*, octobre 1968

(3) Cf. Ph. d'IRIBARNE, *La Politique du Bonheur*.

les valeurs de ces sociétés ne peuvent être taxées de simples rationalisations rendant supportables des équilibres liés à des contraintes économiques imposant une « mauvaise » alimentation (interprétation à laquelle conduit spontanément notre ethnocentrisme). Du reste à contraintes économiques données, on observe des valeurs conduisant à des $E_i(q_i, \bar{q})$ très divers et des attitudes opposées en matière d'alimentation. Ainsi « si la plupart des sociétés africaines traditionnelles valorisent la glotonnerie, la frugalité est en honneur en Thaïlande ou en Inde, où l'attitude adoptée à l'égard de la nourriture, du végétarisme et de la pratique du jeûne est associée avec des convictions métaphysiques » (1). Et on trouve des restes des traits liés à ces sociétés dans certains pays à haut « niveau de vie » comme le Japon moderne.

Dans les sociétés occidentales, on a dans le temps une succession d'équilibres instantanés, correspondant à des « volumes » de consommation alimentaire croissant indéfiniment parallèlement à l'augmentation de la productivité. Nous allons voir maintenant comment ce phénomène est lié aux effets de la consommation sur le bien-être au sein de ces sociétés : existence d'effets de signe (liaisons consommation-statut, consommation attention à autrui, etc.); rôle maximum des effets passant par un intermédiaire physiologique (recherche d'un équilibre de personnalité dans une agitation constante, etc.); absence d'institutions freinant la consommation.

1.2. La fixation du volume global de consommation

Supposons que dans une société où dE_i/dq_i est fortement > 0 on parle d'un bas « niveau de vie », avec une alimentation basse en calories, des nutriments fournissant des calories bon marché, et des mets fournissant ces nutriments au meilleur compte possible. On ne pourra avoir un équilibre (q_{i_1}, t_{i_1}) qu'avec une durée du travail t_i élevée, telle que

$$\left(\frac{dE_i}{dt_i} \right)_{q_{i_1}} = \left(\frac{\partial E_i}{\partial t_i} + \frac{\partial E_i}{\partial q_i} \frac{dq_i}{dt_i} \right)_{q_{i_1}} = 0.$$

Si, à partir d'un tel état, la productivité augmente, $\partial E_i / \partial t_i$ correspondant au volume de travail assurant une consommation égale à q_{i_1} devient moins < 0 , dq_i/dt_i s'élève et $(dE_i/dt_i)_{q_{i_1}}$ devient > 0 .

L'équilibre ne peut être rétabli que pour une valeur de q_i supérieure à q_{i_1} . On peut montrer (2) que si la relation consommation - bien-être passe entièrement par des rôles de signe, et si le bien-être dépend de manière constante des performances réalisées dans les domaines correspondants, le nouvel équilibre correspond à une durée du travail inchangée, et à une augmentation du « volume » de consommation globale proportionnelle à l'augmentation de productivité.

(1) I. de GARINE, *L'arrière plan social et culturel des habitudes alimentaires dans les pays en voie de développement*, p. 12.

(2) Cf. rapport sur les consommations alimentaires, annexe IV.

En fait il semble que hors des cas de famine, et donc dans le domaine d'observation sur lequel on travaille, les effets de la consommation passant par des rôles de signes sont prépondérants par rapport aux effets passant par des phénomènes physiologiques (cf. la manière dont l'« utilitaire » est sacrifié aux signes quand ils sont en conflit; on reviendra sur ce point). On obtient alors une première approximation non dépourvue de sens en appliquant au développement du « volume » de consommation un modèle où seules les fonctions passant par un rôle de signe interviennent. On peut donc s'attendre à un développement du « volume » total de consommation (alimentaire et non-alimentaire) à peu près proportionnel à l'augmentation de la productivité, avec une durée du travail restant d'un ordre de grandeur constant, du moins dès qu'on s'est décollé des niveaux de consommation les plus bas. Si on tient compte dans la durée du travail des temps annexes, spécialement de transport, ainsi que des métiers secondaires, on constate effectivement que celle-ci ne varie guère actuellement dans les pays occidentaux aux niveaux de productivité les plus élevés.

Le modèle a été établi en supposant les $E_i(q_i, \bar{q})$, et donc les institutions constantes. Pour comprendre les évolutions de la durée du travail à long terme, il faut prendre en compte les évolutions culturelles et sociales, qui modifient les $E_i(q_i, \bar{q})$ et donc la durée du travail à l'équilibre (ainsi au XIX^e siècle la destruction des corporations, la diminution des jours fériés associés aux fêtes religieuses ont entraîné par rapport au XVIII^e une augmentation de la durée du travail, et il a fallu le développement de l'action syndicale pour que, au début du XX^e, celle-ci diminue sensiblement).

1.3. Le modèle de consommation dans les sociétés « utilitaristes »

Le développement de la consommation globale se matérialise par la consommation de certains biens. Les caractéristiques de ces biens servent de signifiants auxquels sont associés comme signifiés le statut, l'attention à autrui, etc. L'importance respective des divers signifiés varie suivant les époques et les sociétés. On peut penser notamment que lorsque les aliments consommés sont connus des tiers (par exemple parce qu'il existe des relations d'interconnaissance entre les acheteurs, leurs fournisseurs et les autres acheteurs présents dans les magasins), les effets passant par le statut sont importants. Ils sont sans doute beaucoup moins grands, en dehors des repas où des tiers sont invités, pour les consommateurs qui se fournissent dans les supermarchés.

On peut supposer que, pour les groupes indépendants culturellement et homogènes des sociétés « utilitaristes », une caractéristique est d'autant plus efficace dans les rôles de signe qu'elle l'est plus dans les rôles utilitaires. Compte tenu de ce point, on peut tenter de reconstituer les mécanismes principaux d'évolution des consommations dans le cas théorique d'un tel groupe. Soit $(\partial E_i / \partial y_a)_{\neq s}$ l'augmentation de bien-être, associée à une amélioration de la caractéristique y_a , mesurée en « volume », les effets passant par un rôle de signe étant exclus. A un moment donné, dans l'état réalisé, les valeurs de $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s}$

sont les mêmes pour toutes les caractéristiques qui ne sont pas nulles. Partons d'une situation où le « volume » de consommation est très faible. Si on n'est pas dans une société où l'équilibre de personnalité cherché est en harmonie avec un mode de vie ascétique, $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s}$ associé au développement de la ration alimentaire en calories est élevé, et le reste quand la ration s'accroît. Corrélativement, une nourriture abondante en calories est très valorisée socialement, et constitue un signe particulièrement efficace en matière de statut, de maîtrise magique du monde, etc. L'embonpoint, voire l'obésité, sont fort appréciés. Comme il existe peu de caractéristiques pour lesquelles $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s}$ est, dans l'état réalisé, suffisant pour que ces caractéristiques ne restent pas nulles, le développement total de la consommation en « volume » fait jouer un grand rôle à l'augmentation de la ration en calories, les calories utilisées étant pour l'essentiel celles de plus faible coût (la ration de protéines, dont il est nécessaire qu'elle soit proche de 12 % de la ration totale, étant satisfaite pour l'essentiel avec des protéines végétales).

La situation se modifie lorsque la ration arrive à un niveau où, $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s}$ associé à l'augmentation de la ration en calories ayant fortement décru, même pour les sociétés où est cherché un type d'équilibre de la personnalité en harmonie avec une ration élevée, le niveau de $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s}$ nécessaire pour qu'une caractéristique s'améliore quand le revenu augmente devient nettement plus faible. De nouvelles caractéristiques entrent dans le groupe de celles pour qui ce niveau de $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s}$ est atteint.

Il s'agit pour les consommations alimentaires de la composition de la ration en types de nutriments. Un $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} > 0$ est associé au remplacement des nutriments bon marché (glucides divers, protéines végétales, lipides végétaux liés) par des nutriments chers (sucres, protéines animales, lipides animaux liés, lipides libres) avec par exemple un rapport coût des protéines animales/coût des protéines végétales égal à 8 entre la viande et le pain ⁽¹⁾. Étant donné que l'apport de ce remplacement semble lié pour une grande part au fait qu'il permet une digestion plus facile ⁽²⁾, il est d'autant plus grand qu'on se situe à un niveau de calories élevé, et il peut même être négatif à un bas niveau de calories (la sensation de réplétion que fournit la digestion des féculents étant alors favorable). Le niveau de consommation à partir duquel il est intéressant, au point de vue des effets autres que de signe, de commencer à remplacer des nutriments bon marché par des nutriments coûteux, s'obtient quand les $(\partial E_i / \partial y_{\text{nutr.}})_{\neq s}$ croissants deviennent égaux à un $(\partial E_i / \partial y_{\text{cal.}})_{\neq s}$ décroissant.

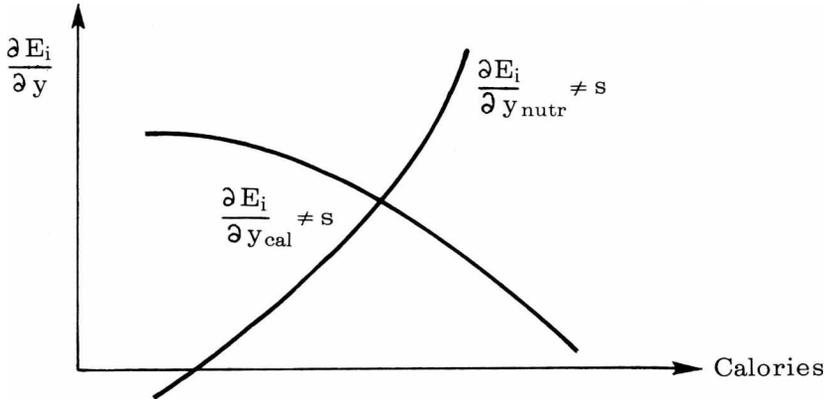
A partir du moment où ce niveau est atteint, la transformation des nutriments utilisés commence.

Puis, arrive un moment où la transformation des caractéristiques de la ration en nutriments ayant suffisamment avancé, une poursuite de cette transformation produit un $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} = 0$. Les caractéristiques de l'alimentation pour lesquelles

(1) Cf. J. TRÉMOLIÈRES, *les protéines dans l'alimentation de l'homme et les productions animales*. p. 11.

(2) Cf. J. TRÉMOLIÈRES, *Prévision de la consommation alimentaire*, p. 12, 13 et 18.

on aura, dans l'état réalisé, dE_i/dy suffisant pour qu'une amélioration de ces caractéristiques se réalise, commenceront alors à être des caractéristiques pour lesquelles $(\partial E_i/\partial y)_{\neq s} = 0$, le dE_i/dy associé à ces caractéristiques étant lié à un pur effet de signe, sans soubassement physiologique. Le degré d'élaboration des produits, le caractère hors saison, l'exotisme, et plus généralement le coût lié à des difficultés de production quelconques des fruits et légumes, la nature des emballages, sont des caractéristiques de ce type.

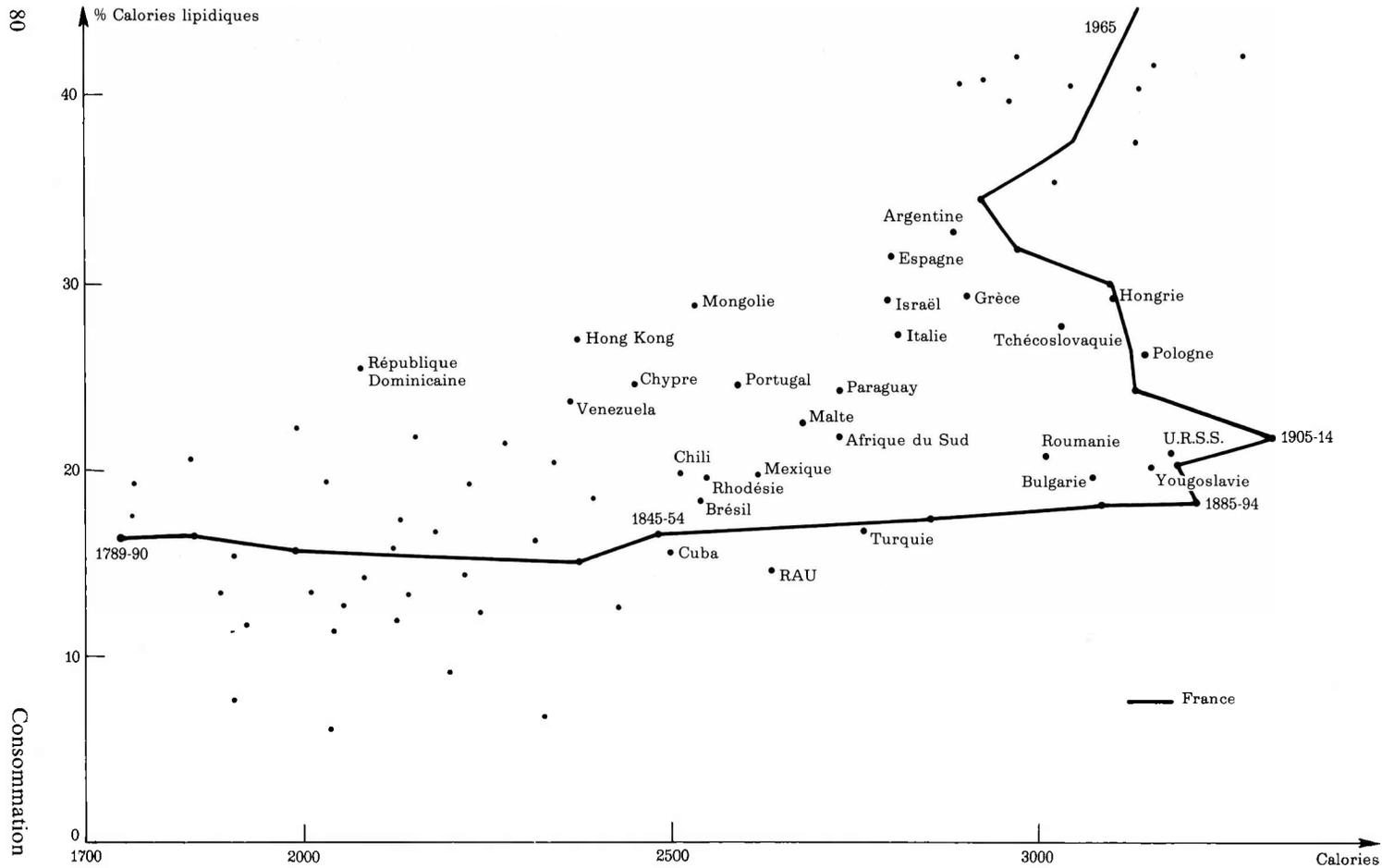


A partir du moment où la croissance est essentiellement liée à la modification de caractéristiques jouant un pur rôle de signe, une bonne partie de la spécificité des consommations alimentaires disparaît. En particulier, les caractéristiques coûteuses qui servent de signe étant largement arbitraires, rien n'incite chaque société à utiliser effectivement l'ensemble des caractéristiques possibles, et on peut avoir dans des sociétés différentes, culturellement indépendantes, une sélection de signes différents. On ne peut rien dire de général semble-t-il sur les places respectives qui seront faites aux caractéristiques coûteuses des produits alimentaires et des autres produits, et donc sur la part de la croissance des consommations alimentaires dans la croissance du « volume » de consommation total.

En examinant ainsi l'évolution théorique d'un groupe homogène indépendant culturellement, on a apporté un certain nombre de simplifications à la réalité.

On a admis que l'efficacité d'une caractéristique comme signe était fonction de son efficacité dans les autres rôles au même instant. Or il existe en fait un certain décalage dans le temps, une efficacité élevée comme signe pouvant notamment subsister, alors que toute efficacité directe a disparu ⁽¹⁾. Ainsi, tant que le souvenir de la faim est vivace, l'augmentation de la ration peut constituer un signe efficace, même si on a atteint un niveau où elle produit un effet direct négatif.

(1) Cf. Cl. LEVI-STRAUSS, *Anthropologie structurale*, p. 17.



On a négligé les difficultés liées à la transformation des structures agricoles, qui est nécessaire pour que le type de nutriments consommés se transforme (et spécialement pour que la production animale se développe). Or ces difficultés sont susceptibles de freiner les transformations du modèle de consommation pendant une phase de transition ⁽¹⁾.

On s'est placé dans le cadre d'une société purement utilitariste, alors qu'on sera amené à utiliser des observations faites sur des sociétés qui ne le sont pas purement, ou qui, compte tenu spécialement des phénomènes d'hystérésis sur les signes, sont influencées par les modèles culturels d'autres types de société. En particulier, il existe sans doute très largement un attrait pour la viande dont les fondements ultimes se situent dans le prestige des chasseurs qui détiennent les armes, plus que dans les propriétés de la viande comme aliment.

Par ailleurs, au stade actuel des recherches on n'a pas encore rassemblé de données permettant de suivre l'évolution d'un groupe dominant. A défaut, on utilisera des données concernant des sociétés prises dans leur ensemble, ce qui introduit une perturbation notable. En effet, dans une société hétérogène, les groupes de revenus supérieurs ont atteint un niveau de consommation où certaines caractéristiques de la consommation ont commencé à évoluer, alors qu'elles n'évolueraient pas encore au niveau de consommation d'un groupe homogène de même revenu moyen. Symétriquement, l'influence des groupes de revenus inférieurs fait que des caractéristiques qui n'évolueraient plus dans un groupe homogène continuent à évoluer.

Ces réserves étant faites, on trouve de grandes ressemblances entre les grandes lignes des évolutions pour lesquelles on a pu obtenir des données et les résultats théoriques.

Il semble bien tout d'abord que, quand on part d'un « volume » de consommation très bas, sa croissance se fait sous forme de croissance de la ration en calories, les autres caractéristiques de la consommation restant inchangées; on a simultanément une grande efficacité de cette ration dans les rôles de signe. Cette situation se maintient pratiquement jusqu'à un moment où est atteint un niveau de saturation pour les calories.

En France, la ration moyenne a augmenté de 1 750 à 3 220 calories de 1789 à 1885-1894 et à ensuite oscillé entre 3 000 et 3 300 calories ⁽²⁾. Le pourcentage de calories lipidiques par rapport aux calories totales n'a au contraire pratiquement pas varié dans la première période (il est passé de 16 % au début du XIX^e à 18 % en 1885-1894), mais a fortement augmenté dans la deuxième, pour arriver à 43 % en 1965-1966 (avec une ration totale égale à 3 100 calories). On trouve des résultats analogues pour les protéines animales ⁽³⁾.

(1) Cf. notamment J. C. TOUTAIN, *La consommation alimentaire en France, 1789/1964*, Cahiers de l'I.S.E.A.T.V, n° 11, novembre 1971.

(2) Cf. J. C. TOUTAIN, *op. cit.*

(3) Cf. Le graphique ci-contre où la ligne brisée joint les points représentant la consommation en calories et le pourcentage de lipides, à des dates de plus en plus proches. Données provenant de J. C. TOUTAIN, *op. cit.*

Certes, on aurait eu des changements moins brutaux s'il n'y avait pas eu des décalages liés aux problèmes de transformation des structures agricoles [on a eu notamment une tension sur les prix des produits animaux, avant d'avoir un développement de leur consommation ⁽¹⁾], mais compte tenu de la lenteur des évolutions observées, on peut penser que cet effet n'a pas été déterminant.

Au total, on peut dire semble-t-il qu'entre 1789 et les 2/3 du XIX^e, période où la France paysanne avait une forte autonomie culturelle, les paysans ont donné une très forte priorité au développement de leur ration en calories, et que, compte tenu de leur importance quantitative dans la société française, leur comportement a largement conditionné les évolutions globales observées. Les effets d'hystérésis dans le rôle de signe de la ration, ont conduit le niveau (3 200 calories), à partir duquel la transformation des nutriments a sérieusement commencé et la ration en calories a baissé, à être très supérieur au niveau optimal au point de vue des effets autres que de signe.

Par ailleurs, l'efficacité de la ration comme signe est très grande, notamment en matière de statut, dans les sociétés hédoniques où la ration est basse. On peut citer de nombreux exemples empruntés à l'ethnologie ⁽²⁾. L'embonpoint est fort apprécié dans ces sociétés (cf. par exemple le « gavage » de la fiancée avant la noce dans les tribus mauritaniennes). Au contraire, actuellement, dans les groupes de revenus élevés des sociétés occidentales, la recherche de quantité est considérée comme « vulgaire », et la minceur est valorisée.

On n'a pas encore réuni de données permettant de bien voir quand se fait le démarrage de l'amélioration des caractéristiques ayant un pur rôle de signe.

En France, il semble que la bourgeoisie ait vu sa consommation de viande diminuer de la période 1873-1913 à nos jours ⁽³⁾. On peut donc penser qu'à la fin du XIX^e elle était déjà saturée en nutriments chers, alors que la quasi-totalité de la population était encore extrêmement loin d'une telle saturation ⁽⁴⁾ et que la grande majorité ne l'a encore pas atteinte actuellement. Les données moyennes regroupent donc des consommations de groupes saturés en nutriments chers, et d'autres groupes loin d'être saturés. On peut noter toutefois que la consommation de céréales sous forme de pâtisseries, pâtes alimentaires, etc. ne représentait encore que 1 % de la consommation totale des céréales en 1830, représentait 10 % en 1913 ⁽⁵⁾ et n'a donc sérieusement commencé qu'assez avant dans le XIX^e. La création de la plupart des fromages plus sophistiqués que le lait caillé et qui ont pris progressivement sa place se situe au XIX^e siècle ⁽⁶⁾.

(1) Cf. J. C. TOUTAIN, *op. cit.*

(2) Cf. notamment I. de GARINE, *op. cit.*, p. 12, et M. GAST, *L'alimentation des populations de l'Ahaggar*, Arts et Métiers Graphiques, 1968. Cf. également les analyses de VEBLEN.

(3) Cf. Marguerite PERROT, *Le mode de vie des familles bourgeoises*, Armand COLIN, 1961, annexe sur les dépenses alimentaires.

(4) Une telle saturation semble intervenir aux alentours de 300 g de viande, 60 à 70 g de corps gras et 125-150 g de sucre, et ce n'est que dans les pays les plus riches que la majorité de la population s'en approche actuellement. Cf. J. TRÉMOLIÈRES, *Prévision de la consommation alimentaire*, *op. cit.*, p. 47, et tableaux III et IV.

(5) J. C. TOUTAIN, *op. cit.*, p. 1924.

(6) *Ibid.*, p. 1452.

Aux États-Unis, le rapport entre le coût pour les consommateurs des consommations alimentaires, et le coût des produits de base utilisés s'est très peu élevé jusqu'en 1909, (1,41 en 1869; 1,44 en 1879; 1,45 en 1889; 1,46 en 1899; et 1,47 en 1909 ⁽¹⁾), rapports sans doute pas tellement supérieurs au rapport minimum lié à l'existence des marges commerciales, des transports, des frais d'abattage des bêtes et de confection du pain). Or, en 1909, la consommation de nutriments coûteux était déjà importante pour la moyenne de la population (plus de 30 % de lipides alors que la saturation en lipides est obtenue un peu au-dessus de 40 %).

Il paraît donc raisonnable de penser qu'en France, comme aux États-Unis, la transformation des caractéristiques de l'alimentation produisant de purs effets de signes coûteux n'a commencé sérieusement que dans des groupes déjà proches de la saturation en nutriments, ce qui correspond aux résultats théoriques fournis par l'examen de l'équilibre du système d'acteurs. Mais ce point demanderait à être regardé de plus près.

Les données dont on dispose montrent bien que la saturation en nutriments n'est pas susceptible d'entraver le développement du « volume » de consommations alimentaires. Ainsi dans la France actuelle, « la croissance en volume des consommations alimentaires est surtout imputable à la valeur ajoutée par les divers secteurs industriels et commerciaux intervenant dans l'élaboration des produits (présentation, conservation, etc.) puisque l'élasticité de la demande de produits de consommation apparaît être de 0,35 alors que celle de la demande de produits à la ferme est de l'ordre de 0,1 seulement » ⁽²⁾. On a par exemple un développement des pâtes et du riz de qualité supérieure par rapport aux qualités courantes; les entremets, le cacao sucré et granulé se développent fortement, etc. ⁽³⁾. Si on prenait la consommation des seuls groupes de revenu les plus élevés, on aurait certainement un effet beaucoup plus net encore. De même aux États-Unis on a eu depuis 1914 un accroissement considérable du rapport coûts finaux/coûts des produits de base (1,53 en 1909-1914, 1,79 en 1929, 2,05 en 1929-1938, 1,95 en 1939-1948, 2,28 en 1949-1957) ⁽⁴⁾.

Si l'on se tourne vers l'efficacité des diverses caractéristiques en matière de signe, les quelques données recueillies jusqu'à présent semblent en bon accord, avec le schéma théorique. Ainsi il semble bien que la consommation de viande est efficace comme signe tant qu'on n'a pas atteint un niveau de saturation, puis l'est beaucoup moins.

(1) Cf. S. KUZNETS, *Quantitative aspects of the economic growth of Nations*, dans *Economic development and cultural change*, janvier 1962, vol. X, n° 2, part. II.

(2) Annie FOUQUET, *Le budget des Ménages en 1975*, Économie et statistiques, janvier 1972.

(3) Cf. J. TRÉMOLIÈRES, *Prévision de la consommation alimentaire*, op. cit., p. 49.

(4) S. KUZNETS, op. cit.

1.4. Les rationalisations relatives aux modèles de consommation

A l'évolution des comportements, est associée une évolution des représentations. Les modèles culturels, définissant notamment ce qu'est une nourriture « bonne », ou « nécessaire » au point de vue de la « santé », se transforment. Quand certains types d'aliments ont été introduits dans l'alimentation habituelle d'un groupe social, les raisons plus ou moins conscientes ou inconscientes, largement liées au rôle de la consommation comme signe, qui ont conduit à chaque instant de l'évolution passée les acteurs concernés à élever leur « volume » de consommation alimentaire par rapport au volume « normal » à cet instant, disparaissent au bout d'un certain temps de l'inconscient même des acteurs. Des représentations idéologiques, interprétant les modes de vie actuels en fonction des valeurs du groupe social considéré, se développent. En particulier dans les sociétés « utilitaristes », l'accent est mis dans les rationalisations, sur la valeur nutritionnelle des consommations réalisées : « la viande est nécessaire pour la santé », « les vitamines que fournissent les oranges sont nécessaires pour la santé », « l'alcool donne de la force », etc. Des caractéristiques qui jouent un pur rôle de signe sont rationalisées comme efficaces au point de vue « gastronomique ». Les motivations liées au rôle de signe ne sont perçues, même dans l'inconscient, que pour les consommations allant au-delà du volume « normal » (ou d'un volume « minimum » égal à ce qu'était le volume « normal » un certain nombre d'années plus tôt). Les consommations de « fête » ou de « prestige » finissent, à un niveau de revenu plus élevé, par être perçues comme « strictement nécessaires ». Cet effet, que Veblen, en analysant « les règles pécuniaires du bon goût », a parfaitement mis en relief à propos des consommations liées initialement à des motivations de statut, se retrouve pour tout ce qui est lié aux rôles de la consommation comme signe. On a là un décalage, entre les mécanismes réels et la perception des acteurs, beaucoup plus radical qu'en ce qui concerne les raisons pour lesquelles les acteurs s'élèvent à un instant donné au-dessus du volume de consommation « normal » de leur groupe. (Dans ce dernier cas, en effet, on peut semble-t-il retrouver au moins pour une part une perception plus ou moins inconsciente des motivations réelles de type statut, évasion, production de signes d'attention, etc. derrière les motivations affichées – santé – saveur) ⁽¹⁾.

2. LES INDIVIDUS ET GROUPES DOMINÉS

Nous avons supposé jusqu'à présent que nous avions affaire à un groupe composé d'individus ayant tous le même niveau de revenu, et non influencés par des modèles de comportement correspondant à des revenus différents des leurs. Nous allons maintenant nous affranchir de ces restrictions.

(1) Ce décalage radical fait que les mécanismes qui régissent la consommation (et en particulier le « volume » de celle-ci) ne peuvent être appréhendés en s'appuyant uniquement sur des enquêtes auprès des acteurs, si raffinées soient-elles au point de vue de l'exploration de l'inconscient.

2.1. Les comportements d'individus ayant un revenu différent du revenu moyen du groupe social auquel ils appartiennent

Si dans un groupe homogène la conformité aux comportements « normaux » du groupe est automatiquement assurée, dans un groupe hétérogène cette conformité ne peut être strictement respectée par ceux qui ont un revenu inférieur au revenu permettant un comportement « normal ». Or le respect des modèles alimentaires correspondant aux comportements « normaux » du groupe, avec toutes les rationalisations qui accompagnent ces comportements, est très important pour le bien-être de l'acteur. Il est essentiel en tout cas d'avoir une nourriture « digne de ce nom ».

Pour la plupart des autres consommations, il est possible de respecter les normes définissant les objets qu'il est « décent » d'utiliser, d'une manière qui n'est pratiquement pas possible pour les consommations alimentaires : en renonçant radicalement à certains types de consommations. Il semble qu'on se rende plus étranger au groupe et qu'on produise plus « d'antisignes » de statut, etc. en « faisant mal les choses », qu'en ne les faisant pas du tout. Il peut être ainsi plus satisfaisant pour certains de ne pas avoir de voiture plutôt qu'une voiture un peu inférieure à celle que son statut requiert (ou alors avoir une voiture tellement inférieure qu'elle n'est plus un substitut honteux à la voiture « correcte » non possédée, mais « tout autre chose »). De même, il peut être plus satisfaisant pour certains de ne pas aller au théâtre plutôt que de ne pas aller à l'orchestre, de porter un costume franchement démodé plutôt qu'un costume pas tout à fait à la mode.

On peut donc s'attendre à ce que la consommation de ceux qui ont un revenu faible par rapport au revenu moyen de leur groupe, présente une ligne de résistance particulièrement marquée, correspondant à un respect assez strict d'une alimentation « digne de ce nom », les sacrifices permettant d'arriver à un budget équilibré étant faits très largement sur les autres caractéristiques de la consommation (et notamment sur le « superflu » alimentaire). Compte tenu des coûts des denrées dont se compose une nourriture « digne de ce nom », disposer d'une nourriture composée suivant les normes d'un groupe donné, tout en ayant une ration en calories correspondant également à ces normes, ou même simplement compatible avec le type d'équilibre de la personnalité qui règne dans ces groupes, demande un niveau de dépenses minimales. On peut donc s'attendre à ce que, tant que les revenus d'un individu ne sont pas vraiment trop faibles, sa consommation alimentaire ne descende pas au-dessous d'un plancher correspondant à la manière la plus économique dont il est possible de se nourrir de manière « digne de ce nom » suivant les normes du groupe auquel il appartient; on peut s'attendre en outre à ce que les dépenses alimentaires résistent beaucoup mieux que les autres à une diminution des revenus au-dessous des revenus moyens du groupe.

Les observations faites par M. Perrot sur les consommations des familles bourgeoises, dans les périodes 1873-1913 et entre les deux guerres, recourent

bien les conclusions ainsi obtenues ⁽¹⁾. M. Perrot trouve en particulier que, à une période donnée, la composition des repas des familles bourgeoises paraît indépendante du revenu de ces familles. On observe par ailleurs que même les familles à revenu le plus bas respectent un plancher de dépenses alimentaires/unité de consommation qui est le même que le plancher observé pour des familles de revenu beaucoup plus élevé. Ainsi pour les budgets de la période 1873-1913, la frontière des dépenses alimentaires minimales correspond à une dépense un peu inférieure à 1 500 F or par unité de consommation, pour les budgets représentant de 3 000 à 15 000 F or de dépenses totales par unité de consommation ⁽²⁾.

Si les revenus sont trop bas, les compressions conduisant les consommations alimentaires à représenter moins qu'une ration « correcte » avec des denrées correspondant aux modèles de consommation, sont nécessaires. On peut penser que dans les groupes qui ont dépassé le stade où le volume de la ration est un signe efficace, les arbitrages se font alors de la même façon que ceux qu'on observe dans des circonstances analogues pour les groupes dominés (arbitrages sur lesquels nous allons revenir); le respect des modèles culturels fixant les denrées qui doivent être consommées est préféré au maintien d'une ration « correcte », et on peut avoir coexistence d'une ration très basse et d'une nourriture relativement coûteuse. Ce n'est qu'en cas de famine que de gros assouplissements se produisent par rapport aux modèles culturels définissant les denrées qui peuvent être consommées ⁽³⁾.

2.2. Les groupes culturellement dominés

Après avoir considéré les cas d'un individu dépendant totalement des modèles d'un groupe ayant le même niveau de revenu que lui, puis d'un individu dépendant totalement des modèles culturels d'un groupe ayant un revenu différent du sien, nous allons considérer les situations intermédiaires : celles d'un individu appartenant à un groupe de même niveau de revenu que lui, lequel groupe, tout en ayant une autonomie culturelle relative, est influencé par les modèles culturels d'un groupe de revenu supérieur.

(1) Cf. M. PERROT, *Le mode de vie des familles bourgeoises*, op. cit.

(2) Il est intéressant de voir comment, à un niveau de dépenses où, si on faisait abstraction du respect des modèles culturels fixant ce qu'est une nourriture décente, on pourrait sans aucune difficulté se nourrir de manière tout à fait correcte au point de vue physiologique, goût, etc. avec des dépenses beaucoup moins élevées, les dépenses alimentaires résistent beaucoup mieux que les autres à une diminution des revenus en-dessous des revenus moyens du groupe. L'aspect « utilitaire » de ces consommations joue bien un rôle décisif dans ce phénomène, mais à travers un mécanisme faisant intervenir des facteurs culturels, beaucoup plus complexe que celui qu'on peut imaginer en attribuant un rôle purement « utilitaire » à la consommation.

(3) Cf. LEROI-GOURHAN, *Le geste et la parole*, t. II, p. 109.

On peut en fait imaginer tous les cas intermédiaires. On pourrait sans doute placer sur une échelle d'autonomie décroissante du modèle de consommation le bourgeois français du XIX^e (ou l'actuel capitaliste américain) l'ouvrier ou le paysan français du XIX^e, l'ouvrier français d'aujourd'hui, l'employé français d'aujourd'hui, le sous-prolétaire américain.

Pour un individu de revenu donné, dépendant de modèles culturels reflète de revenus de plus en plus élevés, le coût d'une ration « correcte » assurée avec les denrées correspondant aux modèles culturels qui l'influencent sera de plus en plus élevé, et il en sera de même du coût des objets « décents » correspondant à d'autres domaines de consommation. Il lui sera de plus en plus difficile d'adopter un comportement respectant les modèles qui l'influencent et, pour s'en rapprocher, il sera de plus en plus amené à sacrifier des consommations pour lesquelles $(\partial E_i / \partial q_i)_{\neq s}$ est élevé. En particulier, s'il appartient à un groupe de bas revenu, l'individu verra sa ration alimentaire en calories se dégrader de plus en plus. Même si ses revenus, tout en étant inférieurs aux revenus moyens du groupe, sont suffisants pour qu'il puisse respecter les modèles fixant les types d'objets « décents », *les performances utilitaires qu'il obtiendra seront d'autant plus faibles que le groupe où se déterminent les modèles culturels qui l'influencent aura un revenu plus fort.*

Les observations faites sur les comportements effectifs des groupes non indépendants culturellement semblent bien correspondre à ces comportements théoriques.

On peut citer les budgets normatifs employés pour définir des seuils de pauvreté. Ces budgets s'établissent en deux étapes : d'abord définition d'une ration suffisante ⁽¹⁾ et évaluation de son coût, compte tenu des biens effectivement consommés dans le milieu considéré, ensuite définition comme seuil de pauvreté du revenu dont disposent les gens qui dépensent en moyenne pour leur nourriture une somme correspondant à ce coût. La comparaison de ce type de budget à différentes époques ⁽²⁾ permet de constater que la part de l'alimentation y a considérablement décru, tandis que l'accroissement de la part des calories chères est aussi très nette, et que par conséquent, tant le volume des dépenses alimentaires que celui des dépenses totales se sont accrus. Puisqu'une ration constante correspond à un budget croissant, un budget constant correspond à une ration décroissante. Au-dessous d'un niveau de revenu relativement élevé (plusieurs milliers de dollars pour une famille de 4 personnes), le consommateur des pays riches aura tendance à consacrer à ses consommations non alimentaires, et à l'achat de produits alimentaires coûteux, une part de ses revenus telle que la valeur énergétique de son alimentation

(1) En fait, ces budgets sont établis en partant d'une ration (de l'ordre de 3 000 calories) supérieure aux besoins réels. Mais il est vraisemblable qu'on trouverait des choses analogues en prenant une ration plus faible.

(2) BERTHOMIEU (C.), *La loi et les travaux d'Engel*, Consommation n° 4, octobre-décembre 1966, p. 59 à 89; ORSHANSKI (M.), *How poverty is measured*, Monthly Labor Review, février 1969, vol. 92, (2), p. 37-41.

pourra descendre en-dessous des niveaux jugés couramment nécessaires, alors que le même revenu dans un pays pauvre serait associé à une nourriture plus simple mais plus abondante.

On sait également qu'au début du siècle en France, avec des revenus permettant à une famille ouvrière d'avoir une ration alimentaire confortable, les familles d'employés avaient une ration faible. Comme Halbwachs l'avait déjà bien mis en relief, le fait que les employés sont beaucoup plus dépendants des modèles culturels bourgeois que ne le sont les ouvriers, explique ce phénomène.

Par ailleurs, on peut souligner les phénomènes nés de la mise en contact de cultures correspondant à des niveaux de vie très différents, spécialement des cultures des pays « sous-développés » avec la culture occidentale. Spécialement dans les classes privilégiées, et plus largement en milieu urbain, les modèles culturels propres aux cultures dominées se modifient sous l'influence de la culture dominante. Les caractéristiques des biens significatives en matière de statut, etc. se transforment, les caractéristiques propres à la culture dominée étant remplacées par les caractéristiques propres à la culture dominante. Ainsi « ...l'assimilation au mode de vie occidental se manifeste d'abord par l'adoption des signes extérieurs de prestige propres à l'occident. Le régime alimentaire de l'homme blanc devient le symbole d'efficacité d'une civilisation enviée » (1). Le comportement du consommateur se modifie. Il en est ainsi dans des domaines où la consommation a un pur rôle de signe. (Ainsi « Au Sénégal, le vin rouge tend à remplacer le lait caillé dans les libations qui accompagnent les cérémonies mortuaires. Au Tchad, les sacrifices offerts aux génies protecteurs se composent de vin rouge, de sucre en morceaux ... » (2). Mais l'alimentation quotidienne est aussi transformée. Au Gabon par exemple, d'après P. François, certains urbains se nourrissent pendant 15 jours de pain, vin rouge, sardines à l'huile pour retourner à l'alimentation traditionnelle une fois le pouvoir d'achat épuisé. Au Pérou, l'américain souhaite une alimentation du type espagnol, délaissant ainsi ses produits pourtant nutritionnellement avantageux (3).

On ne peut observer de choses aussi nettes en considérant les moyennes nationales (4). Lorsque la ration calorique croît, l'importance relative des produits « de base » tend à décroître au profit des produits « riches ». On peut distinguer par ailleurs à un même niveau énergétique des pays pour lesquels les aliments « de base », peu coûteux, sont particulièrement importants et d'autres dont la ration est relativement « riche ». La distinction se fait de manière assez nette par grandes zones géographiques. Dans le premier groupe (arbitrant en faveur de la valeur énergétique de la ration), on trouve en particulier la plupart des pays d'Afrique Noire pour les pays pauvres, et les pays d'Europe de l'Est pour les pays riches. Dans le deuxième groupe, on trouve notamment les pays

(1) I. de GARINE, *op. cit.*, p. 17.

(2) *Ibid.*

(3) Informations communiquées oralement par P. FRANÇOIS (F.A.O.).

(4) Cf. Les données rassemblées par la F.A.O. pour la période 1964-1966. F.A.O., *Bilan alimentaire 1964-1966, moyennes*, Rome, 1971.

d'Amérique latine, ainsi que les pays arabes et méditerranéens. Une illustration de ce fait apparaît sur le graphique de la page 80.

Pour interpréter cette différence entre les deux groupes de pays, on peut penser *a priori* :

— à des raisons écologiques : les pays arbitrant en faveur de nutriments « riches » seraient ceux où ces nutriments ont un coût de production plus faible qu'ailleurs, et ne sont en fait pas particulièrement « riches » dans les pays considérés;

— à des différences culturelles, les cultures locales conduisant à valoriser plus ou moins une ration abondante;

— à l'effet d'influences culturelles extérieures : les pays ayant une forte indépendance culturelle suivraient le trajet qu'ont suivi naguère les pays les plus riches, alors que les pays dominés actuellement adopteraient les signes et les modèles de consommation en vigueur dans des pays riches;

— à l'effet d'influences culturelles intérieures; les pays où les couches sociales inférieures sont les plus influencées par les couches sociales supérieures, sont amenés à un niveau donné de revenu à arbitrer plus que les autres en faveur d'une alimentation riche, et aux dépens de la ration.

Ces divers éléments ont sans doute joué de manière différente pour les pays méditerranéens, et les pays d'Amérique latine.

Dans les pays méditerranéens, les conditions écologiques ont certainement joué, mais ne suffisent plus à expliquer le phénomène observé. On peut penser que la culture méditerranéenne est en harmonie avec une ration relativement modérée. Il paraît difficile de dire sans un examen approfondi quel rôle ont pu jouer les deux autres facteurs.

Dans les pays d'Amérique latine, l'influence de la colonisation espagnole et portugaise, et des transferts de population qui l'ont accompagnée ⁽¹⁾ a sans doute joué un rôle appréciable. En effet, le prestige de l'alimentation de type espagnol y est grand. On est alors renvoyé à l'interprétation de la situation des pays méditerranéens. L'ensemble de ce problème demande à être examiné de manière plus approfondie.

3. LA RECHERCHE DE DIFFÉRENCIATION DE LA PART DES GROUPES A REVENUS SUPÉRIEURS PAR RAPPORT AUX GROUPES A REVENUS INFÉRIEURS

A côté des effets de domination culturelle à travers lesquels des groupes de revenus supérieurs influencent les groupes de revenus inférieurs, des effets de différenciation jouent en sens inverse.

Lorsque pour une caractéristique donnée (par exemple la ration alimentaire) le niveau de consommation moyen d'un groupe donné arrive à un point où

(1) Le transfert d'une population suffisante jouant le rôle de classe dominante et amenant son mode d'alimentation semble avoir été dans le passé une condition nécessaire des influences de pays à pays.

$(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} = 0$. l'amélioration des performances liées à cette caractéristique devrait, s'il s'agit d'un groupe indépendant, ne plus être estimée, et donc ne plus pouvoir jouer le rôle de signe. En fait, avons-nous vu, il existe une certaine hystérésis. En outre, si les membres du groupe considéré cherchent à se différencier des membres de groupes de revenus plus faibles, cette caractéristique continuera à être estimée, donc à servir de signe. Au moment où soit la ration soit la composition en nutriments arrive à un niveau où $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s}$ s'annule puis devient négatif (une augmentation de la ration ou de la richesse de l'alimentation ayant des inconvénients physiologiques), dE_i/dy total pourra être suffisamment > 0 pour que la ration ou la proportion de nutriments de coût élevé continue à augmenter.

Quand les revenus continuent à croître, on peut s'attendre à un phénomène inverse. Quand le groupe de revenu inférieur atteint lui aussi le niveau où $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} = 0$, puis réalise pour la caractéristique considérée des performances sensiblement identiques à celles du groupe supérieur, l'un et l'autre groupe étant largement à saturation, le groupe supérieur doit avoir tendance à ne plus donner de valeur de signe à ces caractéristiques, voire même à leur donner une valeur « d'antisigne ».

Les données empiriques relatives aux consommations alimentaires des groupes de revenus élevés semblent en bon accord avec une telle représentation. Dans les pays pauvres, les riches valorisent une nourriture abondante et ont effectivement une nourriture très abondante, sauf s'ils sont trop influencés par les modèles culturels des pays riches ⁽¹⁾. Au contraire, quand la majorité de la population a une nourriture abondante, un retournement se produit. Ainsi actuellement en France, la recherche d'une nourriture abondante est considérée comme un signe d'appartenance à un milieu populaire, et on a $(\partial E_i / \partial y)_s = 0$ pour un niveau plus faible que le niveau atteint au début du siècle (époque à laquelle, à en juger notamment par les menus de réception, une nourriture abondante était encore valorisée dans la bourgeoisie française) ⁽²⁾. Il n'est du reste pas impossible que le niveau correspondant à une nourriture « distinguée » continue actuellement à décroître.

En matière de composition en nutriments, on a semble-t-il un phénomène analogue, quoique moins net, pour la consommation de viande (qui dans les familles bourgeoises en France a diminué depuis le début du siècle) ⁽³⁾. D'un autre côté, alors que la consommation moyenne de sucre d'un pays croît fortement avec son revenu, on avait semble-t-il dès les années 30 aux États-Unis un retournement des goûts pour le sucre dans les classes supérieures ⁽⁴⁾.

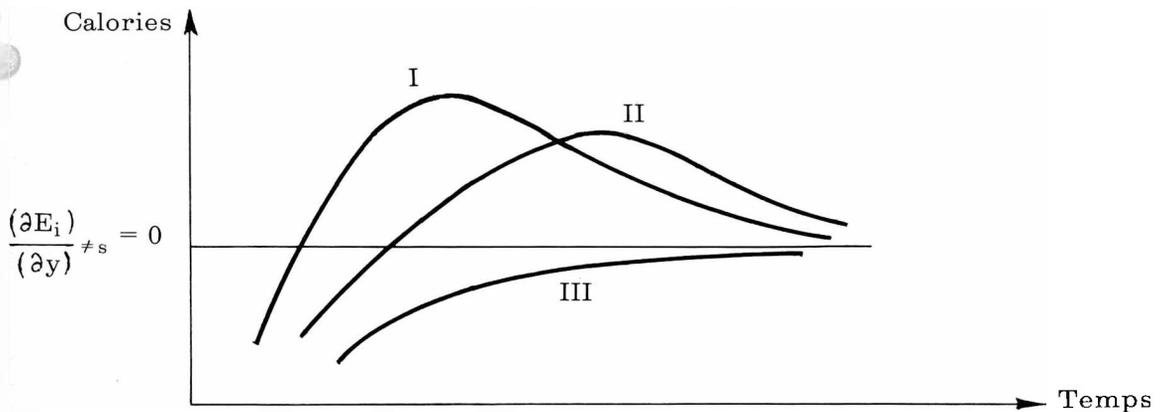
(1) Sur ce point, les données qualitatives abondent (cf. les descriptions de festivités). Comme données quantitatives, on peut citer par exemple une enquête faite à Recife, conduisant à évaluer la ration des classes riches à 4 500 calories (cité dans Milton Santos, *L'alimentation des populations urbaines des pays sous-développés*, Revue Tiers Monde, juillet, septembre 1967). G. BALANDIER cite un sultan du Tchad ayant une ration supérieure à 15 000 calories (les cours de droit 1961).

(2) Cf. M. PERROT, *op. cit.*, annexe sur les consommations alimentaires.

(3) *Ibid.*

(4) D'après une enquête réalisée par Lazarsfeld en 1934, citée par R. BARTHES dans *Pour une psycho-sociologie de l'alimentation contemporaine*, Cahiers des annales, 28.

Une transformation des rationalisations diététiques, et des conceptions relatives à l'esthétique du corps, est associée à la transformation des comportements (cf. sur ce point les analyses de Veblen). Comme cette transformation prend un temps assez long, le retour à un niveau où, dans la société considérée, on a $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} = 0$ pour une caractéristique donnée, les modèles culturels du groupe évoluant pour leur part vers des modèles tendant à valoriser ce niveau, ne se fera que de façon lente et progressive. L'évolution des performances réalisées sera pour les groupes dominants du type de celle représentée par la courbe I sur la figure, avec une asymptote correspondant au niveau pour lequel $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} = 0$, la courbe se rapprochant de l'asymptote par le haut. Les observations faites sur l'évolution de la ration en calories dans les pays de « niveaux de vie » les plus élevés, semblent à première vue en bonne harmonie avec ce que suggère la représentation. On a effectivement pour certains pays une redescende de la consommation en calories. Mais, pour avoir des résultats significatifs, il faudrait isoler les consommations des groupes à revenus les plus élevés, ce qui n'a pas encore été fait. Pour les groupes de revenus les plus faibles et non indépendants culturellement, on doit avoir plutôt une évolution correspondant à la courbe III, avec suppression de la bosse [puisque pour ces groupes on n'a jamais $(\partial E_i / \partial y)_s > 0$ quand $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} < 0$]. Pour les groupes de revenus intermédiaires, on aura une évolution du type de celle de la courbe II. Si dans un pays les groupes ayant les revenus les plus élevés sont dans la partie descendante de la courbe I, et les groupes de revenus inférieurs dans la partie ascendante des courbes II et III, l'effet total est un solde qui ne renseigne guère sur chacun des effets partiels.



Le niveau limite correspondant à l'asymptote dépendra, notamment pour la ration en calories, du type d'alimentation adapté à l'équilibre de la personnalité favorisé par la culture de la société considérée. En fait si la ration ou la composition en nutriments perdent leur rôle de signe, nécessairement homogène dans un groupe social donné, on peut s'attendre à une grande variabilité des comportements individuels entre ceux qui cherchent un type d'équilibre en

harmonie soit avec une ration élevée (évasion associée à une activité très intense) soit avec une ration plus basse (vie plus contemplative) le niveau pour lequel $(\partial E_i / \partial y)_{\neq s} = 0$ étant très différent pour les uns et les autres. Des représentants de l'une et l'autre tendance pourront coexister dans un même groupe social, les modèles culturels en matière d'alimentation se diversifiant et voyant leur emprise s'atténuer. La ration plancher dans les groupes de revenu les plus élevés est susceptible de redescendre beaucoup plus que la ration moyenne.