

Bibliothèque Nationale du Québec

ARC-ADÉLARD TREMBLAY ET GÉRALD FORTIN
avec la collaboration de Marc Laplante

LES COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES DE LA FAMILLE SALARIÉE DU QUÉBEC

LES PRESSES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL


1684·
·1914
BIBLIOTHEQVE
SAINT=SVLPICE MONTREAL

433273

LIBRAIRIE DEOM

LES COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES DE LA FAMILLE SALARIÉE DU QUÉBEC

MARC-ADÉLARD TREMBLAY et GÉRALD FORTIN
avec la collaboration de MARC LAPLANTE

LES COMPORTEMENTS ÉCONOMIQUES DE LA FAMILLE SALARIÉE DU QUÉBEC

Une étude des conditions de vie, des besoins et des aspirations de la famille canadienne-française d'aujourd'hui

BIBLIOTHÈQUE
SAINT-SULPICE

LES PRESSES DE L'UNIVERSITÉ LAVAL
QUÉBEC 1964

HD
6995
Z8Q4
T74



© 1964 Les Presses de l'Université Laval
Tous droits réservés. Imprimé au Canada.

avant-propos

Nous désirons remercier la Fédération de Québec des Unions régionales des Caisses populaires Desjardins ainsi que L'Assurance-Vie Desjardins, les promoteurs de cette enquête, d'avoir mis à notre disposition un octroi substantiel pour entreprendre une recherche fondamentale sur les comportements économiques de la famille canadienne-française. Cette étude était nécessaire à la fois à l'homme de recherche et à l'homme d'action. Pour celui qui est engagé dans l'action sociale et économique, aucune politique d'adaptation, aucune initiative dirigée n'a de chances de réussir si elle ne repose pas au préalable sur une connaissance certaine, approfondie du milieu sur lequel il veut agir. Pour l'homme de science, dont la fonction principale est d'interpréter la réalité qu'il observe, une telle enquête était de nature à permettre la collecte de matériaux essentiels à l'élaboration de nouveaux schémas d'explication et de riches hypothèses de travail sur le Québec. Nous remercions les dirigeants du Mouvement Desjardins d'avoir compris l'importance et l'urgence d'une telle tâche, en particulier: l'Honorable Cyrille Vaillancourt, directeur général de la Fédération des Caisses populaires Desjardins du Québec, M. Alfred Rouleau, directeur général de l'Assurance-Vie Desjardins et M. Paul-Emile Charron, secrétaire adjoint de la Fédération de Québec des Unions régionales des Caisses populaires Desjardins. Nous les remercions de l'estime et de la confiance qu'ils nous ont témoignées ainsi que de l'appui qu'ils nous ont constamment prodigué tout au long de ce travail.

C'est le Centre de Recherches Sociales de la faculté des Sciences Sociales, par l'entremise de son directeur, M. le professeur Jean-Marie Martin, alors doyen de la faculté, qui a mené à bien les démarches qui ont abouti à la signature d'une entente entre l'université Laval et le Mouvement Desjardins. La clairvoyance et le zèle du doyen Martin doivent être soulignés ainsi que le vif intérêt qu'il a toujours montré à l'égard de ce travail.

Notre collègue Yves Martin, dans une communication qu'il présentait au congrès de 1957 de la Fédération a bien su poser toute la problématique de l'étude. Son exposé, ainsi que l'analyse critique des travaux de recherches sur le sujet, qu'il a effectuée par la suite, nous ont aidés non seulement au point de départ, mais aussi au cours de nos observations et de nos analyses. Nous tenons à lui témoigner notre appréciation et notre estime.

Au cours de nos premières observations, nous avons été éclairés par l'expérience et les conseils des spécialistes du Bureau fédéral de la Statistique. Nous tenons à remercier d'une façon toute particulière le Dr Sam Goldberg, le Dr Nathan Keyfits et Mlle J. R. Podolock. Les documents que les spécialistes du B.F.S. ont mis à notre disposition, et leurs commentaires, nous ont permis de bénéficier de leurs riches expériences et d'éviter des démarches inutiles. Grâce à leur concours, nous avons pu épargner des efforts dans nos travaux sur le terrain.

Au moment d'effectuer, auprès des familles, des entrevues d'exploration dans un certain nombre de villes et de villages, nous avons eu l'étroite collaboration des Unions régionales des Caisses populaires, des gérants de Caisses populaires, des syndicats ouvriers, de la Ligue ouvrière catholique. Un très grand nombre de curés à qui nous avions demandé de nous annoncer en chaire avant notre visite dans leur paroisse l'ont fait avec empressement. Nous sommes, évidemment, très heureux de mentionner leur aide précieuse et de leur témoigner notre reconnaissance pour la confiance qu'ils nous ont accordée.

Monsieur André Morin, économiste au Centre de Mécanographie de la Fédération de Québec des Unions régionales des Caisses populaires Desjardins nous a fourni, soit sous forme de marginales *ou de tableaux toutes les données numériques essentielles à l'élaboration des analyses statistiques présentées dans cet ouvrage. Malgré ses nombreuses occupations, il a toujours été en mesure de répondre avec la plus grande assiduité à nos demandes.*

Nous précisons ailleurs (Annexe F) *la contribution spécifique de chacun des membres de l'équipe. Nous voulons exprimer ici notre gratitude particulière à l'un d'entre eux : Pierre Laporte. Il nous a aidés durant les premières phases du travail, au moment des entrevues et de l'élaboration des instruments d'analyse. De plus il a dirigé une équipe sur le terrain.*

Il y a toujours des personnes qui travaillent dans l'ombre pour rendre possible la parution d'ouvrages techniquement onéreux : Mlle Suzanne St-Hilaire est de celles-là. En plus d'avoir participé à la codification des entrevues sur questionnaire — et nous tenons à signaler ici le concours discret de Mlle Denise Turcotte — elle a transcrit, à trois reprises, les résultats de cette recherche. Si ce projet voit enfin le jour, cela est dû, en bonne partie, à son zèle inlassable et à sa patience exemplaire.

Nous voulons enfin remercier les Presses de l'Université Laval d'assumer conjointement avec le Mouvement Desjardins une part financière de cette publication, et particulièrement le directeur des Éditions, M. André Vachon.

Nous désirons remercier, finalement les quinze cents familles qui se sont si gracieusement prêtées à nos entrevues.

Marc-Adélard Tremblay et Gérald Fortin

introduction

À la suite de son congrès de septembre 1957, la Fédération des Caisses populaires Desjardins et l'Assurance-Vie Desjardins accordaient un substantiel octroi de recherche au Centre de Recherches sociales de l'université Laval. Cette subvention devait être utilisée pour entreprendre, à l'échelle provinciale, une étude sur les conditions de vie, les besoins et les aspirations des familles canadiennes-françaises. L'étude devait être centrée sur la structure des budgets familiaux mais devait analyser aussi tous les comportements d'emprunt et d'épargne.

Ce genre d'étude s'imposait particulièrement dans notre milieu par suite de la carence presque totale de recherche sur les budgets et les habitudes de consommation. Alors que dans la plupart des pays européens, il existe une longue tradition scientifique dans l'analyse des budgets familiaux[1], les seules études canadiennes sur le sujet sont celles de 1938 et de 1948 du Bureau fédéral de la Statistique, études complétées et revisées pour les grandes villes durant les années 50. De plus, ces enquêtes étant basées sur des échantillons assez restreints, leurs résultats ne sont pas nécessairement valables au niveau des provinces ou des groupes ethniques.

C'est donc dire qu'il n'existait aucune analyse des comportements économiques de la population canadienne-française du Québec. Les données elles-mêmes qui auraient permis cette analyse étaient inexistantes. Il nous a donc fallu constituer un échantillon représentatif, recueillir les données et en poursuivre l'analyse sans pouvoir nous appuyer sur une connaissance préalable des dimensions concrètes du problème dans le milieu étudié.

Par ailleurs, cette absence de cadres préétablis, nous a permis de définir, à notre guise, la problématique de l'étude et la maquette d'analyse. Nous inspirant des travaux faits dans les autres pays, nous avons pu élaborer un certain nombre de concepts et d'hypothèses que nous avons essayé de vérifier. C'est ainsi que les notions de besoin, d'aspiration et de privation forment le noyau central de toutes nos opérations de recherche.

Ainsi, à l'intention de décrire aussi précisément que possible le budget de la famille canadienne-française, son comportement et ses attitudes éco-

1 Voir par exemple C.N.R.S., *Les besoins de biens de consommation*, Paris, 1963. R. STONE peut énumérer 278 rapports ou articles pour l'Angleterre seulement.

209069

nomiques, s'ajoute celle de vérifier certaines hypothèses sociologiques. Il va sans dire que la vérification de ces hypothèses constitue une façon supplémentaire de connaître notre milieu, mais cette fois selon un schème conceptuel énoncé *a priori*. En effet, si le comportement des familles canadiennes-françaises correspond aux prévisions contenues dans des hypothèses élaborées pour des familles vivant dans d'autres contextes, les facteurs explicatifs qui s'y appliquaient, pourront être utilisés aussi pour notre société. Si le comportement des familles salariées ne correspond pas aux hypothèses émises ailleurs, nous devrons recourir à d'autres explications pour justifier cette absence de concordance. Dans les deux cas, l'effort analytique nous permet de mieux comprendre notre milieu.

Après avoir présenté, au chapitre I, un aperçu sommaire des théories les plus importantes par rapport à l'étude du budget familial, nous développerons, au chapitre II, les principaux concepts que nous utiliserons: besoin, structure des besoins, univers du besoin, privation, aspiration, univers de l'aspiration. Nous indiquerons aussi les principales variables indépendantes qui serviront à expliquer les variations dans les besoins et les aspirations.

Nous pourrions résumer ainsi notre position. Le besoin consiste en une tension vers un objet défini comme nécessaire par l'individu ou la famille. Si l'objet n'est pas atteint, c'est-à-dire si la tension persiste, il y aura privation ou frustration. Cette privation donnera lieu à son tour à certains mécanismes de défense tels que la régression ou l'agression. Toutefois, en tant que sociologues et anthropologues, nous considérons que cette réaction à la privation n'est pas autant due à des caractéristiques de l'individu comme tel, qu'à sa situation sociale globale. Selon qu'il appartienne à tel ou tel groupe, l'individu aura une réaction différente devant une même situation de privation. De même l'objet n'est pas défini comme nécessaire par l'individu lui-même mais plutôt par les normes de son groupe ou des différents groupes auxquels il appartient. Pour nous, le besoin économique n'est pas inné chez l'individu, mais est acquis par la socialisation. Selon qu'il appartienne ou non à tel ou tel groupe, il jugera tel bien nécessaire ou non. Notre problème principal est de déterminer quels sont justement les sous-groupes importants dans la détermination des besoins des individus et des familles. Selon les différents contextes analysés par les théoriciens, différentes hypothèses ont été émises à ce sujet. Certains prétendent que les classes sociales sont parmi les groupes de référence les plus importants; d'autres affirment que c'est plutôt le milieu de résidence, ou encore le revenu disponible. D'autres, enfin, affirment que par suite de l'importance grandissante des communications de masse, une homogénéité croissante est en train de se produire dans toutes les strates de la société. À notre point de vue, la détermination des sous-groupes qui influencent le comportement économique du travailleur québécois est un problème empirique plutôt que théorique. C'est pourquoi nous ne définissons pas *a priori* quels sont les groupes les plus importants qui influencent

le comportement économique des familles salariées canadiennes-françaises. C'est là justement ce que notre recherche doit déterminer.

Avant toutefois de déceler les relations entre les besoins et les caractéristiques de la population, nous avons cru bon de présenter une description de la population par rapport à ces caractéristiques et de vérifier comment ces dernières sont reliées entre elles. Ce sera l'objet des chapitres III, IV et V. Déjà dans ces chapitres nous verrons ce qu'est la famille salariée canadienne-française, quels sont les groupes auxquels elle appartient, quel est son revenu, quelles sont ses attitudes et son orientation vers la tradition. Plus encore, nous verrons comment ces différents facteurs, âge, revenu, occupation, degré d'instruction, milieu de résidence, attitudes, etc., s'influencent les uns les autres et structurent déjà la famille dans un sens donné. Ce n'est donc pas au hasard que nous nous acheminerons vers la recherche des déterminants sociaux du besoin et de l'aspiration. Cette analyse de l'interdépendance des facteurs explicatifs va nous permettre de poser plus clairement les questions significatives et d'éviter des tâtonnements inutiles. Cette analyse va aussi grandement faciliter l'interprétation des résultats inattendus auxquels nous arriverons plus tard.

Les trois chapitres suivants (VI, VII et VIII) sur l'univers des besoins, l'image des conditions de vie et la naissance des aspirations forment un tout indivisible. Ils constituent le cœur même de notre travail puisqu'ils présentent dans une perspective synthétique la conception qu'a l'individu de ses besoins et les possibilités concrètes qu'il a de les satisfaire et de concevoir des projets.

Dans le chapitre sur l'univers des besoins nous verrons comment les familles dépensent leur revenu, c'est-à-dire nous ferons l'analyse de la structure du budget, une des trois mesures utilisées pour définir le besoin. Cette analyse est des plus importantes, surtout lorsqu'il s'agit de vérifier comment la structure du budget varie selon les divers groupes sociaux (milieu de résidence, statut professionnel et revenu disponible) et selon certaines autres caractéristiques comme le statut de propriétaire, l'attachement aux valeurs traditionnelles, le niveau de vie et l'influence de la culture de masse. Nous constatons ainsi que les lois d'Engel sont, en partie, confirmées par nos données et que les lois d'Halbwachs sont infirmées dans leur totalité. On constate, en particulier, l'éclatement de l'univers traditionnel des besoins et la naissance d'une très grande uniformité du comportement de consommation.

Les besoins, c'est-à-dire ce que les familles jugent nécessaire à leur vie *normale*, seront mesurés en particulier par la structure du budget. Toutes choses étant égales, on peut supposer que plus la proportion des dépenses qui est consacrée à un poste du budget est élevée, plus les besoins pour ce poste sont grands. De même, si divers sous-groupes consacrent une proportion différente de leur revenu à un même poste, on peut supposer que l'importance des besoins à ce poste est différente pour chacun de ces

groupes. L'analyse de la structure du budget nous permet donc de déduire *a posteriori* la structure des besoins des familles. Cependant, nous mesurerons aussi les besoins à partir de la définition individuelle des normes de consommation, des choix préférentiels de biens et des privations senties. Grâce à cette analyse, nous pourrons non seulement vérifier la hiérarchie des divers besoins tels qu'ils sont définis par la population, mais aussi vérifier jusqu'à quel point la norme de consommation ou la structure des besoins varie d'un groupe à l'autre.

Un autre concept important est celui de privation, c'est-à-dire la non-satisfaction des besoins. Ici, plusieurs distinctions sont possibles entre diverses formes de privations. On peut, par exemple, distinguer entre les privations subies et les privations volontaires. Les privations volontaires sont celles que les familles s'imposent afin de pouvoir se procurer des biens jugés plus essentiels. Il va sans dire que ces privations volontaires constituent un indice de la structure des besoins. Quant aux privations subies, elles constituent elles aussi un indice de la structure des besoins en ce sens que, plus le besoin sera fort, plus il y aura de chances qu'il y ait privation par rapport à ce poste.

Cependant, se sentir privé c'est aussi définir la situation dans laquelle on se trouve par rapport à certaines normes de consommation et par rapport à une certaine perception de la situation objective, c'est-à-dire par rapport à une certaine image de ses conditions de vie. Au chapitre VII, nous examinerons quelle est la relation entre cette privation sentie et la situation objective réelle. Nous verrons alors que le comportement économique n'est pas tellement influencé par les aspects parcellaires de la situation mais plutôt par l'ensemble des expériences passées de la famille et de la situation globale dans laquelle elle se trouve présentement.

Cette importance de la situation globale et de l'histoire de la famille dans la détermination de son comportement économique apparaîtra encore plus clairement au chapitre VIII où seront analysées les aspirations des familles salariées canadiennes-françaises. Nous analyserons alors les facteurs qui sont associés avec la présence ou l'absence d'aspirations de même que les divers objets d'aspirations. Par rapport à ces aspirations, nous examinerons l'influence de la pratique de plus en plus généralisée de l'achat à crédit dans notre milieu.

Ces trois derniers chapitres sont donc à la fois descriptifs et analytiques. Ils nous permettent à la fois de connaître notre milieu et de vérifier des hypothèses sociologiques élaborées dans d'autres milieux. Les résultats de l'analyse permettent en particulier de clarifier les relations théoriques existant entre les concepts de besoin, de privation et d'aspiration. Ils nous permettent aussi de constater que les classes sociales, en tant qu'elles sont reflétées par l'occupation professionnelle, n'influencent pas le comportement économique dans notre milieu. Ces résultats, comme nous le disions, infir-

ment les hypothèses de Halbwachs mais confirment, par ailleurs, les hypothèses de Roseborough, élaborées à partir d'études aux États-Unis.

De plus en plus, notre société prend l'aspect d'une société homogène où tous les individus partagent les mêmes normes de consommation. Le seul facteur de différenciation est le revenu disponible, c'est-à-dire la possibilité concrète de satisfaire plus ou moins entièrement des normes universelles de consommation.

Alors que cette première partie de l'ouvrage rapporte les résultats généraux de l'étude, la deuxième partie sera consacrée à l'analyse détaillée de quatre problèmes qui nous ont semblé capitaux dans la compréhension de l'évolution de la famille salariée. Ainsi, il sera question tour à tour de l'utilisation du crédit et de la pratique de l'épargne (chapitre IX), des formes de loisirs et de leur signification (chapitre X), de la conception qu'on se fait de l'instruction (chapitre XI) et enfin des conséquences d'un mal généralisé, le chômage (chapitre XII).

En annexe, nous présenterons certains résultats intéressants qui ne nécessitent toutefois pas de longs développements et quelques tableaux statistiques qui apportent des précisions à l'analyse. Faute d'espace, nous avons cependant dû exclure la très grande majorité des tableaux qu'il aurait fallu présenter au lecteur pour assurer une compréhension complète de nos conclusions.

En annexe, on trouvera aussi un résumé des démarches de recherches, le questionnaire utilisé, la description des typologies et des index utilisés et la bibliographie consultée.

première partie

DE LA SATISFACTION DES BESOINS À LA NAISSANCE DES ASPIRATIONS

CHAPITRE I

Les fondements historiques : Du budget au comportement global des familles

Notre intention, dans ce premier chapitre, n'est pas de faire l'histoire des études sur la consommation ou sur le budget des familles. Cette histoire a déjà été faite[1]. Nous inspirant de cette histoire, nous voulons plutôt dégager certaines tendances dominantes dans la façon de poser les problèmes et retracer en même temps, l'élargissement graduel des perspectives.

Malgré le nombre impressionnant de recherches sur la consommation et la quantité non moins impressionnante de ces études qui sont fondées sur les renseignements tirés du budget des familles, les approches fondamentalement différentes sont relativement peu nombreuses. Deux disciplines — la science économique et la sociologie — se sont intéressées très tôt aux analyses de budget. Ces travaux de pionniers cependant, n'étaient pas principalement inspirés par des fins scientifiques. Les caractères dominants des enquêtes budgétaires du XVIII[e] siècle et de plusieurs travaux du siècle dernier pourraient, à la rigueur, se regrouper sous les trois traits suivants :

a) Les enquêtes budgétaires servaient avant tout des buts de réforme sociale. En Angleterre, de 1750 à 1800, elles alimentent les débats politiques concernant la taxation pour les pauvres (*poor law*) ; en Belgique et en Allemagne, elles sont entreprises par des agences gouvernementales dans le but de fournir des critères pour la fixation des salaires minimaux, pour la distribution des prestations sociales, pour le calcul des indices du coût de la vie, etc. À l'exception peut-être des travaux de Frédéric Leplay et de Ernst Engel, les recherches budgétaires de cette époque sont nettement

---

1 Carl C. ZIMMERMAN, *Consumption and Standards of Living*. New York, D. van Nostrand & Co., 1936; ou encore : J. C. STIGLER, The Early History of Empirical Studies of Consumer Behavior, *Journal of Political Economy*, 62, 1954, p. 95ss.

dominées par des préoccupations de réforme sociale. Cette préoccupation d'ailleurs restera toujours présente, même dans les travaux les plus récents[2].

b) Ces enquêtes sont fortement orientées vers l'étude des familles pauvres, des groupes défavorisés ou marginaux et vers les problèmes liés à la misère. Cette orientation apparaît comme un corrolaire des préoccupations de réforme sociale.

c) Enfin, ces études s'intéressent particulièrement à l'aspect économique et monétaire du budget, aux revenus et dépenses, de même qu'à l'épargne et à l'endettement. Il s'agit là de phénomènes qui sont plus faciles à observer, à compiler et à analyser. Il faut ajouter aussi que les premières questions concernant la consommation furent posées par des économistes.

Les recherches ainsi caractérisées ne sont pas d'un grand intérêt pour la théorie ou la méthodologie des sciences sociales. Elles ont eu le mérite d'attirer l'attention sur l'utilité des renseignements fournis par le budget; elles ont contribué à asseoir solidement plusieurs services statistiques gouvernementaux; par-dessus tout, elles ont éveillé l'intérêt pour un type de recherches qui n'a pas encore livré, après plus d'un siècle, toutes ses possibilités.

I L'APPROCHE ÉCONOMIQUE

Pour l'économiste qui considère à la fois l'offre et la demande des produits, l'étude du budget est un outil indispensable. S'il veut connaître la propension à consommer de la population ou sa propension à épargner, il doit déterminer la composition de la dépense des consommateurs, la proportion de la dépense qui est consacrée à chacun des postes du budget ainsi que les relations qui existent entre la structure des dépenses et le revenu.

L'histoire nous apprend cependant que les théoriciens de l'économique ont mis beaucoup de temps à s'intéresser à la consommation. Les classiques (Smith, Ricardo, Stuart Mill) s'enfermèrent dans une théorie rationnelle, centrée sur l'*homo œconomicus* et les marginalistes (l'école autrichienne), bien que leurs perspectives soient plus *subjectives*, n'utilisent en fait qu'une psychologie des plus élémentaires. Il faudra attendre les néo-marginalistes, et principalement Alfred Marshall, pour que la consommation occupe une place respectable dans la théorie économique et que la psychologie du consommateur — comme celle du producteur — devienne un sujet réel d'investigation. La naissance d'une psychologie économique

---

2 S. J. Prais et H. S. Houtthakker commentant deux célèbres enquêtes britanniques conduites en 1937 et en 1939, soulignent très bien la présence de cette tendance vers la réforme sociale chez leurs auteurs, malgré l'effort évident d'objectivité. Voir : S. J. Prais et H. S. Houtthakker, *The Analysis of Family Budgets with an Application to two British Surveys conducted in 1937-1939 and their Detailed Results*. Cambridge University Press, 1955.

témoigne actuellement de l'extension et du raffinement de l'analyse économique.

Toutefois, les recherches appliquées sur les comportements de consommation, en économique, ont devancé de beaucoup les travaux théoriques. Ce fait est remarquablement illustré par les travaux importants de Ernst Engel, vers le milieu du XIX^e siècle.

Ernst Engel, ancien élève de Frédéric Leplay, admirateur de Quételet à qui il emprunta beaucoup, directeur de l'Office Statistique de la Saxe de 1850 à 1858, publie en 1857 une étude dans laquelle il analyse les budgets de famille déjà publiés par Ducpétiaux et Leplay. Dans cette première étude, il cherche à montrer comment la dépense pour les divers postes du budget varie en fonction des revenus du ménage. Par la suite, ces relations furent souvent désignées sous le nom de *courbe d'Engel*. Voici les principaux résultats de cette première étude:

a) l'alimentation représente la principale dépense dans le budget familial;

b) la proportion de la dépense consacrée à l'alimentation diminue à mesure qu'augmente le niveau de vie de la famille (ce niveau de vie est mesuré par le revenu seulement);

c) la proportion de la dépense consacrée au logement et à l'habillement est à peu près constante tandis que la dépense pour les objets de luxe augmente avec le niveau de vie.

Dans une étude publiée en 1895 vers la fin de sa vie, – c'est d'ailleurs la plus célèbre de ses œuvres [3] – Engel reconnaît que les propositions (a) et (c) ne correspondent pas toujours à la réalité. La seconde proposition toutefois a été très fréquemment vérifiée et constitue la *loi d'Engel*.

Cette *loi* fut la première loi de consommation. Par la suite, une multitude de recherches ont tenté d'exprimer et de vérifier des lois du même genre. Zimmerman a compilé dans un tableau très utile [4] toutes les lois importantes de consommation étudiées par divers auteurs depuis Engel jusqu'en 1930. Ce simple tableau donne une juste idée de l'importance et de l'intérêt qui s'est manifesté pour les travaux commencés par Engel.

Mais son œuvre de pionnier ne se limite pas à la seule recherche des lois de la consommation. Partant de la corrélation entre le revenu et la structure des dépenses, Engel tente d'élaborer une théorie générale du bien-être économique, fondée sur l'hypothèse générale suivante : « Le degré de bien-être de l'homme s'exprime par le rapport qui existe entre la proportion de la dépense qu'il doit consacrer à sa subsistance physique et la part qu'il peut consacrer à ses autres besoins » [5]. Pour conduire son analyse,

---

3 Cette étude se trouve seulement dans sa version originale allemande. Carl C. ZIMMERMAN, *op. cit.*, en décrit le contenu et en souligne les principaux points.

4 C. C. ZIMMERMAN, *op. cit.*, pp. 51-54.

5 C'est un texte tiré de l'étude d'ENGEL de 1895 et cité par ZIMMERMAN, *op. cit.*, p. 375.

Engel établit une classification des dépenses et il est amené à utiliser une méthode qu'il avait innovée en 1883 pour assurer la comparaison entre les familles de différente grandeur et composées de personnes d'âges différents. Son échelle de consommation fournit un standard qui permet d'évaluer la consommation différentielle des individus. Il a pris la consommation moyenne des jeunes enfants comme unité de base et il a ajouté ensuite pour chaque année un dixième de cette unité, jusqu'à l'âge de vingt ans. Ces types d'échelle furent énormément transformés par la suite, mais Engel, qui s'est inspiré d'une idée du statisticien Quételet, fut le premier à s'en servir pour comparer les budgets de familles de grandeur différente.

Par ses recherches sur les *lois* de la consommation de même que par ses procédures de comparaison, Engel a donné naissance à une longue tradition d'études. Même actuellement, rares sont les enquêtes – économiques ou autres – qui ne se préoccupent pas de reprendre ou de vérifier des *lois* ou d'en formuler de nouvelles. De telles recherches, en économie appliquée, dominent toute la période qui va d'Engel jusqu'aux années 30 de notre siècle.

Entre les deux guerres mondiales, des travaux économiques plus importants ont fait évoluer les domaines de préoccupations. Deux types de recherches économiques semblent alors orienter les autres travaux : les unes continuent la tradition engélienne en la nuançant; les autres entreprennent la vérification empirique de la théorie de la consommation élaborée par Keynes. Ces deux orientations en arrivent presqu'au même problème : la nécessité de recourir à d'autres disciplines pour apporter une explication réaliste aux comportements des consommateurs.

Ceux qui ont continué la tradition engélienne ont entrepris une critique de cette orientation. L'essentiel de cette critique porte sur le fait que les auteurs passés n'ont pas accordé assez d'attention à toutes les variables qui peuvent être en relation avec la structure des dépenses. Du seul point de vue économique, des auteurs plus récents, comme Prais et Houtthakker en Angleterre[6], reconnaissent que le revenu, la dimension et la composition de la famille ne sont pas les seuls facteurs importants qui introduisent des variations dans les façons de dépenser les revenus. Partant d'une critique de deux célèbres enquêtes anglaises faites en 1937 et 1939, les deux auteurs passent en revue la multitude des influences possibles sur la consommation. Leur attention porte principalement sur l'occupation, sur la classe sociale et sur la région. Il est significatif que cette préoccupation vienne des économistes eux-mêmes. De plus, cette inquiétude n'est pas propre aux chercheurs qui se situent dans la tradition engélienne.

La théorie économique a subi de profondes transformations avec

6 S. J. Prais et H. S. Houtthakker, *op. cit.*

l'œuvre magistrale de Keynes. La nouvelle théorie donne une place majeure à la fonction de consommation et à la fonction d'épargne. Cependant, malgré le fait que la théorie keynesienne repose sur beaucoup d'observations, plusieurs hypothèses restaient à vérifier et principalement celles attachées à la consommation et à l'épargne. Ces problèmes ont donné le jour à plusieurs recherches et, bien que la plupart de celles-ci ne se servent pas d'études sur les budgets familiaux, nous devons leur accorder un peu d'attention parce qu'elles ont soulevé des questions qui furent fréquemment débattues par la suite.

Les meilleurs travaux de ce genre furent entrepris par le *National Bureau of Economic Research*, dirigé par Simar Kuznets. Ces études cherchent surtout à préciser le rôle de la fonction de consommation dans l'évolution du revenu national. Keynes avait admis la stabilité de la propension à consommer, du moins en courte période. Kuznets et son équipe étudient le rapport entre le revenu national et l'épargne aux États-Unis et concluent qu'il est inexact d'affirmer qu'en longue période, « l'épargne s'élève au fur et à mesure que le revenu s'élève » [7]. Poussant plus loin, Modogliani et Duesenberry [8] cherchent à démontrer que même en courte période, l'hypothèse de la stabilité de la propension à consommer peut être mise en doute. Celle-ci suppose en effet qu'il y a indépendance entre les comportements de chaque individu par rapport à la consommation. Or Duesenberry affirme qu'il y a de bonnes raisons psychologiques et sociologiques pour supposer au contraire qu'il y a interdépendance entre les comportements de consommation. Il introduit un concept général : *l'effet de démonstration*, pour simplement illustrer une des interdépendances possibles. Ce concept fut repris par la suite dans les études de l'influence des pays industrialisés sur la consommation des pays sous-développés [9].

Que les économistes en arrivent à reconnaître la nécessité de recourir à la psychologie et à la sociologie, quand il s'agit de la consommation, traduit bien une évolution déjà signalée vers la recherche interdisciplinaire. Les résultats des travaux récents convergent : il est nécessaire de dépasser l'explication purement économique pour atteindre le consommateur réel. À l'intérieur même des enquêtes économiques, l'évolution s'est faite dans le sens de la compréhension : partis d'une simple étude statistique du budget, les travaux ont évolué vers une explication du com-

---

7 Raymond Barre, *Économie Politique*, « collection Theims », tome II. Paris, P.U.F., 1956, p. 388.

8 F. Modogliani, Fluctuations in the Saving-Income Ratio : a Problem in Economic Forecasting, *Studies in Income and Wealth*. N. Y. National Bureau of Economic Research, 1949.

James S. Duesenberry : *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge Mass, Harvard University Press, 1952.

9 Pour plus de détails sur *l'effet de démonstration*, voir J. S. Duesenberry, *op. cit.*, p. 27. Pour un exemple de l'utilisation de cette hypothèse dans l'étude de l'économie des pays sous-développés, consulter Ragnar Nurkse, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford, Blackwell, 1953.

portement économique des consommateurs. Dans les études récentes, on ne cherche plus seulement comment le consommateur dépense son revenu, mais on s'interroge aussi sur les *pourquoi* des diverses façons de dépenser, sur les causes reliées aux multiples manières d'utiliser son revenu, etc. Dans de telles études, l'analyse du budget n'est plus l'objectif central mais le prétexte à des analyses plus compréhensives.

II L'APPROCHE SOCIOLOGIQUE

En sociologie, la façon actuelle de poser les problèmes et d'utiliser les données budgétaires s'inspirent de deux traditions différentes qui viennent de la France principalement : l'école de Frédéric Leplay et celle de Maurice Halbwachs. Ces deux approches se distinguent autant par leur méthodologie que par les théories sociales qui soutiennent les recherches empiriques.

Frédéric Leplay, diplômé de Polytechnique et de l'École des Mines de Paris, commence sa carrière d'ingénieur minier vers 1829 et son travail l'oblige aussitôt à voyager beaucoup à travers l'Europe. Moraliste et homme d'action, il est frappé par la diversité des façons de vivre et surtout par l'instabilité et la désintégration sociale de plusieurs milieux ouvriers. Cette question le préoccupe constamment durant ces voyages et il décide finalement de profiter de ses nombreux déplacements pour recueillir des informations détaillées sur les manières de vivre des ouvriers des différents pays. Pour recueillir ces faits, il met au point une procédure d'observation qu'il perfectionnera graduellement par la suite.

La préoccupation centrale de ses recherches est le comportement global des familles. Cela explique en partie la diversité et la complexité des renseignements qu'il accumule concernant chacune des familles qu'il visite. De fait, la somme des observations sur une famille constituait une véritable monographie qui demandait parfois plus de deux mois pour être complétée.

Parmi ces informations, les données budgétaires occupent une place importante, mais non prépondérante. On y trouve une liste détaillée des dépenses de toutes sortes et des revenus annuels ainsi que de leurs sources. Mais ces renseignements quantitatifs sont accompagnés des informations les plus variées concernant surtout : l'emplacement géographique de la famille; l'état civil de ses membres; la religion et les habitudes morales; l'hygiène et la santé; la position sociale; les moyens de subsistance, c.-à-d. propriété, subvention, travail; le mode de vie, c.-à-d. nourriture, habitation, récréation, etc.; son histoire : l'évolution générale, les déplacements géographiques, professionnels, sociaux; enfin des notes diverses sur la structure sociale du milieu.

Pour comprendre la raison de ce genre de recherche, il est indispensable d'introduire les théories les plus importantes de Leplay. Ce qu'il cherche avant tout c'est une compréhension globale de la société, c'est-

à-dire de la structure sociale, et non pas une connaissance des habitudes de consommation. Mais, pour lui, la structure sociale se comprend d'abord par le type de famille qui la compose. La famille, dans sa théorie, est le groupe social le plus intense. La stabilité ou l'instabilité du noyau familial est la meilleure image de l'ordre ou du désordre de la société. Réformateur autant que scientiste, conservateur dans ses idées sur l'idéal de la société, Leplay tend à attribuer au mode de vie nouveau créé par le milieu industriel la responsabilité de l'instabilité de plusieurs familles ouvrières.

Méthodologiquement, le mode de vie et le budget représentent pour lui une bonne manière de caractériser les divers types de famille. Observant les diverses conditions de vie, il en dégage des types de famille et, de là, des types de structure sociale. Et ce matériel lui permet ensuite de philosopher sur la structure sociale idéale et, conséquemment, sur le meilleur mode de vie et sur les causes qui font obstacle à ces idéaux de comportement. Il en vient à dénoncer l'égoïsme et l'individualisme des ouvriers et à réclamer le retour à l'ancien ordre social traditionnel forcément plus stable.

Laissant aux moralistes le soin de discuter de la valeur de ces conclusions, il est toutefois nécessaire de retenir l'approche méthodologique de Leplay. À une époque où les économistes s'enfermaient dans des études strictement monétaires du budget, Leplay a proposé une perspective à tendance globale pour l'étude des comportements de consommation. Pour lui, la structure du budget n'a de signification que lorsqu'on peut la mettre en relation avec l'ensemble des conditions de vie de la famille. Cette orientation, tracée il y a plus de cent ans, s'est ensuite généralisée dans toutes les recherches sur la consommation. Dans les études actuelles, aussi bien économiques, psychologiques que sociologiques, l'analyse de la structure budgétaire n'est plus qu'un des outils par lesquels la condition de vie des familles peut être observée.

L'approche de Maurice Halbwachs est différente de celle de Leplay, à la fois par son cadre théorique et par sa méthodologie. Halbwachs est principalement intéressé à l'étude des classes sociales et ses travaux s'inspirent fortement des théories et de la méthodologie durkheimiennes.

La tentative qu'a fait Halbwachs pour découper des classes sociales à partir des types de consommation a été plusieurs fois critiquée. La discussion de cette question demanderait un exposé assez développé du modèle théorique de l'auteur et dépasserait nos besoins actuels. Pour d'autres raisons, nous laisserons de côté l'aspect technique des analyses de Halbwachs qui procède, la plupart du temps, par une seconde analyse des statistiques officielles d'Allemagne ou de France. Ces procédés statistiques sont souvent ambigus et n'offrent pas d'intérêt pour les recherches futures.

Le mérite de Halbwachs, c'est d'avoir attiré l'attention sur le caractère plus ou moins social des habitudes de consommation. Son modèle théorique lui fait concevoir la classe sociale comme une collectivité d'indi-

vidus possédant un ensemble de besoins bien spécifiés. L'ensemble de ses études met en évidence les points suivants :

a) les besoins et les manières de satisfaire ces besoins sont différents d'une classe sociale à l'autre;

b) même si des besoins semblables se retrouvent dans toutes les classes sociales, ces besoins sont hiérarchisés différemment;

c) les niveaux de vie ou les revenus sont insuffisants, à eux seuls, pour expliquer les différences entre les classes. Par exemple, à revenu égal, un fonctionnaire dépense plus pour le vêtement qu'un ouvrier et ce dernier dépense moins que tous les autres pour le logement et plus que tous les autres pour la nourriture.

De telles conclusions supposent que chaque classe sociale a ses habitudes de consommation, c'est-à-dire que l'ensemble des membres d'une classe sociale se réfèrent à un modèle ou à une façon propre de dépenser les revenus. En bonne logique, cela signifie que chaque classe sociale a un ensemble de besoins bien définis.

La question centrale revient donc à la notion de besoin dans la théorie de Halbwachs. Pourquoi retrouve-t-on des ensembles de besoins différents d'un groupe social à l'autre? Qu'est-ce qui fait l'unité d'un ensemble de besoins particulier à une classe? Les besoins, selon la psychologie, ne sont-ils pas individuels et ressentis subjectivement par chaque individu?

Le réponse que Halbwachs, en tant que sociologue, va apporter à ces questions laisse soupçonner l'influence de Durkheim.

> Quoique les besoins puissent être mesurés par les dépenses, la justification de leur introduction dans la définition des classes sociales reste le fait qu'ils trouvent leur source dans les représentations collectives, les opinions, les jugements collectifs de valeurs.[10]

Comme chez Durkheim les représentations collectives ne sont pas seulement la somme des représentations individuelles, mais possèdent un caractère de transcendance par rapport à celles-ci, de même chez Halbwachs le besoin social d'une classe n'est pas seulement la somme ou la juxtaposition des besoins particuliers de tous ses membres, mais un transcendant qu'il définit comme un état de conscience indépendant des désirs individuels.

Ce besoin social, au-delà de la somme des besoins individuels, canalise ou filtre le nombre et l'intensité des besoins particuliers que l'individu, à l'intérieur de sa classe, ressent et considère comme nécessaire. En d'autres mots, il apprend par la classe à laquelle il appartient que tel bien a beaucoup d'importance, que tel autre demande le minimum d'attention, etc.

Si nous cherchons maintenant ce qui concourt à déterminer le besoin

---

10 Maurice HALBWACHS, *La classe ouvrière et les niveaux de vie*. Paris, Alcan, 1913.

social spécifique d'une classe, Halbwachs répond que cette spécificité vient de la fonction particulière occupée par les membres d'une classe dans l'ensemble de la société. Illustrons brièvement ces considérations : Halbwachs a étudié principalement la classe ouvrière parce que, dit-il, elle est plus homogène et les relations entre ses besoins et la société sont plus simples. L'ouvrier est principalement occupé par le travail d'usine; ainsi ses contacts les plus fréquents ne se font pas avec les hommes mais avec la matière inerte. Cela représente sa fonction. Conséquemment, l'ouvrier est plus exposé à l'isolement social. C'est pourquoi il attachera moins d'importance à certains symboles extérieurs qui servent surtout les relations sociales, comme le vêtement ou la maison. Habitant son quartier ouvrier, il a très peu l'occasion de faire des comparaisons avec les maisons de fonctionnaires ou de gens des classes supérieures et cela freine le développement du besoin pour un logis moderne et confortable. De plus, le milieu d'usine n'est pas fait pour éveiller le goût d'un intérieur douillet et agréable. Enfin, la condition ouvrière en général s'est améliorée très lentement au prix de luttes difficiles et cela a entraîné l'ouvrier à réserver ses ambitions pour conserver ce qu'il a gagné, plutôt que pour aller de l'avant dans les échelons sociaux. Tout cela pour expliquer le fait que l'ouvrier dépense très peu pour son logement, comparativement aux travailleurs des autres classes sociales.

De telles explications sont parfaitement valables, à condition d'accepter les postulats théoriques sur lesquels elles reposent. Pour notre analyse, les travaux de Halbwachs nous ont intéressés justement parce qu'ils s'occupent du caractère social des besoins. Il se peut cependant qu'une histoire de la notion de besoin à travers la psychologie et la psychologie sociale nous conduisent finalement à des résultats semblables.

De fait, les travaux récents de sociologie ou d'économique ont utilisé — souvent inconsciemment — les conclusions de la psychologie, et ont ainsi donné une compréhension nouvelle aux comportements de consommation. En effet, la psychologie sociale, de pair avec la psychologie économique, a élaboré graduellement une psychologie du consommateur. Cet état de choses nous amène à considérer une troisième voie d'approche, celle de la psychologie.

III L'APPROCHE PSYCHOLOGIQUE

Pour retracer l'influence de la psychologie dans les études actuelles sur la consommation, nous quitterons l'histoire des budgets familiaux puisque cette science ne s'est pas directement intéressée aux problèmes de la structure générale du budget. Les psychologues se sont attachés à l'étude de chacun des postes du budget et à l'analyse de la motivation de l'acteur économique. Les recherches de George Katona[11] aux États-Unis,

11 George KATONA, *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York, McGraw-Hill Book Co., 1951.

comme celles de Jean Stoetzel en France, représentent les meilleures contributions de cette approche.

Les travaux de Katona auprès des consommateurs américains utilisent largement les hypothèses de la psychologie appliquée. Ils ont abordé directement plusieurs problèmes nouveaux, parmi lesquels il faut mentionner :

a) les types de décisions qui accompagnent l'achat des différents biens et les facteurs qui font varier ces décisions;

b) le rôle des aspirations, de l'expérience passée, de la connaissance de la situation économique et sociale sur le système des attentes ou sur les prévisions concernant le revenu futur, les achats prochains ou la situation générale à venir;

c) la continuité dans les attitudes des consommateurs et la possibilité de prédire leurs comportements à court et à long terme;

d) l'influence des autres consommateurs, de leurs revenus et de leurs possessions matérielles sur les décisions d'acheter ou d'épargner;

e) le temps d'usage des biens, le rythme et les motifs du remplacement des possessions matérielles;

f) l'étude de l'optimisme ou du pessimisme, de la cause de ces attitudes et de leurs conséquences sur les décisions et les prévisions, etc.

Il serait difficile de résumer, même brièvement, les résultats et les hypothèses auxquels ont abouti ces recherches, mais un fait demeure acquis pour les études à venir : l'importance prédominante de l'aspect subjectif des comportements de consommation. À côté d'une situation objective, il faudra désormais faire une place à la définition de la situation telle qu'elle est fournie par les consommateurs, pour comprendre une grande partie de leurs décisions et de leurs actions. Contexte économique, classes sociales, groupe de référence, facteurs sociaux généraux, tous ces conditionnements agissent sur l'acheteur mais dans la mesure où il les subit et en tenant compte de ses réponses personnelles qui, elles, sont liées à sa personnalité, à son imperméabilité au monde extérieur, à sa capacité ou à ses aptitudes à agir rationnellement, etc. Ces derniers facteurs n'ont pas encore fait directement le sujet d'une étude psychologique approfondie, mais cette science a en réserve beaucoup de matériel qui attend d'être utilisé.

À côté de ces études portant sur les motivations par rapport à des points précis, on trouve aussi un petit nombre de recherches psychologiques qui s'intéressent à la motivation globale des consommateurs. Ces études portent surtout sur l'analyse des tensions psychologiques qui résultent de l'inadéquation entre le revenu disponible et les besoins éprouvés par la famille. Ces tensions peuvent se résoudre par divers mécanismes de défense comme l'agression ou la régression.

Une étude de Moscovici et Columelli [12] illustre bien ce type de recherches. Les auteurs partent d'une description de l'adéquation entre le salaire et les besoins. Les sujets devaient apprécier leurs possibilités budgétaires et estimer l'adéquation entre leurs revenus et l'ensemble de leurs besoins. Il apparaît d'abord que cette appréciation est étroitement reliée à des données économiques et sociales (revenu, salaire, niveau socio-économique, âge, sexe, type d'entreprise) et dépendante aussi de certains facteurs de nature essentiellement psychologique (fatigue, équilibre entre vie domestique et vie professionnelle, aspirations financières, etc.).

En second lieu, les auteurs s'attachent à l'étude du système des valeurs, qu'ils relient ensuite aux appréciations budgétaires. Ils trouvent par exemple, que ceux qui estiment mal boucler leur budget sont moins enclins à faire des efforts personnels pour parvenir à un salaire supérieur. Ces analyses les amènent à isoler deux sous-groupes : a) ceux qui bouclent mal leur budget : ceux-ci travaillent surtout dans des entreprises traditionnelles; ils ont un système de valeurs intégré qui s'étend à plusieurs domaines; ils n'acceptent pas de profondes transformations; b) ceux qui travaillent dans des usines modernes et bouclent bien leur budget : ceux-ci ont un système de valeurs focalisé, c'est-à-dire axé sur certains intérêts particuliers; ils n'ont pas d'équilibre général et acceptent des transformations radicales.

Enfin les analyses précédentes conduisent à l'étude des aspirations et à la séparation de deux univers :

> Il apparaît qu'à partir d'un certain seuil que nous désignerons comme un « seuil d'anticipations », l'individu passe de l'univers des besoins, caractérisé par une étroite détermination de la conduite, à l'univers des motivations, où le domaine des possibilités élargit l'horizon étroit du nécessaire.[13]

Ces deux univers sont donc différenciés par deux types fondamentaux de conduite, types qui ont été mis en lumière par les travaux psychologiques : ceux qui vivent dans l'univers des besoins ont une conduite conditionnée par la réduction des tensions entre les besoins fondamentaux et les disponibilités actuelles; ceux qui, par contre, peuvent, pour différents facteurs, franchir le seuil d'anticipations et passer à l'univers des aspirations ont une conduite axée sur la réalisation d'objectifs nouveaux.

Puis, reprenant la distinction bien connue entre le genre de vie (l'aspect qualitatif) et le niveau de vie (l'aspect quantitatif), les auteurs observent

> que le fait de se donner un genre de vie, de même que celui d'avoir des aspirations et d'anticiper, n'est possible que lorsqu'un certain seuil a été dépassé dans l'échelle des niveaux de vie.[14]

---

12 S. Moscovici et F. Columelli, Contribution à l'étude des aspirations économiques des travailleurs, *Bulletin du Centre d'études et de recherches psychotechniques*, vol. VI, no 4, oct.-déc. 1957, pp. 405-422.

13 S. Moscovici et F. Columelli, *op. cit.*, p. 411.

14 *Ibid*, p. 413.

Un tel résumé laisse de côté plusieurs aspects importants de cette étude, mais suffit à faire voir comment s'élaborent les études spécialisées sur les motivations économiques.

Certains travaux très récents — particulièrement ceux de Chombart de Lauwe et de son équipe [15] — réunissent les deux traditions de Leplay et de Halbwachs. On cherche aussi à intégrer dans l'analyse sociologique l'étude des besoins subjectivement définis par divers groupes sociaux, la recherche des motivations qui déterminent la conduite des consommateurs et les aspirations caractéristiques des différents sous-groupes de la société. De façon générale, la structure des revenus ou des dépenses et le niveau de vie sont mis en relation avec toutes les dimensions de la famille, c'est-à-dire son entourage, les conditions de travail de l'homme et de la femme, les relations intra-familiales, les loisirs et tout le champ des besoins et des aspirations subjectivement définis.

Ce dernier genre d'étude se rapproche le plus de la recherche que nous décrirons dans les chapitres suivants. C'est en essayant d'intégrer autant que possible les multiples orientations reconstituées à travers l'histoire que nous avons défini les objectifs et la méthodologie de notre enquête.

---

15 P. Chombart de Lauwe, *La vie quotidienne des familles ouvrières*. Paris, C.N.R.S., 1956.

CHAPITRE II

La stratégie de l'observation

I LES CONCEPTS FONDAMENTAUX DE L'ÉTUDE

Notre incursion dans l'histoire des traditions scientifiques, bien que brève, a suffi pour faire ressortir clairement l'importance de la motivation dans les comportements économiques de la famille. Lorsque les économistes emploient les termes de *propension à consommer* ou *à épargner* et d'*élasticité*, ils font appel à une certaine motivation individuelle ou collective. Le concept de *besoin* se retrouve dans toutes les études sociologiques ou psychologiques, sauf peut-être celles de Leplay et de ses disciples les plus fervents. Le concept d'aspiration est lui aussi souvent utilisé dans ce genre d'études.

Étant donné l'état des recherches dans le domaine, il nous était impossible d'éviter ce problème de la motivation. Il nous est même apparu que les notions de besoin et d'aspiration devaient constituer le cœur même d'une analyse des comportements économiques. Par ailleurs, introduire ces concepts, en particulier celui de besoin, au centre d'une étude, c'est semble-t-il y introduire la confusion. Ce concept, en effet, a des connotations différentes mais en partie complémentaires non seulement pour le psychologue et pour le sociologue, mais aussi pour l'homme d'action, le moraliste et même le philosophe. Il est donc essentiel de décanter les divers niveaux de signification du concept avant d'arriver à une définition qui deviendra la pierre d'assise de toute notre recherche. Un des seuls éléments qui transcendent les diverses conceptions du besoin est celui de la nécessité. Le besoin, c'est ce qui est nécessaire. À l'idée de nécessité se rajoute souvent celle de droit ou d'obligation, car le besoin réfère ordinairement à une nécessité inscrite dans la nature même, dans l'essence des êtres. Si l'être a droit à son existence, il a également droit à la satisfaction de ses besoins.

Dans son acception la plus rigoureuse, le besoin est le minimum essentiel au bon fonctionnement d'un organisme. Mais sitôt énoncée,

cette première définition soulève une difficulté majeure qui ne peut être résolue sans le recours à une norme : quand le fonctionnement d'un organisme devient-il pathologique, quand cesse-t-il d'être bon ou normal? On peut, sans doute, à partir de considérations physiologiques, affirmer que l'homme a besoin de se nourrir, de se loger, de se reproduire. À ces trois besoins *innés* ou *primaires*, on ajoutera parfois celui de se vêtir pour se protéger des intempéries. À partir de telles considérations sur la *nature* de l'homme ou sur son fonctionnement psychologique, on pourra même parler du besoin de se sentir aimé, reconnu et approuvé par les autres, du besoin de communiquer avec autrui et de faire partie d'un groupe, du besoin d'acquisition, etc., chaque philosophe, chaque psychologue possède ainsi sa liste de besoins.

Il faut vite reconnaître qu'il n'est possible d'établir une telle liste qu'à condition de la vider de son contenu. Dès qu'on veut spécifier quelle nourriture l'homme doit prendre, quel logement il doit habiter, quel nombre d'enfants il doit avoir, par qui il doit être aimé, etc., on ne peut plus éviter le jugement de valeur, c'est-à-dire le recours à une norme. Il existe peut-être une seule exception et encore cette exception n'est que partielle. Il est en effet possible de déterminer la quantité minimale d'éléments nutritifs nécessaires pour assurer la survie de l'individu. La rançon de la privation est alors évidente et peut aller même jusqu'à la mort. Il est cependant impossible de préciser objectivement (*scientifiquement*) quels aliments précis doivent servir de sources nutritives. Physiologiquement, il est indifférent que les protéines proviennent du bœuf, du cheval ou des sauterelles. Ces précisions viendront des normes de la société où le besoin se manifestera. À plus forte raison en sera-t-il ainsi des autres besoins pour lesquels il est même impossible de déterminer objectivement le *minimum vital*.

C'est bien ce que semble avoir accepté la psychologie contemporaine qui a renoncé à étudier la genèse des besoins, pour s'attacher surtout à l'analyse de la force motivante du besoin dans le comportement individuel. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce dernier point ultérieurement.

La véritable question que soulève la notion de besoin est donc celle de la norme et aussi de la définition de cette norme. Lorsque l'expert ou le moraliste parle de besoins *objectifs*, il ne fait en somme que sublimer la subjectivité de ses propres normes ou de ses propres désirs, il ne fait qu'expliciter ses propres jugements de valeur.

Plutôt que ce qui est nécessaire à un individu ou à un groupe, le besoin est donc *ce qui est jugé nécessaire*. Avec cette nouvelle proposition, nous optons pour une définition subjective du besoin. Le système de valeurs et de normes est la base même du besoin. Nous pouvons même déjà indiquer que l'objet de notre analyse sera, non pas la formulation d'une liste de besoins objectifs ou de budgets types, mais bien plutôt la détermination

des biens et services qui sont jugés nécessaires par les individus pour leur propre survie. Nous gardons l'idée de minimum essentiel au bon fonctionnement de l'organisme humain, toutefois le minimum, de même que le fonctionnement normal, seront déterminés non pas une fois pour toutes mais de façon différente par chacun des informateurs.

Nous ne tombons pas pour autant dans le psychologisme, nous continuons à faire œuvre sociologique. Et cela pour trois raisons. Premièrement, et nous l'avons déjà signalé, les psychologues eux-mêmes refusent de plus en plus d'aborder la genèse des besoins, voyant là un domaine proprement sociologique. Pour eux, les besoins ont cessé d'être innés pour devenir acquis, c'est-à-dire transmis par la société et sa culture. Deuxièmement, le comportement de l'individu ne nous intéresse pas comme tel. Au-delà de l'individu, nous chercherons avant tout à déterminer les régularités de comportement. C'est en tant que les informateurs forment une population homogène ou appartiennent à des sous-groupes qu'ils feront objet d'étude. Si aucune régularité n'apparaissait, si aucune conception commune des besoins n'était manifeste dans les données, notre analyse serait impossible. Troisièmement, et cela est plus fondamental, au niveau de la définition du besoin, la norme dont s'inspire l'individu pour définir ce qui lui est nécessaire n'est pas pure création de son esprit mais lui vient plutôt du groupe auquel il appartient.

Ainsi, pour nous, ce qui est jugé nécessaire par l'individu a son fondement dans le système de valeurs et de normes culturelles du groupe auquel il appartient. Ce système définit ce qui est désirable et ce qui ne l'est pas, l'ordre de priorité des biens désirables, ce qu'il faut faire et ne pas faire, ce qu'il faut posséder et ne point posséder. Par le processus de socialisation à son groupe, l'individu finit par intérioriser ces normes qui deviennent alors ses besoins, c'est-à-dire les biens qu'il doit posséder et la façon dont il doit agir pour les acquérir. Pour devenir un membre pleinement reconnu de son groupe, pour être un être *normal*, l'individu doit agir et posséder selon ces normes. C'est à ce niveau qu'apparaît l'idée de droit à certains biens. Puisque l'individu doit posséder tel bien ou tel ensemble de biens pour être un membre *bona fide* de son groupe, son appartenance au groupe doit lui donner la possibilité d'acquérir ces biens. Au concept de normes culturelles comme objectif à atteindre (idéal de comportement) correspond chez l'individu la notion de droit aux moyens de réaliser ces normes.

Mais cette notion de groupe est très abstraite et trop vaste pour être utile comme telle à l'élaboration d'une théorie du besoin. Il est nécessaire de déterminer quels sont les types de groupements qui, à l'intérieur de la société globale, s'imposeront avec le plus d'autorité et le plus de continuité à l'individu au moment où se préciseront ses besoins. Parce qu'elle est le lieu par excellence où s'accomplit la socialisation première, la famille est le groupe dont l'influence est la plus déterminante sur la structure des

besoins. La famille n'est cependant pas un groupement isolé : elle est soumise aux diverses impulsions et influences qui proviennent d'une culture et d'une structure sociale plus vastes. Cela nous oblige à identifier le milieu ou le groupement qui est le plus significatif pour la famille, c'est-à-dire celui qui définit les besoins et qui règle les moyens de les satisfaire. On trouve, à ce propos, une grande diversité chez les auteurs d'études sociologiques sur la consommation. Pour Halbwachs, c'est l'influence de la classe sociale qui est déterminante[1]; Chombart de Lauwe se réfère à la situation particulière de la famille par rapport aux diverses étapes du processus d'évolution conduisant de la société traditionnelle à la société technologique et urbanisée[2] ; pour Riesman, le voisinage constitue l'unité fondamentale[3] ; Roseborough, enfin, affirme que la société globale est plus déterminante que chacun de ses sous-groupes[4]. Chaque auteur apporte une série de faits d'observations pour illustrer l'hypothèse qu'il avance et pour la justifier. Mais il faut remarquer tout de suite que les travaux de ces auteurs se sont poursuivis dans des sociétés fort dissemblables et à des moments historiques différents. Ainsi, Halbwachs identifie les besoins spécifiques de chaque classe sociale de l'Europe au tournant du XX[e] siècle. Roseborough, pour sa part, constate une très grande uniformité dans les besoins des familles américaines de 1950. Il parle de *standard package* pour désigner l'ensemble des biens et services auxquels a droit et qu'en réalité acquiert chacune des familles américaines. On pourrait aussi établir, en faisant une comparaison à l'intérieur d'un même groupe, que les besoins évoluent d'une période à l'autre et que les familles ne s'adaptent pas au même rythme à l'évolution; c'est à partir de ce postulat que Chombart de Lauwe a utilisé le continuum de Robert Redfield dans ses études sur la consommation. Cet ensemble de constatations théoriques a des répercussions très profondes au niveau de la stratégie des observations qu'il est essentiel de récolter. Il semble bien qu'il faille posséder une connaissance en profondeur d'une société donnée à un moment précis de son évolution avant d'être en mesure de déceler le groupe qui a le rôle de définir les besoins pour une famille particulière et de préciser le sens même de cette influence.

Notre connaissance du milieu québécois est encore trop restreinte pour nous permettre de privilégier un groupe plutôt qu'un autre. De plus, notre société est en voie de transformation rapide, ce qui implique des

---

1 Voir surtout les deux ouvrages suivants de Maurice HALBWACHS : *La classe ouvrière et les niveaux de vie (Recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines)*. Paris, 1913, xvii - 495p. et *L'Évolution des besoins dans les classes ouvrières*. Paris, Alcan, 1933, xii - 163p.

2 P. CHOMBART de LAUWE, *La vie quotidienne des familles ouvrières*. Paris, Centre national de la recherche scientifique, 1956, 307p.

3 David RIESMAN, *The Lonely Crowd*. New-Haven, Yale University Press, 1959, xvii - 386p.

4 Howard ROSEBOROUGH, Some Sociological Dimensions of Consumer Spending, *Canadian Journal of Economic and Political Science*, vol. XXIV no 3, août 1960, pp. 452-464.

déplacements plus ou moins prononcés des centres d'influence. Un des objectifs de notre étude sur les conditions de vie des travailleurs salariés est d'identifier, de façon empirique, les déterminants sociaux des besoins, c'est-à-dire les sous-groupes où il y a une homogénéité très grande des besoins, où l'on trouve des régularités significatives.

Halbwachs a non seulement développé la notion de besoin mais aussi celle de hiérarchie des besoins. Les besoins, comme les normes sociales et les valeurs dont ils découlent, ne sont pas indépendants les uns des autres; ils sont au contraire fortement reliés. Surtout lorsque les ressources sont relativement rares (ce qui est le cas de la plupart des familles), il y a souvent conflit entre la satisfaction simultanée de deux besoins. Un choix doit être fait; une priorité doit être donnée à tel besoin par rapport à tel autre. Ainsi s'établit une hiérarchie, une structure des besoins. Comme le besoin lui-même, cette structure sera basée sur le système ou la structure des valeurs et des normes du groupe. Cette notion de structure des besoins est peut-être pour le sociologue plus intéressante à analyser que le besoin lui-même. Il est en effet possible que tous les mêmes besoins se retrouvent dans tous les sous-groupes en tant que tels ou même en tant que contenu, c'est-à-dire relativement aux divers éléments qui les composent. Cette possibilité est d'ailleurs d'autant plus grande que, par suite de la publicité, il y a comme l'indique Roseborough une tendance à l'homogénéité des besoins. Il est alors possible que la seule différence entre les sous-groupes soit une différence de structure plutôt qu'une différence de contenu. C'est d'ailleurs ce que remarquait déjà Halbwachs dans ses travaux. Plus encore que l'analyse de chaque besoin individuel, notre analyse portera donc sur l'indépendance des besoins, sur leur structure selon les groupes.

Le besoin étant défini comme une nécessité subjective, sa non-satisfaction entraîne un sentiment d'inachevé, de frustration. C'est ce sentiment que nous analyserons sous le concept de privation. Nous conservons à ce terme son sens fort : la privation n'existe pour nous que par rapport au besoin, c'est-à-dire par rapport à un bien défini comme nécessaire. Si un bien n'est perçu que comme souhaitable ou désirable, son absence produira un sentiment d'attente ou de frustration, mais dans cette étude nous ne parlerons pas alors de privation. D'autant plus que le bien désirable non possédé reste en général possible, à moins que la situation n'empêche totalement l'individu de faire des projets. Ce dernier cas sera étudié ultérieurement lorsque nous parlerons de l'univers des besoins et des aspirations. La privation, même au sens fort, peut être de deux genres : la privation subie et la privation volontaire. La première est la privation provenant d'une situation de ressources insuffisantes. Elle est imposée par la situation. La relation de ce genre de privation avec la structure des besoins est assez ambiguë. D'un côté, on peut supposer que plus le besoin sera important dans la structure, plus la privation qui y correspond sera fortement sentie par l'individu et vice versa. D'un autre côté, plus le besoin est important, plus les ressources disponibles seront consacrées à sa satisfaction, de

sorte que l'individu éprouvera assez peu de privation par rapport à ce besoin. Ainsi les privations les plus fortement senties correspondraient aux besoins les moins importants dans la structure. C'est cette dernière interprétation que nous chercherons à vérifier dans notre analyse.

La relation de la privation volontaire avec la structure des besoins est plus directe. La privation volontaire, comme son nom l'indique, est le résultat d'un choix de l'individu. Afin d'accroître la satisfaction d'un besoin, il accepte volontairement de moins satisfaire un autre besoin, de se priver. Ce sera donc au sujet des besoins les moins importants qu'on retrouvera la privation volontaire. Cette dernière deviendra ainsi un indice privilégié de la structure des besoins.

Tous les biens ne sont pas jugés nécessaires, certains sont jugés seulement désirables. C'est sur ce degré d'intensité que nous avons fondé une distinction entre besoin et aspiration. Le champ des aspirations, c'est-à-dire tout ce qui est désirable, est encore très vaste. Aussi avons-nous cherché à le restreindre en distinguant entre aspiration et rêve. L'aspiration au sens strict où nous l'emploierons est ce qui est défini comme à la fois souhaitable et réalisable. L'aspiration prend donc naissance dans un bien désiré, conçu comme accessible. Si l'individu est conscient qu'il ne pourra jamais acquérir tel bien, il s'agit alors d'un rêve et non d'une aspiration. Par voie de conséquence, on peut affirmer ceci : lorsqu'un individu sait à l'avance qu'un objet est hors de sa portée, cet objet exercera sur lui très peu d'attrait et modifiera très peu son comportement. Pour qu'un bien (un service) devienne objet d'aspiration, le consommateur doit non seulement le désirer, mais aussi entrevoir les moyens concrets de l'obtenir et prendre enfin les dispositions nécessaires pour réaliser certaines démarches intermédiaires reliées à son acquisition.

L'aspiration peut être analysée au point de vue de son contenu aussi bien qu'au point de vue de sa structure. Comme pour les besoins, certains biens peuvent être plus désirables que d'autres. Cependant, Moscovici suggère une autre dimension dans l'étude des aspirations : celle de l'univers des aspirations. Selon lui, tous les individus n'ont pas la possibilité d'avoir des aspirations au sens strict, même si tous peuvent caresser des rêves. L'univers des aspirations, c'est la possibilité pour l'individu de faire des projets, de se projeter dans l'avenir. En d'autres mots, c'est la possibilité de prendre les moyens concrets qui conduiront à la réalisation de l'aspiration. Lorsque l'individu ne jouit pas de cette possibilité, il est exclu de l'univers des aspirations, il est prisonnier de l'univers des besoins, c'est-à-dire que tous ses efforts doivent être consacrés à maintenir un équilibre instable entre ses différents besoins et ses ressources. Ces notions d'univers nous seront particulièrement utiles pour l'analyse des aspirations.

II LE CADRE D'ANALYSE

Il va sans dire qu'une variable dépendante importante dans l'étude est le comportement économique des familles. C'est là, cependant, une variable trop vaste pour être mesurée de façon univoque. Plusieurs dimensions ou même sous-variables composent cette variable. La plus évidente de ces dimensions est certainement la structure des dépenses, c'est-à-dire la proportion des dépenses consacrée à chacun des postes du budget. D'autres conduites plus spécifiques viennent compléter ce comportement global qu'est le budget : les choix effectifs entre deux ou plusieurs biens, la pratique de l'épargne sous différentes formes, le recours au crédit auprès de certaines institutions en vue de se procurer certains biens, la façon d'administrer le budget, certains trucs permettant des économies (faire sa couture, attendre les soldes, etc.). Ce sont là autant de conduites dont nous avons mesuré l'importance et qui serviront de variables dépendantes (à expliquer).

Aussi sinon plus importantes que le comportement sont les attitudes économiques des informateurs. C'est à ce niveau qu'on retrouvera les concepts définis dans la première partie de ce chapitre : besoin, structure de besoins, privation, aspiration, rêve, univers des besoins ou des aspirations [5]. À ces attitudes générales, nous avons ajouté quelques attitudes spécifiques relativement au crédit, à l'épargne, à l'instruction, etc.

C'est cependant autour de la notion de besoin et de structure des besoins que nous avons organisé l'analyse des différentes variables dépendantes : conduites et attitudes. C'est surtout à partir de cette notion centrale que nous avons cherché à définir un ensemble significatif de variables indépendantes ou explicatives.

En effet, dans le choix des variables explicatives à inclure dans le schéma d'analyse, nous avons d'abord tenu compte des hypothèses cherchant à expliquer soit la genèse, soit le contenu des besoins. En particulier, nous avons porté notre attention sur les groupes significatifs susceptibles d'informer les normes de consommation des familles. Parmi ces groupes significatifs, la classe sociale s'imposait d'abord, par suite de son importance dans les études sociologiques antérieures. Cependant, il était difficile pour nous de déterminer de façon précise de quelle façon les diverses composantes de cette variable devaient être combinées en une mesure valide. Les travaux sur la classe sociale au Canada français sont trop peu nombreux pour permettre l'utilisation d'une mesure synthétique. Nous avons donc cru plus prudent d'analyser séparément l'influence du revenu et de l'occupation qui sont les deux dimensions importantes de la classe sociale.

La répartition des familles étudiées en catégories professionnelles ne posait pas de problèmes graves. Nous avons employé à cette fin une

---

5 Par suite de leur complexité, nous avons reporté aux chapitres analytiques la présentation des définitions opératoires de ces concepts.

classification verticale (basée sur la qualification) préparée par M. Guy Rocher pour l'étude de la mobilité professionnelle. La seule modification importante apportée par nous à cette classification a été la suppression de la catégorie *services publics*. Les occupations de cette catégorie ont été redistribuées dans les autres catégories selon le degré de qualification exigé par chacune d'elles.

Le revenu est une variable plus délicate à traiter. Il faut d'abord décider si le revenu global de tous les membres de la famille sera la mesure utilisée ou seulement le revenu du noyau central, père-mère. Afin de simplifier la cueillette des données nous avons limité cette variable au revenu du noyau central, c'est-à-dire le revenu dont disposaient directement les parents (y compris les sommes payées pour la pension par les enfants qui travaillaient). Un deuxième problème, qui est plus grave, c'est que le revenu seul n'est pas un bon indice des ressources de la famille. À revenu égal, les charges familiales changent complètement la possibilité de satisfaire les besoins. Avec un revenu de $2,000 par exemple, il sera plus difficile de nourrir douze personnes que d'en nourrir seulement deux. Pour que l'influence du revenu sur les comportements et les attitudes de consommation puisse être analysée, il faut standardiser le revenu en tenant compte aussi bien de l'âge des membres de la famille que de leur nombre. Utilisant une technique analogue à celle d'Engel, nous avons donc calculé non pas le revenu global mais le revenu par unité adulte de consommation. À revenu égal par unité, deux familles avaient ainsi les mêmes chances de satisfaire leurs besoins.

Dans une société comme la nôtre où une importante transformation s'est opérée très rapidement dans l'équilibre des milieux urbain et rural, le lieu de résidence aussi bien que le lieu de naissance des chefs de famille sont des variables explicatives qui s'imposent au chercheur. Traditionnellement, la sociologie a considéré la ville et la campagne comme deux milieux générateurs de comportements et de normes tout à fait distincts sinon antithétiques. Les études de budget ont souvent opposé le paysan à l'ouvrier urbain; cependant aucune étude systématique n'a comparé le salarié rural au salarié urbain. À cause de l'augmentation rapide du nombre de salariés ruraux, nous avons cru important de les comparer systématiquement aux travailleurs urbains, d'abord parce qu'ils constituent un nouveau groupe émergent et aussi pour vérifier l'écart entre la mentalité urbaine et la mentalité rurale. De plus, à cause des migrations récentes vers la ville, nous avons distingué parmi les familles urbaines celles qui étaient d'origine urbaine et celles qui étaient d'origine rurale. Il est possible, en effet que ceux qui ont émigré récemment à la ville aient conservé, du moins en partie, leur mentalité rurale.

À ces trois variables majeures, occupation, revenu, milieu, nous avons ajouté sept variables de situation susceptibles d'influencer le comportement économique. Parmi celles-ci, une des plus importantes est le

degré d'instruction du chef de famille. Cette variable peut avoir une double influence. Premièrement, le degré d'instruction est relié de façon très directe avec le niveau professionnel et, pour autant, avec le revenu dont disposera la famille. Les chances de vie, de même que la possibilité de satisfaire les besoins dépendent de cette variable. Deuxièmement, le degré d'instruction peut influencer directement le contenu des besoins. En ouvrant de nouveaux horizons, en permettant une communication plus vaste, l'instruction peut susciter des besoins nouveaux ou tout simplement différents: lecture, vie artistique, vie sociale, etc.

Une autre variable importante, qui vient corriger le caractère trop passager du revenu annuel, est le patrimoine accumulé par la famille, c'est-à-dire, dans les termes utilisés dans le présent ouvrage, le niveau de vie. Les sommes disponibles au moment de l'enquête peuvent être le fait de circonstances exceptionnelles. Une catastrophe familiale (maladie du père par exemple) a pu réduire énormément un revenu habituellement élevé. L'inverse est aussi vrai. Alors que le revenu ne nous fournit qu'un instantané, peut-être mal chronométré, le patrimoine accumulé nous permet d'avoir une idée assez juste de la situation passée de la famille et nous permet d'évaluer la situation présente dans son véritable contexte. Cette relativité de la situation sera importante pour expliquer certaines variations dans la définition des besoins et dans l'intensité des privations senties.

Le fait de posséder la maison qu'on habite est un élément du patrimoine que nous avons analysé séparément par suite de son importance et par suite des différences sur ce point entre milieu rural et milieu urbain. L'importance de cette variable n'est pas seulement pécuniaire. Le statut de propriétaire confère des obligations qui peuvent changer considérablement la satisfaction des besoins, alors même que le fait d'avoir choisi d'être propriétaire peut laisser supposer une structure particulière de besoins.

En plus du niveau de vie (patrimoine), nous avons utilisé deux autres indices de la situation passée de la famille. La première est la mobilité professionnelle du chef de famille. Nous avons cherché à vérifier si la carrière du chef avait suivi une voie ascendante ou descendante ou encore était marquée par la stabilité. La seconde est la stabilité de l'emploi et le chômage. Ces deux variables sont théoriquement reliées à la possibilité de satisfaire les besoins comme à la possibilité d'accéder à l'univers des besoins.

La satisfaction par rapport à l'occupation actuelle est une variable qui est ordinairement reliée à la définition des besoins et à la définition par l'acteur social de sa situation globale à l'égard de l'univers des besoins. Les études de Moscovici et Columelli et celles de Katona fournissent sur ce point des hypothèses intéressantes à vérifier.

Enfin, dans le monde contemporain il est devenu superflu d'affir-

mer que les besoins sont certainement modelés par les moyens de communication de masse, et par la publicité qu'ils véhiculent. Nous avons donc mesuré le degré d'utilisation de ces moyens de communication, faisant l'hypothèse que plus les moyens de masse seraient utilisés, plus de besoins nouveaux apparaîtraient.

Les travaux de la psychologie de la consommation (ceux de Katona, en particulier) ont mis en évidence l'importance de certains traits psychologiques du consommateur. Ne voulant rien négliger dans notre recherche des facteurs déterminant les besoins, nous avons inclus dans notre schéma quatre de ces variables : l'optimisme, la prévoyance, l'indépendance et l'attachement à certains stéréotypes traditionnels. Comme nous le verrons plus loin (chapitre IV), l'analyse nous porte à croire qu'il s'agit là de traits acquis plutôt que de traits innés ou prédispositions. À ce titre, ces traits s'expliquent par les mêmes facteurs que les besoins.

Avant de mettre en relation variables dépendantes et variables indépendantes, nous avons cru bon d'analyser les relations fonctionnelles existant à l'intérieur de ces deux groupes de variables. Aussi les premiers chapitres présenteront non seulement une description de la population par rapport aux variables indépendantes mais chercheront aussi à établir comment ces variables elles-mêmes sont interdépendantes. Par exemple, nous déterminerons quels sont les facteurs qui influencent le niveau de revenu et le niveau de vie, et quelles influences ce niveau de revenu a sur les autres variables indépendantes. De même, nous chercherons à préciser comment les traits psychologiques se structurent mutuellement, puis comment les configurations psychologiques sont influencées par le revenu, l'occupation ou le milieu. Ces analyses ont toutes été conduites par des techniques de corrélation multiple partielle adaptée à des données qualitatives. Il s'agit donc d'analyses où le maximum possible de contrôle expérimental a été utilisé.

Il en a été de même des relations existant entre les variables dépendantes, des relations entre besoins et privations, entre besoins et aspirations, et des relations entre divers besoins.

Ainsi, plutôt que de chercher des relations définitives entre des éléments, nous avons plutôt confronté, au stade final, des structures ou du moins des ensembles semi-structurés [6]. En définitive, nous avons peut-être perdu ainsi certains détails, mais nous avons gagné une vue synthétique plus sûre.

III L'ÉCHANTILLON

1 – LA POPULATION ÉTUDIÉE

Dans nos plans originels, la population de l'étude incluait toutes les familles d'origine *canadienne-française* à quelque classe sociale qu'elles

6 Il va sans dire que l'analyse par corrélation multiple partielle a aussi été utilisée à ce stade de l'analyse.

appartiennent. Cependant, dès nos premières entrevues d'exploration, trois différents ordres de facteurs se sont imposés à nous pour restreindre l'univers à des sujets ayant des caractéristiques plus homogènes. Ces facteurs sont les suivants :

a) La qualité des données à recueillir aurait été compromise par une trop grande extension. L'état embryonnaire de la recherche au Canada d'expression française nous privant de données générales essentielles sur la société globale et sur les groupes sociaux dont l'unité familiale nous obligeait à élargir, dès le point de départ, les cadres de l'étude. Il aurait fallu recueillir quantités de données sur une multitude de groupes sociaux tout en poursuivant nos observations sur les budgets de famille. Ce que nous aurions gagné en extension, nous l'aurions perdu en profondeur et en qualité.

b) La difficulté de dissocier le budget de l'entreprise du budget de la famille chez certaines catégories d'occupation (cultivateurs, commerçants) aurait compliqué l'analyse budgétaire proprement dite et la mise en relation de la structure du budget avec les variables explicatives. Il aurait fallu deux questionnaires et deux échantillons distincts pour étudier à la fois familles salariées et familles possédant leur propre entreprise.

c) Le budget alloué, de même que les ressources en personnel imposaient enfin des limitations sérieuses.

C'est à partir de ces trois ordres de considération que nous avons restreint la population à étudier aux familles complètes dont la principale source de revenu était le salaire du père de famille, c'est-à-dire les familles salariées de la province de Québec. Comme ces dernières représentent la très grande majorité de la population québécoise, l'étude conserve un intérêt général très grand.

2 — LA STRATIFICATION DES MILIEUX DE RÉSIDENCE

Il est à noter que toutes les familles salariées, rurales comme urbaines, sont éligibles. Afin de faciliter l'analyse, la population du Québec a été stratifiée en six catégories selon le lieu de résidence des familles. Trois de ces strates comprennent la population strictement urbaine. Ce sont : la strate métropolitaine, la strate des villes comptant plus de 30,000 habitants et la strate des villes ayant de 5,000 à 30,000 habitants. Les trois autres comprennent la population rurale. Ces dernières ont été distinguées à partir de l'état de prospérité de l'agriculture dans la municipalité où vivaient les familles rurales non agricoles[7]. Nous avons ainsi distingué : les villages où l'agriculture est prospère, les villages où l'agriculture est de prospérité moyenne et ceux où l'agriculture est marginale. Cette dernière distinction en trois strates rurales offre un intérêt par elle-même. Elle sera

7 Gérald FORTIN, Une classification socio-économique des municipalités agricoles du Québec, *Recherches Sociographiques*, vol I, no 2, 1960.

plus importante encore si jamais l'étude est prolongée aux familles agricoles.

L'étude a porté sur près de 1,500 familles réparties dans toute la province selon les six strates mentionnées plus haut. Malgré sa faible taille, l'échantillon prélevé permet une erreur relative d'échantillonnage inférieure à 10% lorsqu'il s'agit de l'ensemble de la population étudiée. Cette erreur est sensiblement la même lorsqu'il s'agit de certains sous-groupes comme chacune des strates, ou encore, comme ceux formés par les différents groupes d'occupation.

Les familles qui font partie de l'échantillon ont été choisies selon les processus aléatoires les plus stricts possible [8]. Nous pouvons ainsi tenir compte dans l'analyse de l'erreur d'échantillonnage. D'ailleurs, le faible taux de refus que nous avons subi auprès des familles rend l'échantillon d'autant plus sûr. Ainsi, en autant que nous nous limitons à l'univers étudié, (c'est-à-dire celui des familles salariées canadiennes-françaises complètes) les résultats de l'étude sont relativement très sûrs. De plus tous les résultats ont été soumis à des tests statistiques qui permettent d'éliminer le jeu de l'erreur d'échantillonnage.

Les 1,500 cas ont été d'abord répartis dans les six strates, proportionnellement au nombre de familles salariées. Nous avons ensuite corrigé cette première répartition aléatoire pour nous assurer que l'erreur d'échantillonnage soit constante d'une strate à l'autre. En effet, étant donné la dispersion des différentes variables étudiées, un minimum de 190 cas était nécessaire dans chaque strate pour maintenir l'erreur relative à 10% dans 95% des cas. On trouvera au tableau 1, la composition de la population et de l'échantillon selon les strates.

Par suite de certaines difficultés administratives, 1,465 questionnaires ont été complétés au lieu de 1,500. La grande sûreté des données est cependant indiquée par le fait que de ce nombre seulement cinq questionnaires ont dû être rejetés parce que l'écart entre le revenu et les dépenses dépassait 10% du revenu. L'analyse portera donc sur 1,460 familles.

Chacune de ces familles a été visitée par un interviewer durant l'été 1959. La mère de famille a été le seul informateur éligible à répondre au questionnaire, les interviews préliminaires et le pré-test ayant indiqué clairement qu'elle seule possédait les informations pertinentes du budget familial. Dans environ 5% des cas, nous avons cependant dû compléter le questionnaire en interviewant le mari au sujet de certains postes précis : hypothèque, automobile, assurances. Toutefois, dans tous les cas, les attitudes recueillies sont celles de l'épouse.

Le questionnaire utilisé comprenait deux sections principales. La première cherchait à mesurer les attitudes et les conduites réelles au niveau de la situation globale aussi bien qu'à celui des différents postes du bud-

8 Voir *Annexe C* : Les opérations de recherche.

TABLEAU II - 1

Composition de la population étudiée et de l'échantillon

STRATES	Familles de cultivateurs	Familles salariées*	Nombre de cas souhaités dans l'échantillon	Nombre de cas obtenus	Fraction d'échantillonnage
Zones métropolitaines	—	290,616	500	494	0.17%
30,000 habitants et plus	—	62,194	200	198	0.32%
5,000 - 30,000 habitants	—	76,851	200	191	0.26%
5,000 prospères	50,225	84,049	200	184	0.24%
5,000 moyens	36,291	38,415	200	194	0.52%
5,000 pauvres	33,467	49,456	200	199	0.40%
Total	119,983	601,581	1,500	1,465	

* D'après le recensement de 1956.

get. Les sommes dépensées ou reçues (dépenses-revenu) n'étaient aucunement mentionnées durant cette partie de l'entrevue, à moins que l'informateur ne le fît spontanément. Dans ce dernier cas, l'interviewer laissait voir de façon explicite qu'il ne notait pas le renseignement. Ce n'est que lorsque l'informateur avait eu le temps de réfléchir longuement (une heure, une heure et demie) de façon qualitative sur sa situation que l'on passait à la deuxième section du questionnaire qui était pour sa part strictement quantitative. Il s'agissait alors de recueillir de façon systématique tous les revenus et toutes les dépenses pour les douze mois précédant l'entrevue. En principe, il aurait été préférable que cette tranche de temps soit la même pour toutes les familles, disons du 15 mai 1958 au 15 mai 1959. Mais, en pratique, il nous a fallu quatre mois pour parcourir toute la province et interroger les familles faisant partie de l'échantillon. Il aurait été difficile pour une bonne majorité des informateurs de fournir des renseignements précis sur la base d'une année déjà terminée depuis un, deux, trois ou même quatre mois. C'est pourquoi nous avons choisi une année budgétaire relative pour chaque informateur, soit les 365 jours précédant la journée de l'entrevue. Ainsi cette année budgétaire s'étend sur une période de seize mois, soit du 15 mai 1958 au 15 octobre 1959. Comme il n'y a pas eu de changements importants dans l'indice du coût de la vie ou encore dans

le niveau des salaires des catégories de travailleurs étudiés durant cette période, nous pouvons postuler que les budgets de chacune des familles sont comparables entre eux.

Après chaque entrevue, l'interviewer devait calculer la somme des revenus et la somme des dépenses. Si l'écart entre les deux dépassait 10% du revenu, il devait retourner auprès de l'informateur afin de déterminer les sources d'erreur, et ainsi diminuer cet écart.

Nous présentons en annexe le texte complet du questionnaire, de même qu'un aperçu détaillé des opérations de cueillette et d'analyse. Le trop bref résumé que nous venons d'en donner devrait cependant suffire pour indiquer la très grande sûreté des résultats que nous présenterons dans les chapitres suivants.

CHAPITRE III

Caractéristiques démographiques et sociologiques des familles étudiées

Avant de pouvoir établir les corrélations qui existent entre le comportement et les attitudes d'une part, et les variables indépendantes d'autre part, il est important d'indiquer la répartition de la population selon les principales de ces variables explicatives. Nous pourrons ainsi mieux connaître la population étudiée et déjà déterminer comment ces variables elles-mêmes s'influencent les unes les autres.

Parmi les caractéristiques principales des familles, nous nous attarderons d'abord aux caractéristiques démographiques et sociologiques suivantes : 1) la grandeur de la famille ainsi que sa composition; 2) le degré d'instruction des membres de la famille; 3) l'occupation du chef de famille; 4) la mobilité géographique de la famille; 5) le travail de la mère de famille et l'occupation secondaire du mari. Nous déterminerons ensuite les relations fonctionnelles entre ces différentes variables indépendantes.

I LA GRANDEUR ET LA COMPOSITION DE LA FAMILLE

La structure de la famille est un facteur qui influence le comportement économique. Par exemple, plus le nombre de personnes dans la famille sera grand, plus les dépenses du point de vue nourriture, vêtement et logement seront considérables. Inversement, plus la famille sera réduite, plus les dépenses pour les loisirs et les besoins secondaires pourront s'accroître. De plus, l'âge du chef de famille ainsi que l'âge des enfants ont une influence certaine sur les besoins et en général sur le comportement économique. Les besoins d'une famille de trois enfants seront différents selon que ces enfants ont moins de cinq ans, sont âgés de dix à quinze ans, ou sont âgés de vingt à vingt-cinq ans.

Au cours de notre analyse, nous tâcherons de rendre constante l'influence de la composition de la famille sur nos autres variables en contrô-

lant par la méthode expérimentale *ex post facto* les diverses mesures relatives à la grandeur et à l'âge de la famille. Cependant, avant de pouvoir effectuer ces contrôles il est nécessaire de vérifier si certains sous-groupes ne présentent pas un caractère exceptionnel relativement à cette variable. Par exemple, si dans le milieu rural les familles sont significativement plus grandes et plus jeunes que dans le milieu urbain, il faudra employer des techniques de contrôle très rigoureuses qui tiendront compte de cette différence. Par ailleurs, si on ne retrouve aucune différence substantielle entre le milieu rural et le milieu urbain, les techniques de contrôle seront beaucoup plus simples.

Comme indice de la composition de la famille nous nous sommes servis du nombre de personnes dans la famille, du nombre d'années de mariage du père et de la mère, de l'âge du père et de l'âge moyen des enfants. Nous présentons au tableau 1 un résumé des principales données concernant ces indices. De façon générale, les familles étudiées comprennent cinq personnes: le père, la mère et trois enfants. Le père, qui a quarante-trois ans, est marié depuis seize ans en moyenne et la moyenne d'âge de ses enfants est de dix ans et demi. En général, ces valeurs moyennes sont vraies pour tous les milieux de résidence des familles. On constate toutefois une légère différence dans les strates 6 et 1. Dans les zones métropolitaines, les familles ont tendance à être un peu plus petites et le père, à être un peu plus jeune que dans les autres strates. L'âge des enfants est, par ailleurs, sensiblement le même partout. On pourrait conclure de cela que dans les zones métropolitaines, le chef de famille s'est marié plus tôt et a eu légèrement moins d'enfants. Au contraire, dans la zone 6, c'est-à-dire dans les paroisses de colonisation, les familles sont un peu plus nombreuses, le père est plus âgé mais l'âge des enfants est le même. Dans ces paroisses de

TABLEAU III – 1

Composition de la famille

Strate	Nombre moyen de personnes	Nombre moyen d'années de mariage	Âge moyen du père	Âge moyen des enfants
1	4.39 =	14.6 <	41.5 <	11.0
2	5.15 =	16.5 =	43.9 =	10.6
3	5.00 =	15.8 =	42.4 =	9.7
4	5.17 =	15.6 =	43.7 =	10.0
5	4.89 =	16.7 =	44.2 =	10.0
6	5.74 >	17.5 >	46.3 =	10.6
Toutes les strates	4.98	15.8	43.2	10.5

colonisation, le chef de famille s'est marié probablement à un âge plus avancé et a eu un peu plus d'enfants. Dans toutes les autres strates, il n'y a aucune différence significative avec la moyenne générale.

Si on regroupe les strates selon leur caractère rural ou urbain il ne reste plus aucune différence entre ces deux sous-groupes. Bien que les deux strates qui se trouvent à chacune des extrémités du continuum rural-urbain diffèrent l'une de l'autre, ces différences ne sont pas assez fortes pour rendre l'ensemble du milieu urbain différent de l'ensemble du milieu rural. Comme dans nos analyses subséquentes nous utiliserons surtout la différence entre les milieux rural et urbain plutôt que les différences existant entre les six strates, nous pouvons, à toutes fins pratiques, négliger ces différences que l'on retrouve entre les zones métropolitaines et les paroisses de colonisation.

Cette homogénéité au niveau des strates, en particulier pour l'âge moyen des enfants, nous permet d'utiliser comme moyen de contrôle de la composition de la famille un procédé assez simple. Ce procédé qui a été un des premiers utilisés dans les études sur le budget consiste à calculer pour chaque famille non pas le nombre de personnes mais le nombre d'unités adultes de consommation ou tout simplement le nombre d'adultes. Pour effectuer ces calculs il suffit de considérer l'âge de chaque personne et de lui attribuer un poids correspondant à son âge. Si l'on considère qu'une personne âgée de quinze ans ou plus exige les mêmes dépenses qu'un adulte, l'on pourra établir une table de conversion pour les enfants âgés de zéro à quinze ans. Nous présentons en appendice la façon dont nous avons procédé pour établir cette table de conversion.

Si l'on considère maintenant le nombre d'adultes par famille et non pas le nombre de personnes, on trouve qu'en moyenne il y a 3.8 adultes par famille au lieu de cinq personnes comme l'indiquent les données du tableau 2. Ce nombre d'adultes varie assez peu d'une strate à l'autre, mais

TABLEAU III – 2

Nombre moyen d'adultes, par strate

Strate	Nombre moyen d'adultes
1	3.51 <
2	3.96 =
3	3.83 =
4	3.97 =
5	3.94 =
6	4.33 >
Toutes les strates	**3.84**

on retrouve encore la différence signalée entre la strate 1 et la strate 6. Si on considère le milieu rural pris globalement et le milieu urbain dans sa totalité, on ne note plus de différence importante.

II LE DEGRÉ D'INSTRUCTION

Le degré d'instruction d'un individu peut avoir beaucoup d'importance sur les conditions de vie de cet individu et sur la façon dont il définit ses conditions de vie, c'est-à-dire, sur ses besoins et sur ses aspirations. Un degré d'instruction élevé est très souvent requis pour accéder aux postes des échelons supérieurs. Ainsi plus le degré d'instruction d'un individu est élevé, plus il a de chances d'occuper un emploi élevé et de jouir d'un revenu supérieur. Le degré d'instruction acquiert de ce fait une influence aussi bien sur l'occupation future de l'individu que sur son niveau de vie. Par ailleurs, un degré d'instruction élevé rend l'individu capable de participer à une *vie culturelle* et de posséder des connaissances plus vastes. Ainsi se forment chez lui des valeurs et des goûts qui seront différents de ceux de l'individu dont le niveau d'instruction est faible. La façon d'évaluer la situation objective dans laquelle se trouve l'individu variera donc en fonction de son degré d'instruction et, pour autant, de son système de besoins et d'aspirations. Le degré d'instruction influence ainsi à la fois le niveau objectif (occupation et niveau de vie) et le niveau subjectif (besoin et aspiration).

Nous avons mesuré le degré d'instruction des différents membres des familles étudiées, par l'âge qu'ils avaient au moment de laisser l'école. Nous avons ensuite postulé que tous ces individus avaient commencé l'école au même âge, soit six ans, de sorte qu'en soustrayant l'âge d'entrée de l'âge de sortie nous avons obtenu un chiffre qui nous donnait le nombre d'années de fréquentation scolaire. Ce chiffre n'indique pas nécessairement le nombre de degrés scolaires complétés. Il est par ailleurs ordinairement plus sûr que celui du degré de scolarité proprement dit. Après avoir consulté des spécialistes dans le domaine scolaire, nous avons préféré utiliser le nombre d'années de fréquentation scolaire plutôt que le degré complété au moment de laisser l'école.

Nous présentons au tableau 3, les données concernant le degré d'instruction moyen des différents membres des familles. Le degré d'instruction des pères de famille est relativement peu élevé. En moyenne, les pères de famille ont fréquenté l'école un peu moins de huit ans. Il est à remarquer toutefois que dans le milieu urbain la fréquentation scolaire est de plus longue durée que dans le milieu rural. De fait, plus on s'éloigne des zones métropolitaines et des grandes villes, plus le degré d'instruction du chef de famille tend à diminuer. Nous retrouverons plus tard une diminution analogue dans le niveau professionnel des résidents ruraux par rapport aux résidents urbains. De la même façon, plus on s'éloigne des villes, plus le nombre des familles soumises au chômage augmente.

TABLEAU III – 3

Nombre moyen d'années de scolarité des parents et des enfants, par strate

Strate	Scolarité moyenne (nombre d'années)		Scolarité moyenne (nombre d'années)	
	Père	Fils*	Père	Fils*
1	8.4 >	9.1 =	8.3 >	8.8 =
2	8.5 >	9.5 =	8.0 =	10.0 =
3	7.4 =	9.2 =	7.7 =	9.0 =
4	7.4 =	9.9 >	7.7 =	9.4 =
5	7.1 =	8.4 =	7.6 =	9.3 =
6	6.4 <	7.8 <	7.2 <	8.8 =
Moyenne	7.7	8.9	7.9	9.1

* Établi à partir de l'âge moyen au moment où les quatre premiers garçons (filles) de la famille ont laissé l'école.

La moyenne du nombre d'années de fréquentation scolaire pour les mères de famille est sensiblement la même que pour les pères. On ne retrouve pas ici la différence rurale-urbaine notée plus haut. Tout au plus retrouvons-nous la différence entre les zones métropolitaines et les villages des paroisses de colonisation. Cette plus grande homogénéité au niveau du degré d'instruction des mères implique que les mères du milieu rural ont un degré d'instruction plus élevé que leurs maris. C'est là une caractéristique du milieu rural traditionnel canadien-français. Dans le milieu urbain il y a une très petite sinon aucune différence entre le niveau d'instruction de la mère et celui du père.

Même s'il n'y a aucune différence entre la moyenne d'années de fréquentation scolaire des pères et des mères il reste que la distribution de fréquence dans les deux cas est assez différente. En particulier, la dispersion est beaucoup plus forte chez les pères que chez les mères. Cela veut dire que dans le cas des mères de famille, presque toutes ont à peu près le même degré d'instruction et qu'il y a très peu de mères qui ont un degré d'instruction très élevé. Au contraire, dans le cas des pères, la dispersion est beaucoup plus grande. C'est donc dire qu'il y a beaucoup plus de variations dans le comportement des chefs de famille. Même si la moyenne est de 7.7 années de scolarité, un bon nombre de chefs de famille n'ont aucune instruction tandis que d'autres ont un degré universitaire. Il s'agit là d'une différence significative entre les deux sexes.

En général, les enfants ont un degré d'instruction supérieur à celui de leurs parents. D'après le tableau 3, on remarque que les garçons aussi

bien que les filles ont en moyenne 1.2 an de fréquentation scolaire de plus que leurs parents. De plus, chez les enfants il y a beaucoup moins de différence entre le milieu rural et le milieu urbain. De fait chez les filles il n'existe plus aucune différence entre le milieu rural et le milieu urbain, tandis que chez les garçons ce n'est que dans les paroisses de colonisation que l'on constate une fréquentation scolaire un peu plus brève. Cette plus grande homogénéité dans le degré d'instruction chez les enfants implique que le gain le plus important a été fait dans le milieu rural et en particulier du côté des garçons.

Quelques études ont déjà indiqué que la population canadienne-française est de plus en plus consciente de la nécessité d'un degré d'instruction élevé et qu'elle tend à assurer à ses enfants une meilleure instruction. Il apparaît ici, et nous aurons l'occasion de le vérifier encore plus tard, que c'est dans le milieu rural que cet intérêt pour l'instruction est le plus marqué. Si cette tendance se maintient, les familles rurales auront tôt fait de donner à leurs enfants un niveau d'instruction comparable à celui des enfants des villes. Si cet intérêt devait continuer il est même possible que le milieu rural sur ce point dépasse le milieu urbain. Nous en avons déjà une indication en ce qui concerne les familles des villages prospères. Les enfants de ces dernières familles ont le degré d'instruction le plus élevé de la population. Il est aussi probable que dans le milieu rural, la disparité entre le degré d'instruction des filles et celui des garçons va disparaître et que même le degré d'instruction des garçons deviendra supérieur à celui des filles.

Les études faites dans d'autres sociétés indiquent que le degré d'instruction des enfants est relié au degré d'instruction du père ainsi qu'à la grandeur de la famille. En général, on trouve que plus le père est instruit, plus il fera instruire ses enfants et parallèlement que plus la famille est petite, plus un enfant aura de chances d'obtenir un degré de scolarité élevé. Nous avons cherché à vérifier ces deux hypothèses par les données du tableau 4. D'après ces données, il semble clair que le type de famille influence très peu la scolarité des enfants. Plus le père a fréquenté l'école longtemps, plus il a tendance à encourager ses enfants à poursuivre leurs études. L'inverse est vrai également. La grandeur ou l'âge de la famille ne change en rien cette relation.

III L'OCCUPATION DES CHEFS DE FAMILLE

Dans les études traditionnelles sur les besoins des familles, l'occupation est une variable des plus importantes sinon la variable la plus importante. L'occupation en effet est considérée comme le meilleur indice de la stratification sociale et de la structure des classes sociales. Notre schéma d'analyse accorde, en conséquence, une très grande importance à la structure des occupations qui existent dans la population étudiée.

Les données des tableaux 5 et 6 présentent la structure des occupa-

TABLEAU III – 4

Relation entre la scolarité du père et celle des enfants, selon la grandeur et l'âge de la famille

Petites familles

Scolarité du père	Scolarité des enfants		
	Faible	Moyenne	Élevée
Faible	48 >	33 >	17 <
Élevée	1 <	8 >	30 >
Total	49	41	47

Familles moyennes jeunes

Scolarité du père	Scolarité des enfants		
	Faible	Moyenne	Élevée
Faible	58 >	39 >	21 <
Élevée	5 <	9 <	53 >
Total	63	48	74

Familles moyennes âgées

Scolarité du père	Scolarité des enfants		
	Faible	Moyenne	Élevée
Faible	46 >	34 =	18 <
Élevée	2 <	8 =	22 >
Total	48	42	40

tions des familles étudiées. La population étudiée est avant tout une population ouvrière. On compte à peine 18% des chefs de famille qui sont des cols blancs. Il va sans dire que dans la main-d'œuvre québécoise globale, la proportion des cols blancs est beaucoup plus considérable. Cependant une bonne partie de cette population de cols blancs a été exclue de la

TABLEAU III – 5

Niveau professionnel des chefs de famille, par strate

Strate	Gérant	Semi-profes-sionnel	Gérant (Petite ad-ministration)	Employé	Ouv. qualifié et cultivateur	Ouv. semi-qualifié	Journalier	Retraité	Poids de l'index
1		.4	8.5 >	14.2 >	33.2	18.8 =	19.2 =	5.1 <	2.59
2	2.5		4.0 =	9.6 =	32.3 =	17.2 =	25.3 =	9.1 =	2.33
3	2.6		4.7 =	10.5 =	36.8	19.0 =	19.0 =	6.3 =	2.54
4			6.2 =	9.5 =	31.3 =	21.8 =	21.2 =	10.1	2.27
5			4.2 =	6.3 <	27.2 =	26.2 =	25.7 =	10.5	2.06
6	.5		3.4 <	7.7 =	21.6 <	28.9 >	23.6 =	13.5 >	1.96
Total	.8 (11)	.1 (2)	5.8 (85)	10.6 (154)	30.9 (451)	21.4 (312)	21.7 (317)	8.3 (121)	2.36 (1,453)*

* Il y a sept chefs de famille dont le niveau professionnel est inconnu.

TABLEAU III - 6

Genre d'industrie où travaillent les chefs de famille, par strate

Strate	Agriculture, Forêts et Pêcheries	Mines	Manufacture	Construction	Transport	Services publics	Commerce	Finance	Services pers.	Indéterminé	Total N.
1			26.1 =	13.0 =	17.2 >	14.6 =	14.4 >	2.6 =	3.2 =	9.1 =	100 (494)
2	.5 <		42.4 >	12.1 =	9.1 =	11.1 =	9.1 =	2.0 =	4.6 =	9.1 =	100 (198)
3	3.1 =	11.1 >	31.6 =	8.4 <	10.5 =	11.1 =	12.1	2.1 =	2.6 =	7.4 =	100 (190)
4	10.6 >		22.4 =	14.5 =	11.7 =	12.3 =	11.7	1.1 =	5.0 =	10.6 =	100 (179)
5	7.3 =	8.4 >	24.6 =	17.3 =	7.9 <	12.0 =	6.8 <	1.1 =	1.1 <	13.6 =	100 (191)
6	22.1 >	2.4 =	17.3 <	15.9 =	8.7 <	8.7 <	5.8 <	.5 =	1.9 =	16.9 =	100 (208)
Total	5.8	2.9	27.1	13.4	12.1	12.2	10.8	1.8	3.2	10.7	100 (1,460)

population étudiée soit qu'elle était propriétaire d'entreprise ou soit encore parce qu'elle retirait de son occupation des revenus trop considérables. Notons aussi, en passant, que la population salariée anglo-canadienne de la province de Québec comprend une plus forte proportion de cols blancs que la population salariée canadienne-française.

Cette distinction étant acquise on remarque que le niveau des occupations est plus élevé dans le milieu urbain que dans le milieu rural. Dans le milieu rural on rencontre ordinairement moins de cols blancs et moins d'ouvriers qualifiés que dans le milieu urbain. Inversement, le milieu rural comprend plus de travailleurs semi-qualifiés et de manœuvres que le milieu urbain. De plus, alors que dans toutes les villes, le niveau de qualification est à peu près égal, dans le milieu rural, plus on s'éloigne des centres, plus le niveau professionnel baisse.

Comme l'indique le tableau 6, la structure industrielle est aussi différente dans le milieu rural que dans le milieu urbain. La différence dans la structure des occupations vient probablement de cette différence dans la structure industrielle. En particulier, on remarque que les travailleurs de l'industrie primaire (forêts et mines) se retrouvent presque exclusivement dans le milieu rural. Seules les petites villes qui, par définition, sont disséminées un peu partout dans les régions à prépondérance rurale, fournissent des travailleurs dans ces industries. D'un autre côté, les travailleurs d'usine se retrouvent surtout dans les villes alors que les travailleurs dans la construction ont tendance à être plus nombreux dans le milieu rural. Les travailleurs du secteur tertiaire ont tendance à se retrouver plutôt dans le milieu urbain que dans le milieu rural.

Le manque d'industries manufacturières dans le milieu rural, associé à la présence d'industries primaires qui exigent ordinairement une main-d'œuvre moins qualifiée contribuent à l'infériorité de la main-d'œuvre rurale sur le plan de la qualification.

Non seulement la structure industrielle du milieu rural offre-t-elle à ses travailleurs un travail moins intéressant, mais, en outre, elle les force à se déplacer pour se trouver de l'emploi. Comme l'indiquent les données du tableau 7, plus de la moitié des travailleurs vivant dans le milieu rural doivent se déplacer de leur localité pour accomplir leur travail. Cette nécessité pour les travailleurs ruraux de quitter leur localité pour se trouver du travail s'explique de deux façons: a) la plupart des industries primaires, mines et surtout opérations forestières, se trouvent assez éloignées des villages ruraux; b) un bon nombre de chefs ruraux vont travailler dans les villes voisines mais préfèrent garder leurs demeures dans le village, surtout dans des municipalités où l'agriculture est prospère. Ces municipalités sont ordinairement situées près des villes.

TABLEAU III - 7

« Avez-vous à vous déplacer hors de votre localité pour votre travail ? »

Strate	Oui	Non	S. R.* — Ne sait pas	Total
1	19.0 <	74.7 >	5.5	100 (494)
2	23.2 <	66.7	9.6 =	100 (198)
3	28.4 =	63.7 =	7.4 =	100 (190)
4	55.9 >	34.1 <	10.1 =	100 (179)
5	47.1 >	41.4 <	11.5 =	100 (191)
6	51.4 >	32.2 <	15.9	100 (208)
Total	33.6	56.8	9.1	100 (1,460)

* Sans réponse.

Pour la très grande majorité des chefs de famille visités, l'occupation qu'ils exercent actuellement n'est pas celle qu'ils ont exercée toute leur vie. Un très grand nombre de chefs de famille ont changé d'occupation une et même plusieurs fois. Il est donc intéressant de se demander si au cours de ces changements d'occupation les travailleurs ont réussi à améliorer leur situation ou si, de façon globale, la situation s'est détériorée. Par exemple, le travailleur semi-qualifié qui, en changeant d'emploi, devient qualifié a monté dans l'échelle professionnelle et, probablement, dans l'échelle des revenus. C'est un ouvrier dont la mobilité est ascendante. Par ailleurs, un travailleur peut changer d'emploi et conserver le même niveau de qualification. C'est ce qui se produit, par exemple, lorsqu'un menuisier change d'employeur. Le fait de passer d'un contracteur à l'autre n'a pas changé son statut professionnel. On peut donc dire qu'il est un travailleur stable ou que sa mobilité n'est qu'horizontale. Enfin, certains travailleurs en changeant d'emploi ont pu y perdre et baisser dans l'échelle professionnelle. Leur mobilité est donc descendante. C'est le cas, par exemple, de l'homme de métier dans la construction qui accepte un travail d'opérateur dans une usine.

Grâce aux données des tableaux 8, 9 et 10, nous avons analysé le genre de mobilité qui était sous-jacente aux changements d'occupation des chefs de famille. La direction de la mobilité sera importante pour influencer non seulement le revenu des travailleurs mais aussi leur comportement sur le plan économique. Les aspirations et les besoins seront aussi influencés par la direction de la mobilité professionnelle des travailleurs.

Il semble, d'après les données du tableau 8, que les changements d'occupation dans le milieu urbain sont accompagnés par une accession de plus en plus grande au niveau de col blanc et d'ouvrier qualifié. Inversement,

TABLEAU III - 8

Histoire de l'évolution du niveau professionnel, selon les strates

Niveaux professionnels	Strate 1			Strate 2			Strate 3		
	Emploi actuel %	1er antérieur %	2e antérieur %	Emploi actuel %	1er antérieur %	2e antérieur %	Emploi actuel %	1er antérieur %	2e antérieur %
Gérant (Petite adm.)	8.5	5.3	6.1	4.0	6.0	3.5	4.7	5.2	6.9
Employé	14.2	11.2	10.9	9.6	7.5	7.0	10.5	4.4	5.6
Qualifié	33.2	28.2	23.8	32.3	26.1	17.5	36.8	22.8	22.2
Semi-qualifié	18.8	22.4	24.5	17.2	17.2	22.8	19.0	27.9	26.4
Journalier	19.2	28.9	31.3	25.3	32.1	38.6	19.0	26.5	23.6
Niveaux professionnels	Strate 4			Strate 5			Strate 6		
	Emploi actuel %	1er antérieur %	2e antérieur %	Emploi actuel %	1er antérieur %	2e antérieur %	Emploi actuel %	1er antérieur %	2e antérieur %
Gérant (Petite adm.)	6.2	3.8	4.8	4.2	4.2	9.1	3.4	3.8	5.5
Employé	9.5	7.5	4.8	6.3	4.9	7.6	7.7	4.4	7.4
Qualifié	31.3	24.8	20.6	27.2	16.1	10.0	21.6	15.6	20.3
Semi-qualifié	21.8	20.3	19.1	26.2	25.9	25.8	28.9	36.9	24.4
Journalier	21.2	25.6	20.6	25.7	23.8	24.2	23.6	25.0	25.1
Cultivateur		16.5	23.8		25.2	22.7		10.0	13.5

en changeant d'occupation, on cherche à s'éloigner des niveaux d'ouvrier semi-qualifié et de manœuvre. Dans le milieu rural, au contraire, les changements d'emploi n'apportent pas de changements appréciables dans la proportion des travailleurs semi-qualifiés et des manœuvres.

Cependant, il faut remarquer que les données du tableau 8 ne présentent pas l'acheminement des individus d'une occupation à l'autre mais plutôt présentent la structure des occupations à chacun des moments. Il est donc possible que ces données ne fournissent pas une image exacte de la mobilité ascendante ou descendante des travailleurs mais plutôt reflètent les changements qui se sont produits dans la structure industrielle des milieux urbain et rural. Ces changements exigent plus de travailleurs au niveau des cols blancs et plus d'ouvriers qualifiés. Dans le milieu rural, au contraire, les changements sur le plan de la structure des industries n'ont pas occasionné de changements parallèles dans le degré de qualification exigé chez les travailleurs.

Bien que la structure industrielle influence la possibilité pour un travailleur d'être mobile de façon ascendante ou descendante, il ne s'agit pas cependant de déterminisme. En changeant d'emploi le travailleur rural aussi bien que celui des villes peut égaliser soit les gains, soit les pertes. C'est ce qui semble se produire dans la réalité lorsqu'on examine la mobilité non plus en termes de structure mais en termes de la carrière des individus (tableau 9). Bien que cela soit plus difficile pour le travailleur rural, par suite de la structure industrielle de son milieu, sa mobilité ascendante est aussi considérable que celle du travailleur urbain.

TABLEAU III – 9

Mobilité professionnelle des travailleurs

	Strate	Mobilité ascendante	Stabilité	Mobilité descendante	Total N.
Urbain	1	114	303	77	494
	2	41	126	31	198
	3	51	118	21	190
Rural	4	45	105	29	179
	5	38	114	39	191
	6	53	118	37	208

Par ailleurs, il apparaît qu'en changeant d'emploi le citadin réussit plus à améliorer son sort que le travailleur rural. Ceci ressort clairement des données du tableau 10 et du tableau 11. Le travailleur urbain est plus satisfait de son occupation actuelle que le travailleur rural. De plus, lorsqu'il a changé d'occupation il a réellement réussi à améliorer sa situation. Le degré de satisfaction du travailleur, par rapport à son occupation actuelle, a été mesuré par différentes questions qui cherchaient à déterminer s'il était satisfait de son salaire, de son patron, des conditions de travail, s'il garderait son travail actuel et s'il avait l'intention de changer de travail dans un avenir prochain. Cette satisfaction au travail est en corrélation ordinairement avec le degré d'aspiration et les besoins des travailleurs. Ce sera donc une variable importante dont il faudra bien tenir compte dans notre analyse des besoins et des aspirations. Etant donné l'égalité dans les

TABLEAU III – 10

« En changeant d'emploi, avez-vous eu un meilleur patron ? »

Strate	Oui	Non	Même	Ne sait pas	Ind. S. R.	Total
1	34.6 >	9.6 <	37.0 >	11.7 =	6.9 <	100 (327)
2	25.6 =	13.2 =	36.3 =	9.1 =	15.7 =	100 (118)
3	22.9 =	14.5 =	26.7 =	10.6 =	25.2 >	100 (119)
4	18.6 <	19.5 =	23.7 =	16.1 =	22.0 =	100 (114)
5	17.1 <	19.6 =	27.3 =	10.2 =	25.6 >	100 (105)
6	29.4 =	10.0 =	25.6 =	15.5 =	19.4 =	100 (120)
Total	27.0	13.3	31.1	12.1	16.4	100 (903)

TABLEAU III – 11

Satisfaction au travail et milieu de résidence

Degré de satisfaction	Lieu de résidence			
	Urbain	Rural	Total	%
Satisfait	647 >	352 <	999	68%
Insatisfait	235 <	226 >	461	32%
Total	882	578	1469	100%

chances de mobilité ascendante pour les travailleurs ruraux et urbains, il est possible que la satisfaction au travail soit un meilleur indice des résultats de la mobilité du travailleur.

IV LA MOBILITÉ GÉOGRAPHIQUE

La mobilité professionnelle des travailleurs est très souvent accompagnée d'une mobilité géographique. Dans certains cas, le travailleur pourra laisser sa famille au village ou dans sa ville d'origine et voyager entre son nouveau lieu de travail et son lieu de résidence. Dans d'autres cas, la mobilité professionnelle entraînera la mobilité géographique de la famille.

Cette mobilité géographique des familles, en particulier si elle implique le passage d'un milieu rural au milieu urbain, peut influencer le comportement économique, les besoins et les aspirations. La majorité des études, qui utilisent la distinction entre milieu rural et milieu urbain, considèrent ces deux milieux comme deux sous-cultures à l'intérieur d'une société plus vaste. Cependant, les études sur l'importance de la socialisation première des individus soulignent le fait que l'important n'est pas tellement de résider actuellement dans tel ou tel milieu mais le fait d'y être né et d'y avoir été élevé. Même si le travailleur d'origine rurale réside présentement dans une zone métropolitaine, par exemple, il gardera plutôt les façons de vivre et les façons de penser du milieu rural que celles du milieu urbain. Inversement, le travailleur né dans une grande ville conservera probablement des comportements et des attitudes proprement urbaines même s'il déménage dans le milieu rural pour y exercer son occupation. La mobilité géographique de la famille, en particulier la relation qui existe entre le lieu d'origine et le lieu de résidence actuel, peut donc devenir très importante dans notre analyse des attitudes et des comportements envers la consommation.

Les données du tableau 12 nous indiquent que la population étudiée a manifesté une mobilité géographique très forte. Près de 60% des chefs de famille sont nés dans le milieu rural tandis que 60% d'entre eux vivent actuellement dans le milieu urbain. Près de 90% des chefs de famille qui résident actuellement dans le milieu rural sont nés dans le milieu rural. La même proportion se retrouve, quelle que soit la prospérité de l'agriculture du milieu rural. Cependant la majorité des chefs de famille qui résident actuellement dans les villes sont nés dans le milieu rural et non dans le milieu urbain. Par ailleurs, seulement 50% des chefs de famille qui résident dans les zones métropolitaines y sont nés alors que, dans les petites villes, seulement 30% des chefs de famille sont nés dans la ville où ils habitent actuellement.

On a donc assisté au cours d'une même génération à une mobilité extrême des familles. Cette mobilité pourra sans doute nous permettre d'expliquer les transformations rapides qui se sont produites au niveau du comportement économique et des attitudes envers le niveau de vie.

TABLEAU III - 12

Lieu de naissance des pères, selon le lieu de résidence

Lieu de résidence actuel Strate	Lieu de naissance							
	Strate 1	Strate 2	Strate 3	Strate 4	Strate 5	Strate 6	Autres	Total
1	50.4 >	2.6 =	3.9 <	15.4 <	9.7 <	6.1 <	11.7	100 (494)
2	3.5 <	35.9 >	6.6 =	25.8 =	14.7 =	7.6 <	6.0	100 (198)
3	3.7 <	1.1 <	31.1 >	23.2 =	14.2 =	13.7 =	13.2	100 (190)
4	10.6 <	2.8 <	2.2 <	65.4 >	8.9 <	5.6 <	4.6	100 (179)
5	1.1 <	1.6 <	4.2 <	16.8 <	68.6 >	3.1 <	4.7	100 (191)
6	2.4 <	1.0 <	2.9 <	8.7 <	14.4 =	64.9 >	5.3	100 (208)
Total	19.8	6.6	7.5	23.2	19.3	15.2	8.4	100 (1,460)

Afin de tenir compte à la fois du milieu d'origine et du milieu de résidence actuelle, nous avons construit une typologie où sont mises en relation ces deux dimensions. Nous obtenons ainsi quatre types de familles: a) les familles totalement urbaines qui représentent environ 23% des familles visitées; b) les familles totalement rurales qui représentent 30% des familles; c) les familles d'origine urbaine résidant dans le milieu rural qui représentent 9% des cas; d) les familles d'origine rurale résidant dans le milieu urbain qui forment le groupe le plus nombreux et représentent 38% des cas. Il sera très important de mettre en relation ces divers types de famille de même que leurs comportements économiques.

V L'OCCUPATION SECONDAIRE ET LE TRAVAIL FÉMININ

La population étudiée est de condition financière relativement modeste. On pouvait s'attendre à ce qu'une bonne proportion des chefs de famille exercent une occupation secondaire en plus de leur occupation principale. Cependant comme l'indiquent les données du tableau 13, la proportion des chefs de famille qui exercent un deuxième emploi est assez faible, soit 17%. On ne retrouve aucune différence significative entre les différentes strates ou entre le milieu rural et le milieu urbain. Par ailleurs, comme l'indiquent les données du tableau 14, ceux qui acceptent d'exercer un emploi secondaire le font à cause d'un besoin urgent de revenus supplémentaires. Cela est particulièrement vrai du milieu rural. Près de 80% de

ceux qui ont un emploi secondaire utilisent l'argent ainsi gagné pour *combler un vide* dans le budget général. C'est donc par nécessité que la très grande majorité des travailleurs se cherchent un emploi secondaire.

TABLEAU III – 13

« Avez-vous un emploi secondaire ? »

Strate	% oui
1	16.2 =
2	14.7 =
3	16.8 =
4	21.8 =
5	18.3 =
6	19.7 =
Total	17.5 (1,460)

TABLEAU III – 14

Utilisation des revenus provenant de l'emploi secondaire du mari et du travail de la mère

	Budget général		Autres dépenses	
	Emploi secondaire du chef %	Travail de la mère	Emploi secondaire du chef %	Travail de la mère
1	75.0 =	81.0 =	25.0 =	19.0 =
2	69.0 =	62.5 =	31.0 =	37.5 =
3	59.4 <	63.6 =	40.6 >	36.4 =
4	87.2 >	86.4 =	22.8 <	13.6 =
5	91.4 >	67.8 =	8.6 <	32.2 =
6	80.5 =	72.7 =	19.5 =	27.3 =
Total	77.3	72.6	22.7	27.4

Il en va de même pour le travail de la mère de famille, qui n'est pratiqué que dans 11% des foyers visités. Dans les trois quarts des cas, le travail de la femme est exigé par un déficit grave au niveau du budget général. Dans les autres cas, le désir de réaliser une aspiration dans un temps plus ou moins court (comme l'aspiration de devenir propriétaire d'une maison ou d'une automobile par exemple) est à l'origine d'une telle décision.

En général la femme mariée doit sortir de son foyer pour trouver un travail rémunéré. Cependant il existe ici une grande différence entre le milieu rural et le milieu urbain. Dans le milieu rural il semble beaucoup plus facile pour la femme de trouver un travail qu'elle puisse exercer tout en demeurant à la maison.

En général, les femmes mariées qui travaillent considèrent que leur travail ne comporte pas d'inconvénients majeurs. Cela est illustré au tableau 16. Les inconvénients mentionnés sont le danger pour la santé et les difficultés de bien *tenir la maison*. En général, l'éducation des enfants et la bonne entente entre mari et femme semblent être peu influencés par le travail de la femme. Le conflit entre le travail de la femme mariée et ses rôles traditionnels semble surtout se situer au niveau du rôle de ménagère. Le rôle de mère et le rôle d'épouse ne semblent pas entrer en conflit avec le travail extérieur.

VI CONCLUSIONS

Les familles que nous avons étudiées sont donc en majorité des familles du milieu ouvrier, bien qu'il existe un certain pourcentage de familles

TABLEAU III – 15

« La mère peut-elle faire son travail rémunéré à la maison ? »

Strate	Maison	Extérieur	Indéterminé	Total
1	16.7 <	76.2 >	7.1 =	100 (42)
2	28.1 =	59.4 =	12.5 =	100 (31)
3	22.7 =	77.3 >		100 (22)
4	31.8 =	59.0 =	9.0 =	100 (24)
5	60.7 >	35.7 <	3.6 =	100 (30)
6	45.5 =	40.9 <	13.6 =	100 (22)
Total	32.7	59.5	7.7	100 (171)

TABLEAU III – 16

Inconvénients du travail féminin

Type d'inconvénient	Oui	Non	Indécis	Indéterminé	Total
Nuit à la santé	32.1	63.1	1.8	3.0	100 (171)
Nuit à la tenue de la maison	30.3	66.0	.5	2.9	100 (171)
Nuit à l'éducation des enfants	11.3	71.4	3.0	14.3	100 (171)
Nuit à la bonne entente entre mari et femme	7.7	86.3	.6	5.3	100 (171)

de cols blancs. Le degré d'instruction des chefs de famille est relativement peu élevé. Même si 60% de ces familles habitent actuellement le milieu urbain, la majorité d'entre elles proviennent du milieu rural. Ces familles ont donc été soumises non seulement à des changements au niveau de l'occupation mais à des changements dans le milieu de résidence. Ces changements pourront donc entraîner des transformations assez considérables dans les attitudes et les comportements sur le plan économique. Celles-ci se manifestent d'ailleurs par le fait que la composition de la famille dans le milieu rural n'est pas différente de celle du milieu urbain et par la conscience plus vive, dans le milieu rural, de la nécessité d'augmenter le degré d'instruction des enfants. Cependant, en dépit d'une certaine homogénéité dans les caractéristiques du milieu rural et du milieu urbain, certaines différences significatives persistent principalement au niveau de la structure des industries et à celui de la satisfaction au travail.

Jusqu'ici, nous avons analysé séparément chacune de ces caractéristiques. Cependant vu l'influence de l'instruction, de l'occupation, du lieu d'origine et du lieu de résidence des familles sur le comportement économique, il faudra analyser les relations qui existent entre ces différentes caractéristiques. Il sera urgent aussi d'étudier la relation entre ces caractéristiques et le revenu des familles[1]. En effet le niveau du revenu dépend de l'occupation et probablement du lieu où cette occupation est exercée. Sans introduire dès maintenant le niveau de revenu attaché à chacune des occupations ou à chaque milieu, il est utile d'indiquer pour l'instant les relations logiques existant entre ces différentes variables.

1 Voir chapitre IV.

Ces relations sont exprimées par le graphique qui suit[2]. On pourrait les résumer ainsi. Tout d'abord, c'est le lieu d'origine plus que le lieu de résidence actuelle qui influence le degré d'instruction qu'a reçu le chef de famille. À son tour, le degré d'instruction qu'a reçu le père influence le genre d'occupation qu'il peut exercer. Par ailleurs, le genre d'occupation exercée par le chef de famille ne dépend pas uniquement de son degré d'instruction mais aussi de son lieu de résidence actuelle. Cette influence du milieu s'explique par les différences dans la structure industrielle du milieu rural et du milieu urbain.

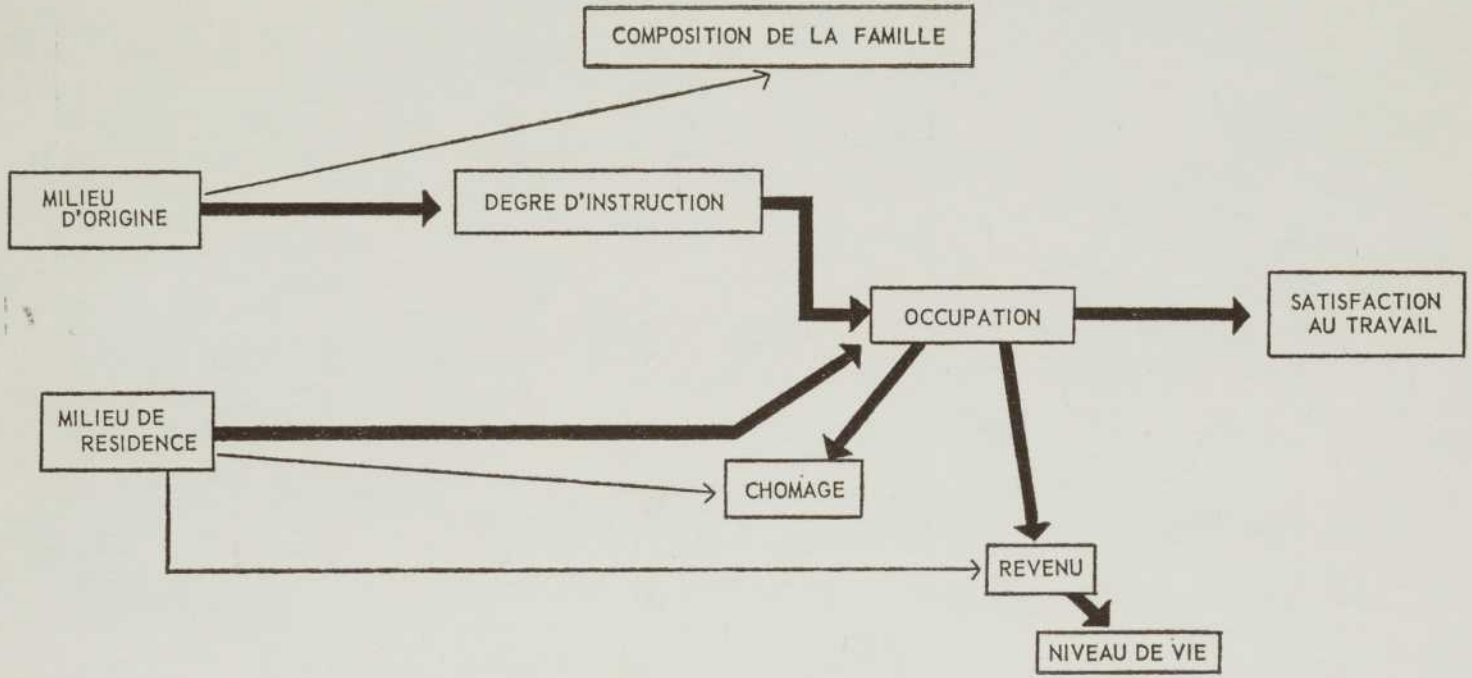
L'occupation exercée influencera à son tour le revenu dont on pourra disposer dans la famille et le niveau de vie dont elle jouira. L'occupation influencera aussi le degré de satisfaction au travail et les possibilités de chômage. Cependant si l'occupation demeure le facteur principal qui détermine le revenu du travailleur, son lieu de résidence actuelle influence aussi son niveau de revenu. La même occupation si elle est exercée dans le milieu rural comportera ordinairement un revenu un peu moindre que si elle était exercée dans le milieu urbain. De même un manœuvre sera plus exposé au chômage s'il demeure dans le milieu rural que s'il demeure dans le milieu urbain. Ce dernier point sera analysé plus en détail dans le chapitre sur le chômage, (chapitre XII).

Dans les chapitres suivants nous verrons que c'est le niveau de revenu disponible qui influence le plus les attitudes et le comportement économiques. Mais il s'agira là d'une influence directe et fondamentale. Indirectement, le lieu de résidence, le lieu d'origine et même l'occupation auront une influence très importante. Les relations illustrées par le graphique montrent bien l'importance de ces variables sur le revenu. Le milieu d'origine et le lieu de résidence par leurs structures industrielles respectives et par leur influence sur les attitudes à l'égard de l'instruction influencent l'occupation et le revenu des travailleurs et, conséquemment, le comportement économique. Mais il faut se rappeler que cette influence est indirecte. Ce n'est pas parce que l'on participe à une culture dite rurale qu'on aura un comportement différent des habitants des villes mais parce que les conditions objectives de ce milieu rural nous auront placés dans une position défavorable par rapport aux résidents des villes. D'ailleurs, si le lieu d'origine ou de résidence a une influence sur l'occupation et le revenu, on s'aperçoit déjà qu'elle n'a plus d'influence sur la composition de la famille et sur le désir de mobilité sociale. Plus loin nous verrons qu'elle n'a aussi que très peu d'influence sur certaines attitudes des chefs de famille.

---

2 Une quarantaine de corrélations partielles entre les variables ont servi de base à ce graphique qui présente très succinctement les résultats de l'analyse, en particulier, l'intensité et la direction des relations qui subsistent après le contrôle d'une ou deux variables.

GRAPHIQUE III – 1



Ce graphique résume une quarantaine de tableaux de corrélation partielle et illustre l'intensité et la direction des relations qui subsistent après le contrôle d'une ou deux variables.

CHAPITRE IV

La situation financière des familles

I INTRODUCTION

Une des plus importantes caractéristiques à considérer sur le comportement de consommation de la famille, est, sans contredit, sa situation financière. Par situation financière de la famille, il faut entendre les revenus dont elle dispose et le niveau de vie qu'elle a réussi à atteindre tenant compte des ressources disponibles d'une part et des impératifs auxquels elle est soumise d'autre part. Même si certains facteurs comme le milieu de résidence, le degré d'instruction et le niveau professionnel influencent la structure des besoins et l'univers des aspirations, c'est le revenu dont dispose la famille qui permet effectivement la satisfaction de ces besoins et la réalisation de ces aspirations. La situation financière de la famille est donc une variable qu'il nous faut préalablement étudier avant d'analyser les comportements de consommation comme tels.

Les difficultés que pose l'utilisation du questionnaire pour recueillir des données authentiques sur le revenu sont bien connues. Nous avons planifié la composition du questionnaire sur les conditions de vie en tenant compte de ces biais et des sources d'erreur possibles. Il s'agissait de créer un climat psychologique favorable à la discussion de sujets aussi personnels et délicats que le niveau et les différentes sources de revenu de la famille. Ce climat fut établi par une double stratégie:

a) Nous avons recueilli au tout début une série d'informations générales sur l'unité familiale et sur les chefs de famille; quelques-unes de ces informations ont servi à exercer un certain contrôle sur la qualité des informations touchant directement le revenu.

b) Nous avons posé par la suite une série de questions générales sur le budget, les revenus et les dépenses sans toutefois mentionner ou exiger des chiffres. Parmi ces questions générales, plusieurs ont été utilisées pour mesurer soit les besoins, soit les privations ou soit les aspirations. Quelques-unes de ces questions visaient à définir globalement la situation finan-

cière de la famille. La structure du questionnaire cherchait donc à refléter une situation naturelle où l'individu pouvait d'abord traiter de questions générales avant d'aborder des faits particuliers. Si l'informateur affirmait qu'il était tout à fait incapable de *joindre les deux bouts* (question générale) au tout début du questionnaire il était déjà enclin à nous affirmer ensuite que son salaire était trop bas (question particulière) pour être en mesure de bien boucler. La question générale permettait donc de recueillir indirectement un certain nombre de données explicatives. Cet enchaînement des questions a donc facilité l'obtention des données numériques plus sûres. À toute fin pratique, ce n'était qu'après que l'informateur avait discuté avec l'interviewer de l'ensemble de ses problèmes financiers que des questions précises sur le revenu étaient posées. Dans la très grande majorité des cas, l'informateur avait déjà parlé de ses revenus, de son endettement et de son épargne avant d'avoir à fournir des réponses précises sur ces sujets. À mesure que l'entrevue se déroulait l'informateur se sentait de plus en plus engagé et pouvait difficilement se désister ou nous tromper.

II LE REVENU ANNUEL

1 - LES DÉTERMINANTS SOCIAUX DU REVENU

Les familles canadiennes-françaises reçoivent en moyenne des revenus annuels qui se chiffrent à $4,200. Cette moyenne, comme telle, ne reflète pas les variations possibles entre les sous-groupes de notre population. La première analyse consiste donc à étudier les revenus moyens pour chacun des principaux groupes.

TABLEAU IV - 1

Revenu annuel moyen pour chaque strate

Strate	Revenu moyen (en dollars)
1	4,581 >
2	4,375 =
3	4,376 =
4	4,153 =
5	3,624 <
6	3,536 <
Total	4,202

A - *Le milieu d'origine*

Il existe une différence substantielle entre la strate métropolitaine et la strate rurale la plus pauvre, soit une différence de $1,000. D'ailleurs le revenu total moyen décroît d'une strate à l'autre et la différence entre le milieu urbain et le milieu rural est visible. Cette tendance s'explique fort probablement par la structure industrielle de chacun de ces milieux. Par exemple, plus le milieu de résidence est industrialisé, plus le travailleur aura de chances de recevoir des revenus annuels élevés pour son travail. Les milieux à faible industrialisation ont proportionnellement moins d'emplois à offrir et ces emplois n'ont pas le caractère de stabilité des emplois urbains.

B - *Le niveau professionnel*

Le revenu moyen diminue à mesure qu'on descend dans l'échelle des occupations. Les cols blancs et les ouvriers qualifiés, en plus grand nombre dans le milieu urbain et surtout dans les zones métropolitaines, ont des revenus annuels moyens supérieurs à ceux de l'ensemble; les ouvriers non qualifiés, en majorité dans le milieu rural, ont des revenus annuels moyens plus bas que ceux de l'ensemble. Ce sont ces principales tendances que fait ressortir le tableau 2 : l'occupation influence donc aussi considérablement le revenu.

TABLEAU IV – 2

Revenu annuel moyen, selon le niveau professionnel

Niveau professionnel	Revenu moyen (en dollars)
Cols blancs	4,908 >
Ouvriers qualifiés	4,708 >
Ouvriers semi-qualifiés	4,041 =
Ouvriers semi-qualifiés	3,768 <
Autres occupations	2,486 <
Total	4,202

Il faut remarquer enfin que ces distinctions entre le milieu rural et le milieu urbain ne sont pas dues uniquement à des différences dans la structure professionnelle. Les revenus sont plus faibles à la campagne qu'en ville pour des niveaux professionnels identiques. Les mêmes tendances sont apparentes lorsqu'on compare les niveaux de vie de travailleurs urbains et ruraux possédant les mêmes qualifications professionnelles.

2 - LE REVENU ANNUEL PAR UNITÉ DE CONSOMMATION

Les divers niveaux de revenus nous serviront fréquemment de facteur d'explication. Cependant, il s'agit ici de revenu brut par famille. Dans nos analyses subséquentes, nous utiliserons surtout le revenu par unité adulte de consommation. Les revenus annuels moyens pour chaque catégorie d'unités de consommation sont présentés au tableau 3.

TABLEAU IV – 3

Revenu annuel moyen par unité adulte de consommation

Nombre d'unités de consommation	Revenu moyen (en dollars)	Revenu moyen par unité (en dollars)
1 à 2	4,137	2,758
2 à 3	3,891	1,556
3 à 4	4,164	1,190
4 à 5	4,310	958
5 à 6	4,594	834
6 à 7	4,655	715
7 à 8	4,726	630
8 à 9	5,551	653
9 à 10	4,687	493
10 et plus	6,655	639

Nous remarquons d'abord que le revenu brut moyen s'accroît à mesure que le nombre d'unités augmente. Cela est dû, en partie, au fait que plus il y a de personnes dans le ménage, plus les paiements de transfert, les salaires d'enfants qui travaillent ou les pensions payées par les enfants ou les parents vivant dans la famille, sont élevés.

Par contre, la colonne de droite du tableau 3 indique que le revenu moyen disponible par unité adulte de consommation diminue à mesure qu'augmente le nombre des unités dans la famille, à l'exception des familles ayant 8 à 9 unités et de celles qui ont 10 unités et plus[1]. Ainsi

1 Cette moyenne est obtenue en divisant le revenu brut moyen de la classe par le nombre moyen d'unités de consommation. Ainsi pour la première classe de familles le calcul s'effectuerait de la manière suivante : 4,137 ÷ 1.5 = 2,758.

plus le ménage est grand plus chaque membre de ce ménage a de chances d'être privé, et cela même si le revenu total de l'unité résidentielle augmente sensiblement. Dans l'ensemble, donc, une grande famille retire plus de revenus qu'une petite famille mais chaque membre reçoit une quote-part annuelle plus faible.

III LES SOURCES DE REVENU

1 – CARACTÉRISTIQUES

Afin de pousser plus avant l'étude du revenu annuel, une seconde question doit retenir l'attention: les diverses sources de revenu. Le revenu annuel moyen de $4,200 provient de différentes sources. Il est intéressant de les identifier et de définir leur importance relative en déterminant leur contribution spécifique au revenu global. Ici, nous devons tenir compte de deux facteurs : a) le nombre total de familles salariées à l'étude; b) le nombre total des familles salariées se réclamant d'une source donnée. Le premier nous fournira les données de base pour la construction des budgets types quant aux différentes sources de revenu; le second nous donne une idée exacte de l'importance véritable d'une source de revenu donnée pour les familles qui l'ont. Le tableau 6 réunit ces deux types d'information pour l'échantillon pris comme un tout. Soulignons les principales tendances de ce tableau. La première colonne du tableau 6 est un budget type pour les sources de revenus.

On voit que 66.3% de revenus annuels moyens (soit $2,786) proviennent du salaire du chef de famille. C'est, de toute évidence, la source la plus importante de revenus, et aussi, la plus répandue. En effet, dans neuf familles sur dix le chef de famille a un emploi rémunéré qui lui rapporte $3,035 par année.

La deuxième source en importance, même si cela paraît paradoxal, ce sont les emprunts effectués durant l'année afin d'accroître son pouvoir d'achat et acheter les biens et services jugés essentiels. Cette source représente 5.7% de l'ensemble des revenus (soit $239). Deux familles sur cinq (41.2%) ont dû emprunter durant l'année courante et le montant moyen de leurs emprunts se chiffre à $581. Nous verrons plus loin l'importance de l'emprunt par rapport au revenu total chez les familles emprunteuses et l'utilisation qui a été faite de ces revenus additionnels. Si à cette source nous ajoutons la désépargne[2], qui ressemble à l'emprunt à plusieurs points de vue, nous obtenons 9.6% du revenu total (soit $403). On a retiré de son compte de banque $164 afin de l'utiliser durant l'année. Si l'on ne tient compte que de ceux qui ont désépargné durant l'année, c'est-à-dire, 27% de l'échantillon, le montant global de la désépargne est de $609, ce qui représente une somme substantielle.

---

2 C'est l'utilisation dans une année courante d'une partie ou de la totalité des épargnes réalisées antérieurement. C'est une épargne négative.

TABLEAU IV - 4

Revenus annuels moyens par strate

Strate	Salaire annuel	Assurance-chômage	Salaire de l'épouse	Allocations familiales	Pension du gouvernement	Caisses de retraite	Location d'appartement	Location de chambre	Pension des enfants, parents	Occupation secondaire	Intérêt sur placement	Dividendes et obligations	Cadeaux en argent	Héritage	Autres revenus	Emprunts non remboursés	Désépargne*
1 (en dol.)	3,226	67	90	143	51	35	98	38	230	100	11	6	30	11	57	217	170
(en %)	70.4	1.5	2.0	3.1	1.1	.8	2.1	.8	5.0	2.2	.2	.1	.7	.2	1.3	4.7	3.7
2 "	2,881	123	108	172	99	29	166	10	230	77	11	7	13	16	113	189	128
	65.6	2.8	2.5	3.9	2.3	.7	3.8	.2	5.2	1.8	.3	.1	.3	.4	2.6	4.3	2.9
3 "	2,954	93	127	183	83	12	118	22	161	86	11	15	46	4	30	288	142
	67.5	2.1	2.9	4.2	1.9	.3	2.7	.5	3.7	2.0	.2	.3	1.1	.1	.7	6.6	3.3
4 "	2,551	131	114	189	91	54	111	26	155	121	33	12	33	3	97	263	168
	61.4	3.2	2.7	4.5	2.2	1.3	2.7	.6	3.7	2.9	.8	.3	.8	.1	2.3	6.3	4.1
5 "	2,316	172	83	191	160	8	16	9	91	64	8	1	21	14	70	227	213
	63.7	4.7	2.3	5.3	4.4	.2	.4	.2	2.5	1.8	.2	0	.6	.4	1.9	6.3	5.9
6 "	2,131	181	45	230	140	52	29	15	129	76	8	3	12	–	41	285	158
	60.4	5.1	1.3	6.5	4.0	1.5	.8	.4	3.7	2.1	.2	.1	.3	–	1.1	8.1	4.5
Total (N)	2,786	116	93	176	94	33	91	23	179	90	13	7	26	9	65	239	164
Total (5%)	66.3	2.8	2.2	4.2	2.2	.8	2.2	.6	4.3	2.1	.3	.2	.6	.2	1.6	5.7	3.9

* Voir la note p. 69.

TABLEAU IV - 5

Revenus provenant des sources données

Strate	Salaire annuel	Assurance-chômage	Salaire de l'épouse	Allocations familiales	Pension du gouvernement	Caisses de retraite	Location d'appartement	Location de chambre	Pension des enfants, parents	Occupation secondaire	Intérêt sur placement	Dividendes et obligations	Cadeaux en argent	Héritage	Autres revenus	Emprunts non remboursés	Désépargne
1 (en dol.)	3,427	432	1,036	190	838	971	1,149	163	1,032	531	174	109	243	1,090	765	567	559
(en %)	94.7	15.6	8.7	74.9	6.1	3.6	8.5	23.3	22.5	18.8	6.3	5.3	12.3	1.0	7.5	38.3	30.4
2 "	3,135	553	738	233	889	710	781	50	815	495	140	163	184	1,067	1,319	541	540
3 "	3,171	412	1,096	238	933	377	638	129	807	480	171	263	626	365	569	645	614
	93.2	22.6	11.6	76.8	8.9	3.2	18.4	16.8	20.0	17.9	6.3	5.8	7.4	1.1	5.3	44.7	23.2
4 "	2,836	469	1,022	258	962	1,934	907	98	895	505	212	361	497	500	823	663	591
	89.9	27.9	11.2	73.2	9.5	2.8	12.3	26.8	17.3	24.0	15.6	3.4	6.7	.6	11.7	39.7	28.5
5 "	2,528	396	530	245	1,175	810	389	75	670	395	76	87	209	534	535	493	727
	91.6	43.5	15.7	78.	13.6	1.0	4.2	12.	13.6	16.2	11.	1.0	9.9	2.6	13.1	46.1	29.3
6 "	2,463	439	554	303	881	1,198	433	98	690	436	160	115	129	100	444	598	712
	86.5	41.3	8.2	76.0	15.8	4.3	6.7	14.9	18.8	17.3	4.8	2.4	9.1	.5	9.1	47.6	22.1
Total	3,035	442	844	234	942	990	813	119	870	488	159	171	278	745	741	581	609
Total (%)	91.8	26.2	11.0	75.3	9.9	3.3	11.2	19.7	20.6	18.4	8.1	4.0	9.5	1.2	8.8	41.2	27.0

TABLEAU IV-6

Importance relative des diverses sources de revenu

Source de revenu	Contribution au budget (%)	Pourcentage des familles qui ont cette source
Salaire annuel	66.3	91.8
Emprunts non remboursés	5.7	41.2
Désépargne	3.9	27.0
Pensions (parents et enfants)	4.3	20.6
Allocations familiales	4.2	75.3
Assurance-chômage	2.8	26.2
Salaire de l'épouse	2.2	11.0
Pensions du gouvernement	2.2	9.9
Location d'appartement	2.2	11.2
Occupation secondaire	2.1	18.4
Autres revenus	1.6	8.8
Caisses de retraite	.8	3.3
Location de chambre	.6	19.7
Cadeaux en argent	.6	9.5
Intérêts sur placements	.3	8.1
Dividendes et obligations	.2	4.0
Héritage	.2	1.2

L'ensemble des paiements de transfert (allocations familiales, pensions gouvernementales) constitue la troisième source de revenus et représente 9.2% (soit $386) du revenu total moyen. C'est donc une source importante de revenu, tant par sa contribution au budget total en chiffres absolus, que par sa stabilité. En effet, 75% des familles salariées bénéficient d'allocations familiales régulièrement et elles en retirent $234. Un peu plus de 25% retirent de l'assurance-chômage et le montant total des prestations dans une année est de $442. Finalement un chef de famille sur dix retire une pension gouvernementale dont le montant annuel est de $942.

La quatrième source en importance, ce sont les contributions des membres de la famille autres que l'épouse (parents et enfants). Elles représentent 4.3% du budget total de la famille ($179). Une famille sur cinq a des membres qui paient pension et qui contribuent au budget annuellement ($870).

Le salaire de l'épouse ainsi que celui provenant de l'occupation secondaire du chef de famille représentent 4.3% du budget, soit $183. Nous

avons vu que ces revenus d'appoint servaient surtout à combler des besoins non satisfaits et se retrouvaient au poste de *budget général*.

La location de chambres et d'appartements contribue 2.8% au revenu total ($114). Une famille sur dix loue un ou plusieurs appartements et en retire en moyenne $813 au cours d'une année. Deux familles sur dix louent des chambres dans leur appartement et retirent, en moyenne, $119.

En dernier lieu, les autres sources de revenu (caisse de retraite, cadeaux en argent, intérêts sur placement, dividendes, héritage et autres) représentent 3.7% du budget, soit $153.

2 – VARIATION DANS LES SOURCES DE REVENU SELON LE MILIEU DE RÉSIDENCE ET LE NIVEAU PROFESSIONNEL

Si on examine l'importance des sources de revenu dans le budget type selon le milieu de résidence des salariés (voir le tableau 7) trois tendances méritent d'être soulignées :

a) le salaire du chef de famille représente une plus forte proportion du budget total à la ville qu'à la campagne (68% par rapport à 62%) ;

b) la contribution de l'emprunt et de la désépargne est plus forte dans les milieux ruraux que dans les milieux urbains;

c) les paiements de transfert sont deux fois plus importants à la campagne qu'à la ville. Ceci est dû à un plus fort taux de chômage, au plus grand nombre d'enfants dans les milieux ruraux et à une plus grande dépendance sociale.

Quant aux autres sources de revenu, on ne remarque aucune différence entre les deux milieux. Au tableau 8, nous présentons l'importance de ces sources de revenu selon les catégories professionnelles. On constate également dans ces catégories, que le salaire du père n'est pas une source stable de revenu. L'importance du chômage dans chaque groupe d'occupations semble être en relation avec la contribution du salaire au revenu total. Les cols blancs étant peu exposés au chômage, le salaire du père est plus stable, les paiements de transfert (surtout les prestations de chômage) sont moins importants, et le besoin d'emprunter ou de désépargner est moins fort. À l'autre extrémité du niveau professionnel. les ouvriers non qualifiés ou manœuvres, qui sont très exposés au chômage doivent compter davantage sur les revenus provenant de la sécurité sociale, de l'emprunt et de la désépargne.

Il semble donc qu'un aspect très important de l'occupation pour expliquer le comportement économique soit la stabilité de l'emploi et, pour autant, la stabilité du revenu provenant du salaire du chef de famille. Cette dimension sera très importante au moment de l'analyse des besoins et des aspirations.

TABLEAU IV – 7

Importance pour chaque strate des sources de revenu dans le revenu total de la famille

Strate	Salaire annuel %	Emprunt et désépargne %	Sécurité sociale* %	Pensions des enfants et des parents %	Salaire de l'épouse %	Location de chambres %	Autres revenus** %
1	70.4	8.4	5.7	5.0	4.2	2.9	3.3
2	65.6	7.2	9.0	5.2	4.3	4.0	4.4
3	67.5	9.9	8.2	3.7	4.9	3.2	2.7
4	61.4	10.4	9.9	3.7	5.6	3.3	5.6
5	63.7	12.2	14.4	2.5	4.1	.6	3.3
6	60.4	12.6	15.6	3.7	3.4	1.2	3.2
Total	66.3	9.6	9.2	4.3	4.3	2.8	3.7

* * Autres revenus : caisses de retraite, cadeaux, intérêts, dividendes, héritage, allocations familiales, assurance-chômage et pensions gouvernementales.

TABLEAU IV – 8

Importance des sources de revenu dans le revenu total moyen de la famille, selon les catégories professionnelles

Niveau professionnel	Sources de revenu			
	Salaire annuel %	Emprunt et désépargne %	Sécurité sociale* %	Autres %
Cols blancs	73	7	5	15
Ouvriers qualifiés	70	8	7	15
Ouvriers semi-qualifiés	70	9	9	12
Ouvriers non qualifiés	65	13	9	13
Moyenne	66.3	9.6	9.2	14.9

* Allocations familiales, assurance-chômage et pensions gouvernementales.

IV LES NIVEAUX DE VIE

1 - RELATION ENTRE LE REVENU ET LE NIVEAU DE VIE

Le revenu annuel est un indice partiel du niveau de vie d'une famille en ce sens qu'il représente le pouvoir d'achat et de consommation d'une famille à un moment donné. Comme à un même niveau de revenu, les modes de consommation peuvent varier d'une famille à l'autre, le revenu peut être dépensé de plusieurs façons et satisfaire différemment les besoins d'une famille.

Afin d'avoir une meilleure idée du niveau de vie d'une famille il faut tenir compte des deux facteurs suivants: a) calculer le salaire d'une famille sur une longue période (le salaire traduit le pouvoir d'achat) ; b) évaluer les niveaux réels de consommation durant la même période. Le calcul de ces deux mesures est plutôt difficile. Une méthode couramment utilisée consiste à évaluer l'ensemble des possessions matérielles d'une famille à un moment donné. Ces possessions reflètent très fidèlement les niveaux réels de consommation (et, par conséquent, les niveaux de vie) d'une famille sur une longue période. En effet, l'importance des biens accumulés traduit le niveau du pouvoir d'achat passé, indépendamment du revenu actuel de la famille. Si le patrimoine est restreint, la situation financière de la famille est plutôt fragile même si son revenu actuel est assez élevé. Inversement, une baisse récente de revenus peut affecter une famille de façon superficielle seulement si son patrimoine est substantiel.

Le niveau des possessions, que nous appellerons le niveau de vie, est donc un indice de la situation financière de la famille. Cet indice est aussi important que le revenu actuel dans l'analyse de la situation financière de la famille.

On trouvera en annexe [3], une liste d'articles qui ont été inclus dans l'index du niveau de vie. Pour fin d'analyse, l'index qui s'étend de 0 à 26 a été divisé autant que possible [4] en quartiles égaux.

2 - LE NIVEAU DE VIE SELON LE REVENU DISPONIBLE, LE MILIEU DE RÉSIDENCE ET LE NIVEAU PROFESSIONNEL

Étant donné que le niveau de vie et le revenu sont deux indices complémentaires de la situation financière de la famille, on peut s'attendre à ce que ces deux mesures soient fortement en corrélation. Cette hypothèse est vérifiée par les données du tableau 9.

TABLEAU IV - 9

Index du niveau de vie et revenu disponible par unité adulte de consommation

Niveau de vie	Revenu par unité adulte de consommation			
Poids dans l'index	0 à $899	$900 à $1,499	$1,500 et plus	Total
0 à 6	154 >	61 <	14 <	229
7 à 10	155 >	148 =	66 <	369
11 à 15	122 <	208 >	171 >	501
16 à 25	47 <	146 =	168 >	361
Total des cas	478	563	419	1,460

À mesure que le revenu disponible par adulte augmente, le nombre d'articles ménagers possédés (niveau de vie) s'accroît aussi. Même si la corrélation est très forte, on retrouve quelques cas déviants : a) des familles où le revenu est faible mais où le niveau de vie est élevé; b) des familles où le revenu est élevé et où le niveau de vie est bas. Dans les deux cas, on peut supposer que les familles ont leur revenu actuel depuis peu de temps. Ce changement dans la situation objective entraînera probablement des comportements particuliers, différents de ceux des familles bénéficiant d'un revenu semblable depuis déjà un certain temps.

---

3 Voir *Annexe E* : La construction des index.

4 Plus le poids est élevé, plus le niveau de vie est élevé.

Les relations très fortes que nous avons observées entre le revenu, d'une part, et le milieu de résidence et l'occupation, d'autre part, laissent prévoir que le niveau de vie sera plus élevé dans le milieu urbain et chez les familles des cols blancs et des ouvriers qualifiés. Les tableaux 10 et 11 vérifient ces constatations.

Bien que les relations entre le niveau de vie et le milieu de résidence et l'occupation soient significatives, du point de vue statistique elles sont moins fortes que celles qui existaient entre le niveau de vie et le revenu. Il se peut donc que ces relations soient fictives et que le seul facteur qui intervienne sur le niveau de vie soit le revenu. Dans ce cas, le niveau de vie inférieur du milieu rural par rapport à la ville s'expliquerait par le fait que les revenus sont plus faibles à la campagne qu'à la ville.

TABLEAU IV – 10

Index du niveau de vie, selon le milieu de résidence

Milieu de résidence	Poids dans l'index				
	0 - 6	7 - 10	11 - 15	16 - 25	Total
Urbain	111 <	235 >	320 >	216 >	882
Rural	179 >	179 <	150 <	70 <	578
Total	290	414	470	286	1,460

TABLEAU IV – 11

Index du niveau de vie, selon le niveau professionnel

Niveau de vie	Niveau professionnel					
Poids dans l'index	Cols blancs	Ouvriers qualifiés	Ouvriers semi-qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Autres	Total
0 à 6	16 <	27 <	61 >	73 >	51 >	228
7 à 10	39 <	77 <	91 >	87 >	44 >	338
11 à 15	90 <	308 >	93 <	100 <	16 <	607
16 à 25	107 >	38 <	67 =	57 =	18 =	287
Total des cas	252	450	312	317	129	1,460

TABLEAU IV – 12

L'index de niveau de vie, selon le milieu de résidence, lorsque le revenu est constant

Poids dans l'index	Bas Revenu			Revenu moyen			Revenu élevé		
	Urbain	Rural	Total	Urbain	Rural	Total	Urbain	Rural	Total
0 - 10	106 <	203 >	309	116 <	93 >	209	62 =	18 =	80
11 - 25	86 >	83 <	169	261 >	94 <	355	251 =	87 =	338
Total	192	286	478	377	187	564	313	105	418

Les données du tableau 12 nous permettent de vérifier le bien-fondé de cette interprétation. La relation initiale entre le niveau de vie et le lieu de résidence persiste même lorsque le revenu est rendu constant, sauf pour les familles dont les revenus sont élevés. Le lieu de résidence influence donc directement le niveau de vie indépendamment des revenus qui sont associés au milieu de résidence. Si le revenu est modeste, le fait de vivre dans le milieu rural entraîne un niveau de vie plus bas que celui qu'on aurait en ville avec le même revenu.

Au contraire, lorsqu'on contrôle le revenu, la relation entre le niveau de vie et l'occupation disparaît complètement. C'est donc indirectement que l'occupation influence le niveau de vie. Plus une occupation apporte un revenu élevé, plus le niveau de vie est élevé.

Le niveau de vie a été mesuré par la présence ou l'absence d'un certain nombre de biens ménagers. Un bas niveau de vie peut donc s'interpréter de deux façons. La famille peut être incapable de se procurer les biens que nous avons énumérés dans l'index, ou encore elle peut refuser ou négliger de se les procurer parce qu'elle ne définit pas ces biens comme des besoins.

Il se peut donc que la relation entre le milieu rural et un bas niveau de vie puisse s'expliquer par une différence dans la structure des besoins. Si dans la structure des besoins de la population rurale, peu d'importance est accordée aux biens mobiliers, les familles rurales négligeront de se procurer ces biens. Le faible niveau de vie ne serait alors qu'apparent, car d'autres biens non inclus dans l'index sont pour eux plus importants.

Il est toutefois possible que la population rurale ait une structure de besoins semblable à celle de la population urbaine, mais qu'elle ait été incapable d'accumuler un patrimoine aussi imposant que celui des familles urbaines. Dans ce cas, la différence de niveau de vie serait réelle et devrait

s'expliquer par une longue histoire de très faibles revenus qui ont vraiment empêché les familles d'accumuler les biens qu'elles jugeaient nécessaires.

L'analyse de la structure des besoins que nous conduirons au chapitre suivant va nous permettre de déterminer quelle explication est la meilleure.

V CONCLUSIONS

L'analyse des revenus a fait ressortir les points suivants:

A - Les revenus annuels moyens de la famille salariée sont de $4,200. Le milieu urbain offre des emplois plus stables et plus rémunérateurs que le milieu rural. La différence entre les métropoles et les villages défavorisés est d'un peu plus de $1,000. De la même façon le revenu annuel moyen diminue à mesure que le travailleur se situe à des niveaux inférieurs dans l'échelle professionnelle.

B - Même si en chiffres absolus le revenu annuel moyen s'accroît à mesure que la famille grandit, le revenu moyen par unité adulte de consommation baisse très rapidement. L'accroissement dans les revenus ne compense pas pour l'addition de nouvelles unités de consommation : la famille devra comprimer certains besoins ou l'ensemble de ceux-ci.

C - Le salaire représente les deux tiers du revenu. Les emprunts et la désépargne contribuent à environ 10% du revenu (9.6%) tandis que les paiements de transfert représentent 9%. À la ville, le salaire joue un rôle encore plus important. À la campagne c'est l'inverse qui se produit: le salaire contribue à un peu plus de 60% tandis que les apports de l'emprunt, de la désépargne et des paiements de transfert s'accroissent.

D - Les niveaux de vie sont plus élevés à la ville qu'à la campagne. Comme il fallait s'y attendre, un haut niveau de vie correspond à un salaire élevé et inversement.

CHAPITRE V

Quelques attitudes des chefs de famille

I LES ATTITUDES ET LES COMPORTEMENTS DE CONSOMMATION

Les psychologues s'intéressent depuis longtemps aux notions de motivation, d'aspiration et de besoin. Comme nous l'avons vu au chapitre I, le concept de besoin comporte une dimension psychologique importante en autant qu'il présuppose une tension chez l'acteur économique.

Bien que nous soyons intéressés avant tout à l'influence des groupes sociaux sur la formation des besoins, nous ne pouvions ignorer complètement cette dimension psychologique des besoins. D'autant plus que des études récentes en psychologie sociale montrent une relation étroite entre le comportement économique et certains traits psychologiques de l'individu. C'est pourquoi nous avons inclus dans le formulaire des questions servant à mesurer d'une façon assez grossière quatre caractéristiques individuelles des chefs de famille: l'optimisme, l'acceptation de certains stéréotypes traditionnels de notre société, la tendance à compter surtout sur soi-même pour régler ses problèmes, et la prévoyance dans les décisions.

Bien que l'attachement aux stéréotypes traditionnels (traditionalisme) soit une caractéristique des individus, il ne constitue pas à proprement parler un trait psychologique. Il s'agit là plutôt d'une attitude résultant des pressions sociales qui influencent l'individu et les circonstances de sa socialisation. Le traditionalisme s'exprime effectivement par une intériorisation des normes de comportement respectées par les générations précédentes, et transmises en héritage aux générations présentes. C'est la valorisation systématique de l'héritage social et la dépréciation de tout ce qui n'a pas reçu la sanction des expériences passées. C'est donc une attitude qui, par son caractère approbateur, vise à établir une continuité entre le passé et le présent, à appuyer les techniques de la socialisation sur la puissance exemplaire des comportements traditionnels.

Cette attitude individuelle peut cependant être basée sur un ensemble de traits psychologiques. L'individu qui recherche une sécurité émotive durable, peut vouloir perpétuer, par des mécanismes de sélection conscien-

te, les modèles d'action qui ont fait leur preuve plutôt que d'adhérer à des modèles nouveaux ou d'innover. C'est surtout dans ce dernier sens que nous considérons l'attachement au passé et à la tradition comme un trait de personnalité. L'analyse nous permettra de déterminer, en partie, l'importance relative des facteurs sociologiques et psychologiques qui influencent le plus ou moins grand attachement de l'individu aux valeurs traditionnelles de son groupe.

L'optimisme, l'indépendance et la prévoyance sont ordinairement considérés comme des traits psychologiques de l'individu. Ces traits ont par ailleurs une influence importante sur le comportement économique. L'optimisme est une variable centrale dans les études psychologiques de Katona. Selon cet auteur, les besoins de l'individu de même que les décisions économiques qui doivent les concrétiser découlent de ses dispositions optimistes et pessimistes. L'indépendance, c'est-à-dire l'aptitude qu'a l'individu de se fier sur ses propres ressources plutôt que d'attendre l'aide des autres pour régler ses problèmes et satisfaire ses besoins, peut l'amener, par exemple, à rejeter l'emprunt et l'achat à crédit sous toutes ses formes, à dévaloriser l'intervention de l'État dans ses mesures de sécurité sociale, et à mal s'intégrer — par suite de son trop grand individualisme — dans les groupes sociaux correspondant à ses divers statuts et à ces différents rôles.

De même que l'attachement à la tradition peut, sous un certain angle, être considéré tantôt comme un phénomène sociologique et tantôt comme un phénomène psychologique, de la même façon on peut considérer l'optimisme, l'indépendance et la prévoyance non seulement comme des phénomènes psychologiques mais aussi comme des phénomènes sociologiques. Ainsi, on sera optimiste ou pessimiste non plus seulement à cause d'une prédisposition mais aussi et surtout par suite d'une situation objective donnée. L'individu qui a toujours eu un emploi stable sera, sans doute, plus facilement optimiste que celui qui est en chômage depuis plusieurs mois. Le genre de socialisation qu'a reçue l'individu peut soit l'inciter à la prévoyance et à l'indépendance ou soit encore à l'imprévoyance et à la dépendance sociale. L'analyse fournira les éléments d'explication de ces traits et de ces valeurs en se référant à des schèmes psychologiques. Ces dernières remarques s'appliquent surtout à l'optimisme. Précédant quelque peu les divers moments de l'effort analytique et préjugeant des résultats, nous désignerons ces caractéristiques de l'individu comme étant des attitudes et des valeurs plutôt que des traits purement psychologiques.

II L'UNIVERS DES ATTITUDES

1 - LES RELATIONS ENTRE LE TRADITIONALISME ET LES AUTRES ATTITUDES

A - *Le traditionalisme et l'optimisme*

Si nous considérons, en premier lieu, l'optimisme ou le pessimisme de ceux qui partagent encore les valeurs traditionnelles, nous trouvons très

peu de relations entre ces deux attitudes. En effet, seul le traditionaliste urbain à revenu moyen manifeste un peu plus d'optimisme que l'ensemble.

B - *Le traditionalisme et l'indépendance*

Par contre, on trouve que les traditionalistes sont plus indépendants. Ajoutons, toutefois, que cette relation existe seulement en milieu rural et chez les travailleurs à revenu modeste. Ceci peut probablement s'expliquer par le fait que les traditionalistes eux-mêmes sont plus nombreux dans le milieu rural et dans la classe des revenus inférieurs.

C - *Le traditionalisme et la prévoyance*

L'orientation vers l'avenir plutôt que vers l'immédiat (prévoyance) a tendance à caractériser davantage les traditionalistes. La relation n'est pas très forte, mais elle est observable dans tous les sous-groupes. C'est l'attitude la plus reliée au traditionalisme.

2 - LES RELATIONS ENTRE L'OPTIMISME ET LES AUTRES ATTITUDES

A - *L'optimisme et l'indépendance*

Plus le travailleur est optimiste, plus il est indépendant. On peut supposer que l'optimisme est une condition de l'indépendance. Pour pouvoir prendre en main sa propre destinée, une certaine confiance en soi et dans l'avenir est nécessaire. On peut supposer toutefois que les mêmes conditions qui conduisent à l'optimisme favorisent aussi l'indépendance. Par exemple, un revenu élevé ou encore un emploi stable peut produire à la fois l'optimisme et l'indépendance.

B - *L'optimisme et la prévoyance*

Le travailleur optimiste fait preuve de plus de prévoyance que le travailleur pessimiste. Ici encore on peut énoncer l'hypothèse qu'il s'agit là de deux attitudes reliées. Les mêmes conditions objectives — un revenu élevé, par exemple, — permettent à la fois d'être optimiste par rapport à l'avenir, d'entretenir des projets à long terme et de planifier la réalisation de ces projets. Théoriquement du moins, les aspirations, c'est-à-dire la possibilité de définir des projets, ne peuvent apparaître que si le revenu est assez élevé[1]. Ainsi la relation entre ces deux variables serait due à une troisième (le revenu) avec laquelle elles ont des relations distinctes.

3 - LES RELATIONS ENTRE L'INDÉPENDANCE ET LA PRÉVOYANCE

Il n'existe aucune relation significative entre ces deux attitudes. Le fait d'avoir confiance en soi est donc indépendant du fait qu'on pense plutôt en fonction de l'avenir que du présent.

---

1 *Cf.* chapitre VIII.

4 - LA STRUCTURATION DES ATTITUDES

A - Le traditionalisme structure l'indépendance et la prévoyance

Ces quatre attitudes semblent assez peu reliées entre elles. Seul le traditionalisme semble structurer deux autres attitudes: l'indépendance et la prévoyance. Cette structure s'explique, en partie, par le fait que dans la société traditionnelle canadienne-française, ces deux caractéristiques étaient fortement valorisées. Pour le cultivateur en particulier, l'indépendance et la prévoyance étaient des vertus fondamentales. L'attachement aux valeurs traditionnelles suppose donc chez l'individu la présence de ces deux vertus puisqu'elles sont deux dimensions de la tradition.

B - L'optimisme structure l'indépendance et la prévoyance

Par ailleurs, l'indépendance et la prévoyance semblent aussi structurées par l'optimisme. Les corrélations entre ces trois attitudes sont assez fortes: elles sont cependant fortuites et deviennent compréhensibles, comme nous le verrons plus loin, par la relation fonctionnelle entre ces attitudes respectives et le revenu. On est à la fois optimiste, indépendant et prévoyant parce que le revenu dont on dispose nous rend capable de l'être.

C - Le niveau de revenu disponible

Tandis que l'optimisme est structuré par le revenu seulement, l'indépendance et la prévoyance sont structurées à la fois par le revenu et le traditionalisme. Mais le traditionalisme est inversement proportionnel au revenu, c'est-à-dire qu'à mesure que le niveau des revenus disponibles augmente, l'individu se dissocie de plus en plus de la tradition. Cette double structuration rend donc les attitudes d'indépendance et de prévoyance très ambiguës et pourra embrouiller leur relation avec le comportement économique et les besoins. Au contraire l'optimisme, par l'influence unique du revenu, deviendra une variable importante au moment de l'analyse des besoins et des aspirations si le revenu est lui-même une variable importante.

III LE TRADITIONALISME ET LES VARIABLES SOCIOLOGIQUES

1 - LE TRADITIONALISME ET LA RÉSIDENCE

L'attachement aux valeurs traditionnelles est une attitude qui, comme nous l'avons vu, a un fondement psychologique et est aussi fortement influencé par les facteurs sociologiques. Les quelques corrélations que nous allons présenter le démontrent clairement.

Nous constatons d'abord, au tableau 1, que le milieu de résidence est relié à l'attitude envers les valeurs traditionnelles. On est plus traditionaliste en milieu rural qu'en milieu urbain. Cette relation pourrait s'expliquer par le fait que les valeurs traditionnelles ont été élaborées dans une société à prépondérance rurale et proposaient le mode de vie rural et agricole en exemple. De plus, le milieu rural aurait évolué moins vite que

le milieu urbain; seule la ville se serait renouvelée afin de s'adapter aux changements récents qui s'imposaient tandis que le monde rural s'orienterait vers la tradition et résisterait aux changements. Mais, est-ce qu'on peut croire cette explication? On le peut dans la mesure où cette relation est authentique.

TABLEAU V-1

Relation entre le traditionalisme et le milieu de résidence

Degré d'attachement aux valeurs traditionnelles	Milieu urbain	Milieu rural	Total
Très traditionaliste	167 <	165 >	332
Peu traditionaliste	536 =	356 =	892
Non traditionaliste	179 >	57 <	236
Total	882	578	1,460

2 - LE TRADITIONALISME ET LE REVENU DISPONIBLE

L'explication ne résiste pas aux faits. En effet si l'on rend constant le revenu, la relation entre l'attachement aux valeurs traditionnelles et le milieu de résidence disparaît. Lorsqu'on compare entre elles des familles qui ont des revenus semblables, les familles rurales ne sont pas plus traditionnelles que les familles urbaines. Il semble donc que le revenu ait plus d'influence sur le traditionalisme que le milieu de résidence lui-même.

Les données du tableau 2 confirment cette dernière hypothèse. L'attachement aux valeurs traditionnelles diminue à mesure que le revenu disponible augmente. Ainsi, plus le niveau de vie est élevé, plus on s'éloi-

TABLEAU V-2

Relation entre le traditionalisme et le niveau du revenu disponible

Degré d'attachement aux valeurs traditionnelles	Revenu disponible			
	Bas revenu	Revenu moyen	Revenu élevé	Total
Très traditionaliste	152 >	123 =	57 <	332
Peu traditionaliste	285 =	342 =	265 =	892
Non traditionaliste	41 <	98 =	97 >	236
Total	478	563	419	1,460

gne des valeurs traditionnelles et inversement. Retrouverons-nous plus loin cette relation lorsque nous analyserons la structure des besoins? Si tel est le cas, il n'y aurait pas de système normatif unique par rapport à la définition des besoins individuels mais plutôt un système dualiste, ou même pluraliste. C'est là certes une principale préoccupation théorique qu'il nous faudra éclaircir plus tard à l'examen de données additionnelles.

3 - LE TRADITIONALISME ET LE NIVEAU PROFESSIONNEL

En général, il n'existe aucune relation entre l'attachement aux valeurs traditionnelles et l'occupation (tableau 3). Les retraités et les rentiers (autre occupation) sont plus traditionalistes que les autres mais il semble que cette caractéristique soit due à leur faible revenu. Et même, cette relation disparaît lorsque le revenu est contrôlé.

4 - LE TRADITIONALISME ET LES AUTRES VARIABLES SOCIOLOGIQUES

En plus de ces relations avec les trois variables principales de notre schéma d'analyse, on trouve les relations suivantes avec les autres variables indépendantes :

A - *Le lieu de naissance*

Le travailleur né à la campagne est plus traditionaliste que celui qui est né à la ville. Cette relation persiste lorsqu'on contrôle le lieu de résidence. Peu importe où il vit maintenant, l'individu né à la campagne est plus attaché aux valeurs traditionnelles. La relation disparaît cependant lorsqu'on contrôle le revenu. Il faut interpréter ces faits par le niveau inférieur de qualification professionnelle du travailleur d'origine rurale et par son incapacité à obtenir un emploi rémunérateur. Le travailleur d'origine rurale est plus traditionnel non pas tellement parce qu'il participe de façon différente, mais parce qu'il est incapable d'obtenir un revenu élevé. Le travailleur d'origine rurale qui a un revenu égal à celui du travailleur d'origine urbaine n'est pas plus attaché aux traditions que ce dernier.

TABLEAU V-3

Relation entre le traditionalisme et le niveau professionnel

Degré d'attachement aux valeurs traditionnelles	Col blanc	Ouvrier qualifié	Ouvrier semi-qualifié	Ouvrier non qualifié	Autre	Total
Très traditionaliste	58 =	95 =	49 <	80 =	50 >	332
Peu traditionaliste	153 =	277 =	204 =	185 =	73 <	892
Non traditionaliste	41 =	78 =	59 =	52 =	6 <	236
Total	252	450	312	317	129	1,460

B - *Le degré d'instruction*

Un degré d'instruction peu élevé favorise l'attachement aux valeurs traditionnelles et inversement. La relation entre le niveau d'instruction et le revenu explique cette relation.

C - *La satisfaction au travail*

Il en est de même de la relation entre le traditionalisme et la satisfaction au travail. Les individus les plus insatisfaits de leur travail, c'est-à-dire ceux dont le revenu est le plus faible, sont aussi les plus traditionalistes.

D - *L'influence de la culture de masse*

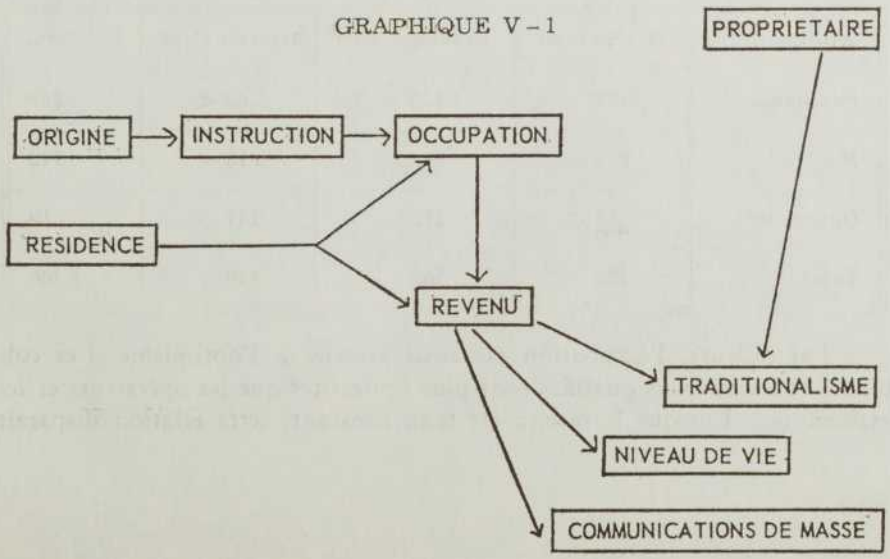
De même, les individus qui ont un revenu plus élevé, sont à la fois moins traditionalistes et plus influencés par les communications de masse. Ils sont aussi moins soumis au chômage et ont une mobilité ascendante et un niveau de vie plus élevé.

E - *Le statut de propriétaire*

Une relation, cependant, résiste à cette explication: la relation entre le statut de propriétaire et le traditionalisme. Les propriétaires sont plus attachés aux valeurs traditionnelles que les locataires même lorsque le revenu est constant. Le fait d'être propriétaire semble donc impliquer une plus grande stabilité qui serait propice à une attitude plus conservatrice. Par ailleurs, ce statut suppose une plus grande nécessité de planifier le budget et d'épargner

En résumé, il apparaît clairement que l'attachement aux valeurs traditionnelles est surtout déterminé par le revenu dont dispose l'individu. On peut donc formuler l'hypothèse que si le revenu d'un individu ne lui permet pas de se conformer aux nouvelles normes de consommation, il restera attaché aux normes traditionnelles. Cet attachement devient alors une forme de rationalisation. Cette hypothèse sera examinée systématiquement au moment de l'étude des besoins. Le faisceau de relations peut donc se résumer dans le graphique qui suit :

GRAPHIQUE V – 1



Il est à remarquer que si le milieu d'origine et de résidence de même que l'occupation n'exercent pas une influence directe sur l'attachement aux valeurs traditionnelles, ils ont une influence indirecte très grande du fait qu'ils déterminent le revenu dont pourra disposer la famille.

IV L'OPTIMISME ET LES VARIABLES SOCIOLOGIQUES

Comme l'attachement aux valeurs traditionnelles, l'optimisme est surtout relié au revenu disponible (tableaux 4, 5, 6). Ces relations sont toutefois de sens opposé. Le revenu élevé prédispose à l'optimisme mais détache des valeurs traditionnelles, et inversement.

Le milieu de résidence n'est pas associé du tout à l'optimisme ou au pessimisme des familles. Par contre, le revenu est fortement associé à cette variable et cette association persiste même lorsqu'on a rendu constant l'effet des autres variables comme le lieu de résidence et l'occupation. Cette persistance de la relation est un indice de sa forte intensité et de son importance sur le plan causal.

TABLEAU V-4

Relation entre l'optimisme et le lieu de résidence

Attitude	Urbain	Rural	Total
Pessimiste	226 =	143 =	369
Neutre	458 =	314 =	772
Optimiste	198 =	121 =	319
Total	882	578	1,460

TABLEAU V-5

Relation entre l'optimisme et le niveau du revenu disponible

Attitude	Bas Revenu	Revenu moyen	Revenu élevé	Total
Pessimiste	177 >	123 =	69 <	369
Neutre	238 =	321 =	213 =	772
Optimiste	63 <	119 =	137 >	319
Total	478	563	419	1,460

Par ailleurs, l'occupation est aussi associée à l'optimisme. Les cols blancs et les ouvriers qualifiés sont plus optimistes que les opérateurs et les manœuvres. Lorsque le revenu est tenu constant, cette relation disparaît

dans les cas où le revenu est élevé et moyen, mais persiste lorsque le revenu est bas. Cela indique que le revenu n'est pas la seule dimension de l'occupation qui influence l'optimisme. Une autre dimension est la stabilité de l'emploi. Même lorsque le revenu est faible, le col blanc et l'homme de métier sont moins exposés au chômage et à la mise à pied que l'opérateur et le manœuvre. Cette plus grande stabilité permet davantage l'optimisme.

TABLEAU V-6

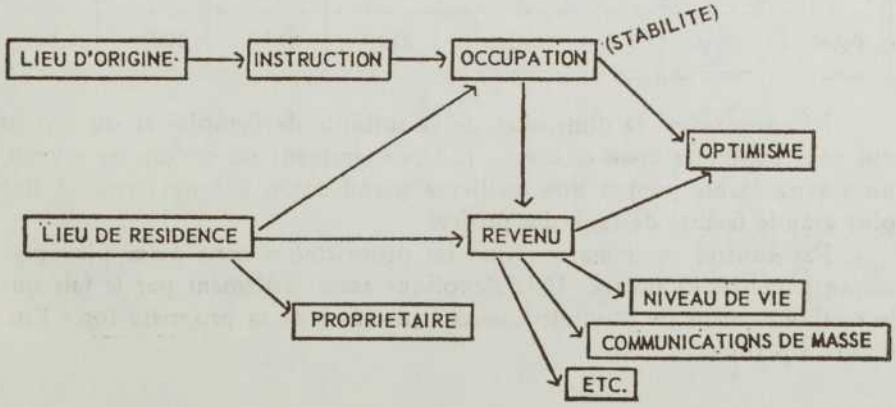
Relation entre l'optimisme et le niveau professionnel

Attitude	Col blanc	Ouvrier qualifié	Ouvrier semi-qualifié	Manœuvre	Autre	Total
Pessismiste	58 =	97 <	86 =	102 >	26 <	369
Neutre	121 <	245 =	157 =	162 =	87 >	772
Optimiste	73 >	108 >	69 =	53 <	16 <	319
Total	252	450	312	317	129	1,460

La relation entre le revenu et la stabilité de l'emploi d'une part et entre le revenu et l'optimisme d'autre part suffit à expliquer les relations entre l'optimisme et les autres variables indépendantes: l'instruction, la satisfaction au travail, le niveau de vie, le milieu d'origine, l'influence des communications de masse, etc. Le statut de propriétaire ou de locataire n'a pas d'influence sur l'optimisme.

Graphiquement, la relation entre l'optimisme et les diverses variables se résume à peu près de la même façon que la relation entre le traditionalisme et les mêmes variables. Le revenu demeure le facteur central. L'occupation, en raison de sa stabilité, demeure importante alors que le statut de propriétaire n'a pas d'influence.

GRAPHIQUE V-2



V L'INDÉPENDANCE ET LES VARIABLES SOCIOLOGIQUES

Le fait de vouloir se suffire à soi-même et le désir de se fier sur les autres ne sont reliés à aucune variable indépendante. Peu importe le lieu de résidence ou d'origine, le revenu, l'occupation, le degré d'instruction, etc., la répartition des individus en indépendants ou en dépendants ne varie pas sensiblement d'une catégorie à l'autre.

Nous avions prédit cette indétermination de l'attitude d'indépendance en analysant les relations qui existent entre les quatre attitudes. L'attitude d'indépendance est structurée à la fois par l'attachement aux valeurs traditionnelles et par l'optimisme, mais en sens inverse. On peut donc être indépendant parce que l'on a un faible revenu qui porte à être traditionaliste ou parce que l'on a un revenu élevé qui donne assez de confiance en soi-même et permet d'être optimiste. Cette double structuration rend donc impossible toute relation précise avec les autres variables, y compris le revenu, comme nous venons de le voir.

VI LA PRÉVOYANCE ET LES VARIABLES SOCIOLOGIQUES

La prévoyance est aussi une attitude qui est doublement structurée. L'ambiguïté n'est toutefois pas aussi profonde que dans le cas de l'indépendance. En effet, on retrouve une relation entre l'occupation et la prévoyance. Comme le montrent les données du tableau 7, les cols blancs sont plus prévoyants que les manœuvres. Cette relation résiste aux contrôles sur le revenu et le lieu de résidence.

TABLEAU V – 7

Relation entre la prévoyance et l'occupation

Attitude	Col blanc	Ouvrier qualifié	Ouvrier semi-qualifié	Manœuvre	Autre	Total
Imprévoyante	102 <	207 =	141 =	188 >	65 =	703
Prévoyante	150 >	243 =	171 =	129 <	64 =	757
Total	252	450	312	317	129	1,460

Ici encore c'est la dimension de la stabilité de l'emploi et du revenu qui peut expliquer cette relation. Indépendamment du niveau de revenu, un revenu stable permet une meilleure planification à long terme et une plus grande facilité de faire des projets.

Par contre, on remarque que les propriétaires sont aussi plus prévoyants que les locataires. Cela s'explique assez facilement par le fait que le remboursement de l'hypothèque et l'entretien de sa propriété force l'individu à planifier.

La relation entre l'attitude prévoyante et le statut de propriétaire reflète aussi un certain traditionalisme que nous avions aussi remarqué auparavant. Par ailleurs, l'association avec la stabilité de l'emploi rapproche la prévoyance de l'optimisme. La double structuration de cette attitude est donc aussi forte que celle de l'attitude d'indépendance. Cependant la prévoyance apparaît au niveau du revenu disponible moins associée que l'indépendance. C'est la stabilité de l'emploi et le statut de propriétaire qui influencent la prévoyance plutôt que le niveau de revenu lui-même. En ce sens, la prévoyance apparaît comme une attitude reliée au traditionalisme et à l'optimisme mais qui garde une cohérence propre. Ce n'est pas, comme dans le cas de l'attitude d'indépendance, une simple dimension de l'optimisme et du traditionalisme.

VII CONCLUSIONS

1 - LES ATTITUDES SONT STRUCTURÉES PAR DES VARIABLES SOCIOLOGIQUES

Bien que les attitudes que nous venons d'analyser puissent être reliées à des traits psychologiques des individus, il semble qu'elles soient fortement influencées par des facteurs sociologiques. On peut même se demander si l'influence de ces facteurs n'est pas assez considérable pour expliquer totalement la position des individus par rapport à ces quatre attitudes.

2 - L'INFLUENCE PRIMORDIALE DU NIVEAU ET DE LA STABILITÉ DU REVENU

Parmi les facteurs sociologiques, c'est le niveau et la stabilité du revenu qui sont les facteurs principaux. Le milieu d'origine ou de résidence et l'occupation n'ont qu'une influence indirecte sur ces attitudes, c'est-à-dire seulement lorsque ces variables influencent le revenu.

3 - L'HOMOGÉNÉITÉ DES VALEURS ET ATTITUDES DANS LA SOCIÉTÉ CANADIENNE-FRANÇAISE

Il semble que la société canadienne-française forme de plus en plus un milieu homogène soumis à un même système de valeurs et de normes. Les différences culturelles entre le milieu rural et le milieu urbain ou entre les groupes d'occupation sont en voie de disparaître si elles ne sont pas déjà disparues complètement. Seul le revenu qui permet une participation plus ou moins grande à une culture de masse demeure un facteur important de différenciation sociale. Nous aurons l'occasion d'examiner plus en profondeur cette homogénéité culturelle dans l'analyse des besoins, des privations et des aspirations. Nous verrons alors si la très grande homogénéité de la société canadienne-française au niveau de l'univers des attitudes se reflète aussi au niveau des biens jugés essentiels et des projets à réaliser dans un avenir plus ou moins rapproché.

CHAPITRE VI

L'univers des besoins[1]

I INTRODUCTION

L'utilisation que fait la famille de son revenu traduit l'ensemble des motivations de ses membres, et, tout particulièrement, celles des responsables des décisions. Lorsqu'une proportion d'un revenu fixe est consacrée à l'acquisition de tel bien particulier plutôt que de tel autre également attrayant, ce comportement traduit un choix préférentiel du consommateur et la satisfaction obtenue par l'acquisition de ce bien particulier est perçue comme pouvant compenser la privation de l'autre ou des autres biens sacrifiés. La structure des dépenses, ou la proportion du revenu consacrée à chacun des postes du budget, reflète donc la puissance d'attraction de chacun de ces objets et, conséquemment, la structure des besoins de la famille. La structure des dépenses est une première façon de mesurer les besoins; il en existe cependant d'autres. En fait nous utiliserons trois mesures du besoin. L'une de ces mesures — la structure du budget — se situe au niveau du comportement réel, tandis que les deux autres — les normes de consommation et les privations senties — se situent au niveau des attitudes.

La première mesure que nous décrirons est la structure du budget, c'est-à-dire la proportion des dépenses totales consacrée à chacun des postes du budget. Si on divise la population en deux groupes et que la proportion du budget consacrée à un poste dans le groupe A est plus élevée que celle consacrée à ce même poste dans le groupe B, on induira que le besoin pour cet objet dans le groupe A est plus fort que le besoin pour ce même objet dans le groupe B. Le postulat sur lequel repose cette induction est le suivant: plus un bien est conçu comme nécessaire et indispensable, plus on aura tendance à consacrer des sommes importantes à son acquisition. Par ailleurs, si le revenu est fixe et si le besoin dont il est question s'accentue, le consommateur devrait comprimer d'autres besoins moins impérieux afin

1 Ce chapitre vient de paraître, en partie, dans *Recherches Sociographiques*, vol. IV, no 1, pp. 9-46.

de consacrer à la satisfaction de ce besoin des sommes de plus en plus importantes.

Une deuxième façon de mesurer le besoin est de définir les normes individuelles de consommation en se basant sur l'évaluation de l'informateur. On lui demandera, par exemple, quel salaire hebdomadaire lui paraît essentiel pour satisfaire les besoins de sa famille, quels appareils ménagers il juge indispensables pour la tenue d'une maison et ainsi de suite pour les autres postes. On pourra encore lui demander d'identifier les biens qu'il serait prêt à sacrifier afin d'assurer l'acquisition de certains autres biens. Ici, l'individu établit par ses évaluations la hiérarchie, ou l'importance relative de ses besoins. Ce genre de questions amène des réponses qui correspondent plus ou moins au comportement réel de l'individu. En effet, l'informateur peut répondre en fonction d'attitudes qui sont celles qui prévalent dans son milieu (ou qu'il croit dominantes), ou encore en fonction de la perception qu'il a des attitudes de l'observateur plutôt qu'en fonction de ses attitudes propres. Nous avons rencontré ce genre d'attitudes au sujet de l'achat à crédit: en théorie, on le condamne, tandis que dans la pratique on y a recours pour obtenir un bien désiré. Dans la mesure où cela sera possible, nous confronterons norme et comportement, celui-ci étant mesuré à l'aide de questions plus factuelles. De cette comparaison peuvent ressortir les tensions que subissent les familles ainsi que les modes d'adaptation et de rationalisation qu'elles adoptent.

On peut mesurer le besoin, en dernier lieu, par les privations senties. On ne peut, en effet, ressentir de privation que par rapport à ce qui est jugé nécessaire dans l'immédiat, c'est-à-dire par rapport à un besoin. Cette hypothèse nous semble réaliste. L'absence d'un bien souhaitable et jugé accessible (aspiration) n'entraîne pas, à proprement parler, un sentiment de privation. Tant qu'un bien non acquis demeure dans le domaine de l'accessible, son absence est un facteur positif de motivation (un objectif à atteindre) plutôt qu'un facteur négatif. Pour qu'il y ait frustration véritable, il faut qu'un but jugé nécessaire ne puisse pas être atteint. C'est le cas du besoin non satisfait. Ajoutons toutefois qu'il y a un élément de privation lorsqu'un objet désiré et accessible devient soudainement hors de la portée d'un individu, lorsque se fait le passage de l'aspiration au rêve. Mais il s'agit là d'une privation découlant d'un état d'esprit plutôt que d'un bien en soi. Ce genre de déplacement n'est pas susceptible de transparaître dans un questionnaire touchant exclusivement les privations senties au niveau de biens et d'objets précis. La privation est mesurée de la façon suivante. Si nous posons la question: « Avez-vous assez ou pas assez de loisirs ? » et que l'informateur dit qu'il n'en a « pas assez », nous avons une indication que le besoin loisir n'est pas satisfait; cela suppose que l'informateur compare ses comportements de loisir à une norme ou à un idéal de loisir et le « pas assez » reflète une privation réelle.

II BESOINS ET STRUCTURE DU BUDGET

1 - POSITION DU PROBLÈME

Traditionnellement, l'analyse de la structure du budget était effectuée à partir d'une division des dépenses en quatre postes : 1) la nourriture; 2) le logement; 3) le vêtement; 4) les dépenses diverses. Cette répartition des postes de dépenses était justifiable en 1920 puisque la nourriture, le logement et le vêtement représentaient alors 90% des dépenses, tandis que les dépenses diverses constituaient à peine 10% des dépenses totales. En 1958 cependant, le poste des dépenses diverses représente un peu plus de 30% du budget, soit l'équivalent des dépenses alimentaires. L'ampleur qu'a pris ce poste résiduel nous oblige à le subdiviser en plusieurs sous-catégories afin de mieux tenir compte des besoins nouveaux de la population. Ce sera souvent à l'intérieur de ces postes que seront observées les différences les plus grandes entre les divers groupes analysés.

L'importance croissante du poste *dépenses diverses* est un indice sûr de la multiplication et de la diversification des besoins chez les familles de toutes les classes sociales. L'élévation du niveau de vie ainsi que d'autres facteurs qui y sont associés ont étendu l'univers des besoins. Alors qu'il y a quarante ans, les besoins étaient surtout de caractère physiologique (nourriture, logement, vêtement), ils s'étendent aujourd'hui à des facteurs comme les déplacements (automobile), les loisirs, l'éducation, l'assurance, etc. L'achat à tempérament a aussi modifié la structure des dépenses en rendant immédiatement accessible ce qui autrefois exigeait plusieurs mois d'épargne. Près de 50% des familles salariées consacrent 12% de leurs dépenses à rembourser des dettes (achats à tempérament et emprunts, à l'exclusion des emprunts sur hypothèques).

Liée à l'élévation des niveaux de vie, la diversification des besoins est aussi le résultat des communications de masse, de la publicité commerciale. La publicité s'adresse à un public moyen. Au lieu de tenir compte des différences entre les familles par rapport au niveau de leurs ressources et de leurs aspirations, la publicité définit un ensemble de biens que toute famille moyenne — nous serions tentés de dire toute famille *normale* — doit posséder. Par exemple, la famille visée par la publicité américaine est celle dont le revenu varie entre $5,000 et $7,000. Cet ensemble de biens définis par la publicité devient une norme indifférenciée qui s'applique tout aussi bien aux familles dont le revenu est inférieur à la moyenne qu'à celles dont le revenu oscille autour de la moyenne. Les familles dont le statut économique est inférieur chercheront à acquérir ces biens par tous les moyens possibles, y compris l'achat à crédit. C'est dans ce groupe d'ailleurs que l'achat à crédit est le plus généralisé. Notons encore qu'à mesure que le revenu des familles s'accroît, la publicité doit déplacer l'objet de sa réclame et susciter de nouveaux besoins pour remplacer ceux qui ont déjà été comblés par un segment plus ou moins large de la population. Il ne s'agit pas là d'ailleurs d'un phénomène exclusif au continent nord-américain. Les mêmes tendan-

ces sont apparentes dans l'Europe d'après-guerre et semblent caractériser toutes les sociétés technologiques où la production de masse est généralisée. À partir de ces quelques considérations on peut énoncer le double principe: à une production de masse doit correspondre une consommation de masse appuyée sur une publicité de masse.

2 - LA HIÉRARCHIE DES BESOINS (importance relative des postes)

Afin de mieux tenir compte de la diversité et de l'évolution des besoins, nous avons divisé les dépenses en douze postes différents. L'importance relative de chacun de ces postes pour l'ensemble des familles salariées apparaît au tableau 1. Ces données ne permettent toutefois pas d'avoir une

TABLEAU VI - 1

Budget type des dépenses pour l'ensemble de la population

Postes	Proportion des dépenses	Dépenses moyennes en dollars
Nourriture	35.8	1,414
Logement [a]	18.8	793
Vêtement	7.4	318
Mobilier [b]	6.7	302
Transports [c]	6.2	285
Assurances, épargne	5.9	271
Remboursement de dettes	5.5	254
Soins médicaux	3.9	155
Tabac et boissons	3.6	146
Éducation [d]	2.4	106
Loisirs [e]	2.3	108
Autres dépenses [f]	1.5	61
Total	100.00	4,213

(a) Comprend le coût du loyer et des taxes payables par le locataire, ou le coût des remboursements d'hypothèques et des taxes payables par le propriétaire. Comprend aussi le coût du chauffage et des réparations.

(b) Comprend le coût des meubles et le coût d'entretien courant (télévision, électricité). Cette dernière dépense est assez faible soit environ 1.5% du revenu.

(c) Comprend les dépenses pour l'automobile pour les transports en général. L'automobile est la dépense principale, soit 4.9% du revenu.

(d) Comprend l'éducation comme telle et la participation à des associations volontaires non sportives.

(e) Comprend le coût des sorties, le coût des livres non scolaires et des disques.

(f) Ce poste indifférencié n'apparaîtra pas dans les autres tableaux vu qu'il occupe si peu d'importance dans la structure du budget. Nous conserverons donc onze postes pour les fins de l'analyse.

idée exacte de l'importance relative des divers besoins. Dans la mesure où elle correspond à des besoins physiologiques, la dépense qui apparaît à certains postes n'est pas indéfiniment compressible: l'alimentation en est un exemple. De même, la dépense absolue pour le logement est étroitement reliée à certaines conditions économiques et légales auxquelles l'individu ne peut échapper. Ce n'est qu'une fois que ces minimums ont été satisfaits que des besoins d'une autre nature peuvent être comblés. De plus, certains besoins peuvent être fortement ressentis par les salariés sans que ceux-ci affectent des sommes mêmes minimes pour les satisfaire; c'est ce qui se passe, comme c'est de plus en plus le cas à propos de l'éducation, lorsqu'ils attribuent aux pouvoirs publics la responsabilité d'assumer la satisfaction de certains besoins.

Les besoins classiques de nourriture, de logement et de vêtement représentent 60% des dépenses globales de la famille[2]. Ce sont les besoins les moins compressibles. Comme nous le verrons plus loin, les conditions économiques de logement peuvent varier d'un milieu à l'autre. Ces variations, soit dans le coût de location, soit dans le coût de construction d'une maison ou dans le taux de taxation sur la propriété, placent les familles dans des circonstances différentes par rapport à l'ensemble de leur budget.

Au poste *mobilier*, nous avons groupé les dépenses d'entretien courant et l'achat de meubles et d'appareils électriques. Dans les études antérieures, ces frais étaient ordinairement inclus avec les dépenses du poste *logement*. Vu leur importance croissante — chaque famille salariée du Québec dépense en moyenne $200 par an pour l'achat de meubles et d'appareils électriques — nous les avons placés à l'intérieur d'un nouveau poste.

Les dépenses pour les transports s'élèvent à 6.2% du revenu. C'est le coût d'entretien de l'automobile qui constitue la part la plus forte de ces dépenses. Il est à remarquer que le coût des remboursements d'emprunts effectués dans le but d'acheter une automobile n'est pas inclus dans ce pourcentage. Ce coût apparaît au poste *remboursement de dettes à la consommation* dont il constitue l'élément le plus important. Si on regroupe toutes ces dépenses pour l'automobile, elles se chiffrent annuellement à $340 — soit, en moyenne, une proportion de 7% à 8% du budget. Le poste *assurances* est un autre poste dont l'importance s'est affirmée durant les dernières années. En fait, l'achat de polices d'assurance est la forme d'épargne la plus courante chez les salariés. Le montant des primes versées atteint chaque année $200.

Les postes *éducation* et *loisirs* sont ceux pour lesquels le salarié dé-

---

2 Si on voulait que ce pourcentage fût strictement comparable à celui qu'on trouve dans les études de Halbwachs il faudrait ajouter le pourcentage des dépenses consacrées au poste *mobilier*. Ce poste faisait autrefois partie du poste *logement*. Nous aurions donc aujourd'hui 68.7% du revenu consacré aux dépenses de trois postes *nourriture, vêtement* et *logement*, et 31.3% du revenu consacré aux dépenses diverses.

pense le moins. Il semble, à première vue, que les besoins en ces domaines soient assez peu ressentis. Ces postes sont cependant parmi les plus compressibles et, par l'analyse des privations subies, on constatera que les besoins au plan des loisirs et de l'éducation sont, en fait, assez nombreux; leur importance relative est toutefois plus restreinte.

Notons, en dernier lieu, que chaque famille doit consacrer $150 par année pour les frais médicaux et hospitaliers. Ce montant ne comprend pas les sommes versées par les compagnies d'assurance-santé ou l'assistance publique, mais seulement les sommes effectivement versées par chaque famille. Il ne comprend pas non plus les primes d'assurance-santé ou d'assurance-hospitalisation. Les dépenses dans ce domaine sont très peu compressibles, surtout lorsqu'il s'agit de la médecine curative; toutefois, nous avançons l'hypothèse que la compression se situe au niveau de la médecine préventive.

Un autre indice de la hiérarchie des besoins (le premier indice étant la dépense effectuée à un poste donné) est leur degré de généralité, c'est-à-dire le pourcentage des familles qui enregistrent des déboursés à un poste donné. Le tableau 2 donne ce pourcentage ainsi que le montant moyen des

TABLEAU VI – 2

L'UNIVERSALITÉ DES BESOINS

Dépenses réelles à chacun des postes budgétaires, selon le pourcentage des familles y effectuant des dépenses

Postes	% des familles effectuant des dépenses	Dépenses moyennes pour ces familles en dollars
Nourriture	100	1,414
Logement	100	795
Vêtement	99	321
Mobilier	76	309
Soins ménagers	95	72
Transports en général	49	142
Automobile	53	404
Assurances	91	163
Épargne	23	528
Remboursements	53	481
Soins médicaux	95	163
Tabac et boissons	88	166
Éducation	46	97
Associations	97	63
Loisirs	90	121

dépenses réellement encourues par les familles qui ont fait des déboursés à chacun des postes. Ces données ne laissent aucun doute sur l'universalité de certains besoins. Ce sont: a) la nourriture (100%); b) le logement (100%); c) le vêtement (99%); d) la participation aux associations (97%); e) les soins médicaux (95%); f) les soins ménagers (95%). La forte participation aux associations s'explique par le fait que presque toutes les familles étudiées appartiennent à l'Église catholique et contribuent à la quête dominicale. D'autres besoins qui n'apparaissent pas ci-haut, comme les loisirs, le tabac, les boissons et l'assurance sont quasi universels, puisqu'à peu près neuf familles sur dix y consacrent une partie de leurs revenus. La généralisation du besoin *assurance* est de date récente; mais ce besoin semble aujourd'hui ancré chez la population ouvrière. Le besoin de mobilier, en particulier d'appareils électriques, est aussi généralisé. Le faible pourcentage des familles effectuant des dépenses à ce poste s'explique par la durée relative de ces articles ménagers. Bien que la majorité (53%) des familles fassent des dépenses pour l'automobile — soit pour son entretien, soit pour remboursement de dettes — il s'agit là d'un des besoins les moins généralisés.

L'examen de ces dépenses nous permet donc d'observer que la plupart des besoins, traditionnels comme nouveaux, sont généralisés à la masse ouvrière et salariée. Seule, l'automobile demeure inaccessible pour plusieurs. On peut croire cependant qu'avec la montée continuelle des niveaux de vie plusieurs autres familles deviendront propriétaires d'une automobile dans un avenir plus ou moins rapproché.

La proportion des dépenses consacrées à chaque poste du budget n'est qu'un indice indirect de l'intensité des besoins, si on considère l'ensemble de la population plutôt que le groupe de ceux qui ont fait des dépenses à l'un ou à l'autre de ces postes. À un niveau donné du revenu, la satisfaction des besoins non compressibles peut provoquer une réduction dans les ressources monétaires consacrées à d'autres besoins jugés essentiels, mais qui ne sont pas reliés à des fonctions physiologiques. Nous pourrons mieux évaluer cette relation des besoins et les ajustements effectués au niveau de chacun des postes du budget par l'étude de l'influence du revenu sur le comportement de consommation.

3 - L'INFLUENCE DU REVENU SUR LES BESOINS

La loi d'Engel établit que la structure du budget varie en fonction du niveau de revenu disponible. Cette loi formulée à partir de données européennes se vérifie en partie chez les travailleurs québécois, comme l'indiquent les données du tableau 3. Cette loi postule la compression des besoins lorsque le revenu diminue et l'extension des besoins lorsque le revenu s'accroît. Notons les principales tendances qui méritent d'être soulignées :

a) les besoins alimentaires et les besoins en soins médicaux sont saturables, c'est-à-dire que la proportion du budget qui est consacrée à chacun de ces postes diminue à mesure que le revenu augmente;

BIBLIOTHÈQUE SAINT-SULPICE

TABLEAU VI – 3

Budgets types pour divers niveaux de revenu disponible

Postes	Classes de revenu (en dollars)						
	1,600	2,600	3,500	4,500	5,500	6,500	7,400
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Nourriture	46.1	41.3	37.9	34.1	30.9	29.7	26.9
Logement	21.1	18.1	19.0	18.5	18.0	19.6	19.2
Vêtement	5.9	7.4	7.4	7.5	7.8	7.6	6.9
Mobilier	4.7	5.9	6.3	7.1	7.2	7.7	12.1
Transports	3.0	4.5	5.5	6.9	8.2	8.1	8.1
Assurances	3.0	4.4	5.8	6.7	6.6	7.4	8.2
Remboursements	1.6	4.7	4.9	5.7	7.3	7.1	7.0
Soins médicaux	6.3	4.7	3.7	3.5	3.6	2.7	2.8
Tabac et boissons	3.6	4.1	3.7	3.7	3.3	2.7	2.5
Éducation	2.1	2.3	2.4	2.2	2.8	2.7	2.8
Loisirs	1.2	1.4	2.1	2.8	3.0	2.6	2.3
Total	98.6	98.8	98.7	98.7	98.7	97.9	98.8

b) le besoin de fumer et celui de consommer des liqueurs alcooliques sont également saturables à condition qu'une dépense minimale de $175 ait été faite;

c) tous les autres besoins sont extensibles. Mais cette propension du besoin à s'étendre à mesure que le revenu augmente se manifeste dans des termes bien différents selon les postes. Dans le cas du logement, la proportion du budget consacrée à ce bien est constante quel que soit le revenu, mais le chiffre absolu des dépenses pour l'habitation s'accroît avec l'accroissement des revenus. Dans le cas de l'assurance, la proportion du budget qui y est consacrée augmente à un rythme supérieur à celui de l'accroissement du revenu global. Enfin, dans d'autres secteurs — les transports par exemple — la proportion du budget dépensée s'accroît avec le revenu jusqu'à un niveau donné, puis se stabilise. Le besoin atteint là aussi un point de saturation que l'individu ne dépassera pas même avec des revenus accrus.

Ainsi, chez les salariés québécois, à l'intérieur de l'éventail des niveaux de revenu disponible, très peu de besoins sont complètement satisfaits. Les besoins nouveaux, en particulier l'automobile, le mobilier, l'éducation et les assurances de toutes sortes, apparaissent à première vue comme des besoins indéfiniment extensibles.

Cette analyse préliminaire de l'influence des revenus sur les dépenses familiales demeure incomplète et partiellement inadéquate, car la répartition des dépenses ne dépend pas uniquement des besoins en soi, mais aussi de la structure de la famille (grandeur et âges). Plus le nombre des unités adultes de consommation augmente, plus les postes non compressibles acquièrent de l'importance au détriment des postes extensibles. Le tableau 4 illustre bien cette interdépendance entre les postes du budget familial.

TABLEAU VI – 4

Influence de la grandeur de la famille sur la structure des dépenses

Postes	UNITÉS DE DÉPENSE					
	2.3	3.3	4.4	5.3	6.4	7.3
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Nourriture	31.8	35.5	38.4	40.4	43.1	43.3
Logement	20.3	19.1	18.8	16.4	16.6	15.9
Vêtement	6.9	7.3	7.6	8.3	7.8	8.9
Mobilier	7.7	6.3	6.1	6.3	6.2	5.4
Transports	6.8	6.2	5.6	5.8	4.8	4.7
Assurances	6.8	6.4	5.4	4.4	4.2	2.4
Remboursements	5.4	5.5	5.2	5.2	5.4	6.6
Soins médicaux	4.4	3.9	3.7	2.8	2.9	3.4
Tabac et boissons	3.8	3.8	3.4	3.2	3.2	2.4
Éducation	1.8	2.1	2.9	3.7	3.4	4.6
Loisirs	2.9	2.3	1.7	1.9	1.5	1.3
Total	97.6	98.4	98.8	98.4	99.1	96.9

a) Les dépenses pour l'alimentation, le vêtement et l'instruction s'accroissent avec l'addition de nouveaux membres dans une famille; par ailleurs, on doit comprimer les dépenses de presque tous les autres postes, y compris celles du logement.

b) La proportion des montants utilisés pour le remboursement des dettes demeure stable quelle que soit la grandeur de la famille.

Ainsi, le revenu et la grandeur de la famille influencent la structure du budget en sens inverse. Or, la grandeur de la famille dans la population étudiée varie proportionnellement avec le revenu; plus le revenu s'élève, plus la famille est grande comme l'illustre le tableau 5. La relation entre le revenu et la structure du budget est donc viciée par la relation entre le revenu et la grandeur de la famille.

TABLEAU VI – 5

Nombre moyen d'unités de dépense, selon le revenu (en dollars)

Revenu	1,600	2,600	3,500	4,500	5,500	6,500	7,400
Nombre moyen d'unités	2.6	3.4	3.7	3.6	4.0	4.6	6.7

Afin d'éviter ce biais et celui qui est lié aux différences d'âge chez les divers membres de la famille, il vaut mieux utiliser le revenu disponible par unité adulte de consommation plutôt que d'utiliser le revenu total en tant que tel. On pourra ainsi comparer des familles qui ont le même revenu disponible par unité adulte de dépense. Cette standardisation ne tient pas compte de l'économie réalisée par l'addition de nouvelles unités adultes (on postule que deux unités dépensent deux fois plus qu'une seule) mais il s'agit là d'un facteur négligeable, étant donné que nous gardons constant l'âge des individus.

Pour simplifier l'analyse, nous avons constitué trois catégories de revenus par unité adulte de consommation : a) bas revenus : revenus de moins de $900 par unité; b) revenus moyens : revenus de $900 à $1,500 par unité; c) revenus élevés : revenus de plus de $1,500 par unité. C'est à partir de ce regroupement en trois classes de revenus par unité adulte de consommation que nous étudierons maintenant les relations entre le revenu et les besoins. Ces relations apparaissent au tableau 6. Voici les tendances que l'on peut observer.

1 – Le besoin *nourriture* et le besoin *instruction* sont saturables. Le cas du besoin instruction nous surprend. Nous nous y attarderons ultérieurement.

2 – Tous les autres besoins sont extensibles. Cela veut dire que le degré de satisfaction varie avec le revenu disponible.

La proportion des sommes consacrées à ces postes augmente à mesure que les revenus s'accroissent. Chaque individu aspire à acquérir de nouveaux biens à mesure que ses besoins sont satisfaits. Tous subiraient des privations plus ou moins intenses selon le revenu disponible et selon le niveau des aspirations.

Les besoins ne sont pas extensibles de la même façon. Précisons cette remarque pour chacun d'eux :

A – Les besoins pour le logement, les soins médicaux, le tabac et les vêtements : seul le montant absolu de la dépense augmente avec le revenu tandis que la proportion du revenu global utilisée pour chacun de ces postes reste constante.

TABLEAU VI-6

Budget type selon le revenu par unité adulte de consommation

Postes	Niveau de revenu disponible par unité de dépense		
	Bas revenu	Revenu moyen	Haut revenu
	(%)	(%)	(%)
Nourriture (b)	44.7	34.9	27.0
Logement (a)	17.3	19.6	19.7
Vêtement (a)	7.6	7.4	7.2
Mobilier (c)	5.2	6.7	8.6
Transports (c)	4.2	6.2	8.4
Assurances (c)	3.5	6.3	8.1
Remboursements (c)	4.5	5.4	6.6
Soins médicaux (a)	3.9	4.1	3.5
Tabac et boissons	3.6	3.6	3.6
Éducation (b)	3.1	2.3	1.9
Loisirs (c)	1.3	2.3	3.4
Total	98.9	98.8	98.0

(a) Aucune différence significative pour ces postes d'une classe de revenu à l'autre. Dans tous les autres cas, il y a différence significative.

(b) Besoins saturables.

(c) Besoins indéfiniment extensibles.

B – Les besoins pour l'automobile, l'assurance, les loisirs et le mobilier s'accroissent par un double mécanisme : le montant absolu des dépenses de même que la proportion du revenu qui est consacrée à ces postes augmente avec l'accroissement du revenu. C'est d'ailleurs par rapport à ces besoins nouveaux que les privations sont le plus vivement ressenties. C'est à ce niveau qu'agit avec le plus de vigueur la publicité commerciale. Il semble que ce soient ces quatre besoins nouveaux qui influencent le plus le comportement économique des familles. Une augmentation du revenu se traduit presque spontanément par une augmentation des dépenses dans ces divers secteurs.

À partir du critère de la rapidité avec laquelle un accroissement de revenus entraîne une augmentation des dépenses dans un secteur donné, on pourrait classifier les besoins selon un ordre prioritaire. Dans cette liste, les besoins apparaissant au sommet sont les plus impérieux : assurances, automobile, mobilier, loisirs, logement, tabac et boissons, soins médicaux, vêtements, éducation, alimentation. On peut remarquer enfin que l'im-

portance attachée aux besoins *automobile* et *mobilier* est confirmée par la *pratique croissante de l'achat à tempérament.*

4 – L'INFLUENCE DE L'OCCUPATION SUR LES BESOINS

Dans ses études traditionnelles, Halbwachs a constaté que les besoins variaient d'une classe sociale à l'autre. Par exemple, les besoins des ouvriers se différenciaient de ceux des cols blancs. De telles différences ne semblent pas exister pour la population salariée du Québec. Le tableau 7 présente les budgets types de quatre groupes d'occupations. On y remarque toutefois des variations erratiques d'un groupe à l'autre.

a) Les cols blancs possèdent plus d'assurances que les ouvriers et consacrent des sommes plus importantes qu'eux aux activités récréatives de toutes sortes.

b) Les ouvriers qualifiés dépensent plus que toute autre catégorie professionnelle pour leurs déplacements. Évidemment, ce sont eux qui se déplacent sur les plus grandes distances pour exercer leur métier.

c) Chez les ouvriers semi-qualifiés, le montant des remboursements de dettes est le plus élevé et l'achat à crédit est un pratique généralisée. Par ailleurs, ce sont eux qui possèdent le moins de protection du point de vue des assurances.

TABLEAU VI – 7

Budget type selon l'occupation

Postes	GROUPES D'OCCUPATION			
	Cols blancs	Ouvriers qualifiés	Ouvriers semi-qualifiés	Ouvriers non qualifiés
	(%)	(%)	(%)	(%)
Nourriture	32.4	34.0	36.1	37.7
Logement	19.2	18.5	18.3	17.5
Vêtement	8.1	7.8	7.2	7.3
Mobilier	7.0	6.5	6.7	7.6[a]
Transports	6.7	6.1[a]	6.6	5.7
Assurances	7.3[a]	7.2	4.6[b]	5.3
Remboursements	5.0	5.3	6.7[a]	6.2
Soins médicaux	3.5	3.6	3.5	3.8
Tabac et boissons	3.5	3.6	3.9	3.6
Éducation	2.7	2.5	2.3	2.4
Loisirs	3.2[a]	2.5	2.2	1.8[b]
Total	98.6	97.6	98.1	98.9

a Significativement plus grand que l'ensemble (test de moyenne, P = 5%)

b Significativement plus petit que l'ensemble (test de moyenne, P = 5%)

d) Quant aux manœuvres, ils essaient d'acquérir les articles essentiels à tout ménage ainsi que l'indique la forte proportion de leur budget consacrée au poste *mobilier*. On remarque cependant qu'ils dépensent moins que les autres pour les loisirs.

Si les différences dans la structure du budget sont si peu nombreuses d'un niveau professionnel à l'autre, cela tient peut-être à des écarts trop grands dans les niveaux de vie des travailleurs à l'intérieur d'une même catégorie professionnelle. Comme l'on sait par ailleurs que le revenu augmente graduellement de la catégorie de manœuvre à la catégorie de col blanc, il vaut mieux comparer les travailleurs ayant différentes occupations mais un même revenu par unité adulte de consommation. Aucune des différences notées plus haut n'est plus alors observée. Les variations entre les catégories d'occupation sont encore moins nombreuses et plus erratiques. Si l'on pousse plus loin la comparaison entre les niveaux professionnels et que l'on compare cette fois les travailleurs dont l'occupation est différente, mais dont le revenu est le même et qui habitent le même milieu de résidence, toutes les différences disparaissent complètement. Bref, si on utilise l'occupation comme indice, l'appartenance à une classe sociale n'influence pas les comportements de consommation tant du point de vue de la nature des besoins que de leur intensité.

5 – MILIEU DE RÉSIDENCE ET BESOINS

Dans une société en voie de transformation rapide comme la nôtre, l'industrialisation de même que la fin de l'isolement des communautés rurales sont de date récente. Il est possible que le lieu de résidence ait quelque influence sur les besoins et le comportement économique des travailleurs salariés. Le tableau 8 nous permet d'examiner cette relation. Le nombre des différences entre les habitants des villes et ceux de la campagne est considérable.

L'examen de ces différences révèle plusieurs faits intéressants. Tout d'abord, les ruraux ne dépensent pas moins que les citadins pour la nourriture. Cette observation qui contredit une notion courante s'explique par l'exclusion des cultivateurs de la population salariée. Résidant toutes au village, les familles rurales faisant partie de notre échantillon doivent s'approvisionner chez le marchand général où le prix des denrées alimentaires est aussi élevé, sinon plus élevé, qu'à la ville.

C'est par rapport au logement qu'on trouve la différence la plus marquée entre les deux milieux. La dépense pour le logement est plus faible en milieu rural qu'en milieu urbain. Cette différence ne traduit pas cependant une différence dans l'intensité du besoin logement. En fait, le pourcentage de propriétaires de maisons unifamiliales est beaucoup plus élevé à la campagne qu'à la ville. Cependant, les coûts de construction de même que le taux des taxes scolaires et municipales, ainsi que les conditions générales d'habitation, sont plus favorables à la campagne qu'à la ville.

TABLEAU VI-8

Budget type, selon le milieu de résidence et le revenu par unité de consommation

POSTES	Bas revenu		Revenu moyen		Revenu élevé	
	Urbain	Rural	Urbain	Rural	Urbain	Rural
	%	%	%	%	%	%
Nourriture	45.0	44.4	35.6	33.5	28.1	23.9
Logement	21.0[a]	14.8[b]	21.0	16.7	20.6	17.1[b]
Vêtement	6.3[b]	8.5[a]	7.5	7.2	7.2	7.2
Mobilier	4.3[b]	5.8[a]	6.1[b]	7.9[a]	7.8	11.0[a]
Transports	3.4[b]	4.8[a]	5.8	7.0[a]	7.4	11.5[a]
Assurances, épargne	3.8	3.3	6.3	6.1	8.5	6.9
Remboursements	5.2	4.1	4.7	7.0	6.0	8.5[a]
Soins médicaux	3.1[b]	4.4	3.8	4.8	3.7	3.2
Tabac, boissons	3.2	3.8	3.3	4.1[a]	3.7	3.2
Éducation	2.3[b]	3.5	2.1	2.8[a]	1.7	2.4[a]
Loisirs	1.4	1.2	2.6[a]	1.9[b]	3.5	3.2
Total	99.0	98.6	98.8	99.0	98.2	98.1

a Proportion significativement trop forte (test de moyenne, P = 5%).

b Proportion significativement trop faible (test de moyenne, P = 5%).

Le fait de vivre à la campagne permet donc d'économiser des montants appréciables au poste *logement*. Comment les familles rurales vont-elles employer l'argent ainsi économisé ? D'après le système de valeurs traditionnelles du milieu rural, on pourrait prédire qu'une partie substantielle de ce surplus sera épargnée. Or, la proportion du revenu consacrée à l'épargne est la même dans le milieu urbain et le milieu rural. Par contre, les familles rurales, quel que soit leur revenu, dépensent plus que les familles urbaines pour le mobilier (appareils électriques), les déplacements (auto) et l'éducation; ces dépenses entraînent d'ailleurs la pratique plus intensive de l'achat à crédit pour les deux catégories de revenu supérieures. De plus, les familles rurales à faible revenu dépensent davantage pour leurs vêtements que les familles urbaines de la même catégorie.

Par suite de leur situation privilégiée du point de vue de l'habitation, les familles salariées rurales ne se sentent pas attirées par des besoins correspondants à leur système traditionnel de valeurs, mais par des besoins correspondant aux nouvelles normes proposées par la publicité commerciale. Cette intensité plus marquée des nouveaux besoins parmi la population rurale est confirmée par le recours plus fréquent à l'achat à crédit, chez celle-ci. La population rurale a donc les mêmes besoins que la population urbaine. On peut même se demander si les besoins des ruraux ne sont pas de caractère plus urbain que ceux de la population urbaine elle-même, puisqu'ils semblent obéir avec plus de régularité aux mécanismes de la publicité de masse et qu'ils semblent assimiler davantage le contenu de ces messages.

6 – AUTRES FACTEURS ASSOCIÉS AUX BESOINS

Même si l'occupation et le lieu de résidence influencent peu la structure des besoins, on peut concevoir que d'autres caractéristiques de la population puissent apporter des variations importantes. Nous voulons examiner ici quelques-unes de ces caractéristiques, soit économiques, soit sociologiques, soit psychologiques.

A – *Le statut de propriétaire ou de locataire*

Un premier facteur est le statut de propriétaire ou de locataire. De façon générale, l'analyse de ce statut montre que le locataire dépense moins pour l'habitation que le propriétaire. L'argent ainsi épargné est consacré aux besoins nouveaux; mobilier et automobile, comme c'est le cas des familles rurales. Les locataires ont aussi tendance à utiliser le crédit plus souvent que les propriétaires. Cette relation demeure constante quel que soit le lieu de résidence. Ainsi, les locataires ruraux étant ceux qui dépensent le moins pour se loger sont aussi ceux qui peuvent le plus facilement combler leurs besoins d'appareils électriques et d'automobile. Ils sont aussi ceux qui utilisent le plus l'achat à crédit. Quant à l'intensité des besoins en mobilier et en automobile et à la facilité de satisfaire ces besoins, de même que par rapport à l'utilisation du crédit, on peut établir l'ordre suivant :

Locataires ruraux	forte intensité du besoin mobilier et du besoin automobile
Propriétaires ruraux Propriétaires urbains	Intensité moyenne
Propriétaires urbains	Intensité faible.

Par rapport aux autres postes, il n'y a pas de différence entre ces groupes: d'où l'universalité des besoins dont la satisfaction varie selon le revenu seulement.

Il est à noter que le propriétaire rural dépense moins pour son logement que le locataire urbain.

B – *L'influence de la télévision*

Vu l'importance des besoins reliés à la production de masse, on peut se demander si le fait de regarder la télévision, instrument par excellence de la publicité de masse, exerce une influence sur la structure des besoins. En fait cette influence est peu prononcée, sans doute parce que très peu d'informateurs sont privés de la télévision. Et même lorsqu'ils en sont privés, ils sont ordinairement influencés par les autres communications de masse. La seule différence significative entre ceux qui regardent assidûment la télévision et ceux qui ne la regardent pas du tout, est que ces derniers possèdent moins d'assurances que les premiers. Deux explications complémentaires sont ici possibles. Premièrement, l'assurance est un besoin nouveau entretenu surtout par les communications de masse. Deuxièmement, ceux qui sont privés de télévision vivent surtout à la campagne. Nous avons vu que les familles rurales ont tendance à moins épargner que les familles urbaines. Par suite de la structure familiale et communautaire plus serrée des milieux ruraux, la famille rurale ressent peut-être moins le besoin d'assurances pour prévenir les coups durs. En cas d'urgence, elle peut sans doute compter sur l'assistance de parents ou d'amis.

C – *L'attachement aux valeurs traditionnelles*

Dans notre société en transition, l'attachement aux valeurs traditionnelles pourrait jouer un rôle important dans la détermination des besoins. En fait, on trouve que ceux qui sont peu attachés aux valeurs traditionnelles dépensent moins pour leur logement et emploient davantage l'achat à crédit. Par ailleurs, les familles peu traditionalistes sont des familles locataires. Le fait d'être locataire permet une dépense plus faible pour le logement et est accompagné d'un recours plus considérable au crédit. Le problème se pose donc de savoir si l'on reste locataire parce qu'on est peu traditionaliste ou si l'on devient peu traditionaliste parce qu'on est locataire. Nos données ne nous permettent pas d'éclaircir ce problème de façon définitive. Tout au plus pouvons-nous supposer que l'utilisation du crédit à la consommation peut retarder le moment où une famille deviendra propriétaire. En effet, ceux qui emploient le crédit souvent consacrent une proportion plus faible

de leur revenu à l'épargne et à leur logement. Il est donc possible qu'on devienne locataire plutôt que propriétaire parce qu'on est moins traditionaliste par suite du genre de vie et des besoins qui sont caractéristiques du statut de locataire. À cause des valeurs nouvelles et du comportement qu'elles entraînent, il devient de plus en plus difficile de devenir propriétaire. En compensation, on augmentera les dépenses de mobilier et d'automobile, ce qui entraînera à son tour un détachement plus profond des valeurs traditionnelles.

D – *Le niveau de vie*

On peut se demander si le fait de posséder peu ou beaucoup d'appareils ménagers (voir l'index du niveau de vie) influence l'utilisation des revenus. Si l'on contrôle l'effet du revenu avec lequel l'index de niveau de vie est en très forte corrélation, on s'aperçoit que ceux qui possèdent peu d'appareils ménagers dépensent plus que les autres en soins médicaux. À un niveau de revenu donné, le fait de posséder des appareils ménagers dépend moins d'une différence dans l'intensité du besoin que d'une absence de revenu suffisant, par suite de dépenses inévitables pour des besoins non compressibles, ou par suite de tragédies familiales.

Une de ces tragédies pour la famille est le chômage du père de famille. Le chômage toutefois n'affecte que très peu la structure des besoins. Le chômeur dépense plus en tabac et en boisson que le travailleur régulier mais pour le reste son budget est le même. Toutefois, pour réussir à satisfaire tous ses besoins de la même façon que les autres, le chômeur doit diminuer ses épargnes et ses assurances et augmenter son endettement. Il semble donc préférer un bien-être relatif dans le présent à une sécurité sur une longue période.

E – *L'optimisme ou le pessimisme des chefs de famille*

Parmi les variables psychologiques que nous avons utilisées, une seule est reliée à la structure du budget. C'est l'optimisme. Quel que soit le revenu, les optimistes possèdent plus d'assurances, s'accordent plus de loisirs et dépensent plus pour s'habiller. Par ailleurs, les pessimistes ont plus de dettes et dépensent plus pour les soins médicaux. Comme pour le cas de l'index de niveau de vie, il semble que le pessimisme soit le résultat d'une situation objective difficile plutôt qu'un déterminant du besoin. D'ailleurs, la relation très forte qui existe entre le pessimisme ou l'optimisme et le revenu semble confirmer cette hypothèse. Plus la situation impose des dépenses inévitables, plus on s'est endetté et plus on devient pessimiste par rapport à l'avenir.

7 – RÉSUMÉ DES PRINCIPALES TENDANCES

L'analyse de la structure des budgets a permis de constater que, pour l'ensemble de la population, presque tous les besoins sont extensibles et sont partagés également par toutes les familles, quels que soient les groupes

dont elles font partie. Pour toutes les familles, à mesure que le revenu disponible augmente, la satisfaction de tous les besoins (sauf la nourriture) est plus grande sans toutefois atteindre le point de saturation. En fait, le revenu est la seule variable associée directement et pleinement à la structure du budget. La classe sociale, le milieu de résidence, l'attachement aux valeurs traditionnelles ont très peu d'influence sur les besoins.

Parmi les besoins extensibles, deux types de besoins, ceux qui sont attachés au mobilier et à l'automobile, sont ressentis de façon plus forte. Si la famille possède un surplus d'argent, parce que le logement coûte moins cher (famille rurale et locataire), c'est à l'achat de ces biens qu'il sera utilisé. Ces objets étant dispendieux, la famille doit alors recourir au crédit pour compléter les sommes dont elle dispose.

Cette uniformité dans les besoins aussi bien que l'intensité plus grande des besoins nouveaux dans le milieu rural laissent croire que notre société est en train de devenir, si elle ne l'est pas déjà, une société où la culture de masse est prépondérante. La culture traditionnelle canadienne-française ne semble plus exercer d'influence sur la population, du moins en ce qui concerne le comportement économique. À partir de nos études sur le milieu rural, nous faisions l'hypothèse que le désir nouveau d'un standard de vie élevé était en train de transformer complètement les valeurs et l'organisation sociale du milieu rural. La présente étude confirme cette hypothèse et suggère que la transformation est déjà réalisée en bonne partie.

III BESOINS ET NORMES DE CONSOMMATION

1 – L'UTILISATION DE MESURES COMPLÉMENTAIRES

A – *Justification méthodologique*

La structure du budget présente au chercheur une image des besoins, de leur intensité et de leur hiérarchie chez les différentes unités familiales étudiées. Cette image peut être plus ou moins complète, plus ou moins authentique : cela dépend, pour une bonne part, de la sensibilité de la mesure, c'est-à-dire de son aptitude à saisir le besoin dans sa totalité. Le chercheur sait, par expérience, que l'utilisation simultanée de deux ou trois mesures indépendantes confère aux résultats obtenus, lorsqu'ils sont convergents, un très grand degré de sûreté. En outre, l'utilisation de mesures additionnelles fait souvent apparaître de nouveaux aspects de la réalité ou des aspects auparavant déformés. C'est ainsi que nous obtenons des visions complémentaires de la réalité : en les juxtaposant, nous pouvons constituer une image plus fidèle de cette réalité. Voilà quelques-unes des considérations méthodologiques qui nous ont amenés à utiliser conjointement deux autres mesures du besoin, toutes deux normatives : a) les normes de consommation; b) les privations senties. Nous analyserons ici les premières tandis que nous réservons l'examen des secondes à la section suivante.

B – *Justification théorique*

Nous avons vu que le caractère fondamental du besoin est sa nécessité. Cette nécessité est ressentie par l'individu et elle s'exprime à travers des normes et des attitudes que nous pouvons chercher à cerner en considérant, d'une part, les biens jugés essentiels et nécessaires par l'individu, (évaluation personnelle) et, d'autre part, l'impossibilité de satisfaire ces besoins subjectivement définis dans une situation sociale concrète (les privations senties). Même si la littérature scientifique utilise le concept de *besoin objectif* pour désigner les minimums nécessaires à la survie ou les minimums socialement requis pour maintenir l'ordre social dans un certain degré de cohérence et d'intégration, les minimums auxquels on se réfère sont toujours subjectivement définis par la population concernée.

Du point de vue de la sociologie et de l'anthropologie culturelle, les évaluations effectuées et exprimées par les familles des consommateurs sont objectives pour autant qu'elles reflètent leur véritable perception de ce qui est nécessaire. Ces évaluations personnelles pourront d'ailleurs nous révéler les idéaux de consommation, c'est-à-dire les biens à posséder et les services à recevoir pour satisfaire les exigences d'une vie normale. Ces normes risquent de ne pas être identiques pour tous les groupes socio-économiques que nous pouvons distinguer et pour tous les milieux géographiques que nous avons choisi d'étudier. De plus, ces normes ne sont pas nécessairement stables : de nouvelles expériences personnelles, de nouvelles conditions de vie, de nouvelles aspirations peuvent en modifier la nature et l'extension. C'est pourquoi une analyse même sommaire de ces normes doit inclure l'étude de leurs variations (par une approche comparative) et l'étude de leurs transformations (par une approche génétique).

C – *Étude comparée des normes et des comportements*

Empressons-nous de signaler de nouveau que les normes doivent être mises en relation avec les comportements concrets des individus et ne pas être étudiées en faisant abstraction du contexte social global où se situent les populations considérées. Dans toute la mesure du possible, nous chercherons à dégager les concordances et les divergences entre normes et comportements. L'amplitude de l'écart entre les normes exprimées et les comportements réels permet d'ailleurs d'évaluer les degrés de privation. Lorsqu'il y a correspondance parfaite entre normes et comportements, l'écart est nul et les besoins sentis sont entièrement satisfaits.

Deux séries de questions sont utilisées pour identifier et mesurer les normes de consommation :

a) Une série de questions qui ont pour objet *l'expression directe des normes*. En voici un exemple : « À votre avis, quels sont les appareils électriques que toutes les familles devraient posséder (par ordre d'importance) ? » Il faut retenir ici l'expression « devraient posséder », parce qu'elle

vise à traduire le caractère indispensable des appareils ménagers pour toutes les familles.

b) Une série de questions qui obligent les informateurs à mentionner les biens sacrifiés (ceux dont on se prive) afin de se procurer d'autres biens jugés indispensables. C'est ce que nous appellerons la mesure des normes par le *choix préférentiel entre les biens à acquérir.*

Nous étudierons successivement les résultats obtenus à l'aide de chacune de ces mesures avant de définir les normes existantes.

2 – L'EXPRESSION DIRECTE DES NORMES DE CONSOMMATION

A – *Revenus jugés nécessaires et revenus réels*

En nous plaçant à un niveau très général, nous utiliserons comme indice de la norme de consommation une estimation du revenu nécessaire à une famille de grandeur donnée pour satisfaire ses besoins les plus essentiels : « Selon vous, quelle somme serait nécessaire par mois pour qu'une famille comme la vôtre puisse vivre sans se priver ? » Dans cette question, il faut remarquer trois expressions qui sont étroitement liées à nos préoccupations théoriques:

1 – « somme nécessaire »: norme de salaire; 2 – « famille comme la vôtre » : pour tenir compte de la grandeur relative de la famille; 3 – « vivre sans se priver » : satisfaction des besoins.

La question visait à faire exprimer par l'informateur la relation qu'il établissait entre son revenu réel et ses besoins. La question est toutefois posée sous une forme indirecte. On demandait à l'informateur de se situer par rapport à l'ensemble des familles semblables à la sienne. Plutôt que de transposer à l'ensemble des familles leur propre structure de besoins, les informateurs ont reconnu l'existence d'un système généralisé de besoins au niveau de la société canadienne-française et c'est plutôt en fonction de ce système généralisé qu'en fonction de leur propre système qu'ils ont établi le revenu mensuel nécessaire à une famille comme la leur. Comme ce système généralisé auquel on se réfère peut être soit le système traditionnel, soit le système nouveau, des variations très grandes se sont produites dans la façon de répondre; nous allons essayer d'expliquer ces variations. Le revenu mensuel moyen jugé nécessaire par l'ensemble de la population salariée s'élève à $286.10. Le revenu mensuel moyen observé se chiffre à $316.50[3]. Dans leur ensemble, les familles salariées ont donc des revenus mensuels qui dépassent en moyenne de $30.40 les revenus qu'elles ont définis comme

---

3 Pour obtenir cette seconde moyenne, nous avons divisé la somme des revenus totaux annuels de toute la population par 1,460 pour obtenir une moyenne annuelle de $3,799; celle-ci fut ensuite divisée par les douze mois de l'année pour donner finalement une moyenne mensuelle de $316.50. La somme totale des revenus annuels des 1,460 familles comprend les sommes provenant d'une désépargne ou d'emprunts non remboursés. En retranchant du total ces sommes non *gagnées* durant l'année courante, nous obtiendrons une comparaison plus juste entre le revenu désiré ($286) et le revenu réalisé ($316).

nécessaires pour ne pas être privées. Approfondissons d'abord cette relation entre le revenu réel et le revenu jugé nécessaire pour vivre sans se priver, en examinant la répartition des familles selon certaines catégories de revenus (tableau 9).

TABLEAU VI – 9

Répartition des familles, selon le revenu réel et le revenu jugé nécessaire

Catégories de revenus mensuels (en dollars)	% des familles qui estiment ce revenu nécessaire	% des familles qui obtiennent ce revenu
0 - 224	27.8	16.2
225 - 424	63.1	59.3
425 - et +	9.1	24.5
Total	100.0 (1,460)	100.0 (1,460)

On constate alors que : a) à un pôle, 16.2% des familles seulement disposent d'un revenu mensuel moyen de $225, alors que 25.8% des familles ont choisi ce revenu comme norme minimale; b) à l'autre pôle, 24.5% des familles reçoivent un salaire mensuel de $425 et plus, tandis que 9.1% seulement estiment un tel revenu comme essentiel. En résumé, une faible proportion de ceux qui ont des revenus supérieurs ont aussi tendance à considérer de tels revenus comme nécessaires. Les familles à revenus moyens jugent comme minimum nécessaire, des revenus inférieurs aux leurs. Le tableau a donc une très grande cohérence interne. Poussons plus avant notre comparaison en établissant des catégories de revenus qui incluront les deux genres de revenus pour une même famille. Nous distinguerons ainsi trois types de famille :

Type RR = RE[4] familles dont le revenu réel se situe dans la même classe que le revenu estimé nécessaire;

Type RR < RE familles dont le revenu réel est inférieur au revenu estimé nécessaire;

Type RR > RE familles dont le revenu réel est plus grand que le revenu estimé nécessaire.

La majorité des familles, soit 55%, ont un revenu réel supérieur au revenu jugé nécessaire. Si leur estimation est basée sur une projection de leurs propres besoins, ce sont sans doute des familles qui sont très peu privées et qui jouissent même de surplus. Si l'estimation est basée sur une nor-

4 RR = revenu réel
RE = revenu estimé nécessaire

TABLEAU VI – 10

Comparaison entre le revenu réel et le revenu estimé nécessaire pour chaque famille

Types	% des familles
RR = RE	18.6
RR < RE	24.6
RR > RE	54.6
Indéterminé	2.2
Total	100.0

me généralisée, la norme utilisée est sans doute plus basse que celle qui préside au comportement de la famille, d'où une certaine dualité de normes.

Pour déterminer, de façon au moins préliminaire, laquelle de ces deux hypothèses correspond le mieux aux faits, nous avons analysé la répartition des trois types de familles selon le lieu de résidence, selon le revenu et selon l'occupation. Cette analyse met en évidence les relations suivantes :

1 – La strate des milieux défavorisés renferme un plus grand nombre de familles qui retirent des revenus inférieurs à leurs normes minimales tandis que la strate métropolitaine en contient un plus grand nombre. Dans les secteurs métropolitains, il semble y avoir un plus grand nombre de familles dont les revenus estimés sont inférieurs aux revenus réels.

2 – Les familles disposant de faibles revenus considèrent, en plus grand nombre, comme nécessaire un revenu égal ou supérieur au leur. Cette estimation est inversée chez ceux qui jouissent de revenus supérieurs.

3 – Un plus grand nombre d'ouvriers qualifiés réussissent à équilibrer besoins ressentis et besoins satisfaits; moins de cols blancs considèrent comme essentiels des niveaux de vie supérieurs à celui que permet leur salaire, mais ils appartiennent à la catégorie d'occupations la mieux rémunérée et dont les revenus sont les plus stables; chez tous les autres travailleurs, à l'exception des manœuvres, un plus grand nombre jugent leurs salaires hebdomadaires inférieurs aux sommes correspondantes jugées comme des minimums.

Trois caractéristiques socio-culturelles sont associées au fait de posséder des revenus hebdomadaires supérieurs aux revenus minimaux indispensables : la résidence dans une zone métropolitaine, une situation financière avantageuse, une occupation de niveau supérieur. Les familles où l'on

trouve ces trois caractéristiques sont dans une situation privilégiée si l'on considère les revenus. Ainsi, plus le revenu réel est élevé, plus on aura tendance à juger comme nécessaire un revenu inférieur à son revenu réel.

Il semble donc que les familles des deux types extrêmes (RR < RE et RR > RE) n'ont pas une même conception du minimum de biens nécessaires à la famille. Les familles du type RR > RE, tout en participant à l'univers des besoins défini par les nouvelles normes de consommation, considèrent la participation à cet univers comme un privilège réservé à ceux dont le revenu est assez élevé. Elles jugent que, pour l'ensemble de la population, la participation à l'univers des besoins défini par les normes traditionnelles est suffisante. Comme ces normes traditionnelles sont plus basses que les normes nouvelles, un revenu moindre est jugé nécessaire non pour eux, mais pour l'ensemble de la population, pour les autres. Au contraire, les familles du type RR < RE sont forcées par leur faible revenu de demeurer dans l'univers des besoins traditionnels. Elles adhèrent toutefois aux nouvelles normes, de sorte que le revenu minimal jugé nécessaire reflète non pas la façon dont elles vivent actuellement mais plutôt la façon dont elles croient avoir le droit de vivre.

Cette explication présuppose que nous acceptions l'hypothèse selon laquelle les informateurs, en répondant à notre question, se sont référés à une norme généralisée plutôt qu'à une projection de leurs propres besoins. Nous ne pourrons toutefois accepter complètement cette hypothèse que lorsque nous aurons examiné la relation entre le degré de privation et les trois autres types de famille. Nous reviendrons donc sur ce problème dans la quatrième section de ce chapitre.

B – *Normes de consommation et choix préférentiel des biens*

Trois questions de même forme servent ici de sources de renseignements. Chacune d'elles réfère à des dépenses que le salaire réel permettrait d'effectuer, mais auxquelles des circonstances particulières ont obligé les informateurs à renoncer. Ces circonstances sont:

1 – Des imprévus : « Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous avez eu des dépenses imprévues récemment ? Si oui, quels ont été ces imprévus ? Quelles sont ces dépenses que vous ne faites pas ? »

2 – Des paiements réguliers qu'il faut faire pour rembourser des achats à tempérament ou de vieilles dettes : « Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous avez déjà des paiements réguliers à rencontrer? Si oui, quels sont ces paiements? Quelles sont ces dépenses que vous ne faites pas ? »

3 – Des projets que la famille veut réaliser et qui l'obligent à épargner régulièrement : « Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous

désirez épargner régulièrement ? Si oui, dans quel but faites-vous cette épargne ? Quelles sont ces dépenses que vous ne faites pas ? »

a) *Les imprévus obligent à retarder la satisfaction de certains besoins.* La nature de l'imprévu ne nous renseigne pas, bien entendu, sur la nature du besoin : il faut pour cela connaître la nature de la dépense projetée, mais différée à la suite des nouvelles obligations financières imposées par l'imprévu. Le tiers des familles ont renoncé à certaines dépenses à la suite de ces imprévus et ces familles se recrutent dans tous les milieux géographiques. La maladie est l'imprévu le plus redoutable, puisque 59% des familles le subissent. C'est dans la strate la plus pauvre que la maladie affecte le plus le budget familial. Pour ce qui est des autres imprévus, ils n'ont pas le même caractère impératif et affectent très peu de familles : 8.5% invoquent le mariage d'un enfant; 7.3% mentionnent des réparations; tandis que 5.5% affirment que la naissance d'un enfant a entraîné la modification de certains projets. On mentionne aussi le chômage, l'aide aux enfants, les déménagements et la malchance. Ce qui frappe dans ces données, c'est qu'au-delà de 75%, les imprévus découlent de circonstances strictement familiales (maladie, mariage, naissance, aide financière aux enfants, etc.,) et qu'elles ne sont pas entièrement imprévisibles. Par ordre d'importance, les projets de dépenses affectés par les imprévus sont ceux qui concernent : les voyages, l'achat de vêtements, l'habitation, l'achat de meubles, l'épargne et le paiement de primes d'assurances.

Il est à noter que l'on réduira aussi difficilement, en cas d'imprévus, les dépenses pour l'automobile que les dépenses pour la nourriture. On consentira à comprimer les dépenses pour l'essence et les réparations, mais on consentira rarement à vendre l'auto en cas de besoin. On comprimera les autres postes et on sera même prêt à s'endetter. Les dépenses de voyage sont très compressibles et il fallait s'y attendre. Mais le poste vêtement peut être presqu'autant réduit, ce qui était un peu moins facile à prévoir. On peut se demander si c'est à l'achat de vêtements qu'on consacre surtout les surplus. Cette hypothèse est plausible bien que les familles, dans leur ensemble, ne consacrent à l'achat de vêtement que $318 par année en moyenne, soit 7.6% du total des dépenses moyennes annuelles. Le vêtement est, en effet, le premier des postes du budget mentionnés lorsque l'on demande aux informateurs d'indiquer à quelles dépenses courantes ils affecteraient un revenu supplémentaire de $20 par semaine.

b) *Les remboursements de dettes retardent la réalisation de nouveaux projets.* Mais les dettes contractées reflètent déjà certaines préférences. On peut établir une échelle de l'importance des besoins par l'identification des biens pour lesquels les familles doivent effectuer des paiements réguliers.

Le tableau 11 place en parallèle, par ordre d'importance, les biens pour lesquels on a consenti à s'endetter et ceux dont l'acquisition a dû être différée en raison d'obligations financières contractées antérieurement.

TABLEAU VI – 11

Biens pour lesquels on s'est endetté et biens dont l'achat est retardé par l'endettement

Biens pour lesquels on s'est endetté		Biens sacrifiés par l'endettement	
Biens acquis	% des familles	Biens sacrifiés	% des familles
Mobilier	44.3	Vêtement	27.1
Maison	22.8	Voyages	24.0
Automobile	15.0	« Sur tout »	16.7
Soins médicaux	13.4	Maison	14.5
Dettes	12.7	Mobilier	8.6
Vêtement	5.6	Nourriture	5.1
Nourriture	2.7	Automobile	4.0
Autres	4.2	Objets de luxe	3.1
		Soins médicaux	2.2

Une fois de plus, le vêtement semble être considéré parmi les objets de luxe auxquels on renonce pour se procurer des biens jugés plus essentiels. On renonce à peu près aussi facilement au voyage d'agrément.

Dans un certain nombre de familles (16.7%), on doit se priver sur tout parce qu'il faut payer des dettes. Ces familles sont certes celles qui éprouvent le plus de difficultés à *joindre les deux bouts*, soit parce qu'elles ont vécu au-delà de leurs moyens en utilisant un pouvoir d'achat qui ne correspondait pas à leur revenu réel, soit parce qu'elles ont été éprouvées par des événements imprévisibles, comme le chômage, la maladie, une diminution de salaire.

Ces données montrent très clairement qu'il y a plus de familles qui décident de s'imposer des sacrifices sur autre chose en vue d'acheter des meubles ou de devenir propriétaires qu'il y en a qui sont disposées à renoncer à ces deux biens pour satisfaire d'autres besoins.

L'automobile est un bien qui tient un rang élevé dans la liste des besoins. On considère l'automobile comme un instrument de travail souvent indispensable plutôt que comme un objet de luxe. Ce besoin nouveau peut d'ailleurs être satisfait de plus en plus aisément [5].

Les autres postes pour lesquels on s'endette, ce sont la maladie (13.4%), la consolidation de dettes (12.7%), les vêtements (5.6%) et la nourriture (2.7%). À part le vêtement, qui peut être essentiel selon les circonstances, tous les autres besoins ont un caractère de très grande nécessité.

5 Dans la plupart des grands centres, on peut maintenant acheter une automobile usagée sans verser aucun comptant.

c) *Afin d'économiser, la famille s'impose volontairement des restrictions, diffère la satisfaction de certains désirs* (tableau 12). Seulement 26% des familles s'imposent volontairement des restrictions dans le but d'épargner. Ce pourcentage est plus fort dans les zones métropolitaines et moins élevé dans les villages très pauvres. La qualité de la mesure compense le petit nombre des familles de cette catégorie. On sait que l'épargne est de plus en plus difficile dans un milieu où le système social naissant met l'accent sur la consommation non seulement comme moyen de satisfaire des besoins mais aussi comme moyen d'acquérir du prestige. La consommation ostentatoire est le prototype de ce genre de motivation sous-jacente. On peut en déduire que celui qui épargne, le fait avec des objectifs très précis et que ceux-ci correspondent à un ensemble de besoins très fortement ressentis. Ces objectifs font partie de l'univers des aspirations, c'est-à-dire qu'ils sont conçus comme essentiels et réalisables dans un avenir plus ou moins lointain.

TABLEAU VI – 12

Motifs qui incitent à l'épargne et biens sacrifiés en vue d'épargner

Motifs qui incitent à l'épargne		Biens sacrifiés en vue d'épargner	
Motifs	% des familles	Biens sacrifiés	% des familles
Avenir	31.1	Voyages	45.8
Maison	29.2	Vêtement	20.4
Instruction	13.7	Mobilier	8.7
Soins médicaux	9.2	Maison	7.7
		Automobile	7.4

Épargner pour l'avenir est une expression qui dénote un besoin de sécurité. Plusieurs enquêtes récentes ont montré l'importance de la sécurité pour les travailleurs américains. Le même phénomène existe dans le Québec; bon nombre de salariés sont disposés à s'imposer les sacrifices qui vont les assurer contre les imprévus et leur permettre la réalisation d'aspirations. L'épargne dans le but d'acheter une maison traduit aussi une forte aspiration du salarié.

Les dépenses sacrifiées dans le but d'épargner concernent, selon l'ordre d'importance : les voyages, l'habillement, le mobilier, la maison et l'automobile.

d) *Les biens sacrifiés pour boucler le budget*. Une autre question nous permet de mesurer les privations volontaires; elle a trait aux sacrifices faits dans le but de boucler le budget : « En général, pour arriver dans votre budget, êtes-vous obligés de faire des sacrifices ? Si oui, quels sont les points sur lesquels vous devez surtout faire des sacrifices ? »

La structure de la question suppose que ces sacrifices sont volontaires ou du moins délibérés. Tenant compte de leur revenu disponible, sept familles sur dix s'imposent des sacrifices dans le seul but de boucler leur budget. Les biens ainsi sacrifiés sont énumérés au tableau 13.

TABLEAU VI – 13

Les biens sacrifiés afin de boucler le budget

Rang	Biens sacrifiés	% des familles *
1	Vêtement	59
2	Sorties	47
3	Nourriture	16
4	Objets de luxe	13
5	Voyages et vacances	8
6	Mobilier	8
7	« Tout »	7
8	Automobile	4
9	Logement	3
10	Soins médicaux	2

* Le total des pourcentages cumulatifs est supérieur à 100 puisque certaines familles doivent sacrifier plus d'un bien.

Ce qui ressort surtout de l'examen de ce tableau, c'est que seulement deux besoins sont fortement compressibles : le vêtement et les loisirs. De façon générale, tous les autres besoins sont moins compressibles que le besoin de nourriture. Ainsi, on diminuera les dépenses d'alimentation afin de se procurer des meubles neufs, un meilleur logement, une automobile. Cette différence dans la préférence accordée aux nouveaux besoins indique bien leur très grande importance pour le salarié québécois.

C – *Conclusion*

Dans notre analyse de la structure du budget, nous avions regroupé les besoins par ordre d'importance. Afin d'obtenir une classification des besoins, nous utilisons alors comme critère la rapidité avec laquelle les dépenses augmentaient pour chacun des postes du budget, lorsque le revenu s'accroissait. Nous pouvons maintenant dresser une seconde liste des besoins, en nous appuyant cette fois sur le choix préférentiel des biens qui sont soit des objets ou des besoins quotidiens que l'on peut comprimer (voir tableau 14). Malgré quelques différences importantes, on remarque une grande similitude entre les deux listes. Les besoins nouveaux (mobilier, automobile) sont en tête de liste dans les deux cas, alors que les besoins traditionnels (nourriture, vêtement) apparaissent au bas de cette liste.

TABLEAU VI – 14

La hiérarchie des besoins d'après la structure du budget et d'après les normes de consommation

Intensité du besoin	Hiérarchie des besoins établie à partir de la structure du budget	Hiérarchie des besoins établie à partir des normes de consommation
Fortement ressenti	Assurances	Mobilier
	Automobile	Automobile
	Mobilier	Logement
	Loisirs	Soins médicaux
	Logement	Assurances
	Tabac et boissons	Nourriture
	Soins médicaux	Loisirs
	Vêtement	Vêtement
Faiblement ressenti	Éducation	
	Nourriture	

La place qu'occupe le poste assurances dans la liste établie à partir des normes correspond peut-être davantage à la réalité que le rang qu'il occupait dans la première liste. En effet, nous avons vu que ceux qui préfèrent l'automobile et le mobilier s'endettent ordinairement et diminuent ainsi leurs épargnes et leurs assurances. Nous n'avons pas prévu de questions qui auraient forcé les informateurs à choisir entre l'assurance et l'automobile ou le mobilier. On peut croire, cependant, d'après la structure des réponses, que la population se divise en deux groupes. L'un privilégie l'épargne (assurances) et le logement; l'autre, l'automobile et le mobilier (endettement). Ces deux groupes correspondent *grosso modo* aux groupes des *traditionalistes* (propriétaires) et des *non traditionalistes* (locataires). Lorsqu'on étudie l'ensemble de la population, ces deux tendances s'annulent l'une l'autre : ce qui rend moins claire l'importance relative des besoins pour l'ensemble de la population. Il est à remarquer que les différences réelles entre *traditionalistes* et *non traditionalistes* sont assez faibles. Les premiers sont eux aussi fortement attirés par les nouveaux besoins, alors que les seconds partagent le besoin d'assurances. La différence entre les deux groupes est donc plus une différence de degré qu'une différence de nature. On peut même supposer que les deux groupes tendront à se rapprocher de plus en plus.

IV BESOINS ET PRIVATIONS SENTIES

1 - LA PRIVATION PAR RAPPORT AUX BESOINS

Les privations volontaires que s'imposent les familles en raison du niveau de leurs ressources permettent d'évaluer la structure des besoins. Le manque de revenu peut cependant forcer les familles à se priver même par rapport aux besoins les plus vivement ressentis. Dans ce cas, il s'agit de privations imposées ou senties. Ces privations sont aussi des indices des besoins. Selon l'importance relative des besoins des différents individus, les privations senties vont varier. Un facteur important peut toutefois affecter cette relation : les besoins qui sont les plus fortement ressentis seront aussi ceux qui seront satisfaits les premiers. Il est donc possible que les privations par rapport aux besoins les plus importants soient moins fortement ressenties que les privations par rapport à des besoins secondaires qui sont moins rapidement satisfaits.

C'est cette dernière hypothèse que nous devons accepter, comme le suggèrent les données du tableau 15. En effet, l'ordre des besoins selon l'importance des privations senties est pratiquement l'inverse de l'ordre des besoins selon les deux autres critères que nous avons utilisés; la comparaison est présentée au tableau 16.

TABLEAU VI – 15

Pourcentage des familles éprouvant des privations par rapport aux différents besoins

Besoins	% des familles
Éducation	89
Vêtement	74
Loisirs	58
Logement	57
Automobile	36
Nourriture	29
Mobilier	26
Soins médicaux	5

C'est donc par rapport aux besoins que l'on sacrifie le plus volontiers, que la privation est la plus généralisée. Les besoins les moins compressibles causent moins de privations, sans doute parce qu'ils sont mieux satisfaits. Il semble donc qu'en général, le revenu de la population lui permette de satisfaire ses besoins les plus importants; il est toutefois insuffisant pour permettre la satisfaction de tous les besoins. Certains biens sont sacrifiés volontairement (vêtements et loisirs surtout), mais leur absence est ressen-

tie quand même assez fortement et cause vraiment un sentiment de privation. Ce sentiment est un indice que ces biens ne sont pas définis par la population comme des objets de luxe mais bien comme des nécessités.

C'est par rapport à l'instruction que la privation est la plus répandue. Il ne s'agit pas là, cependant, d'un bien semblable aux autres. Dans 89% des familles au moins, un des deux conjoints regrette de ne pas être allé à l'école plus longtemps. Il y a là certainement l'expression d'une privation, mais celle-ci ne dépend pas du revenu actuel de la famille. La possibilité pour le père ou la mère de famille de hausser son niveau de scolarité est très restreinte quel que soit le revenu disponible. C'est sur les enfants que les parents devront reporter le besoin ressenti; nous verrons plus loin quelles sont les ambitions des parents au sujet de l'instruction de leurs enfants.

TABLEAU VI – 16

La hiérarchie des besoins, selon trois mesures indépendantes

Structure du budget	Normes de consommation (biens à sacrifier)	Privations senties
Assurances	Mobilier	Éducation
Automobile	Automobile	Vêtement
Mobilier	Logement	Loisirs
Loisirs	Soins médicaux	Logement
Logement	Assurances	Automobile
Tabac et boissons	Nourriture	Nourriture
Soins médicaux	Loisirs	Mobilier
Vêtement	Vêtement	Soins médicaux
Éducation		
Nourriture		

Pour l'ensemble de la population, on trouve une grande convergence dans les résultats, quelle que soit la mesure employée pour étudier les besoins. L'analyse des budgets types nous avait révélé que les différences entre les divers sous-groupes de la population étaient minimes. Seul le revenu disponible influençait de façon systématique la manière dont les besoins étaient satisfaits. On arrive à la même conclusion lorsqu'on analyse les privations ressenties par les différents sous-groupes. Pour un même niveau de revenu la strate et l'occupation n'ont aucune influence sur le genre de privations subies par les familles. C'est là un nouvel indice de la grande homogénéité des besoins dans toute la population.

2 – UN SYSTÈME DUALISTE DE NORMES

En analysant le fait que la majorité des familles jugent comme essentiel, pour vivre sans se priver, un revenu inférieur à leur revenu réel, nous

avons fait l'hypothèse que les familles, en répondant à cette question, se référaient à une norme généralisée plutôt qu'à une projection de leurs besoins. Pour accepter cette hypothèse, il nous faut vérifier toutefois si, pour cette majorité des familles, il y a une absence complète de privations. On pourrait, en effet, expliquer le choix d'une norme de revenu inférieure au revenu réel par l'absence de privations et la présence d'un surplus — situation que les informateurs auraient projetée à l'ensemble de la population.

Au premier abord, il apparaît que les familles qui nous intéressent (RR > RE) sont moins privées que l'ensemble des familles. Ce degré moindre de privation tient à ce que ces familles ont aussi en général un revenu plus élevé. Cependant, cette relation ne suffit pas pour rejeter l'hypothèse de l'utilisation d'une norme généralisée comme critère pour fixer le revenu minimum jugé nécessaire. En dépit de la relation, à peu près 50% des familles du type RR > RE sont fortement privées. Pour rejeter l'hypothèse, il faudrait non seulement observer chez ces familles une tendance significative à être moins privées mais une absence presque totale de privations. Une fois ce recours à une norme généralisée admis, il apparaît clairement que l'ensemble des informateurs se réfère en fait non pas à une norme unique mais au moins à deux systèmes de normes distinctes. Il y a, d'un côté, un ensemble minimal de services et de biens, qui constituent les besoins essentiels définis par les valeurs traditionnelles. D'un autre côté, il y a un complexe de besoins non encore satisfaits par la majorité qui est défini surtout à partir de la publicité et des communications de masse.

Le recours à ces deux systèmes de normes varie selon que le sujet se considère lui-même ou considère les autres. De plus, la situation du sujet l'amène à utiliser différemment ces normes. Lorsque le sujet a un revenu faible, il s'applique à lui-même la norme minimale. Il diminue ainsi son sentiment de privation. En effet, son revenu lui permet à peine de satisfaire les besoins traditionnels. En s'appliquant la norme maximale, il étendrait indûment son champ de privation. Par ailleurs, il applique aux autres la norme maximale et considère comme minimum vital une somme supérieure à celle dont il jouit. Il y a donc chez lui acceptation du nouveau *standard package* au niveau de l'ensemble de la société, même s'il reste lui-même prisonnier de la norme traditionnelle.

Lorsque le sujet possède un revenu plus élevé, il a déjà commencé à acquérir une partie du nouvel ensemble de besoins. C'est donc la nouvelle norme qu'il s'applique à lui-même. Mais comme la somme de biens compris dans ce nouveau complexe est considérable, il n'a pas encore pu satisfaire tous ses besoins: d'où persistance de son sentiment de privation. Par ailleurs, lorsqu'il s'agit des autres, il applique la norme minimale et considère comme minimum vital un revenu inférieur à celui dont il jouit. Il agit ainsi probablement parce qu'il considère la nouvelle norme comme un privilège réservé à quelques-uns seulement.

Comme on l'a déjà vu en analysant la structure des budgets, ce sont les nouvelles normes qui semblent régir effectivement le comportement économique aussi bien chez les plus fortunés que chez ceux dont le revenu est faible. La norme traditionnelle n'a plus qu'une fonction de défense psychologique servant à minimiser des frustrations ou à s'excuser de mieux vivre que les autres.

V L'UNIVERS DES BESOINS

1 - LE SYSTÈME DUALISTE DES NORMES

Au moment de l'analyse des privations senties, nous avons découvert que la population salariée se référait constamment à deux normes bien différentes à titre de guides dans leurs comportements de consommation: les normes traditionnelles et les normes impersonnelles de la publicité de masse. Bien que ces normes traditionnelles de comportement soient bien connues des familles salariées, elles sont de moins en moins contraignantes, de moins en moins opérantes. Les normes de la publicité de masse sont en voie de les supplanter. Les impératifs qu'elles transmettent se rapportent à de nouveaux objets créant ainsi de nouveaux besoins. L'influence de ces nouvelles normes est vivement ressentie même chez les plus traditionalistes, puisqu'ils se distinguent par leurs seules attitudes envers l'achat à crédit et le logement, de ceux qui ne font aucune référence aux valeurs traditionnelles.

Ces normes nouvelles accentuent les besoins en mobilier et le besoin automobile, substituent l'assurance sous toutes ses formes au comportement d'épargne et préconisent l'achat à crédit comme moyen de se procurer les biens désirés. Ces normes mettent également l'accent sur le besoin loisir et sur la nécessité de vacances, même pour un salarié. En cas de conflit, c'est-à-dire lorsque les ressources disponibles ne permettent pas l'obtention de tous ces biens, le salarié acceptera assez facilement de comprimer son besoin loisir et son besoin vêtement afin d'acheter une automobile et de meubler son appartement. Les normes traditionnelles privilégient, au contraire, le statut de propriétaire et la nécessité d'épargner afin de se protéger contre les imprévus. Elles semblent exiger assez peu quant au mobilier et à l'automobile. Comme on l'a vu, ces normes traditionnelles ont surtout une fonction de rationalisation lorsqu'on compare sa famille aux autres.

2 - L'ÉCLATEMENT DE L'UNIVERS DES BESOINS

Alors qu'au début du siècle, 90% des revenus étaient nécessaires à la satisfaction des besoins physiologiques des familles (alimentation, logement, vêtement), aujourd'hui à peine 70% des revenus annuels y suffisent. Près du tiers du budget est consacré aux besoins nouveaux définis par la culture de masse et proposés par la publicité sous toutes ses formes. L'univers des besoins s'est donc structuré de nouveau pour englober le mobilier

moderne et les appareils ménagers, l'assurance, l'automobile et les loisirs commerciaux.

3 - UN MOUVEMENT VERS L'UNIVERSALISATION DES BESOINS

L'éclatement de l'univers traditionnel des besoins ne s'est pas seulement traduit par une diversification des besoins, il s'est accompagné aussi d'une tendance à une plus grande homogénéité dans la définition des besoins. Les familles tendent de plus en plus à consacrer une même proportion de leur revenu à chacun des besoins existants. L'analyse de la structure du budget a d'ailleurs fait ressortir ce nouveau modèle de consommation.

4 - LE DÉTERMINANT DU BESOIN EST LE REVENU

Subjectivement, tous les travailleurs salariés ont tendance à définir sensiblement dans les mêmes termes les biens et les services auxquels ils ont droit (homogénéité des besoins). D'un point de vue objectif, il est de plus en plus difficile de différencier des groupes de consommateurs en se référant à des variables explicatives comme l'appartenance à une classe sociale, la résidence dans un milieu rural ou urbain, le degré d'instruction, le statut professionnel, etc.

Le facteur principal qui influe sur le comportement de consommation des familles salariées est le revenu disponible. Lorsque le revenu augmente, toutes les dépenses augmentent et toutes les privations diminuent. Les dépenses affectées au mobilier et à l'automobile augmentent toutefois plus vite que le revenu à cause de l'importance très grande de ces besoins.

La privation par rapport à l'instruction est fortement ressentie et la satisfaction de ce besoin est reportée sur les enfants. La dépense en ce domaine demeure relativement faible, sans doute à cause du faible coût de la scolarité aux niveaux primaire et secondaire de l'enseignement public.

Par suite de la très grande homogénéité de la population, les variables autres que le revenu disponible ont très peu d'influence sur la structure des besoins. Cela est vrai aussi bien des variables sociologiques (comme l'occupation et le milieu de résidence) que des variables psychologiques (comme l'optimisme).

5 - LES BESOINS SONT INDÉFINIMENT EXTENSIBLES

Nous avons vu aussi que, pour la population étudiée, tous les besoins, sauf la nourriture et les soins médicaux, étaient extensibles indéfiniment. Le revenu dont disposent les travailleurs salariés ne leur permet de satisfaire pleinement aucun de leurs besoins. En conséquence, même les familles à haut revenu se sentent privées. La publicité de masse définit pour tous les travailleurs l'ensemble des biens qu'ils doivent s'approprier pour jouir pleinement de la vie et s'intégrer entièrement à leur groupe. Les plus pauvres comme les plus fortunés sont constamment en état d'aspiration puis-

qu'à mesure qu'ils acquièrent un bien nouveau, la technologie et la publicité se chargent de créer de nouveaux besoins. Comme on ne réussit jamais à acquérir tous les biens existants, on ressent constamment des privations.

6 - LA HIÉRARCHIE DES BESOINS

Quelle que soit la méthode utilisée pour analyser la structure des besoins, les résultats sont concordants. Il y a une très grande homogénéité dans toute la population quant à la nature des besoins et à la façon de les satisfaire.

Même si une certaine indétermination est inévitable, on peut classifier les besoins selon leur importance pour la population de la manière suivante: 1. mobilier, 2. automobile, 3. assurances, 4. logement, 5. soins médicaux, 6. nourriture, 7. loisirs, 8. vêtement.

Selon qu'on est plus ou moins traditionaliste, les besoins logement et vêtement sont plus ou moins intensément ressentis. Cependant, les besoins nouveaux conservent toujours une très grande importance.

CHAPITRE VII

L'image des conditions de vie : Situation objective et définition de la situation

I INTRODUCTION

Au chapitre précédent, nous avons défini l'univers des besoins des familles salariées par les comportements de consommation et par les normes de consommation. Nous avons précisé ainsi la nature des besoins, leur intensité relative lorsque le revenu est invariable, et leur plus ou moins grande compressibilité ou élasticité lorsque le revenu s'affaisse ou s'accroît. D'autre part, en mettant en parallèle comportements de dépense et normes de consommation, nous avons examiné les différents rapports d'équilibre entre les besoins vivement ressentis et *les chances de vie*, rapports définis par un niveau de vie donné. L'analyse des choix préférentiels des biens lorsque la famille éprouve des difficultés financières fut aussi utilisée comme indice de la structure des besoins.

Nous suivrons ici la même démarche en comparant la situation économique objective de la famille (indices externes) à la perception qu'elle en a (définition de la situation). Nous verrons alors si la famille perçoit avec justesse ses conditions de vie.

La définition de la situation, concept inventé par William I. Thomas, réfère à la façon dont un individu perçoit et conçoit une circonstance de vie. À toutes fins pratiques, cette vision subjective exerce plus d'influence sur la conduite effective de ce dernier que la circonstance de vie elle-même. Cette affirmation s'appuie d'ailleurs sur un des principaux postulats théoriques de la psychologie sociale.

Par ailleurs, l'analyse des besoins et des privations, établit clairement que le niveau de revenu disponible, donc la situation objective, est un des principaux déterminants sociaux du comportement économique, et plus spécialement, du comportement de consommation. Voilà qui est suffisant, nous semble-t-il, pour mettre en parallèle situation objective et définition de la situation dans le cas des conditions de vie.

L'analyse se déroulera en trois temps. Nous présenterons, en premier lieu, une image objective des conditions de vie en étudiant si une famille peut subir des privations plus ou moins fortes à l'un ou à l'autre des postes du budget. Nous utiliserons le concept *possibilités de privation* pour désigner ce type d'indice. Cela nous obligera à identifier les postes du budget pour lesquels des privations peuvent exister (*le genre de possibilités de privation*) et à établir le degré de privation possible pour chacun de ces besoins (*l'intensité des possibilités de privation*)[1]. Dans une deuxième section, nous construirons l'image subjective des conditions de vie par l'analyse de l'ensemble des préoccupations et des privations ressenties. Ici aussi, nous distinguerons l'objet des préoccupations d'une famille (*le genre de préoccupations*) du niveau des préoccupations (*l'intensité des préoccupations*). Dans la dernière partie, enfin, nous établirons les liaisons qui existent entre l'image objective et l'image subjective des conditions de vie. Cette mise en relation sera rendue possible lorsque nous aurons repéré les facteurs associés à l'image des conditions de vie d'une part et à la définition subjective de la situation d'autre part. Par cette voie d'analyse, nous dépisterons les relations stables entre certaines caractéristiques sociales et certaines définitions de la situation. Par la suite, il faudra savoir si ces conditions socio-économiques qui sont associées autant au niveau des possibilités objectives de privation qu'à celui des préoccupations et des privations subies, peuvent être utilisées pour expliquer l'ensemble du phénomène.

II L'IMAGE OBJECTIVE DES CONDITIONS DE VIE

1 - LA COMPOSITION DE L'INDICE GLOBAL

Puisqu'un niveau donné du revenu disponible permet aux individus et aux familles une satisfaction correspondante de leurs besoins, il peut alors servir d'indice principal pour évaluer les possibilités de privation d'une famille. Car, à la connaissance des argents disponibles, il faut ajouter aussi celle de la structure des besoins. Il est, par ailleurs, obligatoire de fixer un seuil en deça duquel les besoins ne peuvent pas être satisfaits. En s'appuyant sur un indice global pour évaluer les possibilités de privation, cette méthode est insuffisante. Car, il nous faut analyser les préoccupations et les privations par rapport à des besoins particuliers. Notre intention est de mettre en relation, par exemple, la privation ressentie par rapport au logement et le genre de logement habité par la famille. Nous pourrons alors savoir si ceux qui se sentent privés d'un bien ou d'un service le sont à juste titre.

Afin de délimiter des seuils, nous avons fixé des standards minimaux à respecter pour chaque besoin. Ces minimums représentent, autrement dit, ce qui est essentiel pour maintenir le bien-être de la famille. Ils sont,

---

1 Malheureusement, ces concepts demeurent encore très abstraits. Il nous a été impossible d'inventer des concepts plus imagés pour traduire la réalité envisagée.

en quelque sorte, ses besoins *objectifs*[2], c'est-à-dire des stricts minimums. Le genre de biens à posséder, exprimés par ces normes, sont aussi jugés essentiels par la plupart des familles. Pour l'habitation, par exemple, nous avons utilisé la norme minimale du Bureau Fédéral de la Statistique, soit une pièce disponible par personne. Nous avons ainsi défini un certain nombre de normes minimales pour chacun des besoins de la famille et construit un index global des possibilités de privation[3].

2 - LES DIVERSES POSSIBILITÉS DE PRIVATION CHEZ LES FAMILLES

A - *L'intensité des possibilités de privation*

Comme il a été prévu, la possibilité objective de se sentir privé est étroitement associée au niveau des familles. Plus le revenu est bas, plus les possibilités objectives de subir des privations sont nombreuses et inversement[4]. Le niveau des ressources d'une famille est toutefois relié à un certain nombre de facteurs qui, eux aussi, sont en étroite relation avec les possibilités de privation lorsque le revenu n'est pas contrôlé. La résidence dans un milieu rural ou urbain et le statut professionnel, le degré d'instruction et le niveau de vie sont de cette catégorie. On constate, de plus, que les familles qui subissent de nombreuses possibilités de privation sont aussi celles qui sont très attaquées par le chômage et dont le chef est insatisfait de son travail. On remarque également que ces familles sont plus grandes et qu'elles possèdent peu de sécurité. En effet, elles ont peu d'assurances et peu d'épargne et elles sont fortement endettées.

Comme nous l'avons vu, le statut professionnel des chefs de famille est lié au milieu de résidence. On sait, par exemple, que les chefs de famille

---

2 Il va sans dire que ces besoins sont définis pour des fins analytiques seulement, c'est-à-dire afin de rendre toute comparaison systématique. Nous ne voulons donc pas leur conférer arbitrairement le statut de norme de consommation pour l'ensemble des familles salariées du Québec.

3 Lorsque la famille ne remplit pas les conditions de la norme pour l'un ou l'autre des besoins, elle reçoit le poids d'un point. Par l'addition de tous les points reçus par une famille, nous obtenons un poids total qui traduit la position de cette famille dans l'index des possibilités de privation. Les positions individuelles des familles sur cet index varient d'un poids de 0 à un poids de 23. Le poids 0 caractérise une possibilité objective de privation qui est nulle tandis que le pôle diamétralement opposé reflète la plus intense possibilité objective de privation qui soit. Alors que dans le premier cas, tous les minimums sont remplis, dans le second, aucun n'existe. L'index a été divisé en 4 sous-groupes pour les fins de l'analyse : 1) faible possibilité de privation : des poids de 0 à 5 (1er quartile); 2) quelques possibilités de privation : des poids de 6 à 9 (2e quartile); 3) plusieurs possibilités de privation : des poids de 10 à 13 (3e quartile); 4) très nombreuses possibilités de privation : des poids de 14 à 23 (4e quartile). Nous avons de plus construit une typologie des genres de possibilités de privation. On peut ainsi savoir pour chaque famille le ou les besoins pour lequel ou lesquels elle peut possiblement être privée objectivement et de plus connaître l'intensité totale de ces possibilités. Ces deux mesures convergentes nous permettront de savoir si certaines familles ont une raison de se sentir privées puisqu'elles ne disposent pas des minimums essentiels à leur bien-être à un ou plusieurs postes du budget.

4 En autant que l'occupation ou le lieu de résidence exerce une influence sur le revenu, ils sont associés à l'intensité des possibilités de privation. Mais la relation observée disparaît dès qu'on isole l'influence du revenu. L'occupation et le lieu de résidence influencent donc indirectement les possibilités de privation.

vivant en milieu rural ont le plus bas niveau d'instruction, s'embauchent dans des emplois qui exigent moins de qualifications et, par voie de conséquence, sont plus exposés au chômage. Puisque les occupations rurales rapportent des revenus inférieurs et maintiennent les ruraux à un niveau de vie plus bas que celui des citadins, elles entraînent des possibilités de privation plus fortes. Comme les familles rurales ressentent les mêmes besoins que les autres familles et obéissent aux mêmes normes de consommation, elles sont obligées de réduire leurs épargnes et d'augmenter leurs dettes pour les satisfaire. Grâce à ces déplacements de fonds, l'équation besoin - niveau des ressources est maintenue. L'endettement n'est pas cependant toujours nocif; nous aurons l'occasion de le démontrer au moment de l'analyse des dettes à la consommation [5].

On note aussi que les possibilités de privation sont plus fortes chez les propriétaires que chez les locataires, et chez les familles traditionalistes en général. Cette relation entre les possibilités de privation et le statut de propriétaire est visible surtout dans le milieu urbain. Il semble donc qu'à la ville, l'achat d'une maison entraîne des coupures si substantielles à certains postes du budget, que ces propriétaires urbains ne jouissent pas des minimums choisis comme seuils pour les différentes catégories de besoins.

Examinons brièvement quelques-unes des principales relations entre les possibilités de privation et les variables *psychologiques*. Les familles qui dépendent des autres pour se tirer d'embarras (plutôt que de recourir à leurs propres ressources) sont également soumises à de plus fortes possibilités de privation. Ces familles sans initiative sont aussi pessimistes. Cette double caractéristique nous amène à formuler une hypothèse. La famille dont le revenu est faible et irrégulier en est une aussi dont les possibilités de privation sont élevées. Ces familles, d'ailleurs, entretiennent des doutes sérieux sur leurs chances d'améliorer leur situation financière dans un avenir prochain. Elles ont pris des initiatives qui ont accentué leur état d'infériorité économique. En effet, le recours au crédit n'a pas apporté les améliorations anticipées puisque les remboursements à dates régulières constituent des échéances financières trop difficiles à supporter. La seule amélioration possible est un *Deus ex machina* qui vienne de l'extérieur apporter l'aide inespérée. La chance (comme gagner le gros lot), les influences de toutes sortes et les pouvoirs publics symbolisent *la dernière planche de salut*. Une attitude défaitiste envers les chances de vie s'associe à une image de soi portant l'empreinte de l'insuccès. Peut-on affirmer que l'absence d'espoir se traduise aussi par une absence d'aspiration ? L'analyse des niveaux d'aspirations nous fournira la réponse à cette interrogation.

B - *Les genres de possibilités de privation*

Les biens pour lesquels il existe des possibilités de privation sont en étroite liaison à la structure des besoins. En effet, même à un niveau de

5 *Cf.* chapitre IX, Les fonctions de l'épargne et du crédit à la consommation.

revenu très bas, les besoins les plus fortement ressentis sont plus entièrement et plus rapidement satisfaits que les autres. Pour ces types de besoins, les possibilités de privation sont inexistantes: cela ressort des données du tableau 1. En effet les possibilités de privation sont plutôt intenses pour les vêtements et les loisirs qui sont des besoins d'importance secondaire. Car ils sont les premiers à être comprimés au moment d'un rétrécissement dans le niveau des revenus disponibles (chômage ou imprévus, par exemple) ou encore à la suite de l'accroissement des besoins les plus essentiels (l'addition d'une unité de consommation par exemple). Par contre, les possibilités de privation sont les plus faibles pour le logement et la nourriture, qui sont des besoins prioritaires par excellence [6].

TABLEAU VII – 1

Répartition des familles, selon les genres de possibilités de privation

Les genres de possibilités de privation	Familles (%)
Vêtements	86
Soins médicaux	79
Loisirs	64
Sécurité	49
Logement	43
Nourriture	25

Ici encore le revenu disponible est le facteur le plus directement relié au genre de possibilités ou d'impossibilités de privation. Plus le revenu est faible, plus les possibilités de privation sont intenses pour chacun des besoins. Nous avons déjà noté qu'à mesure que les revenus augmentent, les dépenses s'accroissent proportionnellement à chacun des postes du budget. Ainsi, le degré de privation s'abaisse à peu près également pour tous les postes à mesure que le revenu augmente. Les possibilités de privation suivent la même courbe ascendante: elles se rétrécissent à peu près également partout à mesure que le niveau de vie s'élève. Lorsque le revenu

6 Pour expliquer les fortes possibilités de privation au poste des soins médicaux, il faut alors se référer aux minimums choisis. Il y a possibilité de privation lorsqu'au moins un des membres de la famille a été assez gravement malade au cours des douze derniers mois. Nous ne savons pas si cet ou ces individus a été ou ont été soignés adéquatement ou pas. Pour les soins médicaux, la possibilité de privation est donc indépendante de la structure des besoins ou de la façon dont la famille administre son budget. Il s'agit tout simplement d'un accident inévitable. D'ailleurs cette possibilité de privation médicale n'apporte pas une véritable privation, comme nous le verrons bientôt.

est contrôlé, d'autres liaisons sont visibles entre les possibilités de privation et certains facteurs comme le niveau professionnel, le milieu de résidence, la grandeur de la famille et l'orientation psychologique du père et de la mère.

a) *Le niveau professionnel.* Les cols blancs reflètent moins de possibilités de privation pour les besoins vestimentaires et récréatifs. Quant aux ouvriers des diverses qualifications, aucune différence n'apparaît. Ce statut particulier des cols blancs traduit sans doute un besoin pour une grande variété de vêtements de bonne qualité, d'une part, et des loisirs variés, d'autre part. Le besoin étant plus pressant à l'intérieur de ce groupe, le degré de satisfaction est plus élevé, et, par ricochet, les possibilités de privation sont quasi inexistantes.

b) *Le milieu de résidence.* La famille rurale affiche des possibilités de privation plus réduites que la famille urbaine, par rapport à son logement. Ici aussi, le fléchissement des possibilités de privation est le résultat d'un besoin plus grand dans ce domaine chez les ruraux que chez les urbains et d'une plus grande facilité à le satisfaire. Par ailleurs, les familles rurales ont plus de possibilités de privation aux postes : nourriture et loisirs. On comprendra qu'il existe dans le milieu rural un plus petit nombre d'organismes commerciaux et non commerciaux intéressés à la promotion des activités récréatives. Le besoin nourriture, par ailleurs, semble assez paradoxal si on se réfère aux traditions du milieu rural agricole qui produit en bonne partie les denrées alimentaires pour fins de consommation domestique. Mais les familles rurales étudiées ne vivent pas sur des fermes et ne cultivent aucun jardin potager. Elles vivent au village et achètent tous les aliments dont elles ont besoin au magasin du village où les prix sont ordinairement plus élevés qu'en ville.

c) *La grandeur de la famille.* Sous certaines circonstances, des familles comprimeront leurs besoins les plus essentiels (nourriture, vêtement et logement) afin de satisfaire d'autres besoins qu'elles jugent plus importants, tels les besoins de sécurité, de santé et de loisirs. Cette conclusion s'appuie sur deux observations différentes: 1° plus la famille est grande, plus les possibilités de privation s'accroissent aux postes logement, vêtement et nourriture; 2° pour certains besoins, comme la sécurité, la santé et les loisirs, les possibilités de privation demeurent stables lorsque la famille s'agrandit. Il semble donc qu'une augmentation dans le nombre des enfants amène des restrictions alimentaires, vestimentaires et récréatives afin de maintenir les niveaux antécédents de satisfaction à d'autres postes du budget comme les soins médicaux, la sécurité sous toutes les formes et les loisirs commerciaux.

d) *L'orientation psychologique des chefs.* Le pessimisme est associé à certains genres de possibilités de privation pour les besoins de logement, d'hygiène et de sécurité pour l'avenir. La famille ayant peu d'assurances est aussi plus exposée à la maladie et est moins bien logée.

III L'IMAGE SUBJECTIVE DES CONDITIONS DE VIE

1 - JUSTIFICATION DE L'INDICE UTILISÉ

Nous reconstruirons l'image subjective des conditions de vie, c'est-à-dire la *définition de la situation* à partir de l'univers des préoccupations et des privations subies de la famille [7]. Avant d'entreprendre l'examen de la définition subjective des conditions de vie, quelques considérations théoriques justifieront l'utilisation de l'univers des préoccupations comme entité distincte du genre de privations subies.

La préoccupation par rapport à un besoin fait abstraction du degré de privation. En effet, un individu peut satisfaire un besoin tout en continuant d'être préoccupé à son sujet. Cette attitude découlerait de l'une ou de l'autre de ses expériences vécues. Dans un premier cas, on entretient des doutes sérieux sur la possibilité de pouvoir continuer à satisfaire l'ensemble de ses besoins à la suite de circonstances de vie nouvelles, telles un chômage prolongé, des obligations financières nouvelles, une maladie dispendieuse ou encore d'autres imprévus. En deuxième lieu, on peut craindre que la satisfaction d'un besoin particulier oblige à comprimer les autres. Par rapport à cette privation volontaire, on peut énoncer deux hypothèses. Si une famille est justifiée de se sentir privée par rapport à un besoin donné parce que son niveau de vie est bas, elle aura également des préoccupations à ce poste. Cette hypothèse suppose donc une correspondance entre le sujet de préoccupation (la définition de la situation) et la situation objective (possibilités réelles de privation).

On peut également énoncer l'hypothèse inverse. Certaines familles, dont le niveau de vie est très faible, ne se sentiront pas privées et ne seront point préoccupées. On postule ici une indépendance entre la situa-

---

7 La première question utilisée demande aux informateurs d'énumérer leurs sujets de préoccupation et de rendre compte de l'intensité de la préoccupation pour chacun de ces besoins.

Question 26 : « Les questions suivantes vous préoccupent-elles (tracassent-elles), beaucoup, un peu, pas du tout ? »

Les objets de préoccupation	Beaucoup	Un peu	Pas du tout
La santé de la famille			
Le genre de travail de votre mari			
Votre revenu et votre budget			
Le logement			
Le vêtement			
Les dettes			
Le manque de loisirs			
L'éducation des enfants			
Votre avenir			

A l'aide des réponses individuelles obtenues à chacune des énumérations de cette question, nous avons construit deux mesures : 1) un index des préoccupations qui tient compte à la fois du nombre des préoccupations et de leur intensité; 2) une typologie des genres de préoccupation. Par l'utilisation de l'une et de l'autre de ces mesures nous pouvons déceler les types de préoccupations des familles ainsi que l'intensité de chacune de ces préoccupations. La deuxième série de questions vise à mesurer les privations ressenties (définition subjective), dans le seul but d'évaluer si elle coïncide ou ne coïncide pas avec les possibilités de privation (définition objective).

tion objective et la définition de la situation tout comme nous le faisions antérieurement en affirmant qu'un niveau de vie élevé peut aussi susciter des préoccupations et des privations ressenties (pauvreté subjective).

2 - L'UNIVERS DES PRÉOCCUPATIONS

A - *L'intensité des préoccupations*

L'index des préoccupations de même que la typologie des sujets de préoccupations sont, bien entendu, deux aspects complémentaires de la même mesure, soit l'univers des préoccupations. Cette mesure fournira un des éléments de la définition de la situation; l'autre s'élaborera à partir des privations subies. Il sera, bien entendu, assez difficile de garder étanches les cloisons entre l'image subjective et l'image objective, par exemple, si on choisit des niveaux de revenu disponible comme mesure de la situation objective, on constate alors que l'univers des préoccupations naît et s'élargit à mesure que les revenus se rétrécissent. Si on contrôle le revenu (en comparant des familles à revenus identiques soit à l'intérieur de différents niveaux professionnels ou soit encore pour le milieu rural ou le milieu urbain), l'occupation et le milieu de résidence n'exercent aucune influence sur l'intensité des préoccupations. Ce n'est qu'indirectement, à travers leurs influences sur le revenu, que ces caractéristiques agissent sur l'univers des préoccupations.

En vertu aussi de cette même relation indirecte, on retrouve une forte association entre l'intensité des préoccupations et les caractéristiques secondaires reliées étroitement au revenu disponible. Chez les familles où le niveau des préoccupations est le plus fort, le degré d'instruction est moins élevé, le chef de famille est moins satisfait de son travail, le niveau de vie est plus bas et on note une mobilité descendante de l'occupation. On est aussi plus exposé au chômage et à la maladie. Enfin, on achète plus souvent à crédit et on a moins d'assurances que dans les autres familles. Ainsi, en général, plus la situation objective est défavorable, plus la préoccupation est forte.

D'un autre côté, plus on est pessimiste, plus on est aussi préoccupé. Cette relation demeure vraie même lorsqu'on a contrôlé le revenu. Donc, malgré la corrélation très forte entre le revenu et le pessimisme, il semble exister une certaine indépendance entre les deux variables. À revenu faible, certains individus sont pessimistes; d'autres sont quand même optimistes. Le pessimisme existe aussi lorsque le revenu est élevé. Nous avons vu cependant, au moment de l'analyse de la structure du budget, qu'en contrôlant le revenu, le pessimisme peut s'expliquer, du moins en partie, par la présence de circonstances défavorables autres que le revenu. Ainsi, les pessimistes étaient plus exposés à la maladie et avaient plus de dettes. Ce sont deux des caractéristiques que partagent les gens préoccupés. Il devient donc impossible de conclure ici si le pessimisme est un trait psychologique indépendant de la situation objective ou s'il est une des conséquences de cette

même situation. Pour être en mesure de répondre à cette question, il nous faudra examiner ultérieurement les relations entre les possibilités de privation pour certains postes du budget et le degré de préoccupation par rapport à ces postes.

Notons enfin que les locataires ont tendance à être plus préoccupés que les propriétaires. Nous savons, par ailleurs, que les propriétaires sont plus sujets aux possibilités de privation que les locataires, nous avons là l'indication d'une certaine indépendance entre les possibilités de privation et les préoccupations. Nous analyserons plus loin cette question.

B - *Les genres de préoccupation*

Si on examine maintenant les objets sur lesquels est centrée la préoccupation des familles, deux facteurs expliquent leurs attitudes : le niveau du revenu disponible et le pessimisme.

Le tableau 2 révèle une situation générale déjà notée. Les familles sont préoccupées d'abord et avant tout par leurs conditions financières globales et non par leurs besoins particuliers. Les plus fortes préoccupations sont centrées sur la santé et le revenu, deux aspects des conditions de vie qui sont à la base même de l'avenir de toute la famille. L'avenir, comme objet de préoccupation, c'est la capacité de se projeter dans le temps et de prédire ce qui surviendra ou pourrait survenir à la famille sur une courte période (quelques années). Si l'avenir est perçu comme pouvant engen-

TABLEAU VII-2

Distribution des familles, selon les différents genres de préoccupation

Genres de préoccupation	Familles (%)
Générales	
La santé	58
Le revenu	54
L'avenir	48
L'éducation	47
Particulières	
Les vêtements	40
Les loisirs	39
Le genre de travail	36
Les dettes	35
Le logement	27

drer des difficultés, elle devient un objet de préoccupations généralisées. On peut aussi considérer que l'éducation est une préoccupation générale puisque c'est à travers elle et par elle que l'avenir des enfants sera assuré contre un très grand nombre de risques.

Voyons quels sont les objets particuliers de préoccupation. Ce sont les vêtements et les loisirs, c'est-à-dire les objets dont le besoin est le plus compressible, qui préoccupent le plus les familles. À notre sens cela voudrait dire que, d'une part, ce sont les besoins les plus importants qui causent le moins de préoccupations (ils sont satisfaits en premier) et que, d'autre part, ce sont les besoins les moins contraignants, qui deviennent objets de préoccupation parce qu'ils sont satisfaits en dernier. C'est par la privation définie comme possible dans un avenir plus ou moins rapproché que l'individu édifie l'univers de ses préoccupations. Lorsque le revenu augmente, toutes les préoccupations diminuent à peu près également. De même, lorsqu'une personne est pessimiste, elle a tendance à être plus préoccupée par rapport à tous les sujets et inversement lorsqu'elle est optimiste, elle est moins préoccupée par rapport à tous les sujets.

Comme le besoin et la privation, la préoccupation est elle aussi une structure généralisée. Il est assez rare, en effet, qu'une famille soit préoccupée par un seul objet. L'attitude la plus courante est d'être préoccupé par tout ou de ne pas être préoccupé du tout. Il y a toutefois quelques exceptions à cette règle lorsqu'on met en relation les objets de préoccupation avec les autres variables explicatives. Ainsi, par exemple, les ouvriers qualifiés sont plus préoccupés par les dettes que les autres groupes. En outre, les ouvriers semi-qualifiés et non qualifiés, sont plus préoccupés que les autres groupes d'occupation par leur genre de travail. Les grandes familles enfin se préoccupent davantage de l'éducation de leurs enfants que les petites familles. Il s'agit là toutefois de cas exceptionnels, puisqu'il n'y a aucune association entre les objets de préoccupation et toutes les autres variables. Cette absence de liaison stable indique déjà une certaine indépendance de l'univers des préoccupations à l'égard de la situation réelle. On observe, par exemple, que les possibilités de privation, par rapport au logement, sont plus fortes à la ville qu'à la campagne. Par ailleurs, lorsqu'on examine l'intensité des privations par rapport au logement, on constate qu'elle n'est pas plus prononcée à la ville qu'à la campagne.

À partir de cet ensemble de constatations, on peut donc formuler l'hypothèse que la préoccupation, c'est-à-dire un des éléments de l'image subjective des conditions de vie, est une attitude généralisée. Si, dans la situation objective des conditions de vie il y a des besoins qui sont partiellement satisfaits, on peut alors observer à l'un ou l'autre des postes du budget des possibilités de privation. Mais l'individu percevra cette situation comme étant entièrement défavorable et elle deviendra objet général de préoccupation. Il n'est pas donc pas nécessaire que toutes les conditions de vie soient précaires pour que l'individu les définisse comme étant entièrement défavorables. Nous reviendrons sur cette hypothèse un peu plus loin.

3 - LES PRIVATIONS SUBIES

Comme la préoccupation, les privations ressenties constituent une définition de la situation. Comme nous avons déjà analysé cette question au chapitre précédent nous rappellerons ici très brièvement les points principaux de l'analyse. Deux seuls facteurs sont fortement associés au sentiment de privation: le revenu et le pessimisme. Des associations assez faibles existent avec d'autres variables mais, en définitive, elles sont toutes explicables par leur association au revenu

IV LES RELATIONS ENTRE L'IMAGE OBJECTIVE ET L'IMAGE SUBJECTIVE DES CONDITIONS DE VIE

1 - L'INTENSITÉ DES POSSIBILITÉS DE PRIVATION, L'INTENSITÉ DES PRÉOCCUPATIONS ET L'INTENSITÉ DE LA PRIVATION

Si l'on tient compte de l'intensité seulement, les corrélations entre ces trois aspects des conditions de vie, prises deux à deux, sont très fortes. Plus les possibilités de privation sont élevées, plus le niveau des préoccupations est haut et plus le sentiment de privation est considérable. Il semble donc qu'il y ait une étroite liaison entre la situation objective et la définition de la situation. Par ailleurs, plus on est préoccupé, plus on se sent privé. Il y a donc une très grande cohérence interne dans la définition de la situation entre les différents éléments qui la composent. Par voie de conséquence, il y a une très grande consistance dans la façon dont les familles définissent leur situation et cette définition tend à correspondre à la situation objective.

Malgré la force de la relation entre les possibilités de privation, les préoccupations et les privations, 15% des familles se différencient des autres; dans leur cas, la définition de la situation est à l'opposé de la situation réelle. Les uns, une centaine de familles, se préoccupent et se sentent privés sans qu'on puisse trouver un fondement objectif à cette attitude. Nous les appellerons *les Inquiets*. Les autres, une autre centaine de familles, ne se préoccupent pas de leurs conditions de vie et ne se sentent pas privés alors, qu'en fait, les possibilités de privation sont très nombreuses. Nous les appellerons *les Roger Bontemps*.

Les *Inquiets* et les *Roger Bontemps* nous indiquent que *les chances réelles de vie* (la situation objective) n'expliquent pas entièrement la définition de la situation. Il nous faudra entreprendre une analyse plus poussée de ces cas déviants afin de déceler quelques-uns des facteurs, exogènes à la situation objective, mais qui contribuent à sa définition. Parmi les variables examinées, quatre sont associées avec l'effet d'être un *Inquiet* ou un *Roger Bontemps*.

Deux de ces variables, le degré d'instruction et le traditionalisme, sont elles-mêmes en étroite relation. Les *Roger Bontemps* sont moins instruits et plus traditionnels que les *Inquiets*. On peut en déduire que les

Roger Bontemps sont moins exigeants (leur univers de besoins est plus rétréci) que le reste de la population. Les *Inquiets*, au contraire, ont des besoins plus considérables que l'ensemble de la population. De plus, les familles traditionalistes, comme on l'a vu, ont tendance à s'attacher davantage aux normes traditionnelles de consommation où les besoins sont moins considérables. De même, les gens qui sont moins instruits ont des besoins moins développés par suite d'un contact moins fréquent avec le monde extérieur.

On remarque aussi que les *Roger Bontemps* sont plus optimistes tandis que les *Inquiets* sont plus pessimistes. Enfin, et c'est probablement le facteur le plus important, les *Roger Bontemps* ont un niveau de vie très faible alors que les *Inquiets* ont un niveau de vie très élevé. À première vue, cette relation peut sembler étrange; elle s'explique cependant si on considère la signification de l'index du niveau de vie. Cet index mesure le patrimoine accumulé par la famille. Ainsi, les *Roger Bontemps* ont un faible patrimoine, tandis que les *Inquiets* ont un patrimoine assez considérable. La relation pourra donc s'expliquer par le niveau des besoins passés. Habitués à vivre depuis longtemps avec très peu de possessions matérielles, les *Roger Bontemps* ont un niveau de besoin plutôt faible. Au contraire, ayant déjà accumulé un patrimoine considérable, et ce probablement depuis déjà assez longtemps, les *Inquiets* ont un niveau de besoin très élevé et se montrent plutôt insatisfaits même si leur bien-être économique est supérieur à celui de l'ensemble. Nous retrouvons ici à peu près la même situation que celle des gens possédant un revenu élevé qui fixaient comme revenu minimum nécessaire une somme inférieure à celle qu'ils possédaient mais se sentaient quand même très privés.

Comme la relation entre le niveau de vie et le fait d'être *Inquiets* ou *Roger Bontemps* persiste seulement pour les cas où le revenu est faible, une explication complémentaire vient s'ajouter à la première. Les *Roger Bontemps* ont un revenu peu élevé; ils y sont habitués et ajustent les niveaux de leurs besoins en conséquence. Les *Inquiets* dont le revenu est bas, ont au contraire un niveau de vie assez élevé. Ceci voudrait dire que leurs revenus actuels seraient le résultat d'un accident plutôt que d'être le fait d'une situation de longue durée. Ces gens sont habitués à un niveau de vie supérieur et surtout à des revenus plus élevés. Même si leur situation présente se compare avantageusement à celle des familles qui ont le même revenu qu'elles, elles se sentent frustrées parce qu'elles définissent leurs besoins par référence à leur situation passée.

Enfin, en plus des caractéristiques objectives de la situation dans laquelle se trouvent les familles, deux autres facteurs semblent déterminer la façon dont cette situation est définie. Ces facteurs sont la norme de consommation à laquelle la famille se réfère et l'expérience passée de la famille.

2 - GENRES DE POSSIBILITÉS DE PRIVATION, OBJETS DE PRÉOCCUPATION ET GENRES DE PRIVATIONS

Dans une première partie de cette section, nous avons mis en relation une image objective et l'image subjective des conditions de vie en utilisant l'intensité des possibilités de privation, l'intensité des préoccupations et l'intensité des privations ressenties. Si nous utilisons maintenant les objets sur lesquels elles portent, toute corrélation entre les trois variables disparaît. Ainsi il n'existe pas de correspondance entre le fait d'être dépourvu par rapport à un poste et celui d'être préoccupé au sujet de ce même poste. Par exemple, les familles qui se situent en deça des normes minimales d'habitation, ne sont pas plus préoccupées par leur logement que celles qui sont bien au-delà de ces normes.

De la même façon, il n'y a pas de relation entre le genre de possibilités de privation et le genre de privations ressenties. On constate toutefois une exception: ceux qui ne satisfont pas leurs besoins minimaux de logement se sentent effectivement plus privés que les autres par rapport à ce poste. C'est le seul besoin pour lequel il y a coïncidence entre situation réelle et définition de la situation. Des possibilités de privation à tous les autres postes (nourriture, vêtement, etc.) n'entraînent pas une plus forte privation subie.

En dernier lieu, il n'y a pas de relation entre l'objet de préoccupation et le genre de privations subies. Le fait d'être préoccupé par son logement, sa nourriture, ses dettes, etc., n'entraîne pas nécessairement de privations correspondantes.

La définition de la situation est ici clairement généralisée à la situation globale. En effet, elle ne s'attache pas à un aspect particulier de la situation mais se réfère à la situation totale. On est préoccupé à peu près également au sujet de tout ou on est préoccupé au sujet de rien. De même, on se sent privé à peu près de tout ou on se sent privé à peu près de rien. Ainsi, lorsqu'on définit la situation, on ne s'arrête pas à ces particularités mais on la saisit globalement. Par exemple, peu importe que l'individu soit mal logé, si l'ensemble de la situation est effectivement satisfaisante, il ne sera pas préoccupé par son logement. Inversement, si un individu est bien logé, et que sa situation globale est défavorable, il sera très préoccupé par rapport à tous les postes, y compris le logement. On observera la même tendance pour la privation dans les cas autres que le logement.

Cette généralisation est sans doute très fortement reliée à celle que nous avons constatée au niveau des besoins. On a vu, en effet, que la population tendait à satisfaire tous ses besoins à peu près également. Lorsqu'il y a augmentation du revenu, il y a augmentation de la dépense à tous les postes. Au contraire, lorsque le revenu diminue, il y a contraction de la dépense à peu près à tous les postes. Ainsi, plutôt que de se priver fortement sur seulement un des postes, on se prive volontairement un peu sur

tout. On préfère donc une faible privation généralisée à l'ensemble des besoins plutôt qu'une privation plus vivement ressentie à un poste particulier.

V CONCLUSION

1 - LE REVENU DISPONIBLE EST L'ÉLÉMENT PRINCIPAL DANS LA DÉFINITION DE LA SITUATION

De même que la satisfaction des besoins était reliée et dépendante du revenu disponible dont jouissait la famille, il semble que la façon dont on définit la situation soit elle aussi dépendante du revenu disponible. Le niveau de revenu disponible est en fait l'indice le plus révélateur de la situation globale. Étant donné tel niveau de revenus, les besoins pourront être satisfaits à un niveau correspondant. Il s'ensuivra tel niveau de préoccupation et tel niveau de privations subies. Par ailleurs, la définition de la situation est une définition globale qui tient compte exclusivement de l'ensemble de la situation et non pas de ses aspects particuliers.

2 - LES NORMES DE CONSOMMATION CONTRIBUENT À LA DÉFINITION DE LA SITUATION – ELLES SONT HOMOGÈNES POUR LA POPULATION SALARIÉE.

La définition de la situation ne découle pas uniquement cependant de la perception de la situation globale (revenu disponible). Dans la définition de la situation, il y a perception de la situation et évaluation de cette situation. Cette évaluation s'établit à partir des normes de consommation. La grande homogénéité des normes de comportement économique expliquait l'absence de différences significatives entre les sous-groupes sociologiques. La définition de la situation est elle-même très homogène dans toute la population. Cependant, nous avons remarqué que pour une minorité de cas déviants, d'autres normes étaient employées. Aussi, pour environ 8% de la population, l'attachement aux normes traditionnelles de consommation diminuait les préoccupations et le sentiment de privation, même lorsque la situation objective était inférieure à celle de l'ensemble de la population. Par ailleurs, pour un pourcentage à peu près identique, l'attachement à une norme sans doute plus exigeante que la nouvelle norme acceptée par l'ensemble de la population entraînait une préoccupation et un sentiment de privation, alors que la situation objective aurait été très acceptable pour l'ensemble de la population.

Il semble donc que, plus les besoins sont forts, plus la situation sera définie de façon pessimiste, c'est-à-dire, plus on sera préoccupé et plus on se sentira privé.

3 - L'EXPÉRIENCE PASSÉE INFLUENCE AUSSI LA DÉFINITION DES NORMES DE CONSOMMATION

Un dernier facteur influence la définition de la situation: c'est l'expérience passée de l'individu. Les gens qui ont été dans une situation finan-

cière difficile pendant une longue période finissent par s'y habituer et la définir comme normale. Des sentiments de privation et de préoccupation disparaissent alors complètement. À l'inverse, ceux qui ont subi une baisse récente dans leur niveau de vie ne peuvent accepter ce changement de statut et sont insatisfaits.

CHAPITRE VIII

La naissance des aspirations

I DÉFINITION DE LA SITUATION

Au chapitre précédent, nous avons fait une étude analytique de la définition de la situation, c'est-à-dire la manière dont les familles percevaient leurs conditions de vie. Cette perception de la situation objective était reconstruite à partir d'un ensemble de préoccupations et de privations plutôt qu'à partir d'un état d'esprit global. Il est vrai que nous avons construit un index d'intensité, soit de préoccupation, soit de privation, afin de classifier les individus globalement. Cet index toutefois ne nous présentait pas une définition globale de la situation telle qu'elle est vécue par la famille salariée mais plutôt comme l'observateur pouvait la reconstruire.

Nous avions alors établi l'importance de la définition de la situation relativement à l'image que se faisait le consommateur de ses conditions de vie. Nous consacrons le présent chapitre à l'analyse de la définition globale de la situation par les familles elles-mêmes. À ce propos deux questions s'imposent à notre attention: a) comment les familles évaluent-elles leur revenu par rapport à leurs besoins; b) de quelle façon les familles entrevoient-elles l'avenir? Cette double question nous permet de rejoindre l'univers des aspirations, c'est-à-dire ce qui est considéré comme souhaitable et réalisable dans un avenir plus ou moins rapproché.

L'aspiration peut être analysée à travers les explications que fournit l'individu pour justifier un comportement et à travers les désirs que ces explications expriment. L'aspiration se révèle aussi par les objectifs et les projets dont l'individu poursuit la réalisation. Mais tous ces différents indices qui caractérisent à des degrés divers et par différents mécanismes la présence d'aspirations n'apparaissent que lorsque le consommateur a atteint un certain niveau de vie. En effet, comme nous le verrons plus loin, la définition de la situation en terme d'aspiration présuppose que l'individu ait réussi à satisfaire la plupart de ses besoins les plus essentiels. Un individu qui est constamment aux prises avec les problèmes posés par l'incomplète

satisfaction des besoins immédiats de sa famille peut difficilement élaborer des projets d'avenir et planifier à long terme l'amélioration de ses conditions de vie.

Cependant la possibilité de se projeter dans l'avenir par l'aspiration ne dépend pas uniquement de la situation objective (un certain niveau de vie) mais aussi de la définition de cette situation. Comme nous l'avons vu au chapitre précédent, cette définition de la situation dépend aussi bien de la situation objective de la famille que de ses normes de consommation. C'est pourquoi avant d'aborder l'étude des aspirations il faut au préalable examiner la manière dont les familles jugent leur situation objective (les ressources disponibles) par rapport à leurs besoins. Cette première section s'intitulera la satisfaction des besoins quotidiens. Dans une deuxième section on définira l'univers des aspirations des travailleurs salariés et on analysera comment s'effectue le passage du besoin à l'aspiration. La dernière section se situe dans le prolongement de la précédente: nous verrons comment les aspirations deviennent des rêves.

II LA SATISFACTION DES BESOINS QUOTIDIENS

1 - CONCORDANCE ENTRE LES REVENUS ET LES BESOINS

Lorsque nous posons à la mère de famille la question suivante (Q. 25) : « Est-ce que votre salaire actuel vous permet de satisfaire vos besoins de tous les jours... entièrement? en bonne partie? très peu? », l'évaluation qu'elle fait présuppose une comparaison entre le salaire actuel et l'ensemble des besoins les plus pressants de la famille. Cet ensemble de besoins à satisfaire est justement la norme de consommation que nous avons utilisée à l'occasion de l'analyse de la structure des besoins. Puisque cette norme est homogène, on peut supposer que la réponse donnée à cette question variera surtout en fonction du niveau de revenu disponible. À un revenu élevé correspondra une forte acquisition de biens et de services et la réalisation des normes de consommation. Inversement, un bas revenu ne permettant pas l'acquisition de biens et de services nombreux sera jugé inadéquat par rapport à l'ensemble des besoins.

Nous avons vu cependant qu'une minorité de familles ne partagent pas ou n'obéissent pas aux normes de consommation de l'ensemble. On peut donc prévoir, qu'à revenu égal, certaines familles se jugeront plus ou moins satisfaites. Plus les normes de consommation ou les besoins seront élevés, plus le revenu disponible devra être grand pour que le chef de famille juge son salaire suffisant. Inversement, plus les normes seront faibles ou les besoins peu nombreux, moins le revenu disponible devra être élevé pour que le chef de famille considère son salaire comme satisfaisant.

Au chapitre sur l'image des conditions de vie nous avons vu que deux autres variables servent à expliquer la définition de la situation: l'expérience passée du chef de famille et certaines dispositions psychologiques. En effet les expériences antécédentes de la famille lui servent de point de

repère dans la compréhension qu'elle a de sa condition présente. La famille dont le niveau de vie est à la hausse ou à la baisse depuis peu de temps doit définir sa situation différemment de celle qui a le même niveau de revenu, mais depuis une assez longue période. De plus, certains traits psychologiques comme l'optimisme ou le pessimisme, l'indépendance ou la dépendance, la planification à long terme, etc., sont autant de prédispositions individuelles qui peuvent influencer la définition de la situation.

TABLEAU VIII – 1

« Votre salaire vous permet-il de satisfaire vos besoins de tous les jours ? »

Réponse	Fréquence N (%)	Revenu moyen (en dollars)
« Entièrement »	762 (52)	4,590
« En bonne partie »	511 (35)	3,850
« Très peu »	187 (13)	3,530

La majorité des informateurs, soit 52%, affirment que leur salaire actuel leur permet de satisfaire entièrement leurs besoins; 35% jugent que leurs besoins sont satisfaits en bonne partie, tandis que 13% avouent que le salaire est nettement insuffisant et qu'ils satisfont très peu de besoins. Comme l'indiquent les données des tableaux 1 et 2, la façon dont les familles se définissent, est en étroite liaison avec le revenu. D'une part, plus le revenu augmente, plus la proportion de gens qui se disent entièrement satisfaits augmente. D'autre part, le revenu annuel moyen de ceux qui affirment être entièrement satisfaits est de $700 plus élevé que celui de ceux qui se disent satisfaits en partie simplement. En général, il semble donc qu'un revenu annuel variant entre $4,000 et $4,500 soit nécessaire

TABLEAU VIII – 2

Satisfaction des besoins, selon le niveau du revenu disponible

Satisfaction des besoins	Revenu par unité de consommation		
	Bas	Moyen	Élevé
Entièrement	123 <	328 >	306 >
En bonne partie	228 >	187 =	90 <
Très peu	112 >	48 <	22 <
Total	478	564	418

à la population salariée du Québec pour que les besoins perçus comme essentiels soient satisfaits. Si ce revenu n'est pas atteint, la famille est constamment préoccupée par l'incomplète satisfaction des besoins quotidiens. La famille est alors enfermée dans ce que Moscovici et Columelli ont appelé *l'univers des besoins*. Il faudrait des revenus additionnels pour que la famille puisse satisfaire complètement l'ensemble de ses besoins.

2 - LE SEUIL DE L'UNIVERS DES BESOINS

Sur une base provisoire, on pourrait fixer à $4,000, soit environ $1,000 par adulte, le seuil de l'univers des besoins, c'est-à-dire le niveau de revenu disponible qui permet la satisfaction de tous les besoins. Tant et aussi longtemps que la famille n'a pas atteint ce niveau elle ne peut nourrir de projets.

TABLEAU VIII – 3

Revenu moyen, selon le niveau de revenu par unité de consommation et satisfaction des besoins

Satisfaction des besoins	Revenu par unité		
	Faible	Moyen	Élevé
Entièrement	$3,664 (128)	$4,180 (328)	$5,460 (306)
En bonne partie	$3,163 (233)	$4,058 (188)	$5,220 (90)
Très peu	$3,068 (117)	$3,845 (48)	$5,326 (22)

Il faut se rappeler toutefois que ce montant de $4,000 n'est qu'une moyenne. Dans la réalité, nous rencontrons des familles qui jouissent d'un revenu de $3,000 et qui se disent pleinement satisfaites tandis que d'autres ayant un revenu de $3,845 ou même de $5,326 se disent insatisfaites. Cette constatation ressort clairement des données du tableau 3. Même si le revenu de ceux qui affirment que leur salaire est adéquat, est toujours supérieur à celui de ceux qui prétendent le contraire, les écarts de revenu à l'intérieur d'une catégorie particulière (faible, moyen, élevé) sont suffisamment grands pour qu'on s'y arrête quelques instants. 9% des familles (128) ayant un faible niveau de revenu par unité de consommation et un salaire annuel moyen de $3,500 sont en mesure d'assumer tous leurs besoins. Par ailleurs, dans la catégorie des familles dont les revenus par unité de consommation sont élevés, il y a presque autant de familles (112) qui jugent leur salaire totalement ou en partie insatisfaisant. Alors que pour les autres familles, il existe une même norme générale de consommation qui tienne compte de la position de chacune d'elles dans sa catégorie propre, ces deux catégories de familles sont déviantes par rapport à l'ensemble. Il faut alors supposer qu'elles obéissent à des normes de consommation qui sont différentes de la norme générale. Les familles à faible revenu qui se disent satis-

faites se réfèrent à des normes inférieures de consommation tandis que celles dont le revenu est supérieur et qui se disent insatisfaites se réfèrent à des normes substantiellement plus élevées.

Lorsque nous avons analysé l'image subjective des conditions de vie, nous avons repéré deux catégories de familles déviantes: les unes se référaient à des normes inférieures et les autres, à des normes supérieures. Dans les deux cas, les proportions sont les mêmes. Cette concordance est un indice de la validité des mesures utilisées et de la sûreté des lectures obtenues. En termes concrets, 80% des familles partagent une norme générale identique de consommation alors que les autres se divisent à peu près également entre des familles qui ressentent des besoins inférieurs à la norme générale et d'autres familles qui conçoivent leurs besoins supérieurs à ceux de l'ensemble.

3 - RELATIONS ENTRE LA SATISFACTION DES BESOINS ET DIVERSES VARIABLES EXPLICATIVES

A - *Une vue synthétique*

Voyons maintenant quels facteurs sont associés au fait de se conformer à la norme générale de consommation (tableau 4). Il est assez étonnant de constater que la plupart des variables explicatives divisent cette population en sous-groupes fortement différenciés. C'est là un fait assez nouveau par rapport aux observations apportées jusqu'ici. En effet,

TABLEAU VIII - 4

Relations entre la satisfaction des besoins et diverses variables explicatives*

Variables explicatives	Relation avec l'adéquation
Le niveau professionnel	Significative
Le lieu de résidence	Pas de relation
Le degré d'instruction	Significative
La satisfaction au travail	Significative
Le statut de propriétaire ou de locataire	Pas de relation
Le niveau de vie	Significative
La mobilité sociale	Significative
Le traditionalisme	Pas de relation
L'optimisme	Significative
L'indépendance	Pas de relation
La prévoyance	Significative (faible)
L'usage du crédit	Significative

* Il s'agit, bien entendu, de relations qui persistent lorsque le niveau du revenu disponible est tenu constant.

dans nos analyses précédentes, la structure des besoins, les privations ressenties et la relation entre les possibilités de privation et les préoccupations étaient en relation étroite seulement avec le niveau du revenu et l'index d'optimisme. Les relations entre ces diverses mesures du besoin et les autres variables explicatives étaient très faibles ou disparaissaient complètement lorsque le revenu était tenu constant. La multiplicité des relations dépistées ici pourrait fort bien s'expliquer par une hypothèse formulée dans le chapitre précédent. Cette hypothèse s'exprimait ainsi: la situation est définie dans son ensemble plutôt que dans ses aspects particuliers (définition globale plutôt que définition analytique).

La question analysée présentement se situant d'emblée au niveau d'une satisfaction générale, les facteurs reliés à la perception générale de la situation apparaîtront plus clairement.

B - *Facteurs associés à la perception de la situation*

a) *Le milieu de résidence.* Il est à remarquer que le milieu de résidence continue à ne pas influencer la façon dont on juge la situation globale. Il est vrai que le milieu de résidence influence le niveau de revenu qui sera disponible à la famille. Mais, lorsqu'on contrôle le revenu, il n'y a plus de différences entre le milieu rural et le milieu urbain. C'est là, croyons-nous, un des indices les plus forts de l'homogénéité de la structure des besoins chez les travailleurs salariés du Québec. Selon nos hypothèses, la norme de consommation ne varie pas entre le milieu rural et le milieu urbain. Qu'ils vivent à la ville ou à la campagne les individus jugent globalement leur situation de la même façon.

b) *Le niveau professionnel.* L'occupation qui jusqu'ici ne semblait pas influencer la structure des besoins est en étroite relation avec l'évaluation de l'adéquation du salaire par rapport aux besoins de la famille. Les cols blancs et les ouvriers qualifiés sont plus satisfaits de leur salaire que les ouvriers semi-qualifiés et les manœuvres. Les cols blancs et les ouvriers qualifiés jugent que leur salaire leur permet de satisfaire complètement tous leurs besoins tandis que les ouvriers semi-qualifiés et les manœuvres jugent que leur salaire permet la satisfaction incomplète de l'ensemble de leurs besoins quotidiens. Est-ce à dire que, contrairement à ce que nous avions trouvé jusqu'ici, la structure des besoins varie en fonction de l'occupation? Si c'était le cas, la norme de consommation des cols blancs et des ouvriers qualifiés serait inférieure à celle des ouvriers semi-qualifiés et des manœuvres. Ainsi, on aurait la norme de consommation la plus élevée au niveau des travailleurs les moins qualifiés. Cette explication reste plausible mais nous préférons en suggérer une autre qui est reliée aux expériences passées des travailleurs et à la sécurité que leur confère leur emploi actuel. Le col blanc, de même que l'homme de métier, sont en général très peu exposés au chômage. De plus, ils jouissent ordinairement de plans de pension et de garanties assez nombreuses par rapport à l'avenir. Ils sont donc à la fois assurés de la stabilité de leur emploi et d'une sécurité à long terme. Leur

revenu est non seulement stable mais il peut aussi s'accroître graduellement d'année en année. Ces deux catégories de travailleurs peuvent donc être beaucoup plus optimistes dans leur définition de la situation que les travailleurs semi-qualifiés ou les manœuvres. Ces derniers, en effet, sont plus exposés au chômage et peuvent facilement prévoir des mises à pied dans un avenir plus ou moins rapproché. Ils sont ordinairement aussi dépourvus de plans de pension et de sécurité à long terme. Le revenu actuel est donc plus ou moins aléatoire. Son aptitude à satisfaire les besoins de la famille peut être évaluée par rapport à des barèmes pessimistes. Cette hypothèse nous permettrait d'expliquer la relation entre l'occupation et le jugement sur le salaire sans faire appel à une différence au niveau de la structure des besoins. Elle est non seulement plus simple, mais aussi plus en conformité avec l'ensemble des résultats.

c) *La satisfaction au travail.* La relation entre la satisfaction au travail et le caractère plus ou moins adéquat du salaire raffermit l'hypothèse que nous venons d'émettre. Plus le travailleur est satisfait de son travail, plus le niveau de revenu est jugé suffisant par rapport aux besoins et inversement. Le degré de satisfaction au travail est mesuré par l'attitude à l'égard des conditions de travail, comme les heures de travail, le genre de direction, la stabilité de l'emploi, le contexte général et par la perception qu'a le travailleur de la sécurité que lui rapportera son emploi sur une longue période. Plus le milieu de travail est satisfaisant et plus la sécurité est grande, plus le travailleur peut juger sa situation globale d'une manière optimiste. Or, comme nous l'avons vu, il existe une association très étroite entre la satisfaction au travail et le niveau professionnel: la satisfaction au travail est plus élevée chez les cols blancs et les gens de métiers que chez les travailleurs semi-qualifiés et les manœuvres.

d) *Le niveau de vie.* Cette même hypothèse est encore renforcée par la relation existant entre l'adéquation du revenu et le niveau de vie. Plus les familles se situent à un rang élevé dans l'index du niveau de vie, plus elles ont tendance à évaluer le salaire comme adéquat, quel que soit leur niveau réel de revenu. On sait, par ailleurs, que l'index du niveau de vie est une mesure synthétique de la situation financière de la famille sur une assez longue période puisque les articles utilisés sont les possessions matérielles et *culturelles* accumulées par la famille depuis le moment de son existence jusqu'à la date de l'entrevue. Lorsque le patrimoine est substantiel et qu'il reflète une certaine aisance financière passée, on aura tendance à juger le salaire actuel — quel qu'il soit — comme satisfaisant et adéquat. Dans ce cas, les conditions de vie de la famille sont jugées, non pas à la lumière d'une année financière que l'on vit mais par rapport à une tranche de temps plus longue. Le jugement est donc le diagnostic d'une tendance. À l'inverse, si le patrimoine est relativement restreint et que la situation financière de la famille sur une longue période a été plutôt adverse, on aura tendance à juger le salaire actuel comme inadéquat — même si en chiffres absolus il est plus élevé que la moyenne. Dans ce cas le salaire

actuel élevé ne peut pas satisfaire tous les besoins non comblés depuis une assez longue période.

e) *La mobilité professionnelle.* Une autre expérience de la famille qui se situe dans une tranche de temps historique ajoute une autre preuve à l'hypothèse initiale. Les familles qui sont en pleine ascension (ou mobilité ascendante) c'est-à-dire, celles dont le père a maintenant une occupation demandant plus de qualifications que celle qu'il occupait autrefois, se montrent plus satisfaites de leur salaire. Encore une fois, une situation passée favorable semble rendre le travailleur plus optimiste dans l'évaluation globale de la situation présente.

f) *L'optimisme.* Il n'est pas surprenant que l'on découvre une relation très forte entre le fait d'être optimiste ou pessimiste et la façon dont le revenu est jugé. Les optimistes ont tendance à juger leur revenu comme étant suffisant pour leurs besoins tandis que les pessimistes ont tendance à le juger insuffisant. Comme nous l'avons signalé, le sens du continuum optimisme-pessimisme est assez difficile à évaluer. Le pessimisme ou l'optimisme peut s'expliquer, du moins en partie, par la situation passée et même par la situation présente. On remarque aussi que ceux qui administrent leur budget sur une courte période plutôt que sur une longue période, c'est-à-dire ceux qui font l'addition des dépenses au jour le jour, ont tendance à juger leur salaire insatisfaisant. Il est possible, toutefois que ce soit ici une conséquence plutôt qu'un antécédent qui entraîne ce jugement défavorable de la situation. En effet, ceux qui se maintiennent en deçà du seuil de l'univers des besoins doivent, plus que les autres, planifier au jour le jour leurs comportements. Cependant un manque de prévision, sur une longue période, peut aussi occasionner un déséquilibre du budget et restreindre la famille dans cet univers des besoins. Les deux explications sont valables soit pour des individus différents ou soit encore pour les mêmes individus.

g) *L'usage du crédit.* Une autre relation qui opère dans les deux sens est celle qui existe entre la définition de l'adéquation du salaire et l'usage du crédit. Plus on utilise le crédit, plus le salaire est jugé insatisfaisant. Comme nous le verrons plus loin, le crédit est surtout utilisé par les familles dont le revenu est faible. Vu sous cet angle, l'usage du crédit peut être considéré comme une conséquence d'une inadéquation réelle entre le revenu et les besoins. En général, les familles qui utilisent le crédit ont un revenu inférieur au seuil de $4,000 dont nous avons parlé au début de cette section. Bref, ceux qui utilisent le crédit sont plus ou moins justifiés par leurs conditions de vie de définir leur salaire comme inadéquat à leurs besoins. Par ailleurs, la relation entre l'usage du crédit et l'évaluation du salaire reste vraie quel que soit le niveau de revenu. La persistance de la liaison indique que cette explication par la situation objective n'est pas suffisante. Deux autres explications sont également possibles. Voici la première: ceux qui utilisent le crédit ont un niveau de besoins supérieur à ceux qui ne l'utilisent pas, et ceci à un revenu constant. Cette hypothèse a été confirmée

par les résultats des chapitres précédents. Ceux qui achètent le plus à crédit sont, soit les locataires, soit encore les familles qui dépensent plus que les autres pour l'achat de mobilier moderne et pour l'achat et l'entretien de l'automobile. Ils ont donc effectivement des besoins supérieurs aux autres familles par rapport à ces biens. On peut offrir une deuxième explication tout aussi valable. L'utilisation du crédit peut placer la famille dans une situation difficile par rapport à la satisfaction de ses besoins quotidiens. La famille qui emprunte ou achète à tempérament peut *vivre au-delà de ses moyens* en augmentant momentanément son pouvoir d'achat à un niveau tel que les revenus futurs seront sérieusement hypothéqués. Les nouvelles obligations familiales occasionnées par le remboursement d'emprunts ou d'achats à crédit peuvent compromettre, à des degrés divers, les besoins quotidiens de la famille. Plus le montant des remboursements, hebdomadaire ou mensuel, sera élevé, plus le remboursement nuira à la satisfaction des besoins familiaux. À un niveau de revenu semblable, celui qui utilise le crédit ne peut consacrer qu'une proportion plus faible de son salaire à la satisfaction de ses besoins courants. Cet état de choses peut l'amener plus facilement à définir son salaire (la proportion qui demeure libre) comme inadéquat pour l'ensemble de ses besoins. C'est ainsi que la satisfaction de besoins nouveaux par l'usage du crédit (l'élévation subite du pouvoir d'achat) peut obliger le chef de famille à négliger d'autres besoins moins nouveaux, mais tout aussi vivement ressentis. Aussi l'usage du crédit peut provoquer par voie de conséquence une insatisfaction par rapport aux besoins de base.

4 - L'APPARTENANCE À L'UNIVERS DES BESOINS

Si l'on veut tenir compte des familles qui obéissent à la norme générale de consommation et celles qui se réfèrent à des normes inférieures ou supérieures à cette norme généralisée, il faut conclure que ce n'est pas uniquement le niveau de revenu disponible qui garde une famille prisonnière et la laisse évoluer dans l'univers de ses besoins. C'est d'abord et avant tout un état subjectif plutôt qu'un fait objectif. En effet, c'est à partir de la définition que se construit la famille, de sa situation et de l'image qu'elle a de ses conditions de vie que résulte sa position par rapport au seuil de l'univers des besoins.

En résumé, cette définition de la situation semble découler de deux facteurs principaux : 1) la situation présente et passée; 2) les normes individuelles de consommation.

III L'UNIVERS DES ASPIRATIONS

1 - HYPOTHÈSES GÉNÉRALES

Si c'est par une définition globale de sa situation que l'individu peut s'enfermer dans l'univers des besoins, c'est par le même processus qu'il ouvrira les portes de l'univers des aspirations. Telle que nous l'avons

définie au chapitre II, l'aspiration est la propension vers un but défini comme souhaitable et réalisable. Elle se traduit par un projet précis. Pénétrer dans l'univers des aspirations, c'est donc acquérir la possibilité de bâtir des projets susceptibles de se concrétiser dans un avenir prévisible.

Moscovici et Columelli ont énoncé l'hypothèse que le passage à l'univers des aspirations n'était possible que lorsque l'ensemble des besoins était comblé. Selon eux, ce n'est qu'au moment où l'individu a acquis une certaine indépendance à l'égard de ses besoins quotidiens qu'il peut commencer à penser à l'avenir, qu'il peut s'y projeter par l'aspiration. Pour pénétrer dans l'univers des aspirations, il lui faut donc franchir le seuil de l'univers des besoins. Ces auteurs ne précisent pas, cependant, s'il s'agit uniquement d'une condition nécessaire ou si c'est une condition suffisante. En d'autres mots, ils ne précisent pas si le fait d'avoir dépassé le seuil monétaire de la satisfaction des besoins suffit à l'apparition des aspirations. Ce sera là un point qu'il nous faudra élucider, tout en cherchant à vérifier leur hypothèse.

Par ailleurs comme nous venons de le montrer dans la première partie de ce chapitre, le seuil de l'univers des besoins est plus subjectif qu'objectif. Sans doute on peut situer ce seuil autour de $4,000, mais la structure des besoins de chacun de même que la définition globale de la situation le font varier considérablement. Ces deux mêmes facteurs peuvent donc aussi influencer la position de l'individu dans l'univers des aspirations. Si le seuil peut varier, la décision de passer ou non ce seuil peut, elle aussi, varier.

2 - POSITION DES FAMILLES

La participation subjective des familles à l'univers des aspirations a été mesurée par les deux dernières parties de la question 25, qui se lisent comme suit :

> « Est-ce que votre salaire actuel vous permet d'améliorer votre condition de vie . . . entièrement ? en bonne partie ? très peu ? »
>
> « Est-ce que votre salaire actuel vous permet de faire des projets d'avenir . . . entièrement ? en bonne partie ? très peu ? »

À l'examen, ces deux sous-questions sont apparues comme parfaitement équivalentes. Ce résultat nous a permis d'en conserver une seule pour les fins de la présente section, à savoir celle qui concerne les projets d'avenir. Combien de familles peuvent élaborer des projets et quels facteurs sont à l'origine d'une telle planification? Voilà les deux points que nous nous efforcerons d'éclaircir dans cette section.

Alors que 52% des familles considéraient que leur salaire leur permettait de satisfaire entièrement leurs besoins — c'est-à-dire leur donnait un contrôle complet sur l'univers des besoins — seulement 44% jugent que leur salaire leur permet de faire des projets d'avenir — c'est-à-dire se définissent comme appartenant à l'univers des aspirations. Une première question trouve ainsi sa réponse: la satisfaction des besoins n'est pas une

condition suffisante pour l'apparition des aspirations. Certaines familles qui satisfont tous leurs besoins, n'ont pas encore pénétré dans l'univers des aspirations. L'analyse des facteurs reliés à cette hésitation sera cruciale pour comprendre comment naissent les aspirations. Par ailleurs, il ne faut pas chercher l'explication du côté du revenu dont disposent les familles. En effet on peut fixer comme seuil minimal de l'univers des aspirations un revenu variant de $4,000 à $4,500, c'est-à-dire le même montant que le seuil maximal de l'univers des besoins. Il semble donc y avoir une certaine continuité entre les deux univers. Il semble même que le seuil maximal des besoins soit le même que le seuil minimal de l'aspiration.

Cependant, même si le revenu dont dispose la famille est très fortement associé avec la possibilité de nourrir des projets d'avenir, comme il ressort clairement des données des tableaux 5 et 6, on retrouve bon nombre de cas déviants. On remarque, en effet, au tableau 7 que 98 familles qui retirent un revenu annuel moyen de $3,600 — soit un revenu inférieur au seuil de l'univers des aspirations — entretiennent quand même des aspirations. Inversement, 137 familles dont le revenu annuel moyen est de $5,000 vivent toujours dans l'univers des besoins et n'ont pas encore d'aspirations. On peut formuler l'hypothèse que dans le cas des premières familles, le niveau des besoins étant assez bas, un salaire infé-

TABLEAU VIII – 5

« Votre salaire vous permet-il de faire des projets d'avenir ? »

Réponse	Fréquence	Revenu moyen (en dollars)
Oui	652 (44%)	4,790
Non	808 (56%)	3,710

Relation entre le revenu et l'élaboration des projets d'avenir

TABLEAU VIII – 6

Élaboration des projets d'avenir	Revenu par unité de consommation		
	Bas	Moyen	Élevé
Oui	98 <	272 >	281 >
Non	380 >	292 <	137 <
Total	478	524	418

rieur réussit à combler les besoins quotidiens tout en laissant un surplus pour permettre d'entretenir des projets. Les besoins plus élevés que la norme générale des familles du second groupe ne sont pas comblés même par un revenu de $5,000. Ce fait retarde l'apparition des aspirations.

TABLEAU VIII – 7

Revenu moyen, selon le revenu par unité et la possibilité d'entretenir des projets d'avenir

Élaboration des projets d'avenir	Revenu par unité de consommation		
	Bas (en dollars)	Moyen (en dollars)	Élevé (en dollars)
Oui	3,610 (98)	4,410 (272)	5,580 (281)
Non	3,150 (380)	3,830 (292)	5,030 (137)

Mais, est-ce là une explication suffisante ou est-ce que la définition globale de la situation ne contribue pas elle aussi à hâter ou à retarder l'apparition des aspirations? Afin d'analyser avec plus de précision comment s'effectue le passage d'un univers à l'autre nous avons mis en corrélation l'adéquation du revenu et le fait d'entretenir des projets, afin de construire une typologie des familles. Nous nous sommes servis de la question 25. À partir des réponses obtenues à cette question nous avons élaboré cinq types de travailleurs :

Type A : Satisfont entièrement leurs besoins quotidiens, peuvent améliorer leurs conditions de vie et peuvent faire des projets d'avenir.

Type B : Satisfont entièrement leurs besoins quotidiens, mais sont incapables d'améliorer leurs conditions de vie ou de faire des projets d'avenir.

Type C : Satisfont leurs besoins quotidiens en bonne partie, espèrent améliorer leurs conditions de vie et peuvent faire des projets d'avenir.

Type D : Satisfont leurs besoins quotidiens en bonne partie, mais se sentent incapables d'améliorer leurs conditions de vie ou de faire des projets d'avenir.

Type E : Réussissent difficilement à satisfaire leurs besoins quotidiens et, par conséquent, ne peuvent nourrir d'aspirations.

Les types A, D et E se conforment à l'hypothèse générale. Pour pénétrer dans l'univers des aspirations, l'univers des besoins doit être comblé parfaitement; inversement, si les besoins ne sont comblés qu'en partie, les aspirations sont inexistantes. Dans l'ensemble des familles, 72% appartiennent à l'un ou l'autre de ces trois types. Les autres familles (voir le tableau 8) représentent des cas déviants.

Les familles du type B (18%), ont subjectivement dépassé le seuil de l'univers des besoins mais n'ont pas encore osé pénétrer dans l'univers des aspirations; elles se refusent à nourrir des projets. Au contraire, les

familles du type C (10%) n'ont pas subjectivement laissé totalement l'univers des besoins mais sont entrées quand même résolument dans l'univers des aspirations. Même si elles ne réussissent pas à satisfaire tous leurs besoins, elles entretiennent quand même des projets d'avenir. Alors que nous avions déjà prévu l'existence du type B (voir tableau 5), le type C est complètement nouveau et contredit même l'hypothèse générale.

TABLEAU VIII – 8

Répartition de l'échantillon, selon la typologie des besoins et des aspirations

Types	Fréquence (%)
A	34
B	18
C	10
D	25
E	13
Total	100

Plutôt que de poursuivre une analyse poussée de tous les types, nous allons concentrer nos efforts sur l'explication du comportement déviant des types B et C. C'est surtout, en effet, par l'analyse de ces deux types que nous pourrons saisir avec plus de clarté les facteurs qui influencent l'apparition des aspirations.

a) *L'optimisme.* Il va sans dire que les deux types B et C sont très différents quant au pessimisme ou à l'optimisme. Dans les familles de type B, l'avenir est défini de façon plutôt négative et le pessimisme est très fort. Au contraire, dans le type C, l'avenir est défini de façon positive et l'optimisme règne. Nous avons déjà vu à plusieurs reprises que l'optimisme ou le pessimisme ne semblait pas déterminer la définition de la situation mais semblait plutôt en être une conséquence. Il faut chercher les causes de ce pessimisme ou de cet optimisme dans la situation objective présente et passée de la famille.

b) *Le niveau de revenu.* Contrairement à tout ce que nous avons constaté jusqu'à ce point, le niveau de revenu semble influencer très peu le fait d'appartenir au type B plutôt qu'au type C. Si l'on divise le revenu disponible par unité, en trois classes, comme nous l'avons fait dans toutes les analyses précédentes, il n'existe aucune relation entre le revenu et le fait d'appartenir à un type plutôt qu'à l'autre. Par ailleurs, si, comme on le fait au tableau 9, on utilise la moyenne du revenu disponible pour chacun des types, on constate deux faits importants. Les types B et C ont un revenu à peu près égal, ce revenu est intermédiaire au revenu du type A

et à celui des types D et E. Dans les deux cas, il s'agit de familles qui se tiennent à peu près au seuil des deux univers lorsque celui-là est défini par le revenu [1]. D'un autre côté, on constate que les familles du type C, c'est-à-dire celles qui nourrissent des aspirations, ont un revenu légèrement supérieur aux familles du type B, qui n'entretiennent pas d'aspirations. Là où ces deux types de familles sont véritablement déviantes, c'est dans l'évaluation du salaire par rapport aux besoins quotidiens. Les familles du type B, ayant un revenu un peu inférieur sont quand même pleinement satisfaites sur le plan des besoins. Les familles du type C dont le revenu est supérieur ne sont pas entièrement satisfaites. On est facilement tenté ici de recourir à une explication qui serait basée sur une différence dans la norme de consommation. Les familles du type B ayant des normes de consommation ou des besoins moins élevés, peuvent être plus facilement comblées. Cette explication, qui est sans doute vraie en partie, ne nous permet pas toutefois d'expliquer comment ces mêmes familles du type B, qui sont satisfaites de leur salaire, ne passent pas à l'univers des aspirations alors que les familles de type C, tout en jugeant leur salaire inadéquat, font quand même des projets d'avenir. Pour expliquer cette hésitation au moment du passage d'un univers à l'autre, nous allons examiner successivement les différentes variables qui se rapportent à l'histoire de la famille.

TABLEAU VIII – 9

Revenu total moyen et revenu moyen (moins l'endettement) par unité de consommation, selon le type d'aspiration

Type d'aspiration	Revenu total moyen (en dollars)	Revenu par unité, moins l'endettement (en dollars)
A	4,860	1,520
B	4,060	1,166
C	4,480	1,295
D	3,560	910
E	3,520	830

c) *Le milieu de résidence.* Alors que les familles du type C se répartissent à peu près également dans le milieu rural et le milieu urbain, on trouve une proportion trop élevée de familles du type B dans le milieu urbain. Ce fait, pour intéressant qu'il soit, nous laisse quand même un peu perplexes. En effet, toutes les autres variables, qui sont associées au fait d'appartenir aux types B ou C, ne sont nullement associées au lieu de

1 Nous avons fixé le seuil entre $4,000 et $4,500, lorsqu'il s'agit du revenu total. On pourrait le fixer à $1,200 par unité, si l'on considère le revenu net par unité.

résidence. Il semble donc que quelques aspects de la vie urbaine prédisposent à renoncer à faire des projets d'avenir. Il s'agit malheureusement d'un aspect de la vie urbaine que nous avons de la difficulté à préciser à ce moment-ci. Tout au plus pouvons-nous hasarder l'hypothèse qu'une situation difficile prolongée est plus vivement ressentie dans le milieu urbain que dans le milieu rural. Cela tiendrait sans doute à l'isolement plus grand de la famille en milieu urbain qu'en milieu rural. Il s'agit là toutefois d'une hypothèse que nous ne sommes pas en mesure de vérifier pour l'instant.

d) *Le niveau professionnel.* De façon générale, il semble bien que les familles du type B soient présentement dans une situation globale plus difficile que celles du type C et qu'elles y aient été depuis une assez longue période. Les familles de type B ont en général un niveau professionnel plus bas que les familles de type C. On retrouve ces familles surtout parmi les travailleurs semi-qualifiés et les manœuvres, alors que les familles de type C comprennent un plus grand nombre de cols blancs et de gens de métiers. Nous avons déjà mentionné plus haut les différences existant entre ces occupations, du point de vue des conditions de travail et de la sécurité. La relation entre le fait d'appartenir à un type où à l'autre et la satisfaction au travail d'une part et l'index de sécurité objective d'autre part confirment cette relation avec l'occupation. Dans les familles de type B, la satisfaction au travail est plus faible que dans les familles de type C. De même les familles de type B possèdent moins de sécurité que les familles de type C. En effet, elles ont un portefeuille d'assurances moins bien garni, sont dépourvues de plans de retraite et d'assurance-maladie, etc.

e) *Le niveau de vie.* Les familles du type B qui n'entretiennent pas de projets ont un poids plus faible que les autres familles du type C dans l'index de niveau de vie. Le fait que les familles du type B aient réussi à accumuler un patrimoine plutôt restreint est une indication que la situation plus difficile dans laquelle elles se trouvent dure depuis un certain temps. Cette situation est d'autant plus pénible que ces familles (type B) ont tendance à avoir une mobilité sociale descendante. Loin de s'améliorer, la situation semble vouloir se détériorer. Au contraire, les familles du type C ont une mobilité sociale ascendante assez marquée. Pour ces dernières familles, la situation semble des plus favorables puisqu'on a déjà accumulé un certain patrimoine et que la situation vient de s'améliorer récemment. Même si le salaire actuel ne permet pas de satisfaire tous les besoins, qui sont déjà assez étendus, on peut se permettre quand même de faire des projets, vu que la situation s'améliore depuis un certain temps et que cela semble vouloir durer. Au contraire, chez les familles du type B, le salaire permet à peine de satisfaire les besoins qui sont d'ailleurs restreints mais il serait dérisoire de faire des projets, puisque la situation financière a tendance à se détériorer.

f) *L'âge du chef.* Ces définitions de la situation sont d'autant plus justifiées que le chef de famille dans les familles de type B est plus âgé que

celui des familles de type C. Ainsi, dans les familles de type B on a sans doute, à un moment donné, fait des projets d'avenir. Malheureusement la situation assez difficile dans laquelle on s'est toujours trouvé a empêché la réalisation de ces projets. Maintenant que le père de famille est plus âgé, et qu'il est à son déclin sur le plan professionnel, il devient impossible de continuer à chérir des projets d'avenir. Ce serait, somme toute, augmenter des chances de frustration. Mieux vaut s'en tenir au niveau des besoins que l'on espère au mieux pouvoir continuer à réaliser. On a été déçu dans le passé, on ne veut plus l'être.

Chez les familles du type C, au contraire, on a un niveau de besoin assez élevé. Mais le salaire permet de plus en plus de les satisfaire. Par ailleurs, le chef de famille est assez jeune et sa situation continue à s'améliorer; on peut déjà se déplacer dans l'univers des aspirations. Les projets qu'on peut dès maintenant entretenir, on en voit la réalisation possible dans un avenir pas trop éloigné. On peut encore tout espérer de la vie.

g) *L'usage du crédit*. En plus de nous permettre d'évaluer l'importance très grande de l'histoire de la famille dans la naissance des aspirations, l'analyse de ces deux types déviants nous permet aussi de mieux saisir l'influence de l'achat à crédit sur l'aspiration. En général, les familles qui utilisent le plus l'achat à crédit sont aussi celles qui ont le moins d'aspirations. Inversement, les familles qui n'utilisent jamais ce mode de financement ont plus de facilité à se projeter dans l'avenir. Or, la situation est inversée lorsqu'il s'agit de ces deux types B et C.

Les familles du type B qui n'ont pas d'aspirations utilisent assez peu le crédit. Au contraire, celles de type C qui ont des aspirations font beaucoup usage de l'achat à crédit. Pour mieux comprendre cette apparente contradiction, il nous faut examiner comment les familles appartenant à l'un ou l'autre des cinq types d'aspiration se comportent par rapport à l'usage du crédit.

Ce sont les familles des types E et D, c'est-à-dire celles dont le salaire ne permet pas de satisfaire les besoins et d'entretenir des projets, qui utilisent le plus l'achat à crédit. Dans ces deux cas, la situation est tellement défavorable que même l'usage du crédit ne permet pas de combler les besoins journaliers. On emprunte autant, sinon plus, que ses capacités de remboursements mensuels le permettent. À cause de la précarité de la situation par rapport aux normes de consommation et à cause aussi des exigences de remboursements, tout projet d'avenir ou toute aspiration semble impossible.

Dans le cas des familles du type C, le salaire actuel permet à peu près de satisfaire l'ensemble des besoins. Le crédit peut être utilisé pour compléter l'acquisition de biens définis comme des besoins. L'achat à crédit peut aussi servir à la réalisation d'aspirations ou de projets. Le crédit prend ainsi la forme d'une épargne anticipée, d'une hypothèque sur le salaire futur et surtout sur les augmentations futures de salaire. Comme

TABLEAU VIII – 10

Relations entre diverses variables et le fait d'appartenir soit au type B, soit au type C *

Variables explicatives	Relations observées par rapport aux types B et C
Le niveau de revenu	Relation faible (négative)
Le lieu de résidence	Significative
Le niveau professionnel	Significative
Le statut de propriétaire ou de locataire	Pas de relation
La satisfaction au travail	Significative
Le niveau de vie	Significative
La mobilité sociale	Significative
L'index de sécurité	Significative
Le degré d'instruction	Pas de relation
L'optimisme	Significative
L'indépendance	Pas de relation
La planification	Pas de relation
L'âge du chef	Significative
L'achat à crédit	Significative (négative)

* Relations qui demeurent significatives lorsque le revenu est utilisé comme variable de contrôle.

la situation va en s'améliorant, on n'a pas utilisé le crédit à son maximum. Même si le remboursement des dettes constitue un fardeau, il demeure un fardeau assez facilement supportable. Le remboursement des dettes n'est pas assez élevé pour nuire à la satisfaction des besoins quotidiens. Ces remboursements exigent-ils au plus quelques petits sacrifices, mais ces sacrifices sont acceptés soit en vue d'obtenir des biens jugés plus importants ou soit encore en vue d'assurer la réalisation d'aspirations. Dans ces conditions, l'achat à crédit apparaît plutôt comme un moyen de hâter la réalisation des aspirations et non comme un engrenage dans lequel on est pris et qui empêche tout projet d'avenir.

Dans le cas des familles du type B, le salaire actuel permet à peine de réaliser les besoins quotidiens. Il y a très peu de surplus disponibles pour l'épargne et pour les projets à long terme. Sans doute, l'achat à crédit pourrait permettre la réalisation de certains projets, comme dans le cas des familles de type C. Cependant, comme la situation va en se détériorant plutôt qu'en s'améliorant, les remboursements qu'on devrait faire si on utilisait l'achat à crédit seraient beaucoup trop onéreux pour le budget disponible. C'est donc au prix de la satisfaction de certains besoins quoti-

diens qu'on pourrait réaliser certains projets grâce à l'achat à crédit. Mieux vaut alors s'abstenir à la fois de faire des projets et d'acheter à crédit.

Les familles de type A, ont un salaire permettant à la fois de satisfaire les besoins et d'accumuler des épargnes. Par ces épargnes, ou par l'utilisation de l'achat à crédit, qui dans ce cas est réellement de l'épargne anticipée, on peut réaliser assez facilement des aspirations. Si ces familles utilisent peu l'achat à crédit, c'est qu'en fait elles ont les revenus nécessaires pour se procurer les objets désirés. C'est surtout par l'épargne qu'elles pourront se les procurer.

Il semble donc que la présence d'aspirations dépend moins, comme telle, de l'usage de l'achat à crédit que de la situation globale et de l'histoire de la famille. Si la situation a permis et permet encore d'amasser des réserves, on nourrira des projets qui seront réalisés soit par l'épargne, soit par l'achat à crédit. Si le salaire permet tout juste de satisfaire ses besoins et ne promet pas de s'améliorer, on évitera l'achat à crédit afin de ne pas restreindre la satisfaction de ses besoins. Si par ailleurs la situation est très défavorable, on emploiera l'achat à crédit pour tenter de l'améliorer un peu, mais cette amélioration demeurera insuffisante pour permettre de faire des projets d'avenir.

2 - LES OBJETS D'ASPIRATION

Contrairement au besoin, qui est jugé nécessaire dans le présent, l'aspiration porte sur un bien qui est désirable mais seulement dans l'avenir. Ce qui est désirable n'est toutefois pas toujours réalisable et c'est là la différence entre l'aspiration véritable et le rêve qui n'est qu'un désir sans fondement dans la réalité.

Au tableau 11, on trouve, par ordre d'importance, les objets que la population considère comme les plus désirables en dehors des besoins nécessaires de la vie courante.

TABLEAU VIII - 11

Objets désirés par la population

Objet désiré	Proportion de la population qui juge cet objet désirable
L'instruction des enfants	66%
La sécurité à long terme	57%
La sécurité à court terme	53%
Le logement	41%
Les loisirs (vacances)	9%
Le mobilier	1%

Nous ne savons pas encore s'il s'agit d'aspirations véritables ou de simples rêves. Cette différenciation sera faite ultérieurement. Tout ce que le tableau indique, c'est l'ordre des objets selon leur caractère plus ou moins désirable au niveau de l'aspiration ou au niveau du rêve. Il est à remarquer que le nombre d'objets désirables est assez restreint. Cela vient sans doute du fait que l'univers des besoins englobe pratiquement tous les objets qui pourraient être désirables. Ainsi, pour le mobilier, le loisir et l'automobile, c'est au niveau du besoin que se situe la perception plutôt qu'au niveau de l'aspiration ou même du rêve.

En dehors de l'univers des besoins, c'est donc l'éducation qui apparaît comme le bien le plus désirable. Vient ensuite la sécurité à long terme, c'est-à-dire la possession d'assurances, d'une caisse de retraite et, en général, de toutes les autres mesures qui confèrent à la vieillesse un élément de sécurité. La sécurité à court terme s'exprime surtout par le désir de détenir un plan d'assurance-maladie ou d'assurance-hospitalisation et d'être protégé contre les imprévus et les désastres. L'accession au statut de propriétaire ou l'amélioration de sa propriété est souhaitée par quatre familles sur dix. Nous avions déjà vu par ailleurs que le besoin de logement était moins fortement ressenti que les besoins nouveaux, comme l'automobile et le mobilier.

La proportion des familles qui désirent les quatre objets principaux d'aspiration varie très peu d'un groupe à l'autre quels que soient d'ailleurs les critères de classification utilisés. En particulier la proportion des familles qui désirent l'instruction de leurs enfants et la sécurité à court terme est parfaitement constante, quels que soient les sous-groupes. Ces deux désirs ne sont affectés, ni par le revenu, ni par l'occupation, ni par le lieu de résidence et ni par les autres variables du schéma d'analyse. Les désirs pour le logement et la sécurité à long terme sont aussi très stables, bien qu'on remarque quelques variations. Ainsi, plus le revenu est élevé, plus l'intensité du désir pour le logement et la sécurité à long terme augmente, et inversement. De même les cols blancs montrent une légère tendance à désirer plus que les autres salariés un meilleur logement. On constate que le désir de devenir propriétaire est plus faible quantitativement dans le milieu rural que dans le milieu urbain, mais le nombre des proprétaires y est plus élevé. Enfin, les familles qui sont traditionalistes ont tendance à désirer plus que les autres la sécurité à long terme. Cela vient sans doute de l'importance accordée à l'épargne dans le système des valeurs traditionnelles. Ces différences entre les sous-groupes sont toutefois assez minimes. En général, on peut dire qu'il y a une très grande homogénéité aussi bien sur le plan des biens jugés comme désirables que sur celui des besoins quotidiens.

3 - LE PASSAGE DES ASPIRATIONS AU RÊVE

Même si une famille exprime des désirs par rapport à ces quatre biens, cela ne veut pas dire nécessairement que nous sommes en présence

d'une aspiration. En effet, si le bien désiré n'est pas défini comme pouvant être obtenu, mais seulement comme un bien souhaitable, il s'agit alors d'un rêve. C'est le niveau de revenu disponible et le caractère plus ou moins adéquat de ce revenu par rapport à l'ensemble de ces besoins qui établit la démarcation entre l'aspiration et le rêve. On passe de l'univers des aspirations à l'univers du rêve (en supposant bien entendu que la famille soit réaliste quant à ses disponibilités réelles) lorsque le revenu baisse ou lorsque les besoins augmentent subitement. Dans les deux cas, le bien conçu comme réalisable auparavant devient subitement inaccessible.

Nous avons vu antérieurement au tableau 5 que 44% des familles définissent leur salaire (qui est en moyenne de $4,790) comme leur permettant de faire des projets d'avenir. Ce sont les familles qui entretiennent des aspirations véritables, telles que nous les définissons. Mais distinguons maintenant, parmi les biens désirés, ceux qui sont des aspirations véritables de ceux qui sont des biens souhaitables, en mettant en corrélation le fait de juger le revenu suffisant pour faire des projets, et les biens qui sont désirés.

Cette corrélation nous indique que pour une moitié des familles l'objet désiré est un rêve et non une aspiration réelle. Le tableau 12 nous fournit les données de base sur lesquelles s'appuient nos analyses.

TABLEAU VIII – 12

Aspirations réelles et rêves

Objet désiré	Proportion de la population pour qui cet objet est une aspiration réelle %	Proportion de ceux pour qui ce désir est un rêve %
L'instruction	30	55
La sécurité à long terme	26	53
La sécurité à court terme	23	57
Le logement	22	49

Ce tableau nous révèle aussi que seulement un quart des familles, à peu près, ont des aspirations quant à l'un ou l'autre des quatre objets désirés. Il est à remarquer toutefois que l'ordre d'importance des aspirations véritables est le même que l'ordre d'importance des objets désirés. L'instruction des enfants est l'aspiration récente la plus répandue. L'aspiration quant au logement est celle qui est la moins répandue. Les aspirations par rapport à la sécurité sont moyennes. En général, on peut dire que plus le terme de l'aspiration est éloigné, plus l'aspiration est répandue dans la population. Ceci pourrait sans doute s'expliquer par le fait que dans une population où l'univers des besoins est en croissance continuelle, l'objet

d'aspiration dont le terme est assez rapproché peut facilement entrer dans l'univers des besoins plutôt que de rester dans celui des aspirations. C'est sans doute le cas de l'automobile et du mobilier.

Les objets que l'on désire sont donc plutôt des rêves que des aspirations, si l'on tient compte du niveau de vie des familles qui désirent ces biens. Les besoins courants s'accroissent continuellement et laissent très peu de réserves qui pourraient être utilisées à la réalisation de projets tenus depuis déjà assez longtemps.

IV CONCLUSIONS

1 - L'IMPORTANCE DE LA DÉFINITION DE LA SITUATION DANS LE MOUVEMENT VERS L'UNIVERS DES ASPIRATIONS

D'après la psychologie sociale, ce qui détermine le comportement d'un individu, ce ne sont pas tellement les caractéristiques objectives de la situation mais plutôt la façon dont l'individu perçoit et définit cette situation. Cette hypothèse se vérifie lorsqu'il s'agit du comportement économique des salariés québécois. Sans doute le salaire dont dispose la famille est l'élément principal qui détermine la position de cette famille dans l'univers des besoins ou l'univers des aspirations. Cependant, deux autres facteurs se sont imposés par leur importance. Le premier est la norme de consommation que s'est fixée la famille. À un niveau de salaire donné, plus la norme des besoins sera élevée, plus les possibilités d'une définition pessimiste de la situation seront grandes. En second lieu, ce n'est pas tellement le salaire reçu ou disponible à un moment donné qui est important dans la définition de la situation mais plutôt l'ensemble de l'histoire de la famille. Si le salaire actuel représente une amélioration par rapport à la situation passée et surtout si on prévoit que cette situation va continuer à s'améliorer, on sera optimiste et on entretiendra facilement des projets d'avenir. D'un autre côté, si le salaire actuel représente une diminution par rapport à la situation antérieure, et surtout si l'on ne prévoit aucune amélioration possible, la situation sera définie de façon pessimiste et on aura tendance à se restreindre au niveau des besoins. Il va sans dire que si le salaire actuel place d'emblée la famille dans une situation favorable par rapport à sa norme de besoin, on entrera facilement dans l'univers des aspirations. Au contraire, si le salaire est nettement insuffisant par rapport à la norme des besoins, on renoncera à l'univers des besoins et on se restreindra au plan de ses besoins quotidiens.

Dans ce dernier cas, on deviendra assez facilement fataliste, c'est-à-dire qu'on acceptera sa position défavorisée et qu'on refusera de faire tout effort pour l'améliorer. Ce fatalisme est d'ailleurs très souvent accru par les échecs subis dans le passé.

De plus, l'individu qui, pour définir sa situation, se restreint à l'univers des besoins peut devenir un consommateur très irrationnel. Il a renoncé à faire des projets d'avenir de peur sans doute d'augmenter ainsi ses chances

de frustration. Si une amélioration passagère de la situation se produit, aucun ordre de priorité ne pourra être utilisé comme barème lorsqu'il s'agira d'acquérir des nouveaux biens. Le seul facteur qui décidera de l'achat de tel ou tel bien sera alors la publicité commerciale ou l'impulsion. Par exemple, on achètera une *machine à patates frites* alors que l'on habite un taudis. Cette absence de planification dans le comportement de consommation est plus ou moins inévitable dans le cas des familles qui se définissent strictement au niveau des besoins. Par définition, ces familles ont renoncé à planifier leurs comportements et à structurer leurs besoins. Elles ne sont pas préparées à une situation où il devient impossible d'aller au au-delà de cet univers des besoins journaliers. Si toutefois l'amélioration de la situation objective devenait permanente, la famille concevrait une autre définition de la situation et son comportement deviendrait beaucoup plus rationnel. Cela sera d'autant plus vrai si l'amélioration de la situation objective lui permet maintenant de faire des projets d'avenir, c'est-à-dire non seulement de nourrir des rêves, mais d'entretenir des aspirations véritables.

2 - UN SEUIL MONÉTAIRE DIFFÉRENCIE LE BESOIN DE L'ASPIRATION

Un résultat important de cette analyse est la détermination en terme monétaire du seuil qui sépare l'univers des besoins de celui des aspirations. Les familles qui jouissent d'un revenu inférieur à $75 par semaine, demeurent enfermées dans l'univers des besoins. Plus le salaire sera bas, plus le fatalisme pourra s'instaurer, et plus le caprice jouera dans le comportement économique.

Les familles qui jouissent d'un revenu de plus de $85 par semaine participeront d'emblée à l'univers des aspirations. Celles dont le revenu varie entre $75 et $85 hésiteront entre les deux univers. Leur histoire (âge et direction de la mobilité sociale en particulier) sera le facteur le plus important pour déterminer si elles deviendront des familles ouvertes ou fermées par rapport à l'avenir.

3 - LES ASPIRATIONS SONT HOMOGÈNES

Nous avions vu que les besoins étaient homogènes pour l'ensemble des travailleurs salariés, peu importe le niveau de revenu disponible. De la même manière, les familles qui ont des aspirations désirent à peu près les mêmes biens, les mêmes objets. Il semble donc que le consommateur soit influencé non seulement par la culture de masse au niveau de la consommation présente mais aussi par rapport aux biens jugés désirables dans un avenir prochain.

deuxième partie

LES ÉTUDES SPÉCIALES

CHAPITRE IX

Les fonctions de l'épargne et du crédit à la consommation

I LE FONDEMENT THÉORIQUE DE L'ÉPARGNE ET DU CRÉDIT

Dans le système traditionnel de valeurs de la culture canadienne-française, l'épargne est définie comme une vertu essentielle à l'épanouissement de l'individu et au bien-être de sa famille. Sa fonction principale est d'assurer une sécurité à long terme à l'individu et à sa famille, et d'assurer en particulier *les vieux jours des parents.* L'épargne permet encore l'acquisition de certains biens coûteux ou la réalisation d'aspirations. En dernier lieu, elle confère à l'individu qui la pratique régulièrement le sens de l'indépendance, car il se sent capable de se passer de l'aide d'autrui en cas d'événements imprévisibles.

Même dans un contexte social et économique où l'état assume de plus en plus la sécurité de l'individu et de sa famille, et où l'achat à crédit rend possible la satisfaction des besoins nouveaux et la réalisation de certaines aspirations, les familles salariées continuent de définir l'épargne comme nécessaire et de lui attribuer certaines de ses fonctions traditionnelles.

Interrogés sur les raisons principales qui les motivent à *faire des économies,* la totalité des informateurs apportent des raisons qui indiquent la recherche de la sécurité. Celle-ci n'est pas définie exclusivement par rapport à un avenir éloigné mais aussi en fonction de nécessités et d'imprévus immédiats (comme la maladie, le chômage). La famille salariée veut se protéger contre les risques les plus divers par l'épargne: elle veut, pour ainsi dire, être à l'abri de tous dangers et parer à toute éventualité. Ce sentiment de sécurité est même une des préoccupations majeures de toutes les familles salariées.

Avec les épargnes effectuées, plus du tiers des familles achètent des biens définis comme besoins. Alors que cette fonction de l'épargne était autrefois généralisée et s'appliquait à l'univers tout entier des besoins, elle est maintenant limitée à un segment restreint de la population et ne s'applique plus qu'à trois postes du budget: l'éducation des enfants, l'achat

d'une maison, et l'achat d'une automobile. Des besoins satisfaits par l'épargne, l'instruction des enfants est définie comme le plus important de tous par 21 % des familles salariées. Une famille sur dix épargne avec l'intention d'acheter une maison. L'automobile étant maintenant perçue comme un besoin, non comme une aspiration, seulement 3 % des informateurs consentent à utiliser leurs épargnes pour l'acquérir. Même si les raisons invoquées pour épargner coïncident avec les fonctions traditionnelles de l'épargne — quels que soient le milieu d'origine, le niveau du revenu disponible et le niveau professionnel — relativement peu de familles pratiquent l'épargne sous sa forme traditionnelle. Les épargnes de toutes sortes et l'achat à tempérament ont remplacé l'épargne dans une certaine mesure. Cela était déjà apparent au moment de l'analyse de la structure du budget et de l'univers des aspirations. En plus de considérer l'acquisition d'assurances comme un besoin nouveau, nous avons également observé que l'achat à crédit était considéré par la population comme une forme d'épargne anticipée.

Tout se passe comme si, tout en reconnaissant la nécessité d'épargner, les familles ne se sentent plus la volonté de le faire. Sollicitées par de nouveaux besoins, elle veulent bien épargner, mais il est trop facile de retirer l'argent déposé à une Caisse populaire ou à une banque (nous verrons plus loin que la désépargne est plus forte que l'épargne). De plus, il y a trop d'objets nécessaires à se procurer avec l'argent qu'on pourrait librement déposer à chaque mois à son compte d'épargne. Les contrats d'assurances ou d'achat à crédit, par leur aspect coercitif, obligent à l'épargne. On n'est plus libre de déposer ou de ne point déposer; on doit rencontrer régulièrement les mensualités. Au lieu de décider à chaque semaine ou à chaque mois d'épargner ou de ne pas épargner, le salarié prend une seule décision qui le lie pour plusieurs mois et qui ne peut être renversée sans lui causer de graves préjudices. Comme le réfrigérateur, l'appareil de télévision, ou l'automobile, la prime d'assurances sera payée chaque semaine ou chaque mois.

Cette hypothèse déjà appuyée par les données générales des chapitres antérieurs (V, VI et VII) sera renforcée par les données du présent chapitre. Dans la section suivante, nous étudierons en détail les comportements d'épargne des épargnants traditionnels et de ceux qui recherchent la protection par l'assurance. Dans une dernière section, nous analyserons le crédit à la consommation sous divers angles, en particulier: les attitudes des salariés envers l'achat à crédit, les motifs des usagers du crédit à la consommation et le choix de l'institution prêteuse.

II LES COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE

1 - LES ÉPARGNANTS TRADITIONNELS

A - *Les caractéristiques des épargnants*

L'épargne traditionnelle est fortement associée au milieu de résidence et au revenu disponible par unité de consommation. Plus de familles

urbaines que de familles rurales affirment pouvoir épargner d'une année à l'autre. De plus, c'est surtout parmi les familles dont le revenu est élevé qu'on réussit à faire des épargnes.

Par ailleurs, une liaison existe entre le milieu de résidence et le revenu disponible: les familles urbaines en effet disposent d'un revenu plus élevé que les familles rurales. Un contrôle additionnel doit donc être établi pour déterminer si le fait de vivre à la campagne ou à la ville exerce une influence sur la possibilité d'épargner en comparant des familles ayant des revenus égaux mais vivant dans des milieux différents. Cette analyse montre qu'il y a très peu de différences entre les familles urbaines et les familles rurales. Si l'on considère l'aptitude à l'épargne. Seules les familles rurales dont le revenu disponible est élevé épargnent moins que les familles urbaines jouissant d'un même niveau de revenu. L'influence directe du milieu de résidence sur la possibilité d'épargner est donc réduite.

TABLEAU IX – 1

L'aptitude à épargner, selon le revenu disponible par unité de consommation

L'aptitude à épargner	Revenu par unité de consommation		
	$0 - $899	$900 - $1,499	$1,500 et plus
Oui	123 <	325 >	299 >
Non	349 >	235 <	115 <

En poussant plus loin notre analyse nous constatons que le niveau professionnel n'influence pas, de manière substantielle, les comportements d'épargne. Si les cols blancs et les ouvriers qualifiés peuvent épargner plus que les ouvriers semi-qualifiés et les manœuvres, c'est que ceux-là jouissent d'un revenu annuel plus élevé que ceux-ci. Pour déterminer si les différentes couches professionnelles ont des habitudes différentes d'épargne, il faut comparer le comportement d'épargne des différents groupes en contrôlant le revenu. On trouve alors qu'il n'y a pas de différence entre les groupes professionnels, c'est-à-dire que la profession n'exerce pas d'influence directe sur les comportements d'épargne.

Il faut donc conclure de cette analyse sommaire que le revenu par unité de consommation est le seul facteur qui influence de façon importante le comportement d'épargne. Plus une famille, par son revenu, peut satisfaire l'ensemble de ses besoins, plus elle sera en mesure d'épargner sans recourir à des contraintes extérieures. Par ailleurs, les familles rurales dont le revenu est élevé sont les plus attachées aux nouvelles normes de consommation proposées par les communications de masse. Cela peut expliquer pourquoi elles éprouvent de la difficulté à épargner. L'univers des besoins

étant pour elle plus étendu, même un revenu élevé ne suffit pas pour permettre de satisfaire l'ensemble de ses besoins diversifiés.

51% des familles ont affirmé pouvoir faire de l'épargne d'une année à l'autre. Cependant, si on examine de plus près la structure du budget des familles, on remarque que 23% seulement d'entre elles ont réussi à augmenter leurs épargnes durant la dernière année. Cet écart entre le comportement réel et l'image que le chef de famille s'en fait s'explique, en partie, par la conjoncture économique (inflation et régression simultanées). L'examen détaillé des budgets révèle, en effet, que 27% des familles ont désépargné durant la même année. Cela signifie qu'au début de cette année, 50% des familles possédaient des comptes d'épargne. Il y avait à ce moment-là une concordance parfaite entre le comportement d'épargne et l'image qu'en a la population salariée. Durant l'année courante, cependant, peu de déposants ont pu augmenter leurs épargnes tandis que plusieurs devaient en utiliser une partie (désépargne) pour satisfaire les besoins les plus pressants. Ce sont les épargnants des villages moyens et défavorisés qui ont dû retirer de leur compte d'épargne les montants les plus élevés.

En général, le montant épargné par famille a été de $123 tandis que celui de la désépargne fut de $164. Dans l'ensemble la désépargne a donc été plus forte que l'épargne (en moyenne $41 par famille). L'épargne

TABLEAU IX – 2

Épargne et désépargne, selon le milieu de résidence

Épargne et désépargne	Milieu de résidence						
	1	2	3	4	5	6	Total
% d'épargnants réels	25.9	26.5	20.5	29.6	19.4	14.9	23.4
Moyenne d'épargne sur l'ensemble	$141	$126	$127	$187	$ 91	$ 51	$123
Moyenne d'épargne des épargnants	$545	$469	$619	$630	$469	$340	$528
% des désépargnants	30.4	23.7	23.2	28.5	29.3	22.1	27.0
Moyenne de désépargne de l'ensemble	$170	$128	$142	$168	$213	$158	$164
Moyenne de désépargne des désépargnants	$559	$540	$614	$591	$727	$712	$609
Épargne nette pour l'ensemble	–$28	–$2	–$15	+$18	–$122	–$107	–$41

moyenne de ceux qui ont réellement épargné est de $428 alors que la désépargne moyenne de ceux qui ont réellement désépargné est de $609.

Le tableau 2 présente un résumé de la situation. On remarque que c'est surtout dans les villages moyens et pauvres que la désépargne est la plus forte. Dans les villages prospères, l'épargne est plus élevée qu'ailleurs et c'est là que l'on retrouve aussi la plus forte proportion d'épargnants. Dans toutes les autres strates géographiques, la désépargne moyenne a été plus forte que l'épargne. Cette situation est due en bonne partie au désir de la population de se procurer plus de biens, mais elle est aussi due à la conjoncture économique. L'inflation et le chômage ont forcé les épargnants à puiser à même leurs ressources pour boucler leurs budgets. Cette situation déficitaire de la famille, en se perpétuant, risque de la placer dans une posture financière précaire. Une fois les épargnes épuisées, ces familles devront-elles aussi, soit s'endetter, soit se priver par rapport à certains besoins afin de se procurer des biens qu'elles conçoivent comme les plus nécessaires.

B - *Les sociétaires des Caisses populaires*

a) *Les Caractéristiques sociales.* Les Caisses populaires ont été fondées pour promouvoir l'épargne dans le milieu canadien-français. D'autres institutions financières poursuivent les mêmes objectifs sans être toutefois motivées par les mêmes sentiments. Nous voulons maintenant étudier les caractéristiques sociales de leurs sociétaires.

Dans exactement la moitié des familles visitées, le chef est sociétaire d'une Caisse populaire. Il y a assez peu de variations entre les divers milieux quant à la proportion des membres. On peut affirmer cependant que les habitants de Montréal et de Québec adhèrent en moins grand nombre aux Caisses populaires (39%) que l'ensemble de la population. Par ailleurs, les habitants des villages où l'agriculture est moyenne adhèrent en plus grand nombre (60%) que ceux des autres villages. Ce dernier fait surprend puisque c'est dans ces localités que la méfiance à l'égard des Caisses populaires est le plus répandue.

Le fait d'adhérer au mouvement Desjardins est peu relié au statut professionnel de l'individu. Les ouvriers qualifiés ont tendance à être sociétaires en plus grand nombre mais cette tendance est plutôt faible. En général, il semble donc que les Caisses populaires aient réussi à atteindre à peu près également toutes les couches sociales de la société canadienne-française. Cependant, lorsqu'on contrôle les revenus, les cols blancs, à mesure que leurs revenus augmentent, ont tendance à favoriser les autres institutions bancaires. Cette tendance s'explique peut-être par le fait que le col blanc qui possède un revenu supérieur s'identifie davantage à la classe des administrateurs et à la classe professionnelle. Ces derniers groupes transigent plutôt avec une banque. Dans leur esprit, la Caisse populaire est l'institution économique des gens peu fortunés, des ouvriers et des petits épargnants.

De même le revenu disponible par unité de consommation n'influence pas la participation au mouvement. On trouve autant de sociétaires parmi les familles dont le revenu est bas que parmi les familles dont le revenu est élevé ou est moyen, — que ces familles résident à la campagne où à la ville (*cf.* tableau 3).

Si on garde le revenu constant (tableau 4) et qu'on examine l'appartenance au mouvement des Caisses populaires par rapport au milieu de résidence, on constate une relation significative: dans chacune des catégories de revenus, les ruraux adhèrent en plus grand nombre que les urbains. Plusieurs explications complémentaires sont possibles: 1) l'idéologie des Caisses populaires a plus d'attrait pour le rural que pour l'urbain; 2) les Caisses populaires sont mieux connues des ruraux que des urbains; 3) les ruraux ont moins de choix que les urbains pour effectuer leurs transactions financières par suite de l'absence d'institutions autres que les caisses dans leur milieu. Dans ce dernier cas, les ruraux seraient en quelque sorte forcés par les circonstances de transiger avec les caisses.

TABLEAU IX – 3

Appartenance au mouvement des Caisses populaires et niveau du revenu par unité de consommation, selon le milieu de résidence

URBAIN					
Sociétaire	Bas revenu	Revenu moyen	Revenu élevé	Total	%
Oui	80 =	183 =	140 =	403	46
Non	109 =	192 =	172 =	473	53
Ind.	3	2	1	6	1
Total	192	377	313	882	100

RURAL					
Sociétaire	Bas revenu	Revenu moyen	Revenu élevé	Total	%
Oui	156 =	106 =	68 >	330	57
Non	130 =	78 =	37 <	245	42
Ind.	0	3	0	3	1
Total	286	187	105	578	100

TABLEAU IX – 4

Appartenance au mouvement des Caisses populaires et milieu de résidence, le revenu étant contrôlé

BAS REVENU				
Appartenance au mouvement des Caisses populaires	Milieu de résidence		Total	%
	Urbain	Rural		
Oui	80 <	156 >	236	49
Non	109 >	130 <	239	50
Ind.	3	0	3	1
Total	192	286	478	100

REVENU MOYEN				
Appartenance au mouvement des Caisses populaires	Milieu de résidence		Total	%
	Urbain	Rural		
Oui	183 =	106 >	289	51
Non	192 =	78 <	270	48
Ind.	2	3	5	1
Total	377	187	564	100

REVENU ÉLEVÉ				
Appartenance au mouvement des Caisses populaires	Milieu de résidence		Total	%
	Urbain	Rural		
Oui	140 <	68 >	208	50
Non	172 >	37 <	209	50
Ind.	1	0	1	0
Total	313	105	418	100

Dans les milieux urbains, c'est à Montréal et à Québec que la pénétration du mouvement est la plus lente et la moins généralisée. Justement, ce sont dans ces deux centres métropolitains que les institutions financières se sont le plus multipliées. On y retrouve en effet une succursale des principales banques et institutions de crédit du pays. C'est donc l'endroit où la concurrence est la plus serrée. C'est aussi là qu'on retrouve le plus grand nombre de cols blancs dont le revenu est élevé et qui ont tendance à rejeter la caisse. Ces facteurs à eux seuls sont cependant insuffisants pour expliquer totalement le manque de popularité des caisses dans les centres les plus urbanisés.

b) *La fréquence des dépôts.* L'appartenance au mouvement ne nous indique cependant pas la nature de l'association du sociétaire à sa caisse. Est-il un sociétaire actif, ou un sociétaire qui est plus ou moins passif? C'est ce que nous voudrions maintenant étudier par l'analyse de la fréquence des dépôts. Une mise en garde s'impose. La fréquence des dépôts ne peut pas être à elle seule, l'élément qui nous permettrait de porter un jugement définitif sur la nature de la participation du sociétaire à sa caisse. Plusieurs autres variables devraient alors entrer en ligne de compte: le montant du dépôt, la fréquence des retraits, l'utilisation que l'on fait des montants d'abord épargnés mais par la suite utilisés, etc. Cela justifierait une étude particulière. Malgré ces limitations évidentes, la fréquence des dépôts est un indice partiel de la régularité avec laquelle les salariés épargnent et de la nature de l'association du sociétaire à sa caisse.

Un sociétaire sur trois dépose chaque semaine à sa caissse tandis qu'un membre sur deux se rend à sa caisse pour y faire des dépôts occasionnels, c'est-à-dire chaque fois qu'il réussit à faire des épargnes. Nous ne possédons pas de mesure objective pour définir la réponse *occasionnellement*. Elle inclut, à la marge, des épargnants réguliers et des sociétaires qui effectuent quelques dépôts seulement durant une année. Enfin, 16% des membres sont nominaux et ne déposent jamais.

C'est à Montréal et à Québec que l'on trouve la plus forte proportion des familles qui épargnent régulièrement à la Caisse populaire. Si d'une part la zone métropolitaine fournit proportionnellement moins de membres au mouvement, ces membres, par ailleurs, déposent plus régulièrement que tous les autres sociétaires. Par voie de conséquence, ils sont aussi fort probablement les meilleurs épargnants. Une tendance inverse existe dans les villages où la prospérité de l'agriculture est moyenne. C'est là que se trouve la plus forte proportion des sociétaires. Par ailleurs seulement 12.5% de ces membres sont des épargnants réguliers. Dans les villages défavorisés, la même tendance existe: la proportion des épargnants réguliers est aussi plus faible qu'ailleurs.

Si on examine la relation qui existe entre la régularité des dépôts et la catégorie de revenu, on constate que les travailleurs salariés dont les revenus par unité de consommation sont supérieurs à $1,500 (revenus

élevés) déposent plus régulièrement que ceux dont les revenus sont inférieurs à $900 par unité de consommation (bas revenus). Parallèlement, la proportion des sociétaires nominaux est plus forte chez les gens qui possèdent de bas revenus que chez ceux qui ont des revenus élevés. Lorsqu'on examine la régularité des dépôts à l'intérieur de chaque classe de revenu pour le milieu rural et le milieu urbain, les tendances notées plus haut demeurent. Ces tendances peuvent s'exprimer ainsi: 1) les familles urbaines à bas revenus déposent plus fréquemment que les familles rurales de la même catégorie; 2) les familles urbaines à revenus moyens et à revenus élevés sont des épargnants plus réguliers que ceux de la campagne (*cf.* tableau 5). Tenant compte des relations antérieures, il semble donc que le milieu de résidence et le statut socio-économique de la famille soient deux facteurs qui influencent simultanément le comportement d'épargne. L'influence du revenu s'explique assez facilement: on pourrait même dire qu'elle est évidente. L'influence du milieu de résidence pourrait s'expliquer par l'attachement plus fort des ruraux aux nouvelles normes de consommation et par le retard de ces familles à acquérir les biens nouveaux. Afin de se procurer ces biens, les familles rurales s'endettent plus que les familles urbaines et ainsi peuvent moins épargner.

TABLEAU IX-5

Fréquence des dépôts et catégorie de revenus

Fréquence des dépôts	Catégorie de Revenu				
	Bas revenu	Revenu moyen	Revenu élevé	Total	%
Régulièrement	49 <	100 >	91 >	240	16
Occasionnellement	119 =	152 >	97 =	368	25
Jamais	64 >	32 <	17 <	113	8
Autre	1	1	1	3	
Total	233	285	206	724	
« Pas sociétaire »	245 =	279 =	212 =	736	50

C - *Les non-sociétaires des Caisses populaires*

Nous avons cherché à savoir pourquoi un certain nombre de familles, soit la moitié de la population étudiée, n'était pas membre d'une Caisse populaire. Deux raisons principales sont invoquées. Chez 37% des non-membres, on invoque le manque d'argent pour faire des économies.

On retrouve ceux-ci dans les paroisses où l'agriculture est de prospérité moyenne et où l'agriculture est *marginale*. La deuxième raison invoquée par 28% des non-membres, c'est qu'ils transigent déjà avec une autre institution financière, ordinairement avec une banque à charte. Notons aussi que 9% des non-membres affirment n'avoir aucune raison plausible

TABLEAU IX-6

Fréquence des dépôts, selon le milieu de résidence, revenu contrôlé

BAS REVENU				
Milieu de résidence	Fréquence des dépôts			Total
	Régulière	Occasionnelle	Nulle	
Urbain	22 >	41 =	15 <	78
Rural	27 <	78 =	49 >	154
Total	49	119	64	232

REVENU MOYEN				
Milieu de résidence	Fréquence des dépôts			Total
	Régulière	Occasionnelle	Nulle	
Urbain	72 >	88 =	20 =	180
Rural	28 <	64 =	12 =	104
Total	100	152	32	284

REVENU ÉLEVÉ				
Milieu de résidence	Fréquence des dépôts			Total
	Régulière	Occasionnelle	Nulle	
Urbain	70 >	61 =	6 <	137
Rural	21 <	36 =	11 >	68
Total	91	97	17	205

alors que 5% d'entre eux affirment que la caisse la plus proche est trop loin de leur résidence. Cette dernière raison est surtout utilisée par les habitants des villages pauvres. Enfin notons que seulement 1% des non-membres disent ne point connaître les Caisses populaires.

Les non-membres connaissent donc le mouvement des Caisses populaires dans ses grandes lignes. Une forte proportion de ces derniers n'ont pas de compte d'épargne dans une autre institution (de 60% à 70%) et représentent pour les Caisses un public important à recruter. Leur recrutement sera facilité parce que ces chefs n'entretiennent pas d'attitude négative envers le mouvement coopératif. Il faudra auparavant les convaincre de l'utilité d'ouvrir un compte d'épargne puisque, à leur point de vue, ils ne possèdent pas les moyens financiers d'épargner régulièrement.

2 - L'ASSURANCE-VIE: UNE NOUVELLE FORME D'ÉPARGNE

A - *Le montant des primes*

Ne pouvant pas épargner, voyant diminuer leurs épargnes afin de se procurer les biens jugés nécessaires, les familles cherchent à garantir la sécurité que l'épargne leur apportait par les assurances. En effet dans 81% des familles au moins, le père possède une assurance sur la vie. Bien que nos instruments d'observation ne nous permettent pas d'évaluer en profondeur la nature des changements qui se sont produits depuis déjà quelques années, certains indices nous portent à croire que la proportion des chefs ayant une police d'assurance sur la vie s'est accrue très rapidement durant la dernière décade. Il semble bien que l'assurance sur la vie, tout particulièrement dans les milieu urbains, soit en train de devenir un phénomène universel.

Les données du tableau 7 montrent bien, en effet, que 91% des pères de famille vivant dans un centre métropolitain sont assurés. Bien que le pourcentage des assurés soit plus faible dans le milieu rural, il dénote quand même que la majorité des chefs de famille sont protégés par une police d'assurance sur leur vie. Ce tableau révèle de plus les tendances suivantes:

1 - Le montant des polices d'assurance-vie du chef de famille est plus élevé à la ville qu'à la campagne: $5,200 par rapport à $3,500. Le montant des polices d'assurance sur la vie de la mère et sur celle des enfants ne varie à peu près pas d'un milieu de résidence à l'autre, à l'exception de la strate des villages défavorisés.

2 - Un grand nombre de pères et de mères de famille résidant à la ville sont protégés par des polices d'assurance sur la vie: près de 9 pères sur 10 sont protégés à la ville, tandis que 7 pères sur 10 le sont à la campagne; près de 8 mères de famille sur 10 sont protégées à la ville, tandis que seulement 5 mères sur 10 le sont dans le milieu rural.

3 - La protection accordée aux mères et aux enfants est à peu près la même: elle oscille autour de $900 par personne. Cette protection est approximativement égale aux frais funéraires en cas de mortalité. Mais elle

ne peut nullement défrayer le coût des dépenses médicales et hospitalières si la maladie causant le décès a été assez longue.

4 - La protection que s'accorde le chef est de $4,500 en moyenne, soit la plus élevée de tous les membres de la famille. Il est normal qu'il en soit ainsi puisque c'est le chef qui assume les responsabilités de subsistance de la famille. Cette protection permet à la famille salariée de subsister durant une ou deux années à peine après le décès du chef. La police d'assurance-vie du chef assure donc à la famille une sécurité financière de très courte période et ne représente qu'une solution temporaire.

TABLEAU IX - 7

Montant de l'assurance, selon le membre de la famille assuré et le milieu de résidence

Milieu de résidence	Montant de la police du père*	% protégé par une police d'ass.	Montant de la police de la mère*	% protégé par une police d'ass.	Montant de la police des enfants*
1	5,384.69 >	91	1,086.96 =	82	940.65 =
2	5,340.31 >	91	987.56 =	79	948.30 =
3	5,099.71 =	80	870.00 =	62	857.66 =
4	4,268.83 =	77	975.34 =	52	968.49 =
5	3,848.38 <	76	1,001.06 =	34	874.08 =
6	2,079.48 <	59	306.55 <	30	512.87
Moyenne	4,551.35	81%	904.36	64%	855.89

* Le montant moyen qui apparaît ici est calculé à partir des assurés et non pas à partir de la population totale de chaque catégorie.

5 - C'est dans la strate des villages défavorisés que la situation est la plus précaire. Seulement 6 pères sur 10, et 3 mères de famille sur 10 possèdent des polices d'assurance-vie. Le montant global de ces polices est très faible lorsqu'on les compare aux autres milieux géographiques. Le chef a une police d'assurance se chiffrant à $2,000 tandis que la mère en possède une dont la somme moyenne est de $300. Ces villages défavorisés sont ceux où les problèmes financiers courants sont les plus grands, c'est-à-dire, ceux où les chefs de famille s'endettent et où les familles sont le plus mal protégées contre les risques de la mortalité.

B - *Le sentiment de protection*

À partir des observations sur l'assurance-vie, particulièrement le montant de la police d'assurance-vie, on peut se demander comment le salarié

perçoit sa situation. Croit-il que sa protection est suffisante, ou croit-il plutôt que c'est une protection à l'échelle de ses possibilités financières? Dans cette dernière éventualité, valorise-t-il suffisamment cette protection pour désirer augmenter le montant des polices d'assurance sur sa vie dans un bref délai? Nous possédons une réponse partielle à ces questions. En effet, les chefs de famille vivant à la campagne qui ressentent une privation (*cf.* tableau 8) par rapport à ce besoin de protection sont plus nombreux que les chefs résidant à la ville. Presque le quart des familles, en moyenne, jugent leur assurance-vie insuffisante. C'est à la fois dans les villages défavorisés que les assurés sont les moins nombreux et qu'on y trouve, en plus grand nombre, ceux qui désirent augmenter la valeur numérique de leur police d'assurance sur la vie.

TABLEAU IX – 8

Le désir d'augmenter les polices d'assurance-vie du chef de famille, selon le milieu de résidence

Milieu de résidence	Désir d'augmenter les assurances		
	Oui	Non	Autres
1	20.4 <	78.7 >	.8
2	17.7 <	80.8 >	1.5
3	24.2 =	71.1 =	4.7
4	22.4 =	72.1 =	5.6
5	30.4 >	68.6 <	1.0
6	31.3 >	63.5 <	5.3
Total	236	737	27

Cette insécurité est d'ailleurs partagée par plusieurs familles qui aimeraient augmenter leurs assurances mais qui en sont incapables. En fait, 56% des familles qui n'ont pas l'intention d'augmenter leurs assurances affirment qu'elles aimeraient le faire mais qu'elles en sont empêchées par leurs revenus. Une forte proportion de ces familles résident dans un village pauvre. 34% des familles jugent que leurs assurances sont insuffisantes. Les familles les mieux protégées se retrouvent en plus grand nombre dans la strate métropolitaine et en plus petit nombre dans les villages pauvres. Une minorité négligeable, soit 2%, croit que les assurances ne sont pas nécessaires.

Lorsqu'on examine la relation entre l'intention d'augmenter l'assurance-vie et le milieu de résidence, le revenu étant contrôlé, les tendances notées auparavant demeurent. En conséquence, le rural, plus que l'urbain, désire augmenter ses polices d'assurance-vie. Cette relation est de moins en moins forte à mesure que le revenu augmente mais elle demeure réelle.

TABLEAU IX – 9

Intention d'augmenter les assurances, selon le milieu de résidence et les classes de revenu

Milieu de résidence	Bas Revenu		Revenu moyen		Haut Revenu		Total
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	
Urbain	24 <	166 >	83 <	282 >	75 <	236 >	882
Rural	72 >	206 <	56 >	122 <	35 >	64 <	578
Total	96	372	139	404	110	300	1,460

Ainsi plus le revenu augmente, plus on a l'intention d'augmenter ses assurances. Dans ce cas, le milieu de résidence a une influence plus forte que le revenu. C'est dans le milieu rural, c'est-à-dire là où le nombre d'assurés est le plus faible, que l'intention d'augmenter les assurances est la plus forte. Nous avons là un indice très probant de la tendance vers l'universalisation du besoin assurance chez les salariés.

III LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION

1 - LES ATTITUDES DES SALARIÉS ENVERS L'ACHAT À CRÉDIT[1]

A - *Idéal de comportement*

Même si 74% des familles ont déjà eu recours au crédit, il semble qu'on l'a fait plus ou moins à contre-cœur. En effet, lorsqu'on demande aux familles si elles conseilleraient à des amis d'acheter à crédit, seulement 28% répondent dans l'affirmative. Donc, même si la majorité des familles pratiquent l'achat à crédit, la majorité y demeurent opposées, du moins en principe. Cette opposition est d'autant plus forte que ceux qui conseillent l'achat à crédit le font en apportant des restrictions. La restriction la plus fréquente est qu'on doit consentir à l'achat à crédit, « seulement en cas de nécessité ».

Cette identification de l'achat à crédit à une nécessité ressort des réponses à une question posée dans les termes suivants: « Êtes-vous d'accord

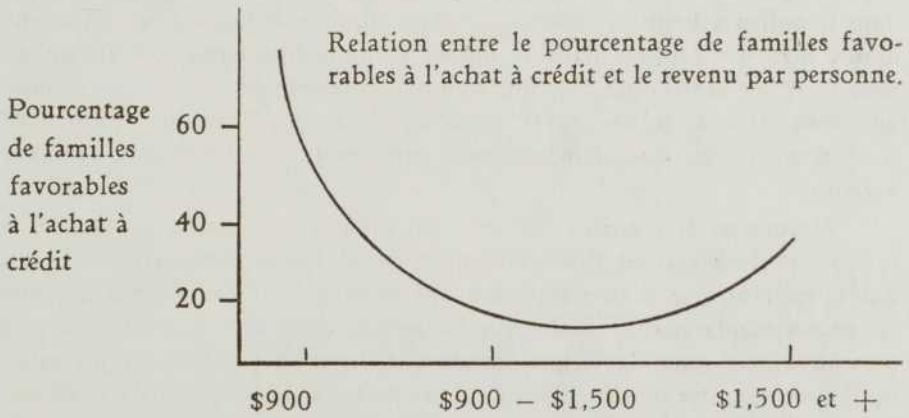
1 *Cf.*, M.-Adélard TREMBLAY, Les salariés et le crédit dans le Québec, *Recherches Sociographiques*, vol. I, no 4, oct.-déc. 1960, pp. 503-507.

ou non avec le fait que l'achat à crédit est une nécessité pour un salarié? ». 48% des informateurs sont d'accord pour affirmer que l'achat à crédit est une nécessité, alors que 49% sont d'avis contraire; 3% restent indécis. Ainsi peu d'informateurs acceptent l'achat à crédit comme une pratique nécessaire. Cette forme d'achat vient en opposition avec le système de valeurs de la très grande majorité. Cependant la moitié des informateurs justifient l'achat à crédit par le fait qu'il est conçu comme indispensable pour qu'un salarié puisse se procurer les biens qu'il juge nécessaires à un genre de vie convenable et satisfaisant.

Cette définition de l'achat à crédit comme nécessaire est sans doute une rationalisation offerte pour justifier la pratique (par 74%) de l'achat à crédit dans une culture où cette pratique est condamnée (67% la condamnent). Par ailleurs, ce sont surtout les familles à revenu modeste ou irrégulier, celles qui utilisent le plus le crédit, qui définissent l'achat à crédit comme une nécessité. Même si on peut affirmer que plus le revenu est bas, plus l'achat à crédit est jugé nécessaire, l'inverse n'est pas vrai. En effet le pourcentage des familles à revenu élevé qui affirment cette nécessité est plus grand encore que le pourcentage des familles à revenu moyen. La relation est donc curviligne (voir graphique 1).

GRAPHIQUE IX-1

Relation entre le pourcentage de familles favorables à l'achat à crédit et le revenu par personne.



On trouve assez peu de différences entre les divers sous-groupes, quand il s'agit de conseiller l'achat à crédit à des amis. Le pourcentage d'opposition au crédit ne varie pas, quel que soit le revenu des familles, par personne. On observe par ailleurs que les ouvriers semi-qualifiés sont plus favorables à l'achat à crédit que les autres groupes. De même, les habitants des grandes villes sont aussi plus favorables que les autres. Au contraire, les habitants des paroisses pauvres sont opposés plus que les autres à l'achat à crédit. Comme nous le disions, c'est ce dernier groupe qui pratique le plus l'achat à crédit. Il se peut donc que l'opposition au crédit vienne non seulement du système de valeurs mais aussi de la con-

naissance empirique de ses inconvénients (taux d'intérêt, mode de remboursement, etc.).

B - *Le comportement concret*

L'achat à crédit est jugé nécessaire et est pratiqué surtout par les familles à faible revenu. Ces familles recourent au crédit pour se procurer les biens qu'elles jugent essentiels. L'achat à crédit est aussi jugé nécessaire par les familles dont le revenu est élevé. Ces familles peuvent ainsi satisfaire leurs aspirations. Les familles dont le revenu moyen permet à peu près exactement la satisfaction des besoins essentiels seraient beaucoup plus conservatrices et pratiqueraient moins l'achat à crédit. Dans le cas de ces familles, il y a adéquation des revenus et des besoins et on note alors une plus grande réticence à recourir à l'achat à crédit.

Lorsque le revenu est contrôlé, le niveau professionnel n'est pas relié à l'attitude envers le crédit. Cependant, les familles salariées du milieu rural sont moins portées à juger le crédit comme une nécessité. Ceci n'est vrai toutefois que pour les deux groupes de revenus inférieurs. Lorsque le revenu est élevé, il a plus de différences entre le milieu rural et le milieu urbain. Ce sont cependant ces deux groupes ruraux dont le revenu est faible ou moyen qui utilisent le plus le crédit. Il semblerait donc que l'attachement aux valeurs traditionnelles soit plus fort dans le milieu rural que dans le milieu urbain ou encore que les possibilités de rationalisation soient moins bien développées dans le milieu rural comparativement au milieu urbain. C'est sans doute avec une moins bonne conscience que l'on recourt au crédit dans le milieu rural, mais l'emprise des nouvelles normes de consommation est quand même assez forte pour que les ruraux achètent à crédit.

Notons en dernier lieu que ceux qui n'ont jamais eu recours au crédit invoquent deux raisons différentes pour justifier leur comportement. Les uns se réfèrent à la norme traditionnelle et rappellent que l'achat à crédit est en soi condamnable tandis que les autres, dans une proportion à peu près identique, sont d'avis que l'achat à crédit n'est pas économique puisqu'il comporte des remboursements dont les taux d'intérêt sont très élevés. Les familles les moins bien fortunées invoquent plus fréquemment le taux d'intérêt élevé tandis que celles qui ont un statut économique élevé s'opposent au crédit en principe.

2 - LE RECOURS AU CRÉDIT ET L'UNIVERS DES BESOINS

Nos analyses précédentes ont souligné l'importance du recours au crédit par rapport à la satisfaction des besoins et à la naissance des aspirations chez certaines catégories de salariés. Nous avons remarqué, en particulier, que les familles qui achètent à crédit dépensent des sommes substantielles pour l'automobile et le mobilier et ont tendance à accorder une haute priorité aux besoins dits nouveaux. Il apparaît même clairement que

ces deux ordres de facteurs sont liés l'un à l'autre, c'est-à-dire que l'intériorisation des normes nouvelles de consommation entraîne également l'acceptation du crédit, le recours au crédit devenant le seul moyen pour satisfaire ces besoins.

S'il est facile de comprendre comment le recours au crédit rend accessibles les nouveaux biens définis comme nécessaires, il est cependant plus difficile de caractériser l'influence du crédit sur les aspirations. Cette influence prend plusieurs formes. De manière générale, plus une famille a tendance à avoir recours aux différentes formes de crédit, plus elle réduit ses possibilités d'entretenir des aspirations et de se projeter dans l'avenir. Cette relation est surtout vraie du salarié dont les revenus ne permettent pas la satisfaction des besoins quotidiens et de celui dont la mobilité sociale est descendante. Dans ce cas, l'utilisation du crédit rend possible la satisfaction de certains besoins urgents mais par ailleurs rive l'individu dans l'univers des besoins en le soumettant aux impératifs des remboursements à date fixe. Dans certains cas, les remboursements sont si élevés que le salarié doit même comprimer certains besoins parallèles (privations). Ce déséquilibre peut être évité si le consommateur recourt au crédit en cas de nécessité seulement et évalue soigneusement sa capacité à rembourser ses emprunts, s'il conserve les mêmes niveaux de satisfaction pour les besoins non touchés par l'emprunt.

Le recours au crédit ne produit pas toujours ce résultat. Chez un certain nombre de familles, l'achat à crédit permet de nourrir des aspirations qui autrement seraient des rêves. En effet, pour le travailleur dont le salaire permet la satisfaction des besoins quotidiens, de même que pour celui dont le salaire est un peu plus restreint mais qui prévoit une augmentation constante de son salaire et une amélioration sensible de sa situation financière globale, l'utilisation du crédit fait naître de nouvelles aspirations.

Ce n'est donc pas l'achat à crédit en soi qui nuit aux aspirations ou à la satisfaction de certains besoins essentiels, mais l'achat à crédit qui ne tient pas suffisamment compte de la situation globale de l'individu (urgence du besoin à satisfaire, son importance relative dans l'ensemble des besoins et le niveau du revenu disponible à court et à long terme). Il semble que, lorsque le revenu est faible, l'achat à crédit devienne plus préjudiciable à l'équilibre des besoins. Au contraire, si le revenu est assez élevé, l'achat à crédit devient une épargne anticipée et permet à la famille de se projeter dans l'avenir.

Déjà au moment de l'analyse de la structure des besoins, nous avons identifié quel type de famille avait le plus fréquemment recours au crédit. Nous voulons maintenant reprendre ce point et l'analyser plus en détail en examinant cette fois les caractéristiques sociales des usagers du crédit à la consommation.

3 - LES USAGERS DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION

A - *Le niveau du revenu et le recours au crédit*

On peut affirmer que la population salariée canadienne-française, considérée globalement, fait beaucoup usage du crédit. Ainsi, le tableau 10 montre que 74% des familles ont déjà acheté à crédit à un moment ou l'autre de leur histoire. Contrairement à ce qu'on croit habituellement, c'est dans les zones métropolitaines que l'achat à crédit est le moins pratiqué et dans les villages ruraux les plus éloignés qu'on le pratique le plus. De même, dans les petites villes, le pourcentage des familles ayant déjà acheté à crédit est plus fort que pour l'ensemble. L'achat à crédit n'est donc pas un comportement surtout urbain mais un comportement que l'on retrouve aussi bien et encore davantage dans les milieux ruraux. Ce fait semblerait indiquer que les valeurs traditionnelles en ce qui concerne l'épargne et le crédit sont également remises en question à la ville et à la campagne. Ce comportement généralisé d'achat à crédit n'est pas surprenant puisqu'il se situe dans le prolongement d'observations faites antérieurement, en particulier au chapitre des besoins. Comme nous l'avons vu, les valeurs traditionnelles envers l'épargne et le crédit sont en passe d'être remplacées par des valeurs nouvelles opposées, à la ville comme à la campagne. L'enracinement de ces nouvelles valeurs chez les salariés a compromis l'épargne sous toutes ses formes et rendu nécessaire l'achat à crédit.

TABLEAU IX - 10

Pourcentage des familles ayant déjà acheté à crédit pour chaque strate

Strate	Pourcentage
1	68 <
2	74 =
3	79 >
4	67 <
5	78 =
6	83 >
Ensemble	74

Le niveau de revenu dont dispose le travailleur exerce une influence certaine sur la décision d'acheter ou de ne pas acheter à crédit. Lorsque le revenu est faible, le recours au crédit est très fréquent tandis qu'un revenu élevé détourne le chef de famille du crédit. À partir de ces observations,

voyons maintenant si, à revenu égal, les salariés urbains achètent à crédit en plus grand nombre que les salariés ruraux. La réponse est négative. Si le recours au crédit est généralisé, il ne semble pas que le milieu de résidence comme tel exerce une influence directe sur le comportement d'achat à crédit. Si nous avons noté une tendance très marquée à l'achat à crédit dans les villages pauvres, c'est que les revenus y sont inférieurs et plus irréguliers et non parce que le milieu rural en tant que tel prédispose à ce genre de comportement.

De plus, deux autres catégories de travailleurs à faible revenu, les manœuvres et les chômeurs, se comportent exactement de la même façon que les salariés ruraux des villages pauvres: ils utilisent le crédit plus que toutes les autres catégories. Mais il existe une très forte relation entre le fait d'être exposé au chômage et le fait d'être un manœuvre. Toutes ces convergences raffermissent la relation énoncée il y a quelques instants: plus le revenu disponible est faible et irrégulier, plus le travailleur se sentira obligé d'avoir recours au crédit.

Cette relation entre le recours au crédit et le statut économique de la famille demeure vraie également chez les familles qui ont contracté des dettes à la consommation durant les deux dernières années, c'est-à-dire des dettes pour lesquelles les familles sont susceptibles de faire encore des remboursements (49% des familles ont contracté ce genre de dettes). D'ailleurs, dans cette catégorie de familles (qui ont effectué des emprunts récents), les relations sont exactement les mêmes que chez les familles ayant déjà eu recours au crédit ou à une certaine forme de crédit dans le passé.

L'examen de la structure du budget nous indique qu'un peu plus de la moitié des salariés (53%) ont remboursé des dettes (autres que des dettes sur hypothèques) durant les 12 mois qui précédaient l'enquête. Le montant moyen de ces remboursements pour l'ensemble des familles est de $254. Si la moyenne des remboursements est établie à partir seulement des données recueillies auprès des familles ayant des versements réguliers à effectuer, elle se chiffre alors à $480 par année. Il n'y a aucune différence significative entre les strates par rapport à ces remboursements. Ainsi, non seulement le pourcentage des familles endettées est-il semblable à la ville et à la campagne, mais le montant même de l'endettement ne varie pas sensiblement d'un milieu à l'autre.

Le montant moyen des dépenses pour l'ensemble des familles visitées est de $4,600. Ainsi, le remboursement de dettes représente environ 6% des dépenses totales pour l'ensemble des familles alors qu'il forme environ 12% des dépenses totales pour les familles ayant des dettes. Ces chiffres ne donnent cependant pas une idée exacte de l'endettement total des familles. En premier lieu, les remboursements de prêts hypothécaires ne sont pas inclus. En deuxième lieu, il faudra ajouter aux remboursements annuels moyens les montants qui sont encore dus à la fin de l'année. Comme nous voulons nous restreindre ici au crédit à la consommation, nous négli-

gerons d'étudier les prêts hypothécaires. Le montant moyen de dettes à la consommation à la fin de l'année est de $240 pour l'ensemble des familles. Si l'on ne considère que les familles qui avaient réellement des dettes non payées à la fin de l'année (40% de l'ensemble), le montant global moyen de l'endettement se chiffre à plus du double, soit $580.

On peut donc dire que, dans l'ensemble des familles, on consacre 6% de son revenu à rembourser des dettes. On retrouve cependant le pouvoir d'achat ainsi perdu en faisant de nouvelles dettes représentant aussi 6% du revenu disponible. De façon plus réaliste cependant, il faut affirmer plutôt que 50% des familles vivent avec une dette constante d'environ $500, soit 12% de leur revenu.

B - LES REMBOURSEMENTS DE DETTES ET LA STRUCTURE DU BUDGET

Si on centre maintenant l'analyse, non plus sur la proportion des salariés ayant déjà acheté à crédit, mais sur l'importance des remboursements de dettes par rapport à l'ensemble des dépenses (structure globale du budget), on découvre plusieurs relations d'intérêt.

Il existe une forte relation entre le niveau du revenu disponible et la proportion des dépenses consacrées au remboursement des dettes. Plus le revenu annuel est élevé, plus le remboursement des dettes est élevé. S'il est vrai d'une part que moins de travailleurs des catégories supérieures de revenu ont recours au crédit, d'autre part ceux qui en font usage dépensent des sommes considérables, fort probablement pour l'achat de mobilier et d'automobiles de qualité supérieure. À l'opposé, le nombre de salariés qui ont recours au crédit dans les classes professionnelles inférieures est plus grand mais le montant de l'endettement moyen est plus faible. Pour eux, l'achat à crédit est une nécessité qui permet de satisfaire les besoins essentiels que l'on cherche d'ailleurs à comprimer le plus possible au moment de l'emprunt ou de l'achat à crédit. On se contentera plus facilement de biens de qualité standard ou inférieure afin de réduire les remboursements hebdomadaires ou mensuels.

En examinant la relation entre le niveau professionnel et le montant relatif des remboursements de dettes, une seule catégorie de salariés diffère des autres: ce sont les ouvriers semi-qualifiés. De tous les travailleurs, ce sont ceux qui consacrent la plus forte proportion de leurs dépenses à des remboursements de dettes. Cela s'explique par le fait que le nombre de travailleurs semi-qualifiés est plus grand dans le milieu rural que dans le milieu urbain. En effet les salariés du milieu rural consacrent au remboursement de dettes une proportion plus grande de leur revenu que les salariés urbains. Parmi l'ensemble des salariés du secteur rural, ce sont les locataires qui sont le plus liés par les remboursements de dettes. C'est donc dire que si, à l'intérieur du milieu rural, on compare le poste *remboursements de dettes*, on voit qu'il est proportionnellement plus élevé chez les locataires que chez les propriétaires. Ces mêmes tendances ont déjà été soulignées au

TABLEAU IX – 11

Relations entre la proportion du revenu consacrée au remboursement des dettes et certaines variables

Variable	Sens de la relation
Niveau du revenu disponible	La proportion des remboursements augmente avec le revenu
Grandeur de la famille	Aucune relation
Niveau professionnel	La proportion des remboursements est plus forte pour les semi-qualifiés
Lieu de résidence	La proportion des remboursements est plus forte dans le milieu rural
Propriétaire – Locataire	La proportion des remboursements est plus forte chez les locataires
Traditionalisme Non-traditionalisme	La proportion des remboursements est plus forte chez les non traditionalistes
Optimisme – Pessimisme	La proportion des remboursements est plus forte chez les pessimistes
Chômeur – Travailleur stable	La proportion des remboursements est plus forte chez les chômeurs

moment de l'analyse de la structure du budget. Il nous était alors apparu que c'étaient les locataires ruraux qui semblaient avoir accepté le plus facilement les normes nouvelles de consommation par rapport au mobilier moderne et par rapport à l'automobile. Cette explication s'appuie en partie sur la pratique fort répandue parmi eux d'acheter à crédit. Nous avions trouvé, au même moment, que les propriétaires ruraux adhéraient à ces nouvelles normes en plus grand nombre que les locataires urbains et, en conséquence, utilisaient le crédit plus fréquemment.

Certaines liaisons entre le recours au crédit et le milieu de résidence, entre le recours au crédit, le niveau professionnel et le niveau du revenu disponible doivent être expliquées par la structure des besoins des familles et par les normes de consommation qu'elles ont intériorisées. D'autres relations, par ailleurs, doivent être expliquées par la précarité de la situation financière de la famille par rapport à l'univers de ses besoins. Les familles dont le niveau de vie est bas, c'est-à-dire, qui subissent de sérieuses privations depuis déjà quelque temps, celles qui ont été éprouvées par une longue et coûteuse maladie, celles enfin qui, régulièrement, année après année, sont

soumises au chômage sont autant de types de famille dont la situation financière est précaire. Elle ont recours au crédit plus souvent que les familles dont la situation financière est plus stable. Le recours au crédit par ces familles peu fortunées rétrécit graduellement l'univers des aspirations et les enferme dans l'univers des besoins.

À quelques reprises déjà, nous avons affirmé que l'achat à crédit est surtout défini par les salariés comme un moyen de s'approprier des biens conçus comme essentiels. Cela ressort clairement de la liste des articles qui sont le plus souvent achetés à crédit. Ces articles sont par ordre d'importance: l'automobile; les vêtements (sauf les manteaux de fourrure) ; les meubles *essentiels* par opposition aux meubles *décoratifs*; la nourriture; les articles de luxe (comme les appareils de haute fidélité, les ciné-caméras, etc.) ; les manteaux de fourrure et les outils de travail.

L'automobile, comme nous l'avons déjà signalé, est considérée par la majorité des salariés non pas comme un objet de luxe mais comme une nécessité. C'est aussi le bien le plus dispendieux et, pour autant, celui qui nécessite l'utilisation d'une forme quelconque de crédit. Si on fait exception de l'automobile, les biens que l'on se procure le plus fréquemment à crédit sont les vêtements ordinaires, les appareils ménagers les plus essentiels (réfrigérateur, lessiveuse et poêle) et la nourriture. Ce sont là trois catégories de biens qui se situent, sans discussion, au niveau des besoins. Les articles de luxe de même que les manteaux de fourrure ne représentent, en définitive, qu'un faible pourcentage de l'ensemble des achats à crédit.

À toute fin pratique, il n'existe aucune différence entre les sous-groupes par rapport à l'ordre d'importance des biens achetés à crédit. Encore là, on retrouve la très grande homogénéité signalée lors de l'analyse des besoins et des aspirations.

4 - L'EMPRUNT: LE CHOIX DE L'INSTITUTION PRÊTEUSE

A - *Les motifs de l'emprunt*

La famille qui prend la décision d'emprunter peut s'adresser à plusieurs institutions différentes. Le choix d'une institution plutôt qu'une autre s'appuie sur des différences marquées que nous allons maintenant examiner. Les données du tableau 12 nous permettent de déterminer les institutions auprès desquelles les familles salariées ont obtenu un prêt.

C'est auprès des compagnies de finance que le plus grand nombre de familles (28%) a réussi à obtenir des prêts. Les Caisses populaires se classent au deuxième rang, ayant consenti des prêts à 19% des familles. Ce dernier pourcentage induit cependant en erreur puisque, d'après ce que nous disent les familles, plus de la moitié des prêts consentis par les Caisses populaires sont des prêts hypothécaires. Si on retranche ces prêts hypothécaires du total, on est alors forcé de conclure que les Caisses populaires n'ont pas consenti plus de prêts à la consommation que les banques et les particuliers. La seule institution qui surpasse toutes les autres sur le plan

TABLEAU IX - 12

Proportion des familles ayant obtenu un prêt depuis 5 ans, selon l'institution prêteuse et la strate

Strate	Institution prêteuse				
	Cie de finance (%)	Caisse populaire (%)	Banque (%)	Particulier (%)	Cie d'assurances (%)
1	31 =	11 <	6 =	12 =	8 =
2	25 =	19 =	16 =	13 =	9 =
3	29 =	25 >	17 >	9 <	8 =
4	26 =	23 =	15 =	23 >	3 =
5	28 =	27 >	15 =	13 =	4 =
6	25 =	22 =	21 >	11 =	5 =
Moyennes	28	19	13	13	7

des prêts à la consommation est la compagnie de finance. On se rend compte d'ailleurs que son importance est constante dans toutes les strates.

Les différences que l'on note entre les différents milieux géographiques pour les prêts accordés par les Caisses populaires et la banque s'expliquent, en bonne partie, par la proportion des familles propriétaires dans chacune des strates. Ainsi le faible pourcentage de prêts provenant de la Caisse populaire à Montréal et à Québec est explicable par la faible proportion des familles propriétaires dans la strate métropolitaine. Moins il y a de propriétaires, plus la demande de prêts hypothécaires, qui constitue une bonne partie des prêts de la Caisse, est faible. La situation est inversée dans les petites villes où le nombre des propriétaires est élevé.

Le motif de l'emprunt auprès des institutions de crédit varie d'une institution à l'autre. Ainsi, on emprunte de la compagnie de finance dans le but de s'acheter une automobile (26%) ou des meubles (23%), de consolider ses dettes (13%) ou encore avec l'intention de financer une maison en deuxième hypothèque (8%) ou de rembourser des frais médicaux (5%) et finalement, parce qu'on veut boucler le budget général (3%). Cette énumération est frappante. Sauf dans le cas d'achat d'une automobile, tous les autres motifs sont des raisons pour lesquelles les Caisses populaires accepteront, du moins en principe, d'accorder un prêt. Ceci voudrait dire, qu'exception faite de l'automobile, ces familles auraient au-

tant de chances d'obtenir de prêts de la Caisse populaire qu'ils en ont d'en obtenir de la compagnie de finance.

Comme nous l'affirmions auparavant, 49 % des prêts consentis par les Caisses aux familles visitées, sont des prêts hypothécaires, ordinairement un prêt en première hypothèque. Les autres raisons invoquées pour justifier un emprunt à la Caisse sont par ordre d'importance les suivantes: la consolidation de dettes, l'achat de meubles, l'achat d'une automobile, le budget général et les frais médicaux.

TABLEAU IX – 13

Motifs invoqués auprès des différentes institutions dans le but d'obtenir un prêt

Motif invoqué	Pourcentage des prêts pour chacune des institutions				
	Cie de finance (%)	Caisse populaire (%)	Banque (%)	Particulier (%)	Cie d'assurance (%)
Hypothèques : 1ère et 2e	8	49	23	34	21
Automobile	26	6	13	9	5
Mobilier	23	8	16	12	4
Consolidation de dettes	13	13	17	13	11
Budget général	3	4	5	5	8
Frais médicaux	5	3	5	5	18
Autres	22	17	21	22	33
Total (%)	100	100	100	100	100

Même si les prêts consentis par la Caisse pour consolidation de dettes viennent au premier rang, cela ne signifie pas nécessairement que les Caisses ont accordé plus de prêts que les autres institutions financières pour cette fin. En effet les compagnies de finance ont aussi accordé 13 % de leur prêts pour cette fin (*cf.* tableau 13). Comme cette institution consent, en chiffres absolus, plus de prêts que les Caisses, elle se trouve ainsi à contribuer sur une plus haute échelle à la consolidation des dettes, que les Caisses populaires elles-mêmes.

Lorsqu'on analyse les motifs pour lesquels les salariés empruntent auprès des banques, on se rend compte que l'importance relative des motifs

invoqués pour les Caisses reste sensiblement la même, soit: prêts hypothécaires, consolidation de dettes, automobile, meubles, budget général, et soins médicaux.

Ce premier examen des données fait ressortir d'un côté le rôle spécialisé des compagnies de finance par rapport aux prêts à la consommation et de l'autre le rôle bipolaire de toutes les autres institutions financières qui consentent des prêts hypothécaires et des prêts à la consommation.

C - *La clientèle des Caisses populaires*

On sait que 19 % des familles ont emprunté à une Caisse populaire durant les cinq dernières années. Comme l'indiquent les données du tableau 14, ces familles ont tendance à résider dans le milieu rural. Cela s'expliquerait, en partie du moins, par l'importance des prêts hypothécaires effectués par la Caisse.

TABLEAU IX – 14

Relations entre le fait d'avoir déjà emprunté à une Caisse populaire et certaines variables

Variable	L'emprunt est plus fréquent chez...
Niveau de revenu	Les bas revenus
Niveau professionnel	Pas de relation
Niveau de résidence	Les ruraux

Les familles qui ont un revenu inférieur ont tendance à emprunter auprès d'une Caisse populaire. En plus de sa spécialisation en milieu rural, la Caisse populaire se spécialise aussi à prêter aux familles à revenu modeste, c'est-à-dire aux familles dont les garanties financières sont minimes. Il semble donc que sur ce point la Caisse soit demeurée fidèle à l'esprit de son fondateur. La garantie morale remplace la garantie financière. Tous les milieux attendent d'ailleurs beaucoup des Caisses populaires. En effet, la grande majorité des familles interviewées (63 %) désirent s'adresser à une Caisse populaire pour effectuer leurs emprunts. Ce désir indique un préjugé fortement favorable envers les Caisses.

Il existe cependant un fort décalage entre le désir d'emprunter à une Caisse et la possibilité d'y obtenir un prêt. Ce décalage est d'autant plus fort que, comme on l'a vu, la moitié des prêts consentis par la Caisse aux familles interrogées sont des prêts hypothécaires. Si ce décalage devait persister, il est possible que la population soit déçue dans ses attentes à l'égard des Caisses populaires.

Ce désir d'emprunter à la Caisse se retrouve d'ailleurs également dans tous les milieux. Que l'on réside en ville ou à la campagne, qu'on soit un

col blanc ou un manœuvre, que son revenu soit élevé ou non, le même préjugé favorable existe envers les Caisses. Bien que la clientèle réelle soit spécialisée en partie (familles à faible revenu résidant surtout dans le milieu rural), la clientèle potentielle est vraiment universelle.

Dans 36% des cas, les chefs de famille invoquent les *bonnes conditions financières* pour justifier leur intention d'emprunter à une Caisse populaire. Dans l'esprit de l'informateur, les bonnes conditions financières, réfèrent à une série d'avantages financiers comme un bas taux d'intérêt, ou un taux d'intérêt inférieur aux autres sociétés prêteuses, un programme de remboursements qui tienne compte de la situation économique et sociale de l'individu et de sa famille, et qui n'est pas perçu comme contraignant: « L'intérêt est bas »; « On fait de bons arrangements »; « Les paiements ne sont pas forcés »; « On ne se sent pas pris à la gorge ».

Dans 25% des cas les familles réfèrent à la *facilité* avec laquelle on peut emprunter à une Caisse populaire: « On n'a pas de misère à emprunter de l'argent à une Caisse »; « C'est plus facile emprunter là qu'ailleurs »; « C'est là qu'on aurait plus de chances d'avoir de l'argent, étant donné qu'on a un petit montant de déposé »; « Les affaires sont faciles et ils nous comprennent »; « On connaît le gérant »; « Ils nous connaissent »; « Ils nous font confiance »; « Ils sont compréhensifs »; « Mon nom est bon à la Caisse ». Voilà autant d'expressions populaires qui traduisent, à des degrés divers bien entendu, l'identification profonde de la masse des salariés aux Caisses. Ils ont l'impression qu'il existe une relation d'intimité entre eux et la Caisse. Cette intimité est le fondement même de leur sentiment d'appartenance: « La Caisse, c'est à nous, la Caisse, c'est nous ». Ce sens de la propriété les rend tout à fait à l'aise pour emprunter puisque c'est chez soi qu'on emprunte, c'est son argent qu'on va utiliser.

La satisfaction générale est la troisième raison en importance pour justifier le désir d'emprunter à une Caisse. La satisfaction est motivée par des raisons comme celles-ci: « On est bien servi » « On est bien reçu » « Ce n'est pas gênant »; « D'après ce que l'on sait, ils nous donnent de bons services »; « C'est la meilleure place », etc. Ici encore on retrouve entre le client et sa Caisse une relation personnelle, intime et intense.

Dans 12% des cas, l'interrogé est favorable parce qu'il existe déjà une relation entre lui et une Caisse: « On est de vieux clients »; « On a toujours fait affaire avec eux »; « Ici tout le monde fait affaire avec eux ».

Quelques-uns sont favorables enfin parce qu'il n'existe pas de différences marquées entre la Caisse et la banque, ou encore la Caisse est la seule institution à crédit du milieu: « C'est le seul endroit où on peut aller »; « C'est proche dans le village ».

En résumé l'attitude favorable à l'égard des Caisses populaires se situe à deux niveaux: 1. celui des conditions financières; 2. celui de la conscience des possibilités d'emprunt. Dans le premier cas, l'attitude est fondée sur le taux d'intérêt, les conditions faciles de remboursement et les assu-

rances sur la vie alors que dans le second, on se fait une image de la Caisse populaire comme un organisme réceptif à toute demande de prêts. Par voie de conséquence, on considère ses chances de réussir comme excellentes, lorsqu'on s'adressera à un moment approprié à une Caisse dans le but d'y obtenir un emprunt.

Pour 31% des familles qui ne veulent pas emprunter des Caisses, l'attitude est basée sur une condition d'éligibilité pour y obtenir un prêt. On sait que si l'on n'est pas sociétaire, la demande de prêts sera rejetée automatiquement par la Caisse. Ce n'est donc pas à vraiment parler une attitude défavorable.

Dans 29% des cas, on irait ailleurs. Nous avons là l'indication d'une préférence. On préférera soit la compagnie de finance, soit la banque, soit encore un parent ou un ami à une Caisse. Mais on ne sait pas pourquoi cette préférence existe, sur quoi elle repose. Pour les uns, certaines attitudes existent (ils sont clients d'une banque depuis leur jeune âge) sans qu'elles traduisent nécessairement une attitude défavorable envers la Caisse populaire. Pour les autres, ces habitudes reposent sur le rejet de la Caisse à la suite d'expériences personnelles désagréables (refus de prêt, désaccord avec un membre du personnel, service usé et inadéquat, etc.).

Plusieurs des informateurs qui ne veulent pas emprunter à la Caisse (12.5%) appuient leur décision parce qu'ils n'ont pas « les garanties nécessaires »; « Quand j'emprunte, j'en ai tellement besoin qu'ils ne me prêteront pas ». À partir de ces deux attitudes, on peut dégager l'impression que la Caisse prête seulement sur garantie financière ou sur endosseur, et que la réputation d'honnêteté d'un individu et sa valeur morale en général ne sont pas suffisantes pour obtenir un prêt.

Les véritables attitudes négatives et spécifiques à des politiques administratives des Caisses sont plutôt rares (8%) et réfèrent à l'absence de solidité financière de l'institution: « Je préfère la banque, les fonds sont meilleurs à la banque et il y a plus de Caisses que de banques qui ont fait faillite ». On s'en prend également au manque de discrétion: « Pas discret »; « J'aimerais mieux aller à la banque parce qu'à la Caisse, il y a trop de gens qui se mettent le nez là-dedans »; « Il n'y a pas moyen d'emprunter sans que tout le monde du village le sache »; « Ce n'est pas confidentiel ». C'est à la campagne surtout que l'on retrouve le reproche de l'absence de discrétion. Quant au manque de confiance, ce sont dans les villages où la prospérité économique est moyenne qu'on la retrouve surtout.

Si on établit le bilan des attitudes des travailleurs salariés envers la Caisse populaire, on se rend immédiatement compte qu'en général ils sont en grande majorité favorables et bien disposés à utiliser ses services. Quant à la minorité de ceux qui ne veulent pas utiliser les services d'une Caisse, très peu affichent une attitude irrévocablement négative comme l'absence de confiance, le manque de solidité financière. La Caisse grandit dans un climat qui lui est extrêmement favorable par rapport à toutes les autres institutions financières.

CHAPITRE X

Les loisirs de la famille salariée dans la société technologique[1]

I LA TRIPLE DIMENSION DU LOISIR

Depuis plusieurs années déjà, la société canadienne-française subit de profondes transformations dans ses structures commerciales et industrielles. Cette industrialisation rapide de notre milieu[2] — sous l'influence d'une évolution dans les techniques d'exploitation des ressources naturelles — a provoqué des réactions à chaîne à tous les niveaux de la structure sociale, bouleversant ainsi les méthodes de travail et le mode de vie des populations ouvrières, rurales et urbaines. Les occupations et métiers traditionnels ont éclaté et ont été remplacés par une multitude d'opérations parcellaires intégrées dans une chaîne de production. Le travailleur a perdu son autonomie: il ne conçoit plus et n'exécute plus son travail à partir de critères personnels. Au contraire, il est un des éléments d'une unité plus large de production. C'est un groupe spécialisé de techniciens et d'ingénieurs qui conçoivent la production dans son ensemble et dans chacune de ses étapes. L'ouvrier fait partie d'une chaîne de production, à l'intérieur de laquelle il exécute une tâche très précise, à caractère répétitif. Très souvent, il possède une vision partielle ou déformée du produit fini, ce qui a pour effet d'enlever presque toute signification au geste productif qu'il pose. En somme il exécute aveuglément les ordres qu'on lui impose et se plie au rythme de travail dicté par la machine. De plus, il doit s'intégrer dans une équipe de travail dont les membres nourrissent des ambitions parfois opposées et qui entretiennent des relations plus ou moins amicales. Cette contrainte sociale s'ajoute aux impératifs techniques de la production.

Dans ce contexte technologique, le travailleur subit une aliénation sociale plus ou moins poussée. Par l'entremise de son activité productrice,

---

1 Ce chapitre a été publié sous forme d'article dans *Service Social*, vol. XII, nos 1-2, 1963, pp. 28-55.

2 *cf.* Jean-Charles FALARDEAU, édit., *Essais sur le Québec contemporain*, Québec, P.U.L., 1952.

il lui est maintenant impossible de se réaliser comme homme et de s'épanouir. N'étant plus créateur, le travail est devenu une série de gestes mécaniques, tolérés parce qu'ils rendent possible un certain niveau de vie. Le travailleur s'ingéniera donc maintenant à s'approprier tout l'argent nécessaire afin de participer à des activités sociales, qui lui permettront de se définir comme individu et d'atteindre une position sociale.

Il était souvent difficile, autrefois, de différencier périodes de travail et périodes de loisir. Les deux types d'activité étaient si intimement liés que le passage d'un univers à l'autre s'effectuait naturellement. Aujourd'hui, ces deux types d'activité sont non seulement dissociés, mais il existe comme une profonde brisure et discontinuité entre eux. Le loisir devient de plus en plus la seule activité créatrice.

Le progrès technologique a par ailleurs rétréci considérablement la période hebdomadaire consacrée au travail laissant à l'individu des périodes de plus en plus longues de repos et de loisir. Le loisir a pris une telle expansion dans nos sociétés modernes qu'on les qualifie volontiers de *civilisations du loisir*.

Ce concept très large définit assez bien les types d'activité dominant nos sociétés sans toutefois les distinguer par rapport aux différentes intentions qui les animent. Car l'activité de loisir n'est pas nécessairement une activité créatrice: cela dépend des motivations sous-jacentes de l'individu et des objectifs qu'il se propose de réaliser. La signification du loisir repose donc sur l'intention de *l'acteur social*. Certes l'ouvrier qui ne découvre pas durant les périodes de son travail la possibilité d'inventer et de créer un chef-d'œuvre[3] au sens artisanal du terme recherche une activité compensatrice en dehors des périodes de production. L'ouvrier peut ainsi s'adonner à un passe-temps favori qui lui permettra de s'exprimer librement et de retrouver temporairement du moins, le sens de la création (le bricolage, l'ébénisterie, la peinture, etc.). Cette expérience sera vécue si intensément parfois qu'il pourra même se réfugier dans un monde imaginaire et croire que l'homme continue de dominer la nature, ou du moins d'exercer une influence prépondérante sur son milieu physique et social. Aller au cinéma, regarder la télévision, fréquenter un club social, assister à une partie de hockey et, en général, participer aux loisirs commercialisés tendent à envelopper l'homme de masse dans une culture d'évasion de masse.

Entre ces deux pôles d'influence, la création et l'évasion, il existe un autre type de loisir: le loisir *restructurateur*. Voici ses principes caractéristiques. L'ouvrier redonne un sens à sa vie non plus par le geste créateur ou par une évasion mais par la recherche constante de relations primaires, émotivement satisfaisantes. L'ouvrier perpétue ainsi un passé valorisé. Il peut, par exemple, orienter toute son activité sociale dans un réseau de

---

3 Le besoin d'expression et de création est un des besoins de l'individu. Pour une liste exhaustive des besoins, *cf.* Alexander H. LEIGHTON, *My Name is Legion*, New York, Basic Books, pp. 133-160. Comparer cette liste à celle fournie par Otto KLINEBERG, *Psychologie sociale*, tome I, Paris. PUF., 1957, pp. 84-190.

parenté ou à l'intérieur d'un cercle restreint d'amis intimes. Le *togetherness* est un cas typique de cette orientation. L'ouvrier perçoit son univers de travail comme dépersonnalisé et formalisé: aussitôt qu'il en sort, il cherche à conférer un sens d'utilité à sa vie, dans, par et pour les autres. Ce type d'activité sociale n'est pas créateur puisqu'il ne s'exprime pas par une œuvre visible. Il s'éloigne également de l'évasion puisque l'individu prend conscience de ce qu'il fait et agit même avec l'intention de retrouver son authenticité. Le loisir permet donc une véritable restructuration de l'individu, d'une définition revalorisée de soi-même et de ses aptitudes premières, en fin de compte, il le rend capable de tolérer le travail et son aliénation.

Après avoir examiné, en détail, comment le salarié utilise ses moments libres, les diverses formes de loisirs auxquelles il s'adonne et le degré de satisfaction qu'ils apportent, nous serons alors en mesure d'évaluer la fonction du loisir pour la famille salariée: création, évasion ou restructuration.

II LE LOISIR EST UN BESOIN NOUVEAU

L'utilisation que fait la famille de ses revenus disponibles, nous l'avons vu, traduit les motivations de celui ou de ceux qui administrent le budget familial. La structure des dépenses reflète donc la puissance d'attraction d'un bien par rapport à plusieurs autres et, par voie de conséquence, la structure des besoins de la famille. Rappelons, en tout premier lieu, que le besoin de loisir est un besoin nouveau dans le même sens que l'automobile, des niveaux élevés d'instruction et de la sécurité sous toutes ses formes. Si l'ouvrier et sa famille ne peuvent avoir tous les loisirs qu'ils définissent comme essentiels ou s'ils ne peuvent prendre des vacances, ils se sentiront alors privés d'un bien auquel ils ont droit. Dans cette perspective subjective, le loisir fait partie de l'ensemble des biens auxquels tout individu ou toute famille a droit. Résumons les principales tendances au sujet des loisirs analysés en tant que besoins sentis par l'ensemble de la population ouvrière.

Les loisirs sont un besoin généralisé puisque 90% des familles dépensent $121 en moyenne pour leurs loisirs. Les dépenses consacrées aux loisirs représentent 2.3% de l'ensemble des dépenses du budget type des familles salariées. Exprimé en dollars, ce pourcentage représente une dépense annuelle de $108. C'est une somme relativement faible par rapport à l'ensemble des revenus disponibles.

Peut-on dire que le besoin en loisirs de toutes sortes s'accroît à mesure que le statut économique de l'individu s'améliore? Nous devons répondre par l'affirmative puisque la proportion des dépenses consacrées aux loisirs, augmente à mesure que s'élève le revenu disponible par unité de consommation. Les familles à faible revenu consacrent 1.3% de leur budget tandis que celles qui jouissent d'un revenu moyen affectent 2.3% de leur revenu pour ce poste budgétaire. Les familles à revenu supérieur dépensent en moyenne 3.4% de leur revenu annuel. On note donc une double augmen-

tation (la proportion des dépenses et les chiffres absolus) associée à l'élévation du niveau des revenus. D'ailleurs, l'accroissement des dépenses pour les loisirs est plus que proportionnel à l'élévation du niveau de vie. Le besoin de loisir est donc presque indéfiniment extensible. C'est un des premiers besoins à bénéficier d'une attention particulière au moment d'une amélioration dans la situation financière de la famille.

Les ouvriers sans spécialisation dépensent très peu pour leurs loisirs comparativement aux cols blancs. Le niveau professionnel est étroitement lié au niveau de revenu disponible et, par conséquent, la proportion des sommes consacrées aux loisirs augmente graduellement quand on passe d'une catégorie professionnelle à une autre qui lui est supérieure. Les différences interprofessionnelles se retrouvent aussi par rapport au milieu de provenance. A revenus égaux, le travailleur urbain consacre une proportion plus grande de son revenu à ses loisirs que le salarié rural. Il nous faudra interpréter ce résultat plus loin.

Si le besoin loisir est très extensible, il est aussi un des besoins les plus compressibles, c'est-à-dire un besoin que l'on restreint facilement lorsque d'autres besoins deviennent impérieux. L'étude des privations volontaires nous renseigne à ce propos. Il semble que ce soit un des premiers biens à être sacrifiés dans les cas où d'autres nécessités viennent en conflit. Arrive-t-il une dépense imprévue, 22% des familles renoncent à leurs voyages et à leurs vacances pour y faire face. Une famille sur quatre se refuse des loisirs afin de rencontrer les versements mensuels sur des biens acquis à crédit. Une famille sur deux (46%) annule ses voyages dans le but de se procurer éventuellement avec les économies ainsi réalisées des biens désirés depuis longtemps. Enfin, si la famille éprouve de la difficulté à boucler son budget, 47% des familles s'imposent des restrictions sur leurs sorties et 8% renoncent aux voyages et à leurs vacances dans le seul but d'alléger leur budget. Les tendances sont nettes. Le loisir n'obtient pas une priorité élevée dans l'échelle des besoins à satisfaire puisque volontairement la famille réduit ses loisirs et annule ses vacances et/ou ses voyages afin de trouver les argents nécessaires ailleurs.

Cette substitution des argents disponibles d'un poste à un autre provoque des sentiments de privation: près de 60% des familles affirment manquer de loisirs. Le nombre des familles privées s'accroît à mesure que le revenu baisse [4].

III L'UTILISATION DES TEMPS LIBRES

Les dernières constatations sont suggestives. À la fois extensible et compressible, le besoin de loisir est un important sujet de préoccupation. C'est bien à regret qu'on s'impose des restrictions dans ses loisirs. On essaie

4 54% des familles à revenu supérieur se sentent privées comparativement à 56% dans les classes à revenu moyen et à 66% chez les économiquement faibles.

d'ailleurs de compenser ces privations par la substitution de loisirs gratuits aux loisirs plus ou moins dispendieux.

Pour analyser plus en profondeur la signification de ces conduites et découvrir la fonction du loisir pour les différents types de famille, il est nécessaire d'examiner, en premier lieu, comment les pères et mères de famille utilisent leurs temps libres. Quels sont les genres de loisirs préférés chez les unes et chez les autres? Les données du tableau 1 rendent possible une vue synthétique, de ces comportements.

Le genre de loisirs préférés par les hommes se compare, à peu de différences près, aux loisirs des femmes. Une seule différence est appréciable: si d'un côté les femmes vont au cinéma plus souvent que les hommes, ces derniers par contre, réussissent à s'esquiver pour une excursion, ou pour une partie de pêche.

Les loisirs qui pourraient être considérés comme créateurs, tels que la pratique d'un sport, un passe-temps favori, etc., semblent intéresser une infime minorité des chefs de familles. Nous ne pouvons pas, par ailleurs, accorder trop d'importance à la lecture puisque nous ne pouvons distinguer la lecture des journaux de la lecture plus sérieuse et véritablement créatrice.

La télévision, pour les hommes comme pour les femmes, est l'activité libre la plus recherchée. C'est même la seule forme de loisir qui soit pratiquée régulièrement par la grande majorité des chefs de famille. Il est difficile de connaître avec certitude la fonction de la télévision[5]: elle peut permettre l'évasion tout comme elle peut favoriser la restructuration de l'ego. Comme on regarde la télévision chez soi sans sortir de son foyer, elle permet la consolidation des relations intimes entre tous les membres d'une même unité résidentielle. De plus, le petit écran fait pénétrer le monde dans le foyer.

Mais justement, comme l'individu vit ses expériences, établit des contacts, symboliques, cela va de soi, mais non moins réels pour tout cela, dans un univers social restreint chargé d'affectivité, par la médiation de son appareil de télévision, il peut redéfinir le monde à la dimension de son univers journalier et à partir de critères remplis de signification. On est alors justifié de croire que l'image du petit écran confère à ses expériences impersonnelles de plus en plus généralisées, un sens nouveau et régénérateur.

Mais le programme de télévision peut aussi permettre à l'individu *d'oublier ses problèmes* et de vivre, momentanément du moins, quelques minutes de détente et d'évasion. Mais cette évasion ne peut pas être aussi intense et durable que celle qui est associée au cinéma ou à l'assistance à

---

5 Étant donné l'importance de la télévision dans la vie quotidienne, il faudra, avant trop longtemps, entreprendre des études systématiques sur la nature de l'influence qu'elle exerce sur le plan des systèmes de valeur et sur celui des types de comportement. Comme agent de socialisation de l'enfant, il est bien certain qu'elle se place sur un pied d'égalité avec la famille, l'école et les compagnons de jeu. Chez les enfants, son influence est critique parce qu'elle est plus déterminante encore que chez les adultes.

TABLEAU X - 1

Genres de loisirs pratiqués par les hommes et par les femmes (en%)

Genres de loisirs	Fréquence						Rang*	
	Régulièrement		Occasionnellement		Jamais			
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Télévision	63.5	65.2	22.3	21.0	14.1	13.4	1er	1er
Lectures	23.5	21.4	29.4	32.3	45.7	45.2	6e	6e
Jeux de cartes	17.4	18.0	37.6	37.0	44.0	44.4	5e	5e
Soirées avec des amis	13.9	14.0	52.6	52.8	32.6	33.0	4e	4e
Soirées de famille	23.7	24.0	57.2	57.1	18.5	18.5	2e	2e
Associations	11.8	9.9	11.8	9.8	75.4	79.3	8e	8e
Promenades (auto)	32.4	32.4	28.4	28.9	38.7	38.6	3e	3e
Pêche, chasse	17.9	6.6	20.5	9.4	61.2	81.8	7e	9e
Passe-temps	5.3	2.7	4.1	3.5	87.6	90.6	15e	15e
Cinéma	4.4	4.1	22.0	22.1	73.0	73.5	9e	7e
Théâtre	0.8	0.9	4.7	5.7	93.4	92.8	16e	14e
Danse	1.4	1.3	14.9	15.4	82.8	83.0	13e	11e
Club	1.6	1.3	13.6	13.3	83.8	83.9	12e	12e
Ski, etc.	7.0	4.8	10.8	8.0	81.2	86.3	10e	10e
Assistance aux joutes sportives	6.0	2.6	15.0	7.5	78.2	88.9	11e	13e
Courses, etc.	1.5	0.5	4.6	1.8	92.9	96.2	14e	16e

* Ce rang a été déterminé après avoir appliqué la pondération suivante : régulièrement : poids 3
occasionnellement : poids 2
jamais : poids 1

une joute sportive. Le décor trop familier du foyer, avec ses impératifs inattendus et distrayants (c'est le téléphone qui sonne, ce sont les enfants qui pleurent, c'est un plat qui brûle, etc.) demeure présent chez le spectateur; il l'empêche d'oublier la réalité et de s'oublier lui-même complètement. De tous les loisirs favorisant l'évasion, la télévision est de beaucoup le plus important puisqu'il est à peu près la seule activité de ce genre.

En définitive, les loisirs commerciaux de la société de masse attirent très peu de chefs de famille. Il est à remarquer, cependant, que l'importance des loisirs commerciaux s'accroît à mesure que le niveau des revenus disponibles s'élève. Des revenus plus élevés permettent donc l'accès à différents types de loisirs jusque là presque inexistants. C'est par cette voie surtout que le loisir est extensible. L'aspiration vers le loisir de masse, et d'évasion est refoulée et mise en veilleuse jusqu'au moment où elle devient réalisable par la disponibilité de revenus nouveaux. On verra tout le réalisme de cette interprétation par l'examen ultérieur, sur une plus vaste échelle, de l'éventail des occupations récréatives désirées.

Pour l'instant, portons notre attention aux loisirs les plus populaires. Ils prennent place au niveau d'unités sociales restreintes et significatives: la famille et les petits groupes. Les soirées de famille, les promenades familiales en automobile [6], les soirées passées entre copains, le jeu de cartes entre parents et amis, constituent la base fondamentale des loisirs dans la population ouvrière. Ce sont autant de loisirs restructurateurs; ils permettent à l'individu de construire et d'évoluer dans un univers social à sa dimension. Le salarié peut le modeler et lui conférer des significations personnelles, authentiques que le monde du travail lui dénie et que la société de masse lui enlève jour après jour.

IV LES LOISIRS QUI FONT L'OBJET D'ASPIRATION

C'est beaucoup plus au niveau des relations sociales intimes, chargées de signification, qu'à celui de l'effort créateur que le salarié canadien-français se définit et cherche à démontrer sa valeur et son utilité. Bien que les loisirs commerciaux soient un puissant mécanisme d'attrait par l'évasion qu'ils rendent possible, ils demeurent encore hors de portée, pour un bon nombre, du fait qu'ils exigent des revenus supérieurs. L'examen des aspirations au tableau 2, nous éclairera par rapport aux formes de loisirs qu'on désire pratiquer plus fréquemment et nous indiquera, par voie de conséquence, la nature de l'évolution future de l'activité récréative (genres de loisirs, niveaux de participation et genres de clientèle).

Grosso modo, les aspirations entretenues par rapport aux loisirs sont sensiblement parallèles et comparables aux genres de loisirs pratiqués. Il semble donc, pour le moment du moins, que le salarié n'aspire pas à élargir les cadres et les variétés de ses loisirs puisqu'il n'a pas encore épuisé les

6 Nous analyserons plus loin l'automobile en tant que besoin nouveau et forme de loisir de masse.

TABLEAU X – 2

Genres de loisirs qu'on voudrait pratiquer davantage, selon le sexe

Genres de loisirs	% des hommes qui désirent ce genre de loisir*	% des femmes qui désirent ce genre de loisir*
Pêche, chasse	28	–
Cinéma	8	17
Promenade en automobile	11	15
Assistance au hockey	14	–
Vacances	9	10
Télévision	–	10
Danse	–	10
Pratique des sports	9	–
Quilles	–	8
Aucun	29	31

* Le total peut dépasser 100% car les informateurs pouvaient indiquer plus d'un type de loisir.

possibilités des formes de loisirs auxquels il s'adonne déjà de façon coutumière. L'inadéquation besoin-aspiration se situe au niveau de l'intensité de la participation plutôt qu'à celui d'expériences élargies. L'importance des formes restructuratrices de loisirs demeure saisissante lorsqu'on demande au salarié de se projeter dans l'avenir. Il nous révèle alors ses anticipations. On peut en déduire, à la rigueur, que la structure des loisirs demeurera sensiblement la même d'ici quelques années. Le tiers des familles sont entièrement satisfaites de leur façon d'utiliser leurs temps libres. La promenade en automobile et les vacances, deux types de loisirs restructurateurs, représentent les types de loisirs qui reçoivent l'adhésion d'un bon nombre.

Même si les données du tableau précédent visent à maintenir une sorte d'équilibre et de continuité entre le présent et l'avenir, on ne peut s'empêcher de souligner qu'un certain nombre de familles se laissent attirer de plus en plus par les loisirs commercialisés. Aller au cinéma, assister à une joute de hockey, se rendre à une salle de danse sont des loisirs mentionnés par plusieurs individus. Les loisirs créateurs exercent peu d'attrait dans l'ensemble; seuls les hommes voudraient pratiquer l'un ou l'autre des sports à la mode. S'il devait se détourner des loisirs restructurateurs, l'individu s'orienterait plutôt vers l'évasion que du côté de la création[7]. Il est

7 Cette constatation, à notre avis, est lourde de conséquences pour l'équilibre psychologique des salariés. Si l'individu subit son travail, et est tout aussi passif dans d'autres contextes culturels, ces contraintes finiront à la longue par devenir intolérables (l'individu dépassera alors son seuil de résistance) et entraîneront de

intéressant de noter que les genres d'évasion souhaités par les hommes diffèrent de ceux que désirent les femmes: sports de masse chez ceux-là; cinéma chez celles-ci. Tout changement subit dans la structure actuelle des loisirs, risquerait de créer une profonde dissociation entre les sexes; grâce à la très grande importance des loisirs régénérateurs qui sont partagés par le mari et la femme, ce fossé n'existe pas encore.

Deux types de loisirs semblent mal se classifier dans l'un ou l'autre des types décrits précédemment: ce sont la pêche et les quilles. Ils consistent dans la pratique active d'un sport et comportent un aspect créateur. Par ailleurs, les évocations symboliques de ces sports ajoutent une signification nouvelle plus importante encore, que l'aspect sportif lui-même. Pour les Canadiens français urbains — de naissance rurale ou urbaine — la pêche et la chasse sont des loisirs qui permettent une communion quasi rituelle à un passé rural idéalisé encore proche [8]. Et il nous semble que la création est à son minimum dans l'exercice de ces deux sports. Elle l'est aussi, mais pour des raisons différentes, chez le quilleur. Si on fait exception des quilleurs professionnels, le jeu de quilles est une activité plus structuratrice que créatrice. L'aspect le plus important du jeu de quilles, c'est qu'il permet de se retrouver dans un petit groupe intime de parents, d'amis ou de collègues. L'intimité des relations sociales, le climat d'intérêt et d'amitié apportent plus de satisfactions que la performance athlétique elle-même. Dans certains milieux, par exemple, l'équipe de quilles est en train de supplanter le club de tricot ou le club de bridge.

V LES LOISIRS PRATIQUÉS ET LES NIVEAUX DE SATISFACTION

Avant d'entreprendre l'étude particulière des diverses formes de loisir, nous examinerons le degré de satisfaction que procurent les loisirs pratiqués [9]. Par l'analyse du niveau de satisfaction et de privation, nous serons en mesure de déceler les facteurs stratégiques et d'élaborer, peut-être, des schémas d'explication.

---

profonds déséquilibres. Si l'individu doit constamment *perdre conscience*, pour trouver une certaine détente, cette dissociation finira par le rendre incapable de s'adapter et de s'intégrer aux différents groupes dans lesquels il évolue. Cette mésadaptation ayant tendance à se généraliser créera de nouvelles difficultés dans les relations interpersonnelles qui deviendront de plus en plus troublantes pour l'individu. C'est le début du processus psychopathologique.

8 Prisonnier de la ville, coupé en quelque sorte du rythme de vie du monde réel, l'urbain apprécie l'esthétique de la campagne et renouvelle ses énergies au contact de la nature. Par la même occasion, symboliquement du moins, il communie à la vie des ancêtres. Par ce biais, on retrouve donc momentanément une authenticité perdue. La pêche et la chasse peuvent être vues encore comme des moyens pour maîtriser et dominer la nature. Ce sentiment de domination vient compenser le sens de futilité que ressent le salarié dans le monde technique. Des psychanalystes voient enfin dans la chasse une soupape à l'agressivité devenue difficilement contrôlable à la suite des nombreuses tensions qui assaillent l'individu dans le monde industriel. Une étude plus approfondie serait nécessaire pour évaluer l'importance relative de l'une ou de l'autre de ces interprétations.

9 Il s'agit donc ici de satisfaction généralisée par rapport à l'ensemble des loisirs, sans distinction aucune. Ce degré de satisfaction est calculé en utilisant la question 77 : Trouvez-vous que vous vous accordez assez, pas assez de loisir et de récréation ?

Plus de la moitié (54%) des familles jugent qu'elles bénéficient suffisamment de loisirs. La proportion des gens satisfaits dans l'ensemble tend à se rétrécir dans le milieu rural. Cette tendance est associée au niveau du revenu disponible. Les familles qui se sentent privées sont en plus grand nombre dans le groupe des travailleurs à faible revenu, tandis que l'inverse se produit dans le cas des familles à l'aise. Si on effectue la même comparaison pour les différentes catégories professionnelles, deux faits s'imposent à l'attention: a) dans l'ensemble, les cols blancs sont un peu plus satisfaits de leurs loisirs que les autres; et b) les ouvriers semi-qualifiés sont ceux qui éprouvent les plus fortes privations. Cependant le col blanc dont le revenu est faible est beaucoup moins satisfait que les autres travailleurs qui ont des revenus comparables au sien. Le col blanc, défavorisé par un salaire inférieur, n'en continue pas moins pour cela, de s'identifier et d'espérer les mêmes loisirs que pratiquent les plus fortunés de sa catégorie sociale. L'écart entre l'aspiration de classe et les loisirs réellement pratiqués résulte, comme nous venons de le voir, d'un salaire trop bas, salaire typique pour cette catégorie professionnelle.

De cette analyse très sommaire, il faut souligner l'importance du revenu dans le degré de satisfaction atteint; bien plus, les familles qui peuvent se payer plus de loisirs commercialisés sont aussi parmi les plus satisfaites. Puisque les loisirs commercialisés sont organisés en fonction de l'évasion, et qu'ils sont de plus en plus recherchés, on peut prédire l'importance de plus en plus grande des loisirs d'évasion dans la vie des familles salariées. Cette observation confirme à nouveau une interprétation énoncée antérieurement: une amélioration du niveau de vie permet donc d'accroître le nombre des moments d'évasion, de les prolonger et non de susciter une création.

VI LES FORMES DE LOISIRS ET LES GENRES DE CLIENTÈLE

Dans une section antérieure, nous avons identifié quelques types des formes de loisirs les plus populaires. Nous nous proposons d'étudier plus en profondeur chacune de ces formes privilégiées afin de repérer les motivations qui orientent les salariés vers ces types de loisirs plutôt que vers d'autres. Nous discuterons de l'attrait de la télévision, de l'importance du réseau de parenté, de la possibilité de prendre des vacances et de l'utilisation de l'automobile. Tandis que les émissions de télévision et les relations de parenté sont les distractions les plus populaires, les vacances constituent un pôle très puissant d'attraction pour les pères comme pour les mères de famille. Si la famille conçoit ses vacances comme une nécessité, d'une part, elle est quand même prête, d'autre part, à les sacrifier, si une situation d'urgence se présente ou si un bien qu'elle juge supérieur devient subitement accessible.

1 - LA TÉLÉVISION

Les travaux récents de la psychologie sociale ont analysé l'influence de la publicité commerciale et de la propagande sur les décisions et les compor-

tements: la télévision est une technique nouvelle qui permet d'établir rapidement des contacts personnels et de véhiculer des messages de toute nature vers son client. En apportant dans tous les foyers une image du monde sous toutes ses facettes, en dévoilant dans toute leur authenticité les traditions et les modes de vie d'autres peuples, fussent-ils techniquement évolués ou privés des instruments les plus rudimentaires, en essayant de créer une meilleure compréhension de notre milieu par l'examen répété de nos misères et de nos grandeurs, la télévision nous rapproche de tous nos frères, nous fait vivre des moments de très grande intensité, et elle agit comme un « définiteur de situation ». Elle construit les normes qui modèlent les comportements et élabore les systèmes de valeurs qui sont intériorisées par les téléspectateurs.

Si nous voulons être en mesure de découvrir jusqu'à quel point les différents groupes sociologiques de la population sont influencés par ce médium d'information et de pression, il nous faut tout d'abord analyser l'influence de la télévision. Nous aurons alors une idée des genres de clientèle qui reçoivent les messages véhiculés par cette technique de diffusion [10]. C'est pourquoi nous avons tenté de mesurer le degré d'assiduité à la télévision [11].

Si nous regroupons les types analogues tels qu'ils ont été suggérés, nous obtenons, en pourcentage, la distribution suivante: 68% des familles regardent très souvent la télévision [12]: 18.4% des familles la regardent occasionnellement; et 13.6% des familles y sont très peu intéressées. Nous

---

10 Le Service des recherches de Radio-Canada a effectué en 1960 une vaste enquête sur l'influence de la télévision, dans les régions métropolitaines de Montréal et de Québec. Quant à nous, notre étude de la télévision comme technique d'information demeure fragmentaire. Car elle est dissociée des autres médiums d'information comme la presse, le magazine à grand tirage, la radio, le cinéma, etc. Tous les éléments enfin qui constituent la culture de masse. Comme la télévision existe dans la presque totalité des foyers et qu'elle est l'activité la plus recherchée, nous avons cru qu'elle nous fournirait des constatations fort intéressantes sur notre milieu.

11 Cette mesure fut construite de la façon suivante : nous avons utilisé deux variables : a) la distinction entre le père et la mère de famille; b) l'assiduité à regarder la télévision. Cela nous a permis de dégager neuf types possibles par rapport au degré d'assiduité à la télévision. Voici ces types :

A : femme, régulièrement; homme, régulièrement
B : femme, occasionnellement; homme, régulièrement
C : femme, jamais; homme, régulièrement
D : femme, régulièrement; homme, occasionnellement
E : femme, occasionnellement; homme, occasionnellement
F : femme, jamais; homme, occasionnellement
G : femme, régulièrement; homme, jamais
H : femme, occasionnellement; homme, jamais
J : femme, jamais; homme, jamais.

Puis considérant cette typologie comme un index, nous avons effectué des regroupements significatifs. Les types A, B et D constituent la classe des familles qui regardent souvent la télévision; les types C, E et G, qui la regardent occasionnellement; et les types F, H et J représentent les familles peu intéressées à la télévision.

12 Dans 86% des familles appartenant à cette catégorie, les deux conjoints écoutent régulièrement les émissions de télévision (soit 849 familles). Ces données numériques soulignent l'étendue de l'influence de ce médium de diffusion sur la mentalité des familles salariées québécoises.

TABLEAU X-3

Degré d'assiduité à la télévision, du père et de la mère

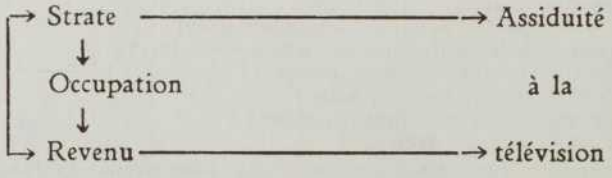
Degré d'assiduité à la télévision, de l'épouse	Degré d'assiduité à la télévision, du mari		
	Régulièrement	Occasionnellement	Jamais
Régulièrement	Type A 849 cas	Type D 77 cas	Type G 22 cas
Occasionnellement	Type B 57 cas	Type E 231 cas	Type H 17 cas
Jamais	Type C 16 cas	Type F 12 cas	Type J 167 cas

avons là des observations sur lesquelles il vaut la peine de s'attarder quelques instants [13].

a) Les urbains suivent avec plus d'assiduité que les ruraux les différentes émissions de la télévision. Parmi ceux-là, ceux qui sont nés à la ville sont les plus intéressés à la télévision. D'autres caractéristiques associées au statut urbain — comme une dissociation plus ou moins prononcée des valeurs rurales traditionnelles [14] —, s'observent chez ceux qui regardent la télévision régulièrement.

b) Les familles qui occupent un statut économique élevé, celles qui sont donc peu susceptibles de devenir chômeurs, s'intéressent plus que les autres au petit écran.

c) Le niveau professionnel ne semble pas jouer un rôle déterminant sur cette activité récréative. Si on étudie l'influence de ces trois facteurs (milieu de résidence, niveau de vie et statut professionnel) non plus séparément, mais les uns par rapport aux autres, on constate alors que les taux différentiels d'assiduité à la télévision s'expliquent d'abord par le milieu de résidence et, secondairement par le niveau du revenu disponible. Cela peut être représenté graphiquement par le schéma qui suit :



13 Cette mesure est une des variables indépendantes du modèle d'analyse. Nous la mettrons en relation avec d'autres caractéristiques psychologiques et sociales des chefs de famille.

14 L'esprit traditionnel est fondé sur l'exaltation des vertus rurales, c'est-à-dire sur un mode de vie fondé sur le travail, la frugalité, l'hospitalité et une vision spiritualiste du monde.

Puisque le revenu influe sur l'assiduité à la télévision, on observe que l'auditoire le plus régulier de la télévision nourrit plus d'aspirations, est moins préoccupé [15], et ressent moins de privations.

Le degré d'assiduité [16] réfère, comme nous l'avons vu, à la régularité du contact avec ce médium de diffusion. À mesure que la télévision devient accessible aux milieux les plus reculés, nous observons des transformations correspondantes dans les normes de consommation et dans les systèmes de valeur des familles rurales. Bien plus, en apportant repos et évasion, elle devient une forme de loisir qui tend à s'universaliser. La télévision peut remplacer le cinéma, les lectures, la radio, les voyages, et l'assistance aux sports de masse. Car elle est tout cela à la fois. Sans détruire le loisir restructurateur, elle attire toutes les couches sociales par la détente qu'elle apporte.

2 - LES SOIRÉES DE FAMILLE ET LES RELATIONS DE PARENTÉ

Les soirées de famille sont des genres de loisirs très populaires [17]. Parmi les facteurs qui semblent favoriser la fréquence des relations de parenté, la proximité géographique est sans aucun doute le plus significatif [18]. Le tableau 4 nous présente des données sur la fréquence de ces rencontres entre parents.

La rencontre hebdomadaire avec les membres du réseau de parenté constitue le loisir dominant de la majorité des familles, qu'elles vivent à la campagne ou à la ville, qu'elles soient de fortune modeste ou à l'aise et qu'elles aient un statut professionnel élevé ou faible. Comme nous l'affirmions plus haut, ce type de loisir est recherché dans toutes les catégories sociales. Doit-on en conclure que la visite régulière des parents n'est pas un comportement strictement traditionnel? Doit-on penser plutôt que les relations primaires ont une importance si grande qu'elles persistent même dans la société technologique? D'ailleurs, il peut exister des différences profondes entre le milieu traditionnel et le milieu urbain par rapport à la nature du lien de parenté et par rapport à l'intimité de la relation

---

15 Dans le milieu rural particulièrement.

16 Il va sans dire que ce contact est étroitement dépendant de la possession d'un appareil de télévision. En général, 84% sont propriétaires d'un appareil : la proportion des propriétaires est plus élevée dans les centres métropolitains (94%), diminue graduellement d'une strate à l'autre pour s'affaisser à 61% dans les strates défavorisées.

17 À peine 18% des familles n'organisent jamais de soirées de famille; 24% le font régulièrement tandis que 57% reçoivent leurs parents à l'occasion.

18 On mentionne fréquemment que le processus d'industrialisation dans les sociétés occidentales s'accompagne d'un certain morcellement de la famille étendue. Ce fractionnement ne s'est pas encore opéré pour la majorité des familles salariées du Canada français puisque pour 63% d'entre elles la plupart de leurs parents résident dans la localité où elles vivent. Environ 30% des familles sont encadrées dans un réseau parental assez lâche puisque quelques parents seulement vivent dans les mêmes localités qu'elles. Moins de 5% des familles sont dissociées complètement de leur réseau de parenté puisqu'aucun parent ne vit là où elles habitent. Ces constatations sont semblables pour tous les milieux de résidence, qu'ils soient urbains ou ruraux.

sociale des parents qui sont visités. À titre d'exemple, les ruraux auraient tendance à inclure dans le réseau de parenté non seulement les tantes et les cousins mais aussi les grand-tantes et les petits-cousins tandis qu'à la ville, on visiterait plutôt les frères et les sœurs de même que les pères et les mères des chefs de famille. Bien que nos observations soient insuffisantes sur ce point, il semble aussi que l'abandon des valeurs traditionnelles ne détruise pas l'attachement au réseau de parenté, même si celui-ci a tendance à se rétrécir. D'ailleurs cette explication s'intègre fort bien dans le schéma théorique présenté plus tôt au sujet de l'aliénation provoquée par les structures industrielles. L'individu chercherait ainsi dans sa famille — une famille plus ou moins large selon les cas — les significations vitales que le milieu urbain et industriel lui renie de plus en plus. De cette manière, la recherche d'une signification humaine, par la médiation de relations affectives d'une grande intensité — c'est la définition même du loisir restructurateur — deviendrait un mécanisme compensateur chez tous ceux qui subissent l'impersonnalité de l'usine et l'inauthenticité de la vie à la ville. Nous pourrions même risquer l'hypothèse que ce genre de loisir est en passe de devenir le cœur même autour duquel se noyautent toutes les autres formes de loisirs. Les autres loisirs, ceux d'évasion en particulier, acquerraient une certaine fonction d'efficacité en autant qu'ils reposeraient au préalable sur un ensemble de relations primaires significatives. Une fois l'essentiel restauré ou retrouvé, on pourrait par la suite s'évader de la réalité et y tirer un certain bienfait.

TABLEAU X – 4

Fréquence des rencontres entre parents

Fréquence	% des familles
Chaque jour	3.9
1 fois par semaine	60.5
1 fois par mois	22.0
3 ou 4 fois l'an	7.9
1 fois par année	3.7
Autres	2.0
Total*	100.0 (1,368 cas)

* Nous avons exclu 92 cas : les familles qui n'ont aucun parent à rencontrer. Il n'existe aucune différence d'une strate à l'autre.

On peut trouver une corroboration partielle à cette hypothèse de travail dans la rapidité avec laquelle les familles ont adopté la télévision. Dans ce cas l'évasion, loin d'entrer en contradiction avec l'intimité et l'affectivité que procure la famille, s'intègre à celle-ci. Ce n'est sans doute pas le cas du cinéma qui attire l'individu hors de son foyer. Une autre observation soutient cette hypothèse. Même lorsque les revenus augmentent, la fréquence des rencontres avec les parents demeure stable. Bien sûr, lorsque les familles deviennent à l'aise [19], elles s'orientent davantage vers les formes de loisirs commercialisées. Ces loisirs s'ajoutent toutefois aux loisirs restructurateurs plutôt qu'ils ne les remplacent. Nous avons même noté que plus une famille s'adonnait aux loisirs commerciaux, plus elle sentait le besoin d'intensifier ses relations parentales et ses relations d'amitié. L'évasion deviendrait appréciée, comme nous le disions plus tôt, en autant que l'individu aurait d'abord donné un sens à sa vie par le loisir restructurateur.

3 - LES VACANCES

Prendre des vacances fut longtemps considéré, dans notre milieu, comme un luxe que seule la bourgeoisie pouvait se payer: aujourd'hui c'est un type de loisir qui est en voie de se démocratiser. La majorité des ouvriers considèrent les vacances comme une nécessité à laquelle ils ont droit [20]. Elles sont donc définies, chez les ruraux et chez les urbains, comme un besoin qui devient de plus en plus impérieux à mesure que s'accroît le revenu.

Si l'on croit que les vacances sont une nécessité plutôt qu'un luxe réservé à une classe privilégiée, c'est un besoin frustré chez un bon nombre puisque seulement 46% des familles ont pris des vacances durant la dernière année. Les différences rurales-urbaines sont substantielles puisque seulement 23% des familles rurales ont pris des vacances, par rapport à 73% chez les urbains.

Pour certains, l'impossibilité de prendre des vacances dure déjà depuis quelques années puisque 70% des familles (à majorité, rurale) qui n'ont pas pris de vacances en 1959 sont dans la même situation depuis au moins 5 ans. L'absence de revenus suffisants est à l'origine de ces privations et constitue le principal obstacle aux vacances. À part cette raison dominante, d'autres raisons sont alléguées, soit les enfants, la maladie ou le travail; mais elles sont de moindre importance.

Si nous reprenons la même étude pour les 526 familles qui n'ont pas pris de vacances depuis 5 ans, les mêmes motifs apparaissent et l'importance de l'incapacité financière ressort davantage.

---

19 Elles satisfont tous leurs besoins et réalisent graduellement leurs principales aspirations.

20 Lorsque nous demandons aux interrogés s'ils sont oui ou non en accord avec cette proposition : « les vacances sont un luxe », trois sur quatre la nient.

TABLEAU X – 5

« Pourquoi n'avez-vous pas pris de vacances depuis un an ? »

Raisons	% des familles	Remarques
« C'est le manque d'argent »	35.5	moins élevé dans strate 2 plus élevé dans strate 6
« Ai été en chômage » ou « Ai pris ma retraite »	16.7	plus élevé dans strate 2
« Suis incapable à cause des enfants »	9.9	plus élevé dans strate 4
« Mes vacances ne sont pas payées »	8.3	aucune différence
« Ai été malade »	7.5	aucune différence
« Ne peux pas quitter le travail »	6.6	aucune différence
« N'ai pas les moyens »	6.3	aucune différence
Autres raisons	9.2	aucune différence
Total	100.0 (759 cas)	

Mais il y a plusieurs genres de vacances. Distinguons, en premier lieu, ceux qui sont demeurés dans leur localité de ceux qui sont allés à l'extérieur[21]. Il semble bien que la grande majorité profitent de leurs vacances pour aller à l'extérieur, le plus grand nombre de ceux qui prennent des vacances étant des urbains dotés d'un revenu supérieur (cols blancs et ouvriers qualifiés). Pour eux, prendre des vacances, c'est sortir de leur milieu puisqu'on ne pourrait pas trouver chez soi le genre de détente recherchée. Que feront-ils en vacances? Est-ce là une façon coutumière de se distraire? Voilà quelques-unes des questions auxquelles nous répondrons plus loin.

On notera, chez ceux qui peuvent prendre des vacances à l'extérieur, l'importance des visites chez les parents. Pour ces villégiateurs, les vacances sont une occasion de se rapprocher du groupe parental et de vivre des heures de grande intimité. Dans ce cas, les vacances sont un type restructurateur de loisir. Cela est d'autant plus vrai que 77.5% de ceux qui voyagent

21 75.5% des familles sont allées à l'extérieur (512 cas) et 24.5% sont demeurées dans leur milieu (166 cas).

TABLEAU X-6

Principales façons d'occuper ses vacances à l'extérieur

Genres de vacances	Pourcentage des familles	Remarques
Voyages pour visiter les parents	43.7	Moins dans strate 1 Plus dans strate 5
Voyages touristiques	30.0	Plus dans strate 6
Location d'un chalet	11.7	Plus dans strate 1 Moins dans strates 5 et 6
Camping	4.6	Aucune différence
Autres	10.0	Aucune différence
Total	100.0 (512 cas)	

nous apprennent que leurs dernières vacances constituent la manière habituelle d'occuper leurs temps libres de vacances. Quant aux autres familles, la majorité reste à la maison. D'ailleurs, bon nombre de celles qui ne vont pas à l'extérieur ne sortent pas de leur foyer. Mais, pour la plupart, ces familles font autre chose durant leurs vacances: par exemple, quelques-unes font des petits voyages comme touristes, d'autres visitent leurs parents ou louent un chalet, autant de formes de vacances qui recoupent celles de ceux qui vont à l'extérieur de leur localité régulièrement.

Résumons ces observations générales sur les vacances dans quelques propositions:

a) moins de la moitié de la population a pris des vacances en 1959: ce sont les urbains à revenu supérieur qui ont été les principaux bénéficiaires;

b) 36% des familles ont été incapables de se payer des vacances de 1954 à 1959: ce sont les ruraux à revenu faible et sans métier;

c) sur 4 familles qui prennent des vacances, 3 vont à l'extérieur et, pour la grande majorité, c'est la manière habituelle d'agir depuis 5 ans;

d) ceux qui sortent de leur localité le font d'abord pour visiter des proches parents; ensuite, pour voyager en touristes; et enfin pour louer un chalet dans un endroit estival;

e) les familles qui ont pris des vacances, mais sans aller à l'extérieur, sont demeurées à la maison pour la plupart. Mais ce n'est pas la façon coutumière d'occuper leurs vacances. Le plus souvent, ces familles profitent de leurs vacances pour voyager en touristes, visiter des parents, ou louer un chalet;

f) une situation financière précaire — soit par suite de bas revenus et de dépenses imprévues — est le principal obstacle aux vacances dans le milieu de résidence et, à plus forte raison, à l'extérieur.

4 - L'AUTOMOBILE

A - *La signification de l'automobile*

Après la télévision, les relations de parenté et les vacances, nous étudierons l'automobile comme genre de loisir. Nous prendrons soin de distinguer l'importance relative des diverses utilisations de l'automobile. Une famille sur deux est propriétaire d'un véhicule moteur [22], cette proportion a tendance à être plus élevée chez les ruraux [23].

C'est dans la strate des économiquement faibles qu'on retrouve la plus forte proportion de grosses voitures et la plus forte proportion de voitures neuves d'âge moyen (5 ans environ). Cela semble paradoxal si on compare leurs revenus limités d'une part et l'achat de voitures dispendieuses de l'autre. Disons, en premier lieu, que ce sont eux aussi qui recourent le plus souvent au crédit. Mais pour élaborer une explication à cette *conduite aberrante*, il faut chercher à saisir la signification de l'automobile chez les différentes catégories de propriétaires. On peut concevoir une automobile comme un symbole de richesse, ou d'orientation et de participation à la vie moderne. Il devient alors compréhensible, que sur le plan de la réalité, ce soient les plus dépourvus qui ressentent le plus vivement le besoin de posséder des symboles qui leur permettent d'afficher un niveau de vie fictif supérieur au niveau de vie réel [24]. Ce n'est pas une hypothèse nouvelle: nous sommes cependant incapables de la vérifier entièrement.

À peu près le tiers des propriétaires ont acheté des automobiles neuves tandis que les autres se sont procuré des voitures de seconde main. Dans l'ensemble, les familles ont une voiture à leur disposition depuis six années et demie: cette moyenne s'accroît graduellement de la strate métropolitaine (4.9 années) à la strate des villages pauvres (8.3 années).

B - *L'utilisation de l'automobile*

Parmi les diverses utilisations de l'automobile, trois nous sont apparues d'emblée comme les plus importantes: récréation, moyen de transport

22 46.5% sont propriétaires d'automobiles tandis que 3.2% ont un camion.

23 Parmi les 730 familles qui possèdent une automobile, 44% roulent une grosse voiture (Buick, Cadillac, Chrysler, etc.); 44% également se contentent d'une voiture moyenne (Chevrolet, Pontiac, etc.) et 3% préfèrent une petite voiture, (Austin, Renaud, Volkswagen, etc.).

24 Pourrait-on comparer ce phénomène à celui des Noirs américains qui se privent sur la quantité et la qualité de la nourriture, vivent dans des logements insalubres et restreignent certains autres besoins fondamentaux afin de pouvoir rouler carrosse ? Pour le Noir, qui possède un statut de minorité et qui souffre des préjugés raciaux, la grosse voiture permet d'accéder, temporairement cela va de soi, à un statut économique égal à celui des Blancs. Dans ce cas, l'auto est le symbole payé chèrement pour camoufler une situation socio-culturelle précaire. La consommation est strictement ostentatoire, c'est-à-dire, faite pour épater.

au travail, et instrument de travail. Un peu plus du quart des propriétaires d'automobiles (27%) se servent exclusivement de leur auto dans le but de se récréer: ils sont moins nombreux à Montréal et à Québec et plus nombreux dans les villages de prospérité moyenne. Quant aux autres, presque tous (93.5%) utilisent l'automobile pour se rendre à leur travail. Une faible proportion de salariés se servent de leur automobile comme instrument de travail.

Dans la strate des villages économiquement défavorisés, là plus que dans les autres types de milieux, les chefs de famille se servent moins de l'automobile pour le transport au travail. Deux explications complémentaires s'imposent. Il se peut que le transport au travail dans une localité voisine ou même éloignée se fasse en groupe, plusieurs travailleurs d'une même localité voyageant dans la même voiture. Il est possible encore que dans ces milieux isolés des centres urbains, l'automobile serve davantage à établir des relations avec d'autres milieux. Cette dernière possibilité justifierait la nécessité de l'auto comme moyen de transport (on est propriétaire d'automobile depuis plus longtemps qu'ailleurs) mais ne rend pas compte de l'achat de voitures dispendieuses. Nous croyons qu'il faut retenir l'hypothèse que, pour eux, l'automobile est plus un symbole de prestige qu'une utilité courante. Cela ne détruit pas pour autant l'autre hypothèse à savoir que, chez un très grand nombre de salariés, l'automobile est considérée comme une nécessité. Mais, de fait, est-elle bien nécessaire? C'est à cette question que nous essaierons maintenant de répondre.

C - *L'automobile est un bien nécessaire*

Si les uns ont besoin de l'automobile pour acquérir du prestige, un plus grand nombre en ont besoin pour se rendre à leur travail et se récréer. D'ailleurs la promenade en famille du dimanche n'est-elle pas en bonne voie de s'instaurer dans toutes les classes sociales?

Résumons, en premier lieu, nos observations au sujet du besoin de l'automobile par rapport aux autres besoins:

a) les dépenses pour la réparation, l'entretien et l'opération de l'automobile représentent près de 5% du total des dépenses annuelles dans le budget type;

b) la proportion des dépenses consacrées à l'automobile augmente à mesure que s'accroît le revenu par unité de consommation;

c) avec l'assurance, le mobilier et les loisirs, l'automobile est un bien pour lequel les privations sont les plus intenses. Tous ces biens inventés en quelque sorte par la société technique sont des biens nouveaux. S'ils sont si vivement désirés par tous, nous avons là un indice fort puissant de l'évolution rapide de la mentalité traditionnelle chez les ouvriers;

d) dès qu'un revenu augmente, les sommes d'argent supplémentaires

sont d'abord utilisées pour accroître la sécurité par l'achat de nouvelles polices d'assurance[25] et, en second lieu, pour acheter une automobile;

e) à revenu égal, les dépenses de l'automobile sont plus élevées dans le milieu rural que dans le milieu urbain;

f) d'après les comportements de consommation (reflétés par la structure du budget) l'automobile vient en second lieu dans l'ordre des besoins les plus vivement ressentis. Une analyse des privations volontaires nous révèle les mêmes priorités. Utilisant une mesure synthétique qui intègre plusieurs autres mesures complémentaires, l'automobile demeure en tête de la liste des besoins (au second rang).

L'automobile est, sans aucun doute, un besoin nouveau qui se classe au sommet de la liste des besoins, tout de suite après les assurances. D'ailleurs, l'étude des normes concernant l'automobile ajoute une nouvelle confirmation à nos interprétations.

À l'aide d'une question spéciale, nous avons cherché à découvrir si, dans le jugement populaire, l'automobile faisait partie des biens nécessaires, c'est-à-dire du *standard package*. Chaque famille devait estimer si: « la plupart, la moitié ou quelques-uns de ses voisins possédaient une automobile ». Voici les résultats :

a) La majorité a une auto: 63%;

b) La moitié a une auto: 18.0%;

c) Très peu ont une auto: 11.7%;

d) Indéterminé: 3%.

Si nous mettons en parallèle le pourcentage observé des propriétaires d'autos (50%) et l'évaluation subjective des interrogés (67.3% disent que la plupart des voisins en ont une), nous obtenons une projection qui traduit l'importance de l'automobile dans le système de valeurs des salariés. Si l'automobile n'était pas en quelque sorte *survalorisée* dans la mentalité populaire, nous aurions obtenu un type de réponse qui coïnciderait ou presque, à la réalité. Or seulement 18% des familles possèdent une vision exacte de la situation.

Afin d'obtenir des observations supplémentaires sur le sujet, nous avons interrogé directement les familles sur la nécessité de l'automobile. 50% d'entre elles sont d'accord pour admettre que « de nos jours, l'automobile est une nécessité ». À revenu égal, il y a plus de ruraux que d'urbains qui se rallient à cette proposition. On avait noté auparavant une proportion plus grande de ruraux, propriétaires de véhicules moteurs. Il semble donc que le fait de posséder une voiture aide à en reconnaître la nécessité et contribue à faire croire que tous en possèdent une. Le tableau 7 permet de visualiser cette relation.

---

25 L'achat de polices d'assurance est une nouvelle forme de sécurité qui se généralise de plus en plus et est en train de déplacer, comme nous l'avons dit ailleurs, les formes traditionnelles telles que l'épargne.

TABLEAU X – 7

Automobile et voisinage

Possession d'une automobile	« La majorité en a »	« La moitié en a »	« Très peu en ont »	Ind.	Total	%
Oui	473 >	97 <	56 <	20	646	44
Non	510 <	166 >	115 >	23	814	56
Total	983	263	171	43	1460	100

Tous les indices utilisés — normes de consommation, structure des dépenses et privations subies — convergent vers le même point: l'automobile est une nécessité et fait partie des besoins nouveaux. La possession d'une automobile, cependant, est un élément de déséquilibre du budget. C'est un des principaux biens achetés à crédit qui occupe une priorité telle dans la hiérarchie des besoins qu'il impose la plupart du temps des privations par rapport à d'autres besoins. De plus, quelques propriétaires (36.5%) admettent que l'achat d'une automobile entraîne des problèmes financiers. Pour ceux-là, les restrictions qu'on s'impose sur la nourriture, l'habillement, le logement et le mobilier, la récréation, etc., ne laissent quand même pas l'argent nécessaire pour payer les échéances mensuelles et les dépenses générales d'entretien et d'opération. On est incapable de défrayer les coûts associés à la possession et à l'opération d'une automobile[26]. La proportion des familles en mauvaise posture financière par suite de l'automobile est plus élevée encore dans le milieu rural en général et surtout dans les villages défavorisés[27]. Lorsqu'on met en relation les problèmes causés par l'automobile et le revenu, aucune tendance n'existe. En général, ces problèmes semblent davantage liés à la *définition de la situation* plutôt qu'au niveau du revenu disponible. Puisque l'auto des familles rurales est plus grosse et plus dispendieuse, elle entraîne des dépenses plus lourdes à supporter.

Terminons cette étude par une brève analyse de l'automobile en tant qu'aspiration. Il semble bien que les familles qui ne possèdent pas encore d'automobile n'ont pas ressenti un besoin impérieux par rapport à ce bien étant donné l'utilisation qu'on veut en faire. Seulement 17% d'entre elles nourrissent le projet d'un tel achat et une bonne majorité (65%) veulent l'acquérir pour se récréer plutôt que pour travailler.

26 37% des familles qui éprouvent des difficultés, doivent couper sur toutes les autres dépenses pour défrayer les remboursements mensuels, 22% disent que les paiements sont trop élevés ; et un bon nombre mettent le blâme sur les dépenses d'opération (réparations, 14.6%, et entretien, 14.6%).

27 La strate des petites villes comprend aussi plus de propriétaires d'autos ayant des difficultés financières que la moyenne.

Parmi ceux qui ne nourrissent pas un tel projet, 58% affirment que l'acquisition d'une automobile les intéresse surtout dans le but de faire des promenades (67%) ou de se rendre à leur travail. Quant à ceux qui refusent d'envisager l'acquisition d'une automobile, ils justifient leur attitude par leur âge et leur état de santé, par la crainte de l'auto et par les coûts exorbitants de son opération. Quelques-uns préfèrent d'autres biens ou ne conçoivent pas la nécessité de l'automobile.

VII LES LOISIRS DES CHEFS DE FAMILLE : UNE VUE SYNTHÉTIQUE

Le loisir créateur occupe une place de moindre importance dans la vie des familles salariées. Les passe-temps, la lecture et la pratique active d'un sport, qui, sous certains angles, peuvent être définis comme créateurs, sont des loisirs vraiment exceptionnels, réservés à une minorité. Ce type de loisir est d'ailleurs en train de perdre quelques-uns de ses adeptes. Les chances de recrutement sont par ailleurs aléatoires puisque très peu d'individus souhaitent d'être en mesure de pratiquer ces formes de loisirs. Il faut noter que la vogue des quilles (la pratique active d'un sport) n'est pas un indice de l'accroissement du loisir créateur. Comme nous l'avons vu, ce sport contribue bien plus à développer le *togetherness* que la véritable création.

Les loisirs restructurateurs sont beaucoup plus importants que les loisirs d'évasion. Parmi les premiers, les loisirs préférés sont la promenade familiale en automobile, les soirées avec les parents et les amis et les vacances familiales. La télévision permet une certaine forme d'évasion: tout en conservant l'individu dans le cadre familial, elle l'entraîne dans un univers fantaisiste où il peut s'oublier plus ou moins complètement. Mais la télévision demeure restructuratrice en partie puisqu'elle permet des contacts humains enrichissants et qu'elle transporte des significations nouvelles pour l'individu en favorisant, par exemple, une prise de conscience.

Les familles aspirent surtout au loisir d'évasion, particulièrement à toutes les formes de loisir commercialisé. Nous sommes incapables de préciser l'influence de la télévision par rapport à ce désir nouveau. On sait toutefois qu'à mesure que le revenu augmente, les loisirs commercialisés deviennent de plus en plus populaires, et que l'évasion devient considérable.

On peut se demander alors si le loisir restructurateur est subi faute d'argent ou s'il est un choix préférentiel, si le travailleur québécois ne cherche pas à s'aliéner complètement plutôt qu'à se redéfinir par une activité restructuratrice, sinon réellement créatrice. Cette aliénation est la solution facile dans un contexte de culture de masse. Elle est non seulement dommageable pour l'équilibre émotif des individus mais elle est encore préjudiciable au bon fonctionnement du groupe tout entier.

La tendance dans notre milieu n'est sans doute pas assez forte pour ne pas être renversée. Mais le peu d'intérêt que porte le travailleur aux *hobbies* créateurs — contrairement aux ouvriers français et américains —

peut être une sérieuse indication d'un refuge global dans l'indifférence à mesure que les formes traditionnelles de loisir qui concernent leur valeur restructuratrice vont disparaître avec l'élévation des niveaux de vie.

Un exemple traditionnel demeure très dynamique: c'est celui des relations de parenté. Tant que les travailleurs pourront se déplacer facilement afin de se retrouver auprès de leurs parents, l'évasion va s'ajouter à la restructuration plutôt que de la remplacer. Il reste à savoir si un compromis viable entre ces deux formes de loisirs antithétiques demeure possible surtout lorsque l'évasion détruira quelque peu l'équilibre actuel.

L'automobile est perçue comme un bien indispensable. Elle est si essentielle pour le salarié qu'il se sent prêt à se priver par rapport à d'autres biens définis aussi comme besoins urgents. La plupart du temps, l'achat d'une automobile entraîne même des embarras et des tracas financiers. Mais l'automobile est le symbole des temps nouveaux. Elle permet à l'individu de se définir socialement par l'acquisition d'un prestige. Elle consolide les liens d'affection entre tous les membres de la famille immédiate par les promenades du dimanche et ceux de la famille éloignée visitée pendant les vacances. Elle permet enfin de s'évader par les voyages touristiques et le transport rapide sur les lieux où se pratiquent les loisirs commercialisés. Ce sont peut-être ces significations polyvalentes de l'automobile qui lui confèrent tellement d'importance dans la société technique et rendent si difficiles les prédictions sur les comportements de loisir de masse dans la société de demain.

CHAPITRE XI

La conception de l'instruction [1]

Étant donné l'importance très grande du degré d'instruction, dans la détermination des chances de vie de l'individu et sa famille [2], nous avons cru bon de pousser l'analyse de cette variable. Cette analyse vise surtout à déterminer jusqu'à quel point l'instruction des enfants est définie comme un besoin essentiel, quel est le contenu réel de ce besoin, et jusqu'à quel point ce besoin est satisfait. À partir de la conception que les parents se font de l'instruction, nous essayerons donc de prévoir le degré d'instruction présent et futur des enfants.

I UNE CONCEPTION POPULAIRE DE L'INSTRUCTION

1 - INTRODUCTION

Comme on le sait, la fréquentation scolaire des chefs de famille leur a permis d'accéder à un certain niveau de vie. On peut prévoir que l'instruction de leurs enfants sera un important sujet de préoccupation. Ils voudront assurer à leurs enfants un statut social et un niveau de vie qui soient les meilleurs possible. Aussi espéreront-ils que leurs enfants atteignent un haut degré de scolarité et mettront-ils tout en œuvre pour réaliser cette aspiration. Ce désir d'une scolarité avancée chez les enfants devrait être d'autant plus marqué que les normes de consommation s'équivalent chez les travailleurs de toutes catégories professionnelles et chez les salariés analphabètes comme chez les salariés les plus instruits. On remarque, en effet, que les besoins et les aspirations des familles dont le chef a une faible scolarité et un niveau de vie inférieur, sont aussi prononcés que ceux des chefs de famille qui ont reçu une meilleure instruction et bénéficient d'un niveau de vie élevé. Il s'ensuit une disparité plus ou moins grande entre les besoins (faits subjectifs) et les conditions de vie (faits objectifs) et, par

---

1 Ce chapitre est une version corrigée d'une partie d'un mémoire rédigé par les auteurs et présenté à la Commission royale d'Enquête sur l'Éducation.

2 *cf.* chapitres III, IV, V, VI et VIII.

voie de conséquence, un très fort désir de mobilité. Par suite du caractère professionnel de cette mobilité, le degré de scolarité est, dans la plupart des cas, le facteur qui va la rendre possible. De nombreuses études, effectuées aux États-Unis en particulier, ont démontré que dans une société où la mobilité sociale est non seulement possible mais aussi fortement valorisée, l'instruction est le principal médium d'ascension sociale.

Ayant illustré auparavant que le degré d'instruction exerce une influence sur les conditions de vie dans notre société, tenant compte également d'une structure homogène des besoins, postulant enfin que l'instruction est perçue comme un moyen d'ascension sociale, nous allons à l'instant examiner le genre de préoccupations des parents par rapport à l'instruction de leurs enfants et définir leur conception de l'instruction.

2 - DEGRÉ D'INSTRUCTION DES ENFANTS ET GENRES DE PRÉOCCUPATIONS DES PARENTS

À partir des observations recueillies, on note une faible préoccupation des parents pour l'instruction de leurs enfants. De plus on remarque une ambiguïté profonde dans cette préoccupation.

La population est de plus en plus consciente de la nécessité de l'instruction pour la jeune génération. On sait, entre autres choses, qu'il sera de plus en plus difficile pour un jeune d'entrer sur le marché du travail et d'obtenir un emploi rémunérateur sans qu'il ait eu au préalable une formation adéquate. Cette préoccupation prend plusieurs autres formes. Ainsi, par exemple, lorsqu'on place l'interrogé devant l'affirmation suivante : « Il vaut mieux avoir moins d'enfants et donner à chacun d'eux plus de confort et d'éducation », 4 chefs de famille sur 5 (78%) l'acceptent d'emblée. Nous avons là un indice de l'acceptation par l'ensemble de la population d'une valeur qui autrefois se retrouvait seulement chez les familles de la classe moyenne. Si, d'un côté, cette réponse indique un changement d'attitudes envers la natalité et les soins à accorder aux enfants, elle met en relief du même coup l'importance de l'instruction chez les travailleurs salariés.

Cette nouvelle attitude à l'égard de l'instruction des enfants se traduit aussi au niveau des comportements. 95% des parents qui ont des enfants à l'école se préoccupent de savoir si ces derniers ont fait leurs devoirs et appris leurs leçons. De même 79% d'entre eux aident leurs enfants à étudier et à compléter leurs devoirs. Ces pourcentages varient très peu d'une strate à l'autre ou d'un groupe social à l'autre.

D'un autre côté, malgré cette importance normative de l'instruction, les familles consacrent relativement peu d'argent à l'instruction de leurs enfants. Ce poste représente à peine 1% du budget type des familles salariées (voir tableau 1). Pour les familles ayant des enfants d'âge scolaire, les dépenses pour les frais directs d'instruction s'élèvent en moyenne à $100 par famille, soit 2% du budget familial. On constate même que

certaines familles qui ont des enfants d'âge scolaire n'accusent aucun déboursé à ce poste.

Le montant des dépenses directes pour les frais d'instruction varie assez peu entre les groupes sociaux caractérisés par l'occupation et le revenu. On remarque toutefois que les familles rurales dépensent plus pour l'instruction des enfants que les familles urbaines. Cette dernière constatation n'indique toutefois pas que les familles rurales soient plus préoccupées par l'instruction de leurs enfants que les familles urbaines. Elle peut refléter tout simplement une différence au niveau de l'organisation scolaire des deux milieux. L'organisation scolaire rurale étant plus rudimentaire, les parents doivent parfois mettre leurs enfants en pension dans les villes voisines ou même dans les grandes villes pour leur permettre de poursuivre leurs études. Les frais sont ainsi accrus considérablement.

TABLEAU XI – 1

Somme moyenne annuelle dépensée par les familles qui paient des frais d'instruction, par strate

Strate	% des familles de la strate qui font cette dépense	Somme moyenne annuelle dépensée par ces familles (en dollars)	% de la dépense d'instruction sur le total des dépenses de la strate
1	39.3 (46.1)*	68	0.6
2	49.5 (50.5)	102	1.1
3	44.2 (51.0)	71	0.7
4	46.9 (47.0)	116	1.3
5	50.3 (51.4)	168	2.4
6	54.3 (58.1)	88	1.4
Total	45.8 (49.9)	97	1.1

* Le pourcentage entre parenthèses désigne le nombre des familles qui ont réellement un ou des enfants à l'école.

Si les sommes d'argent consacrées à l'instruction varient très peu entre les familles à revenus différents, la proportion de ces dépenses (donc dépenses relatives) a tendance à diminuer à mesure que le revenu disponible par unité adulte de consommation augmente. Cette baisse est observable pour tous les milieux professionnels et dans toutes les strates géographiques. Si on se réfère à la tradition des études sur le budget de famille, cette diminution de la dépense relative lorsque le revenu est à la hausse est considérée comme l'indice d'un besoin saturable. C'est donc un besoin qui n'évolue pas en étroite dépendance avec l'accroissement du revenu. Nous avons remarqué, chez les travailleurs salariés, que tous les besoins sont presque indéfiniment extensibles, à l'exception de l'alimentation et de l'instruction.

Ces deux besoins atteignent rapidement un plafond: ils sont donc saturables. La quantité d'aliments que peut absorber un individu étant limitée par sa constitution biologique, il est facile de comprendre que le besoin en nourriture soit limité. Quant à l'instruction, cependant, il n'existe aucun facteur naturel qui vienne limiter le nombre d'années de scolarité ou la quantité des connaissances qu'un individu peut assimiler. La seule limite naturelle vient, bien entendu, de la capacité de l'individu à apprendre, c'est-à-dire, vient de son quotient intellectuel. À moins de supposer que le niveau intellectuel de la population salariée est faible, ce qui nous répugne entièrement, il nous faut accepter l'hypothèse que la limite observée provient d'un frein culturel. Ce frein traduirait avec plus ou moins de vitalité et d'intensité, une norme sociale généralisée.

Résumons nos premières observations. On remarque que la plupart des familles sont préoccupées par l'instruction de leurs enfants. On note par ailleurs que la plupart dépensent très peu pour l'instruction. Une seule explication peut concilier la forte préoccupation des parents et la saturation du besoin. C'est l'existence d'une norme assez basse qui est intériorisée par l'ensemble de la population salariée. À toutes fins pratiques, cette norme serait à la fois un minimum et un maximum. Tous les parents aspireraient à donner à leurs enfants le niveau d'instruction jugé *convenable*, mais très peu désireraient les voir atteindre un degré supérieur. On peut, dès maintenant, identifier cette norme généralisée comme étant assez basse puisqu'elle se traduit concrètement par une dépense limitée de la part des parents.

C'est à l'analyse de cette norme généralisée que nous voulons maintenant nous attarder. Nous la définirons non seulement en termes d'années de scolarité ou de genres de cours mais aussi en tant qu'elle traduit une conception de l'instruction. En effet, si nous voulons prévoir comment se comportera dans l'avenir la population salariée à l'égard de l'instruction, nous devons définir la norme actuelle et la mettre en parallèle avec le système de valeurs de l'individu. Même si la norme évolue en fonction de nouvelles circonstances socio-culturelles, il se peut que les chances d'un changement correspondant dans le comportement soient réduites si les valeurs sous-jacentes demeurent constantes.

3 - UNE CONCEPTION UTILITAIRE DE L'INSTRUCTION

Dans un article qu'il publiait récemment, Léon Dion [2] soutenait qu'il fallait remplacer une conception utilitaire de l'instruction par une conception plus humaniste, si on voulait que l'instruction puisse remplir son rôle véritable dans la société moderne. Selon la conception humaniste, l'instruction devrait servir surtout à donner à l'individu et au citoyen un bagage de connaissances et une formation qui lui permettent une meilleure prise de conscience de lui-même, une compréhension plus vaste de la société qui l'environne et une idée plus exacte de la position qu'il occupe dans les

2 Léon Dion, L'éducation des adultes, *Cité Libre*, vol. XIII, no 43, janv. 1962, pp. 6-13.

différents groupes dans lesquels il participe. Selon la conception utilitaire, l'instruction serait surtout utile pour améliorer sa condition de vie et se soustraire au chômage. Bien que les deux conceptions ne soient pas antinomiques et qu'elles puissent coexister chez un même individu, ce dernier peut tellement privilégier l'aspect pragmatique de l'instruction que sa fonction humaniste demeure atrophiée. La conception utilitaire de l'instruction prédomine dans les sociétés technologiques. Ce fait n'est d'ailleurs pas sans fondement puisque dans la majorité des cas, on peut déceler la liaison fonctionnelle suivante: plus un individu est instruit, plus son emploi est stable, plus l'occupation qu'il tient est humainement satisfaisante et, en dernier lieu, meilleurs sont ses revenus annuels. La population a donc raison d'associer scolarité et niveau de vie.

TABLEAU XI – 2

« Pourquoi aimeriez-vous avoir plus d'instruction ? »
(Les pères : 1,150 cas)

Pour obtenir un meilleur emploi	42%
Parce que c'est utile partout	12%
Pour accroître les chances d'avancement	10%
Satisfaction personnelle	6%
Pour avoir un meilleur salaire	4%
Pour faciliter les relations sociales	3%
Indéterminé	23%

Sur ce point, la population salariée ne semble pas différer des populations des sociétés industrialisées. Nos données ne nous permettent pas de définir directement la conception des informateurs. Cependant, un indice complémentaire laisse croire que l'instruction est perçue presque entièrement en termes utilitaires, c'est-à-dire en fonction des avantages matériels que l'instruction apporte à l'individu. 79% des pères de famille affirment qu'ils auraient aimé fréquenter l'école plus longtemps. Cette insatisfaction, généralisée à toutes les strates et dans tous les groupes sociaux, est significative en elle-même. Les raisons invoquées pour justifier cette insatisfaction sont plus significatives encore pour saisir la conception populaire de l'instruction (voir, tableau 2). Les raisons les plus souvent alléguées réfèrent à des avantages économiques tels que, obtenir un meilleur emploi, accroître les *chances d'avancement*, avoir un meilleur salaire: on dit « c'est utile partout », signifiant par là qu'il y a des avantages concrets liés à l'instruction, etc. Seulement 9% des informateurs mentionnent qu'ils auraient retiré une plus grande satisfaction d'une meilleure instruction et qu'ils auraient été en mesure d'élargir le réseau de leurs relations sociales. Ces dernières raisons traduisent une conception humaniste de l'instruction.

Mais en général ce n'est pas pour élargir le champ de leurs connaissances que les salariés auraient aimé fréquenter l'école plus longtemps mais plutôt pour améliorer leur statut économique et afin de mieux s'adapter aux exigences du marché du travail.

Une telle conception utilitaire de l'instruction pourrait expliquer l'aspect saturable de ce besoin. Le plaisir de connaître est sans doute fortement extensible, mais celui de se conformer aux exigences du marché du travail atteint vite un sommet lorsque celles-ci sont très diversifiées et peu élevées. D'ailleurs une perception faussée de ces exigences tend à comprimer le besoin d'instruction.

Même si nos observations ne nous permettent pas, au sens strict, d'affirmer que les parents transposent cette conception pragmatique chez leurs enfants, nous nous sentons quand même justifiés d'émettre cette hypothèse et de l'accepter provisoirement au moins comme valable. D'ailleurs, l'étude de Gilles Picard l'a vérifiée pour certains segments de la population salariée[3]. Il démontre, en autres choses, que chez les étudiants de 12e année, le cours universitaire est défini presque exclusivement comme un moyen d'abandonner la condition ouvrière et non pas comme une occasion d'accroître ses connaissances et d'enrichir sa personnalité.

4 - UNE CONCEPTION NON RÉALISTE DE L'INSTRUCTION

Une conception pleinement utilitaire de l'instruction devrait être en même temps réaliste. Elle devra tenir compte à la fois des exigences du marché du travail et des aptitudes des sujets. En effet, pour que l'adolescent, grâce à son instruction, puisse améliorer au maximum sa condition de vie, il faudra qu'il s'engage dans un genre de cours qui va le mieux préparer aux emplois disponibles sur le marché du travail tenant compte de ses aptitudes et de ses préférences. Or, nos données indiquent clairement que la population salariée est très peu réaliste dans sa conception utilitaire de l'instruction. Ce manque de réalisme se traduit aussi bien par le niveau du minimum d'instruction jugé nécessaire pour tous que par le genre de cours idéal que l'on désire pour ses enfants.

5 - LA NORME MINIMALE D'INSTRUCTION

Nous avons demandé à tous nos informateurs de nous dire quel était à leur avis le minimum d'instruction nécessaire de nos jours à un garçon *afin de réussir dans la vie.* Les réponses à cette question nous permettent de dégager plusieurs tendances intéressantes (voir, tableau 3).

Notons d'abord que le minimum jugé nécessaire est de beaucoup supérieur au degré de scolarité des chefs de famille de notre échantillon. Alors qu'en moyenne les chefs de famille avaient complété une 8e année, 50% d'entre eux jugent que la 11e ou la 12e année est nécessaire à un adolescent en 1960. Aucun informateur, même parmi ceux qui ont moins d'une

---

3 Gilles Picard, *De l'accessibilité à l'enseignement universitaire chez les fils d'ouvriers,* thèse de maîtrise, université Laval, mai 1962, 116p.

7e année, ne mentionne la 7e année comme minimum alors que 70% d'entre eux exigent une 10e ou plus. On peut donc considérer, comme norme minimale acceptée par la très grande majorité des informateurs, une 10e ou une 11e année. La généralité de cette norme pourrait expliquer les satisfactions des chefs de famille quant au degré d'instruction qu'ils ont eux-mêmes reçue. D'ailleurs, si cette norme généralisée était réalisée, on assisterait à un gain considérable au plan de la scolarité chez la jeune génération actuelle.

TABLEAU XI – 3

Minimum d'instruction nécessaire pour les garçons

Minimum	(%)	Remarques sur le pourcentage
11e ou 12e année	49.1	Plus élevé dans milieu urbain
8e à 10e année	30.5	Plus élevé dans milieu rural
Cours commercial ou technique	7.4	Plus élevé dans milieu urbain
Connaissance des 2 langues	6.4	Plus élevé dans strate 1; pas de tendance ailleurs
Université	3.0	Plus élevé dans urbain
Cours classique et école normale	2.7	Plus élevé dans urbain

Nous remarquons aussi que la norme exprimée par les informateurs présuppose que les étudiants vont fréquenter les écoles publiques. Dans moins de 10% des cas, le minimum indiqué nécessite la fréquentation d'une école privée où les frais de scolarité seraient plus élevés. L'université est mentionnée par 3 % des informateurs. Étant donné la gratuité scolaire dans le secteur public, cette norme minimale implique donc très peu de déboursés directs de la part des familles pour l'instruction de leurs enfants. La mise en application de cette norme expliquera donc, en bonne partie, le fait que la proportion des dépenses consacrée à l'instruction (frais directs) soit si peu considérable chez les familles étudiées.

Notons également que la norme minimale définie par les informateurs correspond très mal aux exigences du marché du travail. Les écoles professionnelles sont mentionnées par 10% à peine des informateurs. Le secteur public mentionné par près de 90% (9e, 10e, 11e et 12e années) n'offre aucune préparation professionnelle directe sauf peut-être pour le cas des occupations de cols blancs. La norme minimale est donc définie par rapport à une formation générale et non en terme d'une formation professionnelle ou d'un métier.

Il semble donc que la norme minimale impliquerait une conception non utilitaire sinon humaniste de l'instruction. Cette norme, en effet, ne confère pas à l'étudiant une formation professionnelle qui puisse le mieux préparer à entrer sur le marché du travail mais l'oriente plutôt vers une formation générale de plus en plus poussée. Il semble donc y avoir une discontinuité entre les raisons qui justifieraient à acquérir plus d'instruction et celles qui définissent le genre d'instruction souhaitable. Cette discontinuité ne serait qu'apparente si les étudiants, après avoir complété leurs études générales, se dirigeaient vers les écoles spécialisées où ils acquerraient la formation professionnelle qu'exige le marché du travail contemporain. Au contraire, cette discontinuité serait très profonde si, après avoir complété une 10e ou une 11e année, l'étudiant entrait directement sur le marché du travail. Dans ce dernier cas, le minimum deviendrait un maximum pratique et la définition de la norme minimale impliquerait une perception non réaliste à la fois du système scolaire et des exigences du marché du travail. La conception populaire de l'instruction serait alors à la fois utilitaire et non réaliste puisqu'elle considérerait la formation générale non seulement comme un minimum mais aussi, sinon surtout, comme la seule formation nécessaire à l'exercice d'une occupation rémunératrice.

C'est cette dernière interprétation qui nous semble la plus plausible en nous référant aux faits que nous venons d'analyser. Souvenons-nous que les indices d'une conception utilitaire de l'instruction sont très forts et peuvent être difficilement rejetés. En second lieu, comme nous le verrons plus loin, dans la pratique, les enfants abandonnent l'école lorsqu'il ont atteint le minimum défini par les informateurs et parfois même avant de l'avoir atteint. Très peu s'orientent par la suite vers une formation professionnelle. Cela revient à affirmer que le minimum anticipé se transforme en un maximum suffisant, par rapport aux exigences du marché du travail.

La norme minimale, telle qu'elle est définie par les informateurs, semble refléter une conception non réaliste de l'instruction mais celle-ci conserve quand même son caractère utilitaire. L'irréalisme viendrait d'une perception faussée du système scolaire et des exigences du marché du travail.

Même si la norme minimale est assez généralisée, on observe des différences significatives entre plusieurs sous-groupes de la population. La norme minimale est plus élevée dans le milieu urbain que dans le milieu rural. De même, plus le revenu de la famille est élevé, plus la norme minimale a tendance à s'élargir. On note les mêmes tendances lorsqu'il s'agit du niveau professionnel du père ou de son niveau de scolarité. Étant donné la nature des relations qui ont déjà été établies entre la scolarité, l'occupation, le revenu et le milieu d'origine et de résidence, il semble, qu'en définitive, plus l'instruction du père est élevée, plus la norme minimale aura tendance à s'accroître.

Ces différences entre les sous-groupes s'affirment cependant surtout par rapport au degré de scolarité défini comme minimum plutôt que par

rapport aux genres de cours. On fixera comme minimum une 11e année plutôt qu'une 10e, une 10e plutôt qu'une 9e. Ainsi le niveau de scolarité des parents de même que leurs conditions de vie actuelles ne semblent pas influencer le caractère irréaliste de la norme. De même que l'utilitarisme semble caractériser tous les sous-groupes de la population salariée de la même manière, l'irréalisme semble aussi caractériser tous ces mêmes sous-groupes.

6 - LA NORME IDÉALE D'INSTRUCTION

Une analyse des normes rattachées à l'instruction doit inclure la norme minimale et celles qui définissent des objectifs à atteindre, c'est-à-dire la norme idéale. Ces idéaux de comportement sont visés avec plus ou moins de réalisme. Nous avons demandé aux familles ayant des enfants d'âge scolaire la question suivante: « Quel genre de cours aimeriez-vous faire suivre à vos enfants ? » Les réponses à cette question s'éloignent sensiblement de celles se rapportant au minimum d'instruction. 45 % des parents désirent un cours universitaire pour leurs enfants et 27 % aimeraient que leurs fils fassent un cours classique. L'enseignement technique ou commercial n'est envisagé que par 13 % des chefs de famille.

Une observation s'impose: l'accession à l'université est souhaitée par la grande majorité des travailleurs salariés. Si on tient compte des familles qui mentionnent le cours classique (préparation directe à l'université), on peut affirmer que 72 % des familles considèrent la formation universitaire comme celle qui est la plus souhaitable pour leur garçon. Il y a donc dans la population une conscience généralisée de l'université. Elle est légèrement plus forte à la ville qu'à la campagne, parmi les cols blancs que parmi les manœuvres. Dans tous les sous-groupes, la majorité adhère à cette norme. Si on se rapporte aux données de Gilles Picard, cette conscience serait un indice d'une conception utilitaire de l'instruction plutôt que celui d'une conception humaniste. La faible proportion des informateurs qui mentionnent une formation technique ou commerciale est une autre tendance à souligner. Cette proportion n'est pas plus considérable ici que dans le cas de la norme minimale. Aussi trouvons-nous là un autre indice de l'irréalisme de la conception populaire de l'instruction. Comme nous l'avons déjà suggéré, ce manque de réalisme vient d'abord d'une mauvaise perception du marché du travail. En effet, si les trois quarts de la population active masculine possédaient un diplôme universitaire, il y aurait encombrement du marché du travail et un taux de chômage considérable chez les classes instruites. Léon Dion faisait allusion à ce point dans l'article précité.

Le manque de réalisme nous semble en particulier assez fort chez les parents en ce qui a trait à la perception des aptitudes des enfants à suivre le cours universitaire. À notre avis, il n'existe fort probablement pas de société où les trois quarts des individus soient aptes à acquérir une formation universitaire.

Ce manque de réalisme peut avoir deux conséquences fâcheuses. Dans le cas où la gratuité scolaire s'étendrait au niveau universitaire et où l'aptitude serait le seul critère d'admission, plusieurs parents seraient frustrés parce qu'ils n'auraient pas pris conscience des aptitudes réelles de leurs enfants. Par contre, dans le cas où l'université demeure plus ou moins difficile d'accès à différentes couches de la population, l'acceptation généralisée d'une norme idéale qui exige un cours universitaire amène la population à négliger la formation professionnelle de type intermédiaire. Comme nous l'avons vu, la formation technique ou commerciale reçoit peu d'adhésion aussi bien au niveau de la norme minimale qu'à celui de la norme idéale. Si l'université est définie comme inaccessible, on se contentera d'une formation générale plus ou moins sommaire et on négligera presque complètement toute formation professionnelle qui pourrait permettre une adaptation réelle du travailleur au marché du travail.

II LA CONCEPTION DE L'INSTRUCTION POUR LA JEUNE FILLE

La conception utilitaire et non réaliste de l'instruction présentée jusqu'ici ne s'applique qu'aux garçons. Lorsqu'il s'agit d'analyser la conception de l'instruction que se font les parents pour les jeunes filles, les termes mis en évidence sont quelque peu différents. On note d'abord que la conception de l'instruction pour la jeune fille est moins utilitaire que dans le cas du jeune homme. Près de 30% des mères de famille qui aimeraient avoir plus d'instruction expliquent leurs réponses dans des termes humanistes plutôt qu'utilitaires. La majorité des réponses demeurent du type utilitaire: « mieux remplir le rôle de mère, de femme et d'épouse », « ça permet de travailler », etc. Il faut quand même remarquer que la proportion des réponses de type humaniste est significativement plus forte pour les jeunes filles qu'elle ne l'est pour les jeunes hommes. De plus, lorsqu'une mère de famille répond que plus d'instruction l'aiderait à mieux remplir son rôle de mère et d'épouse, sa réponse peut s'interpréter en terme utilitaire mais aussi en terme plus ou moins humaniste. En effet, l'instruction ne la rendra pas nécessairement plus efficace dans l'accomplissement de ses tâches mais l'aidera surtout à mieux comprendre la société dans laquelle elle vit et la place de chacun des membres de sa famille dans cette société.

Plus humaniste, la femme semble aussi plus réaliste. À toutes fins pratiques, la norme minimale dans le cas des jeunes filles est la même que dans celui des garçons. Pour elle aussi, cette norme minimale est définie en terme d'une formation générale (une 10e ou une 11e année) plutôt qu'en terme d'une formation professionnelle. Dans ce cas, la formation générale s'accorde mieux avec la définition humaniste de l'instruction pour les jeunes filles. Cependant, contrairement aux garçons, la norme idéale pour les jeunes filles est définie presque exclusivement en terme d'une formation professionnelle moyenne. Le cours idéal pour les jeunes filles est le cours commercial, celui d'infirmière, d'institutrice, ou le cours ménager. Sans doute on a peut-être trop mis l'accent sur les cours d'infirmière et

d'institutrice par rapport au besoin du marché du travail mais l'exagération reste quand même minime. Contrairement à ce qui se passait dans le cas des garçons, la norme idéale pour les jeunes filles est très près des exigences du marché du travail féminin. Nous n'avons pas pu creuser les raisons profondes de ce contraste entre l'utilitarisme utopique dans le cas des garçons et le réalisme humaniste dans le cas des jeunes filles. C'est là toutefois, nous semble-t-il, un problème très important à étudier pour la compréhension de notre milieu.

III LES CONSÉQUENCES DE LA CONCEPTION POPULAIRE DE L'INSTRUCTION

1 - INTRODUCTION

L'intérêt prononcé de la population pour l'instruction, de même qu'une norme minimale qui coïncide avec une 10e ou une 11e année laisserait croire que des gains considérables dans les niveaux de scolarité sont en bonne voie d'être réalisés. Avant de prédire si cette attitude et cette norme vont contribuer à prolonger la scolarité réelle des enfants de la classe salariée, nous devons examiner le comportement des enfants qui ont cessé de fréquenter l'école tout récemment. On peut trouver que les enfants dépassent à peine la scolarité de leurs parents et qu'ils ne réusissent pas à atteindre la norme minimale fixée par ces derniers. Il s'agira alors d'expliquer cet écart entre la norme et le comportement et de trouver à travers ces explications les éléments qui nous permettront de juger de la nature, de l'intensité et de la rapidité des gains éventuels dans la scolarité des enfants. Cela nous amènera à analyser les conséquences multiformes de la conception utilitaire et non réaliste de l'instruction, chez ceux qui vont s'instruire dans nos institutions d'enseignement de demain.

2 - LE NIVEAU DE SCOLARITÉ DES ENFANTS

Si on compare le degré d'instruction des enfants qui ont laissé l'école ces dernières années à celui de leurs parents, on constate un gain moyen de 1.2 année de scolarité des fils par rapport à leur père et des filles par rapport à leur mère (voir, tableau 4). En général, le gain a été beaucoup plus substantiel dans le milieu rural que dans le milieu urbain tendant ainsi à rendre homogène le degré d'instruction dans tous les milieux. Chez les jeunes filles, en particulier, il n'existe plus aucune différence entre le milieu rural et le milieu urbain en ce qui concerne le degré moyen de scolarité. La seule différence significative chez les garçons apparaît pour ceux qui résident dans les paroisses de colonisation: ils ont un degré de scolarité inférieur à ceux des autres milieux. Il faut remarquer toutefois que le gain entre le père et le fils dans ces paroisses de colonisation a été quand même de 1.4 année de fréquentation scolaire, soit un gain supérieur au gain moyen de l'ensemble de la population. On peut donc croire que même dans ces paroisses les jeunes finiront par rejoindre la moyenne générale créant ainsi une plus grande homogénéité dans les degrés d'instruction des enfants.

TABLEAU XI – 4

Nombre moyen d'années de scolarité des parents et des enfants, par strate

Milieu de résidence	Scolarité moyenne (nombre d'années)		Scolarité moyenne (nombre d'années)	
	Père	Fils*	Mère	Fille*
1	8.4 >	9.1 =	8.3 >	8.8 =
2	8.5 >	9.5 =	8.0 =	10.0 =
3	7.4 =	9.2 =	7.7 =	9.0 =
4	7.4 =	9.9 >	7.7 =	9.4 =
5	7.1 =	8.4 =	7.6 =	9.3 =
6	6.4 <	7.8 <	7.2 <	8.8 =
Moyenne	7.7	8.9	7.9	9.1

* Moyenne établie à partir de l'âge moyen au moment où les 4 premiers garçons (filles) de la famille ont laissé l'école.

Il semble aussi que la tendance pour les femmes à fréquenter l'école plus longtemps disparaîtrait bientôt. C'est surtout dans les paroisses rurales pauvres et de prospérité moyenne que cette supériorité de l'instruction des femmes sur les hommes continue à exister. Dans toutes les autres strates, les garçons sont plus instruits que les jeunes filles. Encore là, on peut supposer qu'il y aura homogénéité croissante dans la population puisque les chefs veulent donner aux filles autant d'instruction qu'à leurs garçons.

Même si les gains scolaires sont importants, surtout dans les milieux qui traditionnellement étaient défavorisés sur ce plan, le degré d'instruction des enfants est inférieur à la norme minimale définie par les parents. En général, les enfants laissent l'école après la 9e année alors que les parents considèrent une 10e et même une 11e année comme le strict minimum nécessaire pour gagner sa vie de façon raisonnable. La variable *temps* ne semble pas expliquer cette disparité entre le niveau réel et le niveau normatif. En effet, dans plusieurs cas, les enfants ont laissé l'école après la 9e année seulement un mois ou deux avant que les parents affirment qu'une 11e année était le strict minimum. Dans les autres cas, on avait cessé de fréquenter l'école il y a un an, deux ans ou trois ans. Il ne nous semble pas que la norme parentale de l'instruction ait pu changer si radicalement dans un laps de temps aussi court.

Étant donné la faible proportion du revenu consacrée à l'instruction des enfants, il est difficile d'admettre, à première vue, que ce soient des raisons économiques qui puissent expliquer cet écart entre le niveau de scolarité atteint et la norme des parents. Comment concilier alors qu'ils aient

une conception si utilitaire de l'instruction et qu'ils ne consentent pas à consacrer plus de 1% de leur revenu afin d'assurer à leurs enfants le minimum d'instruction qu'eux-mêmes jugent nécessaire. Et pourtant, ce sont surtout des raisons d'ordre économique qui sont invoquées pour justifier l'abandon des études par les enfants. 62% des chefs de famille qui ont ou auront des enfants d'âge scolaire prévoient qu'ils ne pourront laisser leurs enfants à l'école aussi longtemps qu'ils le désireraient parce qu'ils seront incapables d'en assumer les charges financières. Plusieurs des familles qui sont optimistes quant aux possibilités de faire instruire leurs enfants n'ont pas d'enfants d'âge scolaire. On doit accorder moins de crédit à leurs affirmations. Ainsi la majorité des familles prévoient que leurs ressources financières imposent et continuent d'imposer des limites à l'instruction de leurs enfants. Cette attitude peut découler d'une conception erronée du coût de la scolarité avancée. Mais peu nous importe que cette conception soit erronée ou pas, la prédiction que font ces familles sera réelle dans sa conséquence. C'est en effet une loi sociologique que *la définition de la situation* influence plus le comportement que les caractéristiques objectives de cette situation.

En examinant les raisons invoquées pour justifier l'abandon des études, on remarque que les motifs d'ordre économique sont les plus fréquemment utilisés.

Seulement 18% des étudiants ont cessé d'étudier parce qu'ils avaient atteint le niveau de scolarité désiré. Tous les autres adolescents (adolescentes) ont abandonné leurs études avant d'avoir reçu toute l'instruction désirée. Quelles sont les circonstances sociales et économiques qui les ont forcés à laisser l'école en cours de route? Peut-on, par exemple, croire que les frais de scolarité à ce niveau sont trop onéreux pour la famille salariée? Nous devons répondre à cette question par la négative, puisque seulement 3% des étudiants ont abandonné leurs études parce que leurs parents n'avaient pas l'argent nécessaire pour défrayer le coût de leur instruction. Les parents ne faisaient donc pas allusion aux frais directs de l'instruction lorsqu'ils prévoyaient que la pénurie des ressources financières de la famille forcerait leurs enfants à laisser l'école avant d'avoir terminé au moins une 10e ou une 11e année (la norme minimale). Cela nous amène à étudier de plus près la signification des frais indirects dans la décision de poursuivre ou d'abandonner ses études.

Les motifs économiques invoqués pour retirer un enfant de l'école ou l'empêcher de poursuivre ses études au-delà d'un certain niveau peuvent donc se rattacher au fait que les parents ont besoin de plus d'argent. L'enfant en âge d'entrer sur le marché du travail coûte cher aux parents en frais indirects (nourriture, vêtements, argent de poche) et ne rapporte pas de revenus à la famille. Au contraire, le jeune homme de 16 ou 17 ans qui travaille, en plus de subvenir en grande partie à ces propres besoins, paie à ses parents une pension qui leur permet de mieux subvenir à leurs propres besoins ou à ceux des autres enfants. Ainsi, dans au moins le quart des cas,

ce sont les parents eux-mêmes qui ont incité leurs enfants à laisser l'école afin d'augmenter le revenu familial. Dans les autres cas, ce n'est même pas l'incapacité de la famille à supporter les frais indirects qui a poussé les jeunes à laisser l'école. Dans un certain nombre de cas, ce sont les enfants eux-mêmes qui ont voulu conquérir leur indépendance financière. Insatisfaits du montant que leurs parents leur allouaient comme argent de poche, ils ont travaillé pour satisfaire immédiatement les besoins qu'ils jugeaient indispensables. Cependant, dans la plupart des cas, la raison invoquée n'est pas le désir de gagner de l'argent mais l'absence de goût pour les études. Cette absence de goût peut être attribuée en partie au contexte général de l'école primaire. Des entrevues qualitatives nous ont mieux renseignés cependant sur sa véritable nature. Chez plusieurs, l'absence de goût pour les études correspond au désir de devenir indépendant. Le jeune envie ses compagnons qui travaillent lorsqu'ils dépensent à volonté des sommes considérables et jouissent au sein de leurs familles d'une autonomie presque complète. Il est alors porté à effectuer des comparaisons entre « la vie terne et soumise de l'étudiant » et celle «pleine de sensations et de liberté» du jeune travailleur. Lorsque la jeune fille ou le jeune garçon font de telles comparaisons, ils perdent facilement le goût de continuer leurs études.

En bref, dans la majorité des cas, ce ne sont pas les frais indirects qui ont forcé les étudiants à interrompre leurs études mais plutôt le désir d'augmenter le revenu familial ou de devenir indépendants. L'utilité immédiate d'un gain rapide semble l'emporter sur l'utilité à plus long terme de l'instruction. Ainsi il apparaîtrait que la raison principale de l'écart entre la scolarité réalisée et la scolarité souhaitée soit la conception trop strictement utilitaire de l'instruction dans la population salariée. En effet, si l'instruction n'est définie qu'en terme d'utilité, elle sera nécessairement comparée et évaluée par rapport à d'autres comportements qui auront eux aussi une utilité. Si dans l'immédiat les jeunes qui ont à peine complété leur 9^{e} année ont réussi à trouver du travail et à vivre assez bien, l'utilité de poursuivre des études au-delà de la 9^{e} année peut paraître illusoire au jeune travailleur. En terme strictement utilitaire, l'adage antique s'applique : « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ».

Dans un contexte où un niveau relativement faible d'instruction permet quand même d'atteindre un niveau de vie assez élevé, il faut aux jeunes une conviction profonde de la valeur de l'instruction. Cette valeur peut être définie en terme utilitaire sur une longue période. Mais elle doit être conçue avec plus d'intensité encore en terme humaniste. Si on se réfère de nouveau à l'étude de Gilles Picard, certains parents réussissent à donner à leurs enfants une conception utilitaire qui porte sur une longue période. Cependant très peu de parents peuvent leur transmettre une conception humaniste.

C'est là, nous semble-t-il le nœud de la question. Tant et aussi longtemps que l'instruction continuera à être définie en terme strictement utilitaire dans la population salariée, le niveau de scolarité s'élèvera très lente-

ment d'une génération à l'autre. Cette montée demeurera très lente même si la norme minimale et la norme idéale sont assez élevées et même si la scolarité devient gratuite. L'incapacité à supporter les dépenses indirectes, le besoin d'un gain supplémentaire, la pression du milieu et l'absence d'une tradition intellectuelle ou humaniste généralisée sont autant de facteurs qui vont maintenir l'écart entre le comportement et la norme, en détournant les jeunes de l'école.

CHAPITRE XII

Les conséquences du chômage[1]

I UNE VOIE D'APPROCHE À L'ÉTUDE DU CHÔMAGE

Le chômage est un phénomène qui a été surtout analysé en termes macro-économiques. Les études les plus courantes s'appliquent à déterminer l'importance du nombre des chômeurs par rapport à la main-d'œuvre totale et à définir les principales causes de l'accroissement de leur proportion. Il ne s'agit pas de sous-estimer l'importance de cette approche; elle doit être cependant complétée par l'analyse systématique des aspects micro-économiques et sociologiques. Ces facteurs, pourtant d'une grande importance pour la planification économique, n'ont pas suffisamment retenu l'attention des chercheurs. Mentionnons, en particulier, la distribution régionale et les conséquences socio-économiques du chômage. Le pourcentage des familles dont le chef est sans emploi augmente à mesure qu'on s'éloigne des centres urbains. Le tableau 1 illustre clairement cette relation.

Avant d'analyser les conséquences du fort pourcentage des chômeurs en milieu rural, il est nécessaire de définir la méthode utilisée pour mesurer le chômage. Elle diffère des mesures ordinairement employées par les agences gouvernementales. Le Bureau fédéral de la Statistique ainsi que la Commission fédérale de l'Assurance-chômage mesurent l'intensité du chômage en calculant le pourcentage de la main-d'œuvre qui est sans emploi à un *moment donné*. On trouvera, par exemple, que le pourcentage de la main-d'œuvre canadienne sans emploi est passé de 5½ à 6%, d'un mois à l'autre, disons d'octobre à novembre. Mais ces taux ne permettent pas de déterminer si les travailleurs en chômage au mois de novembre sont ceux-là mêmes qui l'étaient au mois d'octobre. La mesure utilisée ici se distingue des autres sous deux aspects: a) au lieu de considérer comme base la main-d'œuvre totale indifférenciée, nous ne tenons compte que des chômeurs qui sont chefs de famille; c'est-à-dire des salariés dont l'instabilité de l'em-

1 Texte revisé d'un mémoire présenté à la Commission d'Enquête du Sénat canadien sur la main-d'œuvre et le plein emploi et publié dans *Relations Industrielles*, vol. XVI, no 3, juillet 1961, pp. 289-314.

ploi affecte un grand nombre de dépendants; b) nous considérons comme chômeurs tous les chefs de famille qui ont été sans emploi à un *moment quelconque* durant les 12 mois qui vont de l'été 1958 à l'été 1959.

Ainsi, si on découvre, que 23% des chefs de famille ont été en chômage à un moment donné durant l'année alors que le taux maximum mensuel de chômage a été de 5% durant cette période (comme il est calculé par les agences gouvernementales) nous pourrons déduire que ces chefs ont été sans emploi à différentes périodes de l'année. La durée moyenne du chômage par chef de famille — 19 semaines — souligne que cette distribution temporelle du phénomène est plausible.

Cette mesure du chômage permet de préciser l'importance du sans-emploi dans la province de Québec en mettant en valeur certains aspects peu analysés jusqu'à maintenant. Ainsi, durant la période 1957-1959, plus du quart des familles étudiées ont été affectées par le chômage à un moment ou l'autre de l'année. Il s'agit là d'une proportion beaucoup plus considérable que celle exprimée par les statistiques officielles. Bien plus, dans le milieu rural, entre 30% et 50% des chefs ont été en chômage durant la même année[2].

TABLEAU XII – 1

L'importance du chômage par strate

STRATE	% des familles affectées par le chômage	% des familles ayant touché des prestations d'assurance-chômage	Durée moyenne du chômage (en nombre de semaines)
1	18	16	17.8
2	24	22	21.8
3	24	23	16.6
4	30	28	20.2
5	46	43	17.5
6	51	41	19.3
Total	26 (363)	29 (426)	18.8*

* Il n'y a aucune différence significative entre les strates.

L'intensité du chômage est sans doute reliée à la structure des occupations des différents milieux. Nous ne pouvons présenter ici qu'une analyse sommaire des caractéristiques des diverses industries et occupations des

2 Rappelons que les familles agricoles ne font pas partie de l'échantillon.

milieux urbains et ruraux. Une étude plus approfondie serait nécessaire pour situer le chômage dans son contexte global.

II LA DISTRIBUTION GÉOGRAPHIQUE DES CHÔMEURS

Nous avons signalé plus haut que le pourcentage des familles affectées par le chômage augmente à mesure qu'on s'éloigne des grands centres urbains. La même relation existe en ce qui concerne le pourcentage des familles qui ont touché des prestations d'assurance-chômage durant l'année. Même si les grandes villes ont le nombre le plus élevé de chômeurs en chiffres absolus, c'est là que leur nombre relatif est le plus faible. Cette relation entre le nombre de chômeurs et le lieu de résidence demeure constante pour chacune des catégories de revenus et chacun des niveaux professionnels.

En terme de probabilité, le travailleur salarié urbain est moins exposé au chômage que ses confrères des milieux ruraux éloignés. Il est à remarquer toutefois que la durée moyenne de la période de chômage varie très peu d'un milieu à l'autre. Elle est d'environ quatre mois. Ce n'est donc pas la durée du chômage qui varie mais plutôt la probabilité de devenir chômeur.

La prépondérance du chômage dans le milieu rural est illustrée par le tableau 2. Ces données mettent en relation le pourcentage des familles dont le chef a chômé pendant les 12 derniers mois, et l'origine rurale ou urbaine de ce dernier.

TABLEAU XII – 2

Milieux de naissance et de résidence par rapport au chômage

Le chef est né dans le milieu	Le chef réside maintenant dans le milieu	% des familles affectées par le chômage
Rural	Rural	47%
Urbain	Rural	30%
Rural	Urbain	22%
Urbain	Urbain	18%

Trois relations se dégagent de ce tableau:

a) Le lieu actuel de résidence est le principal facteur associé au chômage. Quel que soit le lieu de naissance, le salarié qui réside dans le milieu rural est plus susceptible de devenir chômeur que celui qui réside à la ville.

b) S'il est né à la campagne, le salarié urbain a plus de chance de chômer que s'il est né à la ville. L'émigrant urbain est donc moins préparé à trouver un emploi stable que l'urbain né en ville. Cette meilleure prépa-

ration du travailleur urbain sur le marché du travail peut être attribuée à sa meilleure instruction [3].

c) Les salariés d'origine rurale réduisent considérablement leur probabilité de chômer en émigrant à la ville. Cette observation s'oppose à certaines idées courantes [4].

Si nous poussons plus loin l'analyse en reprenant le tableau précédent par rapport aux divers groupes de revenus et d'occupations, nous obtenons les précisions suivantes: a) la relation initiale entre l'origine rurale urbaine et le chômage se maintient pour la majorité des sous-groupes; b) cette relation tend à disparaître chez les travailleurs à revenus élevés et chez les cols blancs.

III LES QUALIFICATIONS DES TRAVAILLEURS

Une analyse sommaire de la structure des occupations des milieux rural et urbain permet d'ajouter des explications complémentaires au taux inférieur de chômage dans les villes. Rappelons, en premier lieu, que le chômage frappe surtout les travailleurs peu qualifiés. Cette tendance se retrouve dans toutes les études canadiennes sur le chômage. 90% des chômeurs sont des ouvriers semi-qualifiés ou des journaliers.

Nous savons aussi qu'au Canada le chômage saisonnier constitue le principal type de sous-emploi. Par ailleurs, les industries saisonnières embauchent un grand nombre de travailleurs peu qualifiés, comme les débardeurs, les bûcherons, les journaliers de la construction et du transport, etc. Comme l'indique le tableau 3, le niveau de qualification des travailleurs ruraux est plus faible que celui des travailleurs urbains. Ce fait s'explique, en partie, par leur faible degré d'instruction mais aussi par la nature des emplois disponibles dans leur milieu. La grande majorité des emplois ruraux sont de caractère saisonnier et exigent peu de qualifications (le travail de construction, le travail forestier, la construction des routes, l'exploitation des mines, etc.). De plus, le travailleur rural trouve difficilement un emploi dans sa localité: au moins la moitié des travailleurs ruraux doivent se déplacer pour se rendre à leur travail. Ce déplacement oblige très souvent le travailleur à séjourner durant plusieurs jours et même durant plusieurs semaines en dehors de son foyer. Sans travail, le chômeur rural préfère demeurer chez lui et bénéficier de l'assurance-chômage plutôt que de partir à la recherche d'un nouvel emploi. Les données sont suffisamment

---

3 On note que dans le milieu rural, 68% des chefs de famille ont une 7e année de scolarité ou moins tandis que 26% d'entre eux ont une 8e année de scolarité ou plus. Alors que dans le milieu urbain, 51% des chefs ont une 7e année ou moins et 44% ont une 8e année ou plus. La différence dans les niveaux d'instruction entre les chefs résidant dans le milieu rural et ceux résidant dans le milieu urbain est substantielle.

4 On croit, par exemple, que le travailleur rural n'améliore pas son sort en émigrant à la ville. À notre point de vue, c'est là une fausse notion. Il serait important cependant d'examiner de nouveau cette relation à partir d'échantillons plus considérables avant de l'accepter comme parfaitement valide.

explicites pour éviter de considérer encore le chômage comme un phénomène exclusivement urbain. Tenant compte de la population des différents milieux, c'est dans les villages ruraux que les familles sont davantage menacées par le chômage.

TABLEAU XII-3

Niveau de qualification des travailleurs et nécessité de se déplacer, par strate

STRATE	Niveau de qualification*	% des travailleurs qui doivent se déplacer en dehors de leur localité**
1	2.59	19
2	2.33	24
3	2.54	28
4	2.27	56
5	2.06	47
6	1.96	51
Total	–	34 (491)

* Plus le poids est faible, plus grande est la proportion des salariés peu ou non qualifiés.

** Les différences entre chaque strate et le pourcentage de l'ensemble sont statistiquement significatives.

IV LES CONSÉQUENCES SOCIO-ÉCONOMIQUES DU CHÔMAGE

Les conséquences du chômage sur la famille sont facilement visibles. Aussi, les chercheurs ne se sont point arrêtés à en faire une analyse concrète. Toutefois l'examen systématique de ses conséquences conserve toute son importance si nous voulons en connaître la nature exacte.

Dès le point de départ, attirons l'attention sur une constatation qui prendra toute son importance par la suite: la distinction entre le rural et l'urbain s'est avérée utile dans l'analyse des *causes* du chômage mais ne conserve plus de valeur de différenciation sur le plan des conséquences. Comme nous en ferons la démonstration, le chômage entraîne des répercussions désastreuses aussi bien pour les travailleurs de la ville que pour ceux de la campagne. Nous soulignons, à l'occasion, la similitude des conséquences entre les strates géographiques, les classes de revenu et les catégories professionnelles.

Nous ne pouvons pas présenter ici les données qui traitent de toutes

les répercussions du chômage sur la vie familiale. En particulier, nous n'analyserons pas les effets du chômage sur la cohésion de la famille, sur la motivation et sur l'équilibre psychologique de ses membres. Nous pouvons cependant présenter quelques indications au sujet des effets du chômage sur les niveaux de vie de la famille et la sécurité de ses membres, sur les privations subies, sur les possibilités d'épargne et sur la nécessité de recourir au crédit.

1 - LE CHÔMAGE ET LES NIVEAUX DE VIE

Comme l'indiquent les tableaux 4, 5 et 6, il ne fait aucun doute que les niveaux de vie des familles sujettes au chômage est inférieur à celui des autres familles. Le revenu disponible par unité de consommation [5] est nettement inférieur. La moitié des familles dont le chef est chômeur, ont un revenu annuel inférieur à $900 par unité de consommation. Puisque, dans notre échelle de consommation, les enfants ont une pondération inférieure à l'unité, le revenu par personne de ces familles est encore plus faible.

TABLEAU XII – 4

Revenu annuel par unité de consommation et chômage

Revenu (en dollars)	Familles soumises au chômage (en %)	Familles dont le chef a un emploi stable (%)
0 - 899	48	27
900 - 1,499	35	40
1,500 et plus	17	33
Total	100 (426)	100 (1,034)

Le revenu par unité de consommation nous fournit une indication sur le niveau de vie des familles pour l'année courante. Si nous voulons étudier ce niveau de vie sur une plus longue période, il faut alors construire un index à partir de certaines possessions matérielles de la famille. Ces dernières reflètent le pouvoir d'achat des familles durant les années précédentes [6].

La possession des biens mobiliers courants dans les foyers canadiens-

5 Afin de permettre la comparaison entre les familles, nous avons employé une échelle de consommation qui tient compte de l'âge des membres de la famille. Cette échelle permet donc de contrôler l'effet de la grandeur de la famille sur son pouvoir d'achat.

6 Dans un certain nombre de cas, ce pouvoir d'achat est accru par l'utilisation du crédit sous toutes ses formes. Un index plus précis devrait tenir compte de cette nouvelle tendance.

TABLEAU XII – 5

Index du niveau de vie* et chômage

Poids dans l'index**	Familles soumises au chômage (%)	Familles dont le chef a un emploi stable (%)
0 - 6	26	11
7 - 10	32	22
11 - 15	31	35
16 - 25	11	32
Total	100 (426)	100 (1,034)

* Élaboré à partir d'un ensemble de possessions matérielles.

** Plus le poids est petit, plus le niveau de vie est bas.

français est mesurée par l'index du niveau de vie. Le tableau 5 présente la proportion des chômeurs et des non-chômeurs pour les différentes catégories de niveau de vie. Les familles affectées par le chômage possèdent moins d'articles ménagers que les autres familles. Ainsi, non seulement le revenu courant est plus faible mais aussi le total de leurs biens. Donc, pour la plupart des familles soumises au chômage, la précarité de la situation économique n'est pas un fait accidentel récent, mais un état d'une certaine durée. Ce phénomène reste constant, quel que soit le milieu de résidence du chômeur et quelle que soit son occupation.

Notons enfin, que la famille du chômeur a beaucoup plus de difficultés que les autres familles à boucler son budget (tableau 6). C'est une conséquence logique de la situation précaire du chômeur.

TABLEAU XII – 6

« En général, bouclez-vous votre budget mal, assez bien, ou bien ? »

Réponse	Familles soumises au chômage (en %)	Familles dont le chef a un emploi stable (en %)
« Mal »	31	14
« Assez bien »	54	59
« Bien »	15	27
Total	100 (426)	100 (1,034)

Nous avons signalé auparavant que la faible valeur du patrimoine est une caractéristique des familles de chômeurs. Cette situation défavorable ne s'exprime pas seulement au plan des biens mobiliers mais aussi à celui de presque tous les aspects de la vie familiale. Les données présentées dans les tableaux 7 à 12 en témoignent de façon évidente [7].

2 - LE CHÔMAGE ET L'INSÉCURITÉ

C'est par rapport aux mesures de sécurité que le dénuement du chômeur est le plus apparent. Le tableau 7 présente la distribution des familles de l'échantillon (chômeurs, autres familles) par rapport à un index de sécurité [8].

TABLEAU XII - 7

Index de sécurité et chômage

Poids dans l'index	Familles soumises au chômage (en %)	Autres familles
0 - 2 (sécurité nulle)	43	1
3 - 4 (faible sécurité)	48	25
5 - 7 (sécurité acceptable)	9	74
Total	100 (426)	100 (1,034)

Près de la moitié des familles de chômeurs ne possèdent aucune garantie de sécurité pour faire face aux imprévus alors que 74% des autres familles sont suffisamment préparées à les affronter. En plus des privations imposées par le manque de travail, la famille du chômeur reste vulnérable par rapport à toutes les autres contingences qui peuvent la frapper. Cette situation suggère peut-être que les mesures de sécurité sociale, comme l'assurance-chômage par exemple, ne fournissent pas une allocation suffisante pour permettre aux familles des chômeurs d'atteindre le minimum de sécurité auquel aspire l'ensemble des familles canadiennes-françaises.

Non seulement le chômeur est-il incapable de prévoyance mais encore il est conscient que sa condition risque de se perpétuer. En effet, les chômeurs estiment qu'ils n'auront pas à leur disposition les ressources nécessaires pour donner à leurs enfants le degré d'instruction qu'ils jugent indispensable pour satisfaire aux exigences de la société actuelle. Si cette

---

7 Il existe une différence statistiquement significative entre les 2 groupes de familles dans tous ces tableaux.

8 Cet index est construit à partir des points suivants :

a) la possession d'assurance-vie, d'assurance-feu ;
b) la possession d'assurance-maladie ;
c) la possession d'une caisse de retraite;
d) le nombre de semaines en chômage.

prévision se réalise, les enfants n'auront pas les qualifications suffisantes et devront s'embaucher comme manœuvres ou comme ouvriers semi-qualifiés lorsqu'ils commenceront leur carrière. La probabilité qu'ils deviennent chômeurs à leur tour restera donc assez grande et les progrès futurs de l'automation ne feront qu'accroître cette possibilité. Le chômage peut donc facilement devenir un héritage qui se perpétuerait de génération en génération.

TABLEAU XII – 8

« Prévoyez-vous que le manque d'argent puisse vous empêcher de donner à vos enfants l'instruction que vous aimeriez leur donner ? »

Réponse	Familles soumises au chômage (en %)	Autres familles
Oui	61	38
Non	39	62
Total	100 (426)	100 (1,034)

La scolarité gratuite à tous les échelons apportera un remède partiel à cette déficience. Comme nous l'avons vu, dans la majorité des cas, les parents retirent leurs enfants de l'école, non pas à cause des frais de scolarité, mais pour les obliger à apporter leur quote-part au revenu familial.

3 - LE CHÔMAGE ET LES PRIVATIONS

Si les chômeurs sont dans l'obligation d'envoyer très tôt leurs enfants sur le marché du travail, c'est qu'ils doivent affronter une situation pénible qui se répète d'ailleurs à tous les postes du budget familial. Non seulement ces familles doivent-elles renoncer à faire instruire leurs enfants, mais elles doivent aussi se priver de biens aussi essentiels qu'une alimentation adéquate, des vêtements convenables et des loisirs suffisants. C'est ce qu'illustrent les tableaux 9, 10, 11 et 12.

TABLEAU XII – 9

« Y a-t-il des aliments que votre famille aimerait manger en plus grande quantité ? »

Réponse	Familles soumises au chômage (en %)	Autres familles
Oui	40	22
Non	60	78
Total	100 (426)	100 (1,034)

TABLEAU XII – 10

« Avez-vous pris des vacances durant les douze derniers mois ? »

Réponse	Familles soumises au chômage (en %)	Autres familles
Oui	20	58
Non	80	42
Total	100 (426)	100 (1,034)

TABLEAU XII – 11

« Trouvez-vous que vous vous accordez assez ou pas assez de loisirs et de récréation ? »

Réponse	Familles soumises au chômage (en %)	Autres familles
Assez	46	58
Pas assez	54	42
Total	100 (426)	100 (1,034)

TABLEAU XII –12

« Faites-vous de la couture pour vous-même ? »

Réponse	Familles soumises au chômage (en %)	Autres familles
Souvent	56	39
Parfois	12	15
Jamais	32	46
Total	100 (426)	100 (1,034)

Nous pourrions encore citer de nombreux exemples par rapport à d'autres postes budgétaires. Il nous paraît plus intéressant de regrouper dans une mesure unique toutes les privations ressenties par chacune des familles de l'échantillon. Cette échelle, élaborée à l'aide d'une cinquan-

taine d'indicateurs[9] choisis parmi les différents points du questionnaire, mesurera avec plus de précision le degré général de privation des divers sous-groupes. Les tableaux 13 et 14 présentent quelques-unes des relations entre les niveaux de privations et le chômage.

TABLEAU XII – 13

Index des possibilités de privation et chômage

Type de famille	Poids dans l'index*			
	0 - 5	6 - 9	10 - 13	14 - 23
Familles affectées par le chômage	4	18	34	65
Autres familles	96	82	66	35
Total	100 (275)	100 (491)	100 (412)	100 (282)

* Plus le poids est élevé, plus les possibilités de privation sont grandes. Toutes les différences entre les deux groupes de familles sont statistiquement significatives.

TABLEAU XII – 14

Index des privations réelles et chômage (en %)

Type de famille	Poids dans l'index*			
	0 - 5	6 - 9	10 - 13	14 - 23
Familles affectées par le chômage	(a) 12	(b) 26	(b) 31	(a) 43
Autres familles	(a) 88	(b) 74	(b) 69	(b) 57
Total	100 (416)	100 (368)	100 (463)	100 (313)

(a) Différences statistiquement significatives.

(b) Pas de différence significative.

* Plus le poids augmente, plus les privations sont nombreuses.

Plus les possibilités de privation et les privations sont nombreuses, plus grande est la proportion des travailleurs sans emploi à un moment ou l'autre de l'année. Cette relation entre les privations générales et le

9 Certains de ces indicateurs traduisent surtout une possibilité de privation tandis que les autres expriment plutôt une privation réelle. À notre avis, ces deux aspects doivent être distingués et les divers points regroupés dans des mesures complémentaires :

a) index des possibilités de privation; b) index des privations réelles.

chômage se retrouve aussi bien à la campagne qu'à la ville, pour ceux qui ont des revenus inférieurs ou des revenus supérieurs, et dans toutes les catégories professionnelles (cols blancs, ouvriers qualifiés, ouvriers semi-qualifiés et ouvriers non qualifiés).

4 - LE CHÔMAGE ET LES ASPIRATIONS

Nous nous sommes demandé si les privations ressenties par une famille peuvent limiter ou décourager les aspirations. Pour répondre à cette question, nous avons utilisé la typologie qui tient compte de la présence, ou de l'absence de privations. Cette typologie — on s'en souviendra — fut élaborée à partir de la notion de *seuil d'aspiration* conçue par Moscovici et Columelli[10].

Le type B fait parfois exception et nous croyons qu'il groupe des individus un peu marginaux. Pour eux, en effet, l'absence d'aspirations n'est pas causée par un manque de revenus puisque les besoins quotidiens sont entièrement satisfaits. Le cas des rentiers pourrait très bien s'inscrire dans le type B. Ils ne se privent de rien mais n'ont plus l'intérêt ou la capacité de faire des projets d'avenir. Les types D et E manquent d'aspirations surtout parce qu'ils ressentent trop de privations par rapport à leurs besoins immédiats. Les deux seules catégories de travailleurs qui ont des aspirations sont les types A et C. Le tableau 15 présente une répartition des chômeurs en fonction de ceux qui ont des aspirations (types A et C) et de ceux qui n'en ont pas (types B, D et E).

TABLEAU XII – 15

Aspiration et chômage

Expérience du chômage	Présence d'aspirations	Absence d'aspirations
Familles affectées par le chômage	18	38
Autres familles	82	62
Total	100 (652)	100 (808)

Nous retrouvons un pourcentage plus élevé de familles affectées par le chômage dans la catégorie de ceux qui n'ont pas d'aspirations. Le chômage, en accroissant les possibilités de privation et les privations réelles, enlève du même coup la possibilité d'espérer une situation meilleure pour l'avenir.

Cette absence d'aspirations se manifeste aussi sous d'autres aspects: a) les chômeurs épargnent pour réaliser des objectifs très rapprochés dans

10 *Cf.* S. Moscovici et F. Columelli, *op. cit.*

TABLEAU XII – 16

Possibilités de privation et chômage

Expérience du chômage	Perspective à long terme	Perspective à court terme
Familles affectées par le chômage	27 (c)	31 (c)
Autres familles	73 (c)	69 (c)
Total	100 (757)	100 (703)

(c) Différences presque significatives.

le temps; b) sur le plan psychologique, ils ont plus d'attitudes qui expriment une orientation à court terme. Ce dernier aspect est illustré par les données du tableau 16.

Les familles des chômeurs sont proportionnellement plus nombreuses parmi celles qui visent des objectifs réalisables dans un court délai. Nous devons préciser toutefois que cette solution caractérise plutôt les chômeurs urbains, c'est-à-dire ceux qui possèdent des revenus supérieurs.

5 - LE CHÔMAGE ET L'ÉPARGNE

Nous avons décrit jusqu'à présent, comment le revenu insuffisant des chômeurs accroissait leurs privations, réduisait leurs aspirations et menaçait fortement leur sécurité en leur enlevant la possibilité de s'assurer contre les imprévus et la maladie. Cette condition précaire est déjà un indice de la difficulté que les chômeurs ont à épargner. En effet, les primes des diverses formes d'assurances nécessaires à la sécurité de la famille sont des épargnes que le chômeur ne peut même pas réaliser. À plus forte raison, ils sont incapables d'effectuer des dépôts bancaires et des achats d'obligation. Les données du tableau 17 indiquent clairement que les chômeurs réussissent moins bien que les autres chefs de famille à faire de l'épargne.

TABLEAU XII – 17

« Pouvez-vous faire de l'épargne d'une année à l'autre ? »

Épargne	Familles soumises au chômage	Autres familles
Oui	34	52
Non	66	48
Total	100 (426)	100 (1,034)

Les familles dont le chef a un emploi stable épargnent ordinairement en vue d'un but imprécis et à long terme tandis que celles dont le chef est chômeur font des épargnes (lorsqu'elles le peuvent) avec l'intention de les utiliser pour satisfaire les besoins immédiats de la vie quotidienne. Pour l'ensemble des familles soumises au chômage, la désépargne au cours d'une année est supérieure à l'épargne. Les données du tableau 18 illustrent ce fait. On remarque, en effet, que plus le chômage est fort dans une strate, plus l'épargne nette des familles de cette strate est négative. En période de récession, une épargne nette négative peut être une source de renouveau pour l'économie globale, comme un budget gouvernemental déficitaire; il reste vrai toutefois que, sur le plan de la famille, cette situation peut devenir désastreuse surtout si elle se prolonge.

TABLEAU XII – 18

Épargne nette moyenne par strate

Épargne (en dollars)	Strate
— 28	1
— 3	2
+ 15	3
— 18	4
—122	5
—107	6

6 - LE CHÔMAGE ET LE CRÉDIT

La situation de la famille du chômeur, déjà dans une mauvaise posture puisqu'elle doit utiliser ses maigres économies pour vivre, peut devenir facilement intolérable si en plus elle est forcée de s'endetter. Les trois tableaux qui suivent, montrent qu'il y a une proportion plus grande de familles affectées par le chômage qui achètent à crédit (tableau 19), que ces

TABLEAU XII – 19

« Vous est-il arrivé d'acheter à crédit ou à tempérament ? »

Achat à crédit ou à tempérament	Familles soumises au chômage	Autres familles
Oui	80	71
Non	20	29
Total	100 (426)	100 (1,034)

TABLEAU XII – 20

« Si vous avez acheté à crédit, est-ce arrivé souvent ou rarement depuis 2 ans ? »

Achat à crédit ou à tempérament	Familles soumises au chômage	Autres familles
Oui	48	37
Non	52	63
Total	100 (426)	100 (1,034)

TABLEAU XII – 21

« Avez-vous déjà emprunté d'une compagnie de finance depuis 5 ans ? »

Emprunt	Familles soumises au chômage	Autres familles
Oui	33	26
Non	67	74
Total	100 (426)	100 (1,034)

mêmes familles ont souvent recours à cette source de revenu (tableau 20), et qu'enfin, elles ont emprunté davantage à des compagnies de finance durant les cinq dernières années (tableau 21). Ces relations entre le chômage et l'achat à crédit sont indépendantes des strates, des niveaux de revenu et des catégories d'occupation professionnelle.

Ayant épuisé ses épargnes, devant contracter des dettes de plus en plus nombreuses, étant privé de tous moyens de sécurité, le chômeur est ainsi exposé à la saisie et à toutes sortes d'embarras pour peu que cette période de chômage se prolonge ou qu'un désastre quelconque le frappe.

Il est suffisamment clair que le chômage est une catastrophe majeure et que même si les prestations d'assurance-chômage sont d'un précieux secours, elles demeurent insuffisantes pour permettre une *vie normale* à la famille [11].

Après ce rapide tour d'horizon des répercussions du chômage sur les

11 Il serait important d'étudier les conséquences du chômage pour les travailleurs mariés. On serait peut-être ainsi amené à considérer l'établissement des prestations qui tiendraient compte des charges familiales du chômeur. De telles recherches permettraient non seulement d'élaborer des programmes d'expansion économique et de coordination des industries mais aussi d'assurer une plus grande sécurité économique et sociale, par l'adoption de mesures proportionnées aux besoins des différents types de chômeurs.

familles des salariés, on est porté à croire qu'elles sont soumises à des difficultés de toutes sortes et qu'elles ont des conditions de vie plutôt précaires, surtout lorsque les périodes de chômage sont fréquentes et longues.

V CONCLUSIONS

Ces quelques considérations sur la distribution géographique du chômage et sur la condition socio-économique de la famille du chômeur soulèvent plus de problèmes qu'elles n'en résolvent. Le chômage est un problème économique et sociologique majeur [12].

Cependant, le chômage n'a pas que des causes, il a aussi des effets sur la vie de la société, sur la vie des familles et sur celle de l'individu. Les quelques observations précédentes illustrent bien la généralité et la diversité des conséquences du chômage. Ces observations nous ont permis de montrer que le chômage, comme phénomène global, ne frappe pas n'importe quels travailleurs, mais plutôt des catégories particulières de travailleurs. Chez les pères de familles des milieux défavorisés, le chômage apparaît comme un phénomène plus ou moins héréditaire. Ce n'est pas un accident dans la carrière d'un individu mais plutôt un état plus ou moins permanent, propre à certains individus. Cette permanence du chômage, au plan individuel, est en voie de créer au Québec un véritable prolétariat caractérisé par un très faible niveau de vie, par l'absence totale de sécurité en cas d'imprévus et par l'impossibilité d'aspirer à un sort meilleur pour les générations futures.

---

12 Les hommes politiques qui cherchent à y apporter une solution devraient s'appuyer, à notre avis, sur des recherches axées sur deux pôles principaux : a) la définition des différents types de chômage (saisonnier, structural, etc.) et leur incidence selon les régions économiques, les milieux d'origine, etc. ; b) l'analyse structurelle-fonctionnelle des économies régionales. Il existe des remèdes macro-économiques bien connus pour atténuer le chômage : par exemple, augmentation des exportations, un budget déficitaire, etc. Mais, si ces mesures veulent être vraiment efficaces, elles devront s'adapter à la situation locale. Sans doute, aussi, ces mesures exigeront une certaine coordination entre les différents secteurs industriels et les différents niveaux gouvernementaux.

troisième partie

LES ANNEXES TECHNIQUES

ANNEXE A

Étude particulière de certains besoins

I L'ALIMENTATION

1 - LES BESOINS ALIMENTAIRES

Les frais d'alimentation représentent 35.8% des dépenses annuelles et se chiffrent en moyenne à $1,414. L'alimentation constitue ainsi le poste le plus dispendieux du budget familial.

Le besoin en nourriture, même s'il est le plus important des besoins de la famille, est très différent des autres, Il est à la fois saturable et peu compressible.

Les tendances notées par Engel se vérifient: la proportion des dépenses consacrée aux frais alimentaires diminue à mesure que le niveau du revenu disponible s'élève (voir, tableau 1). Le besoin nourriture n'est donc pas indéfiniment extensible. Lorsque le revenu augmente, la famille se procure des aliments plus variés et de meilleure qualité, se permettant ainsi des dépenses plus considérables. Cependant ces dépenses ne croissent pas au même rythme ni dans la même mesure que les revenus. Elles atteignent assez vite un plafond lorsque les besoins physiologiques sont satisfaits.

S'il existe une quantité maximale de nourriture qu'un individu peut absorber, il existe aussi une quantité minimale qu'il doit se procurer afin de vaquer *normalement* à ses occupations. Le besoin alimentaire n'est donc pas compressible à l'infini. Une famille peut vivre sans loisirs, sans automobile: elle ne peut vivre sans nourriture. Même si d'autres besoins sont ressentis fortement, on ne pourra consacrer une partie du revenu disponible à ces besoins en autant qu'un minimum de satisfaction alimentaire aura été assuré. On peut ainsi se priver sur la qualité des aliments: nous avons trouvé en effet des familles qui s'imposaient des privations alimentaires (qualité des aliments) afin de s'acheter une automobile ou du mobilier.

Plus la famille sera grande, plus la proportion des dépenses consacrée à l'alimentation sera considérable. C'est ce qu'illustrent les données du

tableau 2. Cependant, on remarque un effet de saturation à mesure que le nombre d'unités de consommation augmente. Par exemple, les familles qui comptent 7 unités consacrent à l'alimentation la même proportion de leur budget que les familles qui n'en comptent que 6. Deux explications complémentaires peuvent être données: a) il existe une économie à l'échelle; b) même lorsque la famille est grande, d'autres besoins restent pressants, en particulier les besoins de logement et de vêtements. La grande famille doit donc s'imposer des restrictions alimentaires afin de s'assurer un minimum de bien-être par rapport à d'autres besoins.

TABLEAU A – 1

Revenu disponible et dépenses alimentaires

Revenu disponible (en dollars)	% des dépenses alimentaires
1,600	46.1
2,600	41.3
3,500	37.9
4,500	34.1
5,500	30.9
6,500	29.7
7,400	26.9

TABLEAU A – 2

Nombre d'unités de consommation et dépenses alimentaires

Nombre d'unités	% des dépenses alimentaires
2.3	31.8
3.3	35.5
4.4	38.4
5.3	40.4
6.4	43.1
7.3	43.3

Les familles rurales dépensent en moyenne $200 de moins que les familles urbaines pour l'alimentation mais la proportion des dépenses pour l'alimentation est la même à la ville qu'à la campagne. La différence dans le montant brut des dépenses alimentaires vient du fait que les familles rurales jouissent d'un revenu plus bas. Lorsque le revenu est tenu cons-

tant, les familles rurales et urbaines dépensent pour leur provision d'aliments les mêmes montants aussi bien en chiffres absolus qu'en chiffres relatifs.

2 - LES NORMES ALIMENTAIRES

Des spécialistes ont cherché à fixer les normes alimentaires en déterminant le nombre quotidien de calories et de vitamines indispensables à la survie humaine. Cette approche, plus objective, ne peut pas être adoptée dans une étude comme celle-ci. Les normes alimentaires seront subjectivement exprimées par les réponses de nos informateurs. Nous avons demandé aux familles s'il y avait des aliments qu'elles aimeraient manger en plus grande quantité. Toutes les familles, ou presque, peuvent procurer à leurs membres une alimentation qui assure leur survie; mais toutes ne peuvent acheter tous les aliments qu'elles jugent nécessaires.

À partir des données du tableau 3, nous pouvons observer que les familles urbaines se nourrissent mieux que les familles rurales: leurs aspirations alimentaires se réfèrent surtout à la qualité des aliments plutôt qu'à leur quantité. Cela est explicite pour la viande et sous-entendu dans le cas des pâtisseries.

TABLEAU A-3

Aliments désirés en plus grande quantité, selon la strate

Aliments désirés	% de ceux qui en désirent*	Remarques sur les relations
Fruits	60.4	Plus élevé dans le milieu rural
Meilleure viande	22.6	Plus élevé dans le milieu urbain
Plus de viande	12.8	Plus élevé dans le milieu rural, excepté dans la strate 6
Légumes	9.8	Plus élevé dans les strates 1, 4 et 6
Pâtisseries	6.0	Plus élevé dans le milieu urbain

* Ceux qui désirent des aliments en plus grande quantité forment 27.2% de l'échantillon et ce pourcentage augmente d'une strate à l'autre : strate 1 : 17.8%, strate 6 : 46.2%. Dans l'ensemble, le milieu rural désire davantage des aliments en plus grande quantité.

Un fait peut éveiller la curiosité: c'est la demande plus forte pour les fruits et les légumes en milieu rural. Plusieurs espèces de fruits sont importés des pays chauds et leurs prix sont plus élevés surtout sur les marchés ruraux. Les légumes en saison ne coûtent presque rien en milieu rural.

Cependant durant huit mois leur coût est élevé puisque ces légumes et ces fruits sont aussi importés.

Notons enfin que les familles rurales, plus que les familles urbaines, désirent augmenter leur consommation d'aliments. Cette privation plus grande dans le milieu rural vient, sans doute, du coût plus élevé des aliments importés et aussi du revenu inférieur des travailleurs ruraux.

II LE VÊTEMENT

1 - LES BESOINS EN VÊTEMENTS

Il en coûte en moyenne $318 par année par famille pour s'habiller, soit 7.4% des revenus annuels. C'est la dépense la plus élevée après celles de l'alimentation et du logement. Comme ces deux derniers besoins, c'est un besoin universel. Les besoins de vêtements s'accroissent en fonction du revenu disponible tant par rapport au montant absolu que pour le montant relatif. Cependant lorsque le revenu atteint $5,500 par année, la proportion des dépenses consacrée aux vêtements se stabilise pour diminuer légèrement lorsque le revenu dépasse ce palier. Ce besoin serait donc saturable à un certain niveau donné de revenu. Le chiffre absolu des dépenses d'habillement continuerait de s'accroître mais représenterait une proportion de plus en plus faible du revenu total.

Le coût du vêtement augmente avec le nombre d'unités de consommation. Il est de 6.9% dans les familles ayant 2.3 unités de dépenses alors qu'il est de 8.9% chez les familles qui ont 7.3 unités de consommation. Les cols blancs dépensent légèrement plus pour leurs vêtements que les ouvriers des différentes autres catégories professionnelles. Parmi les ouvriers, ceux qui ont une plus grande qualification professionnelle, dépensent le plus pour leur habillement. Le milieu de résidence n'influe pas sur les dépenses en vêtement sauf chez les familles à bas revenu. Dans cette catégorie de revenu, les familles urbaines dépensent moins pour leurs vêtements que les familles rurales. Il est probable que le comportement de ces derniers soit associé au désir de *bien paraître* ou au désir de *mieux paraître* que leurs moyens financiers ne leur permettent.

2 - LES NORMES VESTIMENTAIRES

Comme c'était le cas pour la nourriture, la norme vestimentaire peut être obtenue en analysant les achats de vêtements que les familles projettent d'effectuer dans un avenir rapproché. 60% des familles ont déclaré qu'elles aimeraient être capables d'acheter des vêtements dans un avenir prochain: ce pourcentage tend à être plus élevé dans la strate la plus défavorisée. Voici d'ailleurs la liste des vêtements les plus désirés par ordre d'importance: les manteaux de saison, 11.4%; les manteaux de fourrure, 11.4%; les robes, 9.3%; les vêtements d'enfants, 8.4%; un peu de tout, 5.5%; et les complets, 5.3%.

On remarquera d'abord la prédominance du vêtement féminin. Rap-

pelons que ce sont les femmes qui ont répondu au questionnaire et qu'une garde-robe féminine est plus difficile à compléter qu'une garde-robe masculine. On notera aussi l'importance des manteaux. Les familles furent visitées durant l'été et les préoccupations des familles semblaient porter surtout sur les vêtements des saisons à venir. Il faut souligner enfin l'importance du manteau de fourrure parmi les vêtements désirés. On sait qu'un manteau de fourrure fait l'envie de la très grande majorité des femmes. De plus, la question telle qu'elle est posée, pouvait signifier: quels sont les vêtements que vous rêvez posséder? (« Y a-t-il des achats de vêtements que vous ne faites pas actuellement mais que vous aimeriez faire ? ») Or, il est facilement admissible que 11% des femmes rêvent d'avoir un jour un manteau de fourrure. Ces femmes ont très bien pu glisser leurs rêves dans la liste des vêtements à posséder, croyant pouvoir concrétiser leurs rêves très bientôt.

Cette question concernant le vêtement désiré ne fournit pas cependant une norme aussi précise que la question sur le mobilier. On a supposé que les vêtements qu'on aimerait acheter sont ceux qu'on désire le plus, c'est-à-dire ceux qui manquent le plus et qui sont perçus comme les plus nécessaires. Or, il semble que cette supposition s'applique très mal au manteau de fourrure. Il serait en effet, pour le moins étonnant qu'un vêtement si coûteux soit placé en tête de liste des vêtements indispensables. On allèguera qu'un manteau de fourrure satisfait un besoin social autant qu'un besoin vestimentaire mais la publicité elle-même n'a pas manqué jusqu'à présent de décrire le manteau de fourrure comme un luxe, un cadeau extraordinaire, un achat unique dans la vie.

3 - AUTRES COMMENTAIRES SUR LE VÊTEMENT

Plus de 60% des femmes confectionnent leurs vêtements ou ceux de leurs enfants, dans le but de réduire les frais d'habillement, surtout élevés pour les grandes familles et pour celles qui ont des enfants en pleine croissance. Dans le cas de la couture pour les enfants, cette pratique est plus généralisée à la campagne qu'à la ville. Il est probable que les ménagères qui s'habillent en partie et habillent leurs enfants épargnent des montants substantiels durant une année. Ainsi, réalisant ces économies, peuvent-elles acheter du tissu plus durable et de meilleure qualité. Dans les villages pauvres et de prospérité moyenne, 70% et 68% des familles font parfois des vêtements d'enfants dans de vieux vêtements. Nous avons là un signe évident d'une privation: ces familles doivent recourir à ce moyen afin de pouvoir s'acheter l'essentiel en nourriture, payer le loyer, défrayer le coût des assurances, etc. L'argent épargné au poste vêtement est absorbé à d'autres postes. Par ailleurs, dans les villes, les ménagères, dans une proportion d'au-delà de 60%, attendent les soldes pour acheter les vêtements. Il faut ajouter que ces soldes sont presque continuels à la ville, par suite des inventaires fréquents, des spéciaux hebdomadaires, des surplus de stock, des soldes anniversaires, des soldes publicitaires, des soldes de feu, etc.

60% des familles doivent se priver de certains vêtements par suite de leur revenu limité. Par ailleurs, surtout dans les villages prospères et de prospérité moyenne, il existe une rivalité entre les voisins sur la question des vêtements. Cette tendance aggrave la privation que ressentent les familles de ces milieux. Le voisinage, en tant que mécanisme de contrôle social très puissant, est certes plus fort à la campagne qu'à la ville. En effet, dans les centres urbains, les voisins ne se connaissent pas du tout ou se connaissent très peu.

Les privations sont assez intenses chez les familles qui doivent attendre pour l'achat d'un vêtement cher. On remarquera que seulement une famille sur quatre peut se procurer immédiatement le vêtement désiré lorsque le besoin s'en fait sentir. On comprendra alors la popularité de l'achat à crédit pour le vêtement. Car la moitié des familles veut suivre la mode mais, dans la plupart des cas, n'a pas le revenu suffisant pour le faire.

LOGEMENT ET LE MOBILIER

1 - INTRODUCTION GÉNÉRALE

Dans la hiérarchie des besoins, le logement et le mobilier occupent une place de choix. Le logement, au même titre que la nourriture est un besoin essentiel. Le mobilier, surtout le mobilier moderne y compris les appareils ménagers, est un besoin nouveau qui a été défini par les communications de masse et la publicité commerciale, et dont la satisfaction implique souvent l'achat à crédit. Comme nous l'avons vu, c'est le besoin le plus fortement ressenti par l'ensemble des travailleurs salariés. En termes concrets, cela signifie que le salarié consentira à restreindre tous ses besoins afin d'acheter des appareils ménagers et des meubles. Le désir de posséder un ameublement luxueux et des appareils électriques hautement spécialisés pour l'entretien de la maison et la préparation des repas s'est généralisé à la masse ouvrière. Ces biens ne sont plus un luxe réservé aux riches mais une nécessité que les moins fortunés peuvent se procurer par l'achat à tempérament et l'emprunt.

Ces besoins, que l'on peut distinguer de façon analytique, sont fonctionnellement liés l'un à l'autre dans ce sens qu'ils appartiennent au même univers, c'est-à-dire à celui de la vie intime du foyer. Règle générale, chez les familles qui jouissent de revenus plus élevés que celui des familles à l'étude (disons des revenus de l'ordre de $8,000, $9,000 et $10,000), on remarque un équilibre entre ces deux besoins complémentaires. Il est pratiquement impensable qu'une famille de ce type vive dans un taudis mais possède tout l'ameublement et l'équipement ménager. Inversement, il est également inconcevable qu'une famille vive dans une maison spacieuse, bien aérée et construite selon les normes de l'architecture contemporaine, n'ait que quelques appareils ménagers et peu de meubles. Cet équilibre est atteint parce que les revenus élevés du chef peuvent satisfaire ces deux types de besoins en même temps.

La situation financière de la famille ouvrière est moins bonne et le niveau du revenu disponible ne permet pas l'entière satisfaction de ces deux besoins également impérieux. L'un ou l'autre est alors considéré comme le plus important. C'est le mobilier qui jouit de la plus grande faveur populaire. On sera donc prêt à vivre dans un logement plus modeste afin de se procurer les appareils ménagers jugés nécessaires. D'ailleurs, comme on l'a vu auparavant, l'ouvrier sera souvent prêt à comprimer ses besoins en logement pour s'acheter une automobile et avoir des assurances.

2 - CONDITIONS D'HABITATION

Dans cette section, nous n'étudierons pas le logement en tant que milieu de vie. Il nous faudrait alors évaluer le caractère plus ou moins convenable de chacun des appartements visités en tenant compte d'une part de leurs aptitudes à faciliter certaines fonctions essentielles (l'alimentation, le sommeil et le repos, les soins corporels d'hygiène et la propreté, les loisirs et le jeu, l'éducation, etc.) et d'autre part de la grandeur des pièces. Cette évaluation aurait nécessité la cueillette d'un très grand nombre de données techniques qui ne pouvaient être contenues dans un questionnaire général sur les conditions de vie. Nous avons recueilli certaines données sur l'aspect matériel du logement mais elles veulent déceler soit des privations ou des aspirations ou soit encore des attitudes envers le logement. D'ailleurs, la conception qu'a un individu de son appartement ou de sa maison, est souvent plus importante que les caractéristiques objectives du logement ou de la maison par rapport à sa satisfaction.

Le logement étant un besoin, nous examinerons trois points en tant qu'ils affectent la structure des dépenses: a) le statut de propriétaire ou de locataire; b) l'aspect de l'appartement; c) l'entretien et les réparations.

Nous avons déjà remarqué qu'après la nourriture, le logement est le poste le plus dispendieux dans le budget familial. Il représente en moyenne une dépense annuelle de $793, soit un loyer mensuel moyen de $66. Ces frais ne sont pas trop élevés si on considère qu'ils comprennent, en plus du coût du loyer, des remboursements d'hypothèques, le coût du chauffage et des réparations. Rappelons les principales conclusions du chapitre sur les besoins: 1) les familles rurales paient moins cher que les familles urbaines pour leur loyer; 2) peu importe le niveau des revenus, la proportion des dépenses consacrée au logement demeure stable; 3) il en coûte plus cher au propriétaire qu'au locataire pour son logement — ces frais additionnels correspondent ordinairement à des logis plus spacieux et plus confortables.

A - *Le statut de propriétaire ou de locataire*

En général, 45% des familles salariées sont propriétaires de leurs maisons. Cependant ce pourcentage moyen est peu représentatif puisque les variations sont très grandes entre le milieu rural et le milieu urbain. Comme l'illustrent les données du tableau 4 alors que 80% des familles

sont propriétaires dans les villages de colonisation, seulement 13% le sont dans les zones métropolitaines. On remarque, cependant, que dans les grandes villes comme dans les petites, près de 50% des familles sont propriétaires. De façon générale, plus on s'éloigne des zones métropolitaines, plus le pourcentage des propriétaires augmente.

TABLEAU A-4

Pourcentage de propriétaires et de locataires

Strate	Propriétaire (%)	Locataire (%)
1	12.8 <	87.2 >
2	42.4 =	57.6 =
3	53.2 >	46.8 <
4	60.3 >	39.7 <
5	69.1 >	30.9 <
6	79.3 >	20.7 <
Ensemble	44.7	55.3

Il en va de même quant au pourcentage de propriétaires qui ont fini de payer leur maison. Plus on s'éloigne des zones métropolitaines, plus ce pourcentage est élevé, atteignant 80% dans les paroisses de colonisation.

L'accession au statut de propriétaire est donc facilité par le fait de résider dans un milieu rural ou dans une petite ville. Plus la ville dans laquelle la famille réside est grande, plus l'acquisition d'une maison devient difficile. Cette constatation peut s'expliquer en partie par les ressources financières. Plus la ville est grande, plus le prix des terrains est élevé et plus le coût de la main-d'œuvre est considérable. De plus, le salarié rural étant plus exposé au chômage peut plus facilement travailler lui-même à la construction de sa maison durant les *périodes creuses*. Le coût de construction d'une maison dans ce cas en est d'autant diminué. Enfin le salarié rural est ordinairement plus exigeant sur la qualité de la finition et l'élégance du style. Il recherche avant tout une maison fonctionnelle plutôt qu'une maison répondant aux critères de beauté suggérés par la mode.

À ce facteur économique s'ajoute le facteur culturel. Dans le milieu rural, on ne devient vraiment adulte que si l'on est propriétaire. Tout d'abord, seul le propriétaire est un citoyen de plein droit en ce qui a trait aux affaires municipales et scolaires. De plus, le cultivateur, propriétaire par excellence, était dans le système traditionnel, l'individu qui jouissait

du statut social le plus élevé. En étant propriétaire, le salarié villageois élevait son statut social.

Dans une ville comme Montréal ou Québec les conditions économiques empêchent la grande majorité des salariés d'acquérir une propriété: on doit donc se résigner à demeurer locataire. Le locataire urbain cependant continue de rêver de posséder un jour sa propre maison puisque près de 60% des locataires des zones métropolitaines ont l'intention de s'acheter un jour, une maison. Ce pourcentage est à peine plus faible que dans les milieux ruraux où 70% des locataires veulent devenir propriétaires. Cependant, dans les grandes villes, seulement 5% des locataires espèrent réaliser cette aspiration dans un avenir prochain tandis que dans le milieu rural et dans les petites villes, près de 25% ont cette espérance.

Cette différence dans les attitudes des résidents des deux types de milieu ne peut persister encore très longtemps. Tout d'abord la population rurale non agricole croît constamment et la population agricole continue de diminuer. La population rurale tend à se concentrer dans les villages. L'afflux considérable des familles, en particulier des jeunes familles, vers les villages, a exigé l'aménagement de nombreux appartements. Bon nombre de ces appartements demeurent des solutions de fortune (division d'une maison trop grande). Mais de plus en plus on voit surgir dans les villages ruraux les plus reculés des maisons à logements multiples de type urbain. L'observation que 40% des familles salariées de la zone rurale prospère sont locataires est une indication de l'affaiblissement de la norme traditionnelle.

Le locataire a aussi une mentalité très différente de celle du propriétaire. Moins attaché aux valeurs traditionnelles, la structure de ses besoins est plus influencée par les communications de masse. Le mobilier et l'automobile étant des besoins prioritaires chez les locataires, urbains comme ruraux, ils auront aisément recours au crédit pour les satisfaire. Dans ces circonstances, l'accession au statut de propriétaire devient très difficile. L'acquisition des biens nouveaux et l'endettement qui s'ensuit retarde indéfiniment l'accumulation par l'épargne de la mise de fonds nécessaire. De moins en moins, la population salariée, même rurale, serait prête à comprimer son niveau général de vie pour atteindre le statut de propriétaire. Ce statut caractérisera de plus en plus les groupes les plus fortunés.

Il ne faudra pas déduire de ces constatations que les propriétaires regrettent leur situation. En fait, aucun propriétaire n'est insatisfait de son statut. Lorsqu'on analyse les fondements de cette satisfaction le sentiment *d'être chez soi* est la raison la plus souvent invoquée. Les avantages financiers sont aussi mentionnés fréquemment.

Les propriétaires qui invoquent une raison financière pour exprimer leur satisfaction ont tendance à considérer leurs versements mensuels comme des placements plutôt que des remboursements de dettes. Ils se considèrent privilégiés par rapport aux locataires qui doivent effectuer à peu près les mêmes versements chaque mois sans toutefois avoir le plaisir d'être chez eux et d'accumuler un capital. D'autres propriétaires associent le

statut de propriétaire à un sentiment de stabilité et de sécurité. Cette dimension est un aspect de se *sentir maître chez soi* et de se savoir à l'abri des caprices du propriétaire et des inconvénients de toutes sortes qui surviennent lorsqu'on vit dans un logement qui ne nous appartient pas. Quelques propriétaires (13.3%) mettent l'accent sur le confort matériel qu'ils peuvent s'accorder parce que leur maison est plus spacieuse, mieux éclairée, mieux aérée, mieux meublée que le serait un simple logement.

D'autres propriétaires réfèrent à la motivation plus grande d'améliorer leur logis. Les améliorations qui peuvent être planifiées sur une longue période ajoutent à la valeur de la propriété tout en laissant au propriétaire un sentiment d'accomplissement. On rejoint encore ici un sentiment *d'être chez soi*, dans son foyer.

La satisfaction des propriétaires s'explique aussi du fait que 55% d'entre eux ne voient aucun inconvénient à leur statut. Par ailleurs, 40% doivent se priver, c'est-à-dire doivent comprimer certains de leurs autres besoins afin de jouir de ce statut, qui, en plus du prestige qu'il comporte, apporte de la fierté, de l'indépendance, de la sécurité et du confort. Le besoin *d'être chez soi* est donc très fortement ressenti à la fois par ceux qui peuvent se le permettre sans affecter leur vie normale et par ceux qui appartiennent à des catégories de revenu plus faible. Une fois propriétaire, on est prêt à s'imposer les sacrifices nécessaires pour effectuer les réparations essentielles et même, si on est un peu plus à l'aise, pour apporter des améliorations jugées importantes ou utiles.

B - *L'aspect du logement*

Le Bureau fédéral de la Statistique utilise comme critère de convenance d'un appartement, l'égalité entre le nombre de pièces et le nombre de personnes habitant cet appartement. Si on utilise ce critère les logements de la population salariée du Québec sont en général convenables.

Sauf dans les grandes agglomérations, le nombre de pièces est toujours supérieur en moyenne au nombre de personnes dans la famille. Sans doute ces moyennes n'indiquent pas la situation globale. Il existe un certain nombre de familles qui habitent des appartements surpeuplés, donc inadéquats. Mais il s'agit tout de même d'une minorité. Cette minorité se retrouvera par ailleurs surtout parmi les locataires, le logement loué étant dans toutes les strates plus petit que le logement dont on est propriétaire.

Cette adéquation générale apparaît aussi lorsqu'on analyse les raisons d'insatisfaction des locataires par rapport à leur logement. Seulement 16% des locataires se plaignent de manquer d'espace, c'est-à-dire d'habiter un logement surpeuplé. D'ailleurs lorsqu'on pose aux informateurs la question suivante: « Qu'est-ce qui vous déplaît le plus dans votre appartement? », voici le genre de réponses que l'on obtient: aucune caractéristique particulière: 24.7%; l'absence de commodités: 21.8%; l'espace restreint: 15.9%; la mauvaise division de l'appartement: 11.2%; la mauvaise aération: 10.5%; l'appartement au deuxième et au troisième étage:

9.2%; les voisins: 5.6%; l'absence de cour: 3.0%; le prix et tout: 2.2%; trop d'appartements dans l'édifice: 1.1%.

Au contraire, lorsqu'on demande aux locataires ce qui leur plaît le plus dans leurs appartements, 35% voient dans le nombre de pièces disponibles l'avantage le plus considérable. On accorde aussi une grande importance au caractère fonctionnel des pièces et à l'aspect sanitaire de l'appartement, c'est-à-dire l'éclairage naturel, l'aération et le climat général de propreté qui s'en dégagent.

Est-ce à dire que l'aspect du logement de la famille salariée laisse très peu à désirer? Il ne semble pas qu'il en soit ainsi. En effet, plusieurs locataires (43%) ont à se plaindre de la mauvaise division de l'appartement, du manque d'aération, du manque de commodités, (penderies, armoires, etc.).

Ces nombreuses plaintes des locataires laissent donc croire que physiquement l'habitat des familles salariées est peut-être adéquat dans sa fonction de protection contre les intempéries mais qu'il demeure en grande partie inadéquat par rapport à ses autres fonctions (éducation des enfants, soins du ménage, isolement des individus, hygiène, etc.). Des études plus approfondies sur ce sujet seraient très utiles surtout dans les zones métropolitaines.

3 - LE MOBILIER

A - *La définition des besoins en mobilier*

Ce poste inclut toutes les dépenses d'achat et d'entretien de l'ameublement et des appareils électriques. Il comporte aussi les frais d'électricité et de téléphone. C'est 6.7% du budget qui est consacré à ce poste. Si on retranche 1.5% pour les frais d'entretien courant, on obtient une dépense annuelle moyenne de $218.25 pour l'ameublement et les appareils électriques. Ces coûts sont cependant plus élevés puisqu'une proportion substantielle des remboursements de dettes s'applique à ce poste. Trois familles sur quatre nous ont rapporté des dépenses à ce poste. Voici un résumé de nos principales observations: 1) le besoin de mobilier et d'appareils électriques est extensible puisqu'une proportion de plus en plus grande des revenus y est consacrée à mesure que les revenus augmentent; 2) le besoin en mobilier est comprimé par la composition de la famille: à mesure que la famille grandit, la proportion des revenus consacrée à ce poste diminue; 3) en contrôlant la grandeur de la famille, les dépenses pour le mobilier et les appareils électriques augmentent en chiffres absolus et proportionnels lorsque le revenu s'accroît; 4) les ouvriers semi-qualifiés dépensent plus pour le mobilier que tous ceux des autres catégories professionnelles; 5) les ruraux, peu importe leurs revenus, dépensent plus que les urbains pour ce poste.

Cette intensité plus grande du besoin en mobilier pour le milieu rural s'explique en bonne partie par le fait que la population rurale possède moins d'appareils électriques et moins de mobilier moderne que la popu-

lation urbaine. Comme la publicité pénètre maintenant dans le milieu rural autant que dans le milieu urbain, la population rurale se sent plus privée par rapport à la norme créée par les communications de masse. Cette privation à laquelle se joint sans doute un sentiment d'infériorité suscite chez les ruraux un désir plus grand pour ces appareils électriques et les incite à hâter leurs achats afin de hausser leur niveau de vie et rétrécir la marge qui les sépare des urbains.

B - *Quelques normes*

Vu la très grande importance de ce besoin dans la structure des besoins, nous avons cherché à connaître de façon plus précise le contenu de ce poste. À cette fin nous avons demandé aux informateurs de nous indiquer quels étaient, par ordre d'importance, les cinq appareils électriques qu'ils jugeaient indispensables à toutes les familles. Ces cinq appareils électriques sont: le réfrigérateur; la lessiveuse ordinaire; la cuisinière électrique; le grille-pain et le fer à repasser; l'aspirateur.

L'ordre prioritaire est le même dans le milieu rural que dans le milieu urbain. On remarque toutefois que la population urbaine insiste un peu plus sur le réfrigérateur et la cuisinière tandis que la population rurale de son côté insiste sur la lessiveuse ordinaire. Ces légères différences sont sans doute dues à l'état d'infériorité de la population rurale en ce qui concerne la possession des appareils électriques.

En général l'ordre d'importance des appareils est le même que l'ordre de possession de ces appareils. Il existe une différence importante toutefois. Le téléviseur est possédé par 84% des familles mais à peine 2% ou 3% des informateurs ont jugé cet appareil indispensable. Non seulement le téléviseur est-il possédé par la presque totalité des familles mais encore c'est l'appareil que l'on accepte le plus facilement d'acheter à crédit, ce qui est un indice de la puissance de ce besoin. Si, dans la pratique, aucun informateur n'a placé le téléviseur parmi les appareils électriques les plus essentiels c'est qu'on le considère comme étant un article tout à fait à part. Le téléviseur semble être considéré plutôt comme une forme de loisir plutôt que comme un appareil électrique. À ce titre, il est plus indispensable encore que n'importe quel autre appareil ménager.

IV LA SANTÉ

1 - LES DÉPENSES MÉDICALES

Au moment où nous avons entrepris nos observations sur le terrain, l'assurance-hospitalisation n'existait pas encore. Les informations que nous avons recueillies à ce poste sont des plus limitées mais suffisantes pour définir les besoins fondamentaux de la population ouvrière, pour établir quelques normes et, finalement, pour commenter l'épidémiologie des maladies courantes et des maladies nécessitant l'hospitalisation. Depuis plusieurs années déjà, les services hospitaliers disponibles en grand nombre

de même que le nombre de plus en plus grand des médecins de famille et des spécialistes, la multiplication des pharmacies de quartier de même que les campagnes d'éducation populaire ont rendu la population canadienne-française consciente de l'importance de l'hygiène corporelle et mentale.

Les dépenses médicales représentent donc un poste de plus en plus important dans un budget de famille. C'est un poste qui peut varier considérablement d'une année à l'autre soit à la suite de plusieurs maladies coûteuses ou par suite de l'absence complète de maladie. 95% des familles interrogées déclarent qu'elles ont dépensé en frais médicaux $155 durant l'année 1959, soit à peu près 4% du revenu global. Ce montant, à première vue, paraît peu élevé. Il faut remarquer cependant qu'il représente ce que la famille a sorti de son propre portefeuille pour payer le médecin, l'hôpital et le pharmacien. Il n'inclut pas les versements des diverses compagnies d'assurance-santé et l'aide apportée par l'assistance publique. La proportion des dépenses médicales par rapport au budget général diminue à mesure que le revenu croît tandis que le chiffre absolu des frais médicaux augmente. Cette augmentation est due à l'accroissement des unités de dépenses: en effet, le nombre d'unités de dépenses, comme nous l'avons vu au chapitre sur les besoins, croît avec le revenu. Lorsqu'on contrôle la grandeur de la famille et le revenu, on se rend compte que la proportion du budget consacrée aux dépenses médicales reste stable: c'est donc une dépense qui n'est pas compressible. Ceci s'explique, en bonne partie, par le fait que les familles à bas revenu suffisent à peine à guérir les maux réels qui les affectent (médecine curative) tandis que les familles disposant de revenus supérieurs peuvent non seulement s'occuper des maladies courantes, mais peuvent affecter des sommes importantes afin de les prévenir (médecine préventive).

2 - L'ÉTAT DE SANTÉ DES MEMBRES DE LA FAMILLE

A - *Évaluation générale*

Même si 95% des familles ont effectué des dépenses médicales, toutes ne sont pas atteintes au même degré par la maladie. L'estimation faite par la mère de l'état de santé de chacun des membres de la famille ne révèle rien d'exceptionnel. Notons cependant que, dans l'ensemble, ce sont les enfants qui ont la meilleure santé. En second lieu, la femme a tendance à évaluer la santé de son mari comme supérieure à la sienne. Cette tendance est plus accentuée à la campagne qu'à la ville. Finalement à peu près 30% des maris et des femmes ont une santé qui laisse à désirer. Ce sont probablement ceux et celles qui requièrent constamment les soins du médecin.

Cette estimation demeure suggestive et il est très difficile d'en saisir la signification précise sans la confronter aux maladies réelles de la famille durant l'année. Notons toutefois que l'évaluation réfère à une longue période tandis que les maladies mentionnées sont celles de l'année courante. Analysons, en premier lieu, les maladies requérant l'hospitalisation et, par

la suite, les maladies graves qui, sans nécessiter l'hospitalisation, ont exigé les soins réguliers de la part d'un médecin.

B - *L'hospitalisation*

594 familles (soit 2 sur 5), ont eu au moins un membre hospitalisé durant l'année; 116 de ces familles ont eu 2 membres hospitalisés, tandis que 33 de ces familles ont dû hospitaliser 3 de leurs membres. On compte donc en tout 745 hospitalisations pour une population totale de 7,260 soit un taux d'hospitalisation d'un peu plus de 10%. Ce taux est comparable d'une strate à l'autre à l'exception des petites villes où une famille sur deux a eu un membre hospitalisé au cours de l'année.

8% des chefs de famille comparativement à 23% des mères de famille, ont dû être hospitalisés durant l'année. Près de la moitié des hospitalisés sont des mères de famille: cela tient sans doute au fait que 197 mères ont été à l'hôpital pour cause de maternité.

C - *Les maladies graves*

En plus des hospitalisations, une famille sur trois a encouru les frais d'une maladie grave et dispendieuse. Pour ces familles affligées de maladies sérieuses, dans 70% des cas, ce fut le père ou la mère qui fut frappé. Si nous combinons ces deux indices, nous pouvons arriver à une classification des familles selon qu'elles ont été affectées ou non par au moins une maladie grave (voir tableau 5).

TABLEAU A-5

Nombre de familles affectées par au moins une maladie grave, selon le revenu

Nombre de maladies	Bas revenu	Revenu moyen	Revenu élevé	Total
Au moins une maladie	278 >	242 =	149 <	669
Pas de maladie	200 <	322 =	269 >	791
Total	478	564	418	1,460

Fait important, les familles à bas revenu ont eu plus de maladies que les familles à revenu élevé. Pourtant ce sont elles qui dépensent le moins en chiffres absolus pour les soins médicaux. Si on différencie les familles à bas revenu selon leur milieu de résidence, on voit que ce sont les familles urbaines qui dépensent le moins à ce poste. Compte tenu du fait que le coût des services médicaux est un peu plus bas à la campagne qu'à la ville on peut affirmer que ce sont les familles urbaines à bas revenu qui doivent s'imposer le plus de sacrifices par rapport à la santé. Ce sont les familles les plus at-

taquées par la maladie et celles qui dépensent le moins pour les frais médicaux.

3 - ATTITUDES ENVERS LES SOINS MÉDICAUX

La santé est un poste du budget pour lequel il est difficile d'établir des normes. La partie du questionnaire qui réfère à la santé et à la maladie ne contient pas d'indices sûrs pour une mesure normative du besoin santé. Mais nous sommes capables de faire ressortir la norme subjective qui divise les maladies graves des maladies bénignes, puisque nous avons demandé à la mère de famille le nom des maladies qu'elle pouvait soigner elle-même et la liste de celles pour lesquelles elle juge le médecin indispensable.

Une très forte majorité des mères de familles (83.8%) soignent elles-mêmes leurs enfants quand il s'agit de maladies courantes. Ce pourcentage reste constant dans tous les milieux. Parmi ces maladies soignées par les mères les plus importantes sont: les grippes et les rhumes: 69.2%; les maladies d'enfants: 27.6%; les indigestions: 6.3%; et les brûlures: 2.8%. Les grippes, les maladies d'enfants courantes et les rhumes ne sont donc pas considérés comme des troubles graves et reçoivent les traitements domestiques usuels. Les mères, dans les zones métropolitaines, traitent davantage les maladies contagieuses (varicelle, coqueluche, oreillons, rougeole, etc.); c'est peut-être parce que la contagion y est plus grande.

Le recours au médecin est plus généralisé en milieu urbain qu'en milieu rural. À la campagne, on essaie davantage les recettes traditionnelles avant d'appeler le spécialiste. La compétence du médecin est quand même établie puisqu'on l'appelle dès qu'un trouble n'offre pas de symptômes connus ou dès que se manifestent des indicateurs d'une maladie grave: fièvre persistante, etc. À propos des maladies contagieuses d'enfants, le pourcentage des mères qui s'en occupe est trois fois supérieur au pourcentage de celles qui appellent le médecin. Enfin, on note très peu de maladies bien spécifiques qui sont mentionnées par leur nom. Très peu de mères, par exemple, ont mentionné les maladies suivantes: pleurésie, appendicite, asthme, indigestion aiguë, cancer. Est-ce qu'on peut déduire de cela que les manifestations de ces maladies courantes sont mal connues ou est-ce que la gravité de ces maladies est telle qu'il va de soi qu'on fait toujours venir le médecin dès qu'un de ces symptômes apparaît? Les deux hypothèses sont possibles mais nous sommes incapables pour le moment de les vérifier.

4 - LA PROTECTION CONTRE LES RISQUES DE MALADIE

Plusieurs emplois comportent des bénéfices sociaux de toutes sortes, y compris une assurance-groupe contre les risques de maladie. En effet plus de la moitié des travailleurs sont protégés par un plan de groupe d'assurance-maladie. À la ville, deux ouvriers sur trois, ont des emplois qui comportent cette protection tandis que dans les villages, c'est environ un travailleur sur trois qui possède cette sécurité. La différence entre les deux milieux souligne une fois de plus la position désavantageuse des travail-

leurs ruraux salariés. Nous avons vu antérieurement que leur salaire était inférieur à ceux des travailleurs urbains et qu'ils sont aussi les plus vulnérables au chômage.

Dans plus de 40% des cas, les primes d'assurance-maladie sont défrayées en partie par l'employeur; les autres doivent payer entièrement ces primes. Comme on pouvait s'y attendre, plus de travailleurs ruraux doivent assumer seuls les primes d'assurance-maladie.

Parmi ceux qui n'ont pas d'assurance-groupe contre la maladie, seulement 14% sont membres individuels de tels plans. Nous avons là indirectement la démonstration que lorsque ces plans d'assurance-groupe n'existent pas, le chef de famille a tendance à assumer lui-même cette protection. D'ailleurs parmi ces derniers, quelques-uns soit 20% seulement manifestent leur intention de courir ce risque. Les autres se divisent également entre ceux qui aimeraient ce genre de protection, s'ils en étaient capables, et ceux qui ne veulent aucunement d'une telle protection. Les raisons apportées pour justifier l'utilité de posséder une telle assurance sont les suivantes: sécurité, protection: 62.3%; « c'est économique »: 12.4%. On admet généralement que c'est une sécurité ou une protection mais que la situation financière de la famille ne leur permet pas d'en défrayer le coût régulièrement. Pour ce qui est de ceux qui ne veulent pas d'assurance-maladie, voici les raisons invoquées: « c'est trop cher » 44%; « nous sommes trop âgés »: 29%; autres raisons: 22%.

Bien que la population salariée soit de mieux en mieux protégée contre la maladie, ce sont les familles qui sont le plus économiquement désavantagées qui sont à la fois les plus exposées à la maladie et les moins bien protégées. Vue dans cette perspective, l'assurance-hospitalisation dont le coût est défrayé par l'État va accorder à ces familles peu fortunées une protection adéquate en cas de nécessité.

ANNEXE B

Les tableaux spéciaux

TABLEAU B – 1

« De façon générale, quelle est, dans les situations suivantes, celle qui est la plus semblable à la vôtre ? », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Mari donne tout	52.6 >	49.0 =	46.8 =	42.5 =	36.1 <	41.4 =	46.4
Somme fixe	10.7 =	8.6 =	9.5 =	9.5 =	7.9 =	3.9 <	8.8
Mari et femme ensemble	26.5 <	35.4 =	34.7 =	42.5 =	47.1 >	46.6 >	36.3
Mari seul	7.7 =	6.6 =	7.4 =	4.5 =	7.3 =	6.7 =	6.9
Autres situations	2.2 =	.5 =	1.6 =	1.1 =	1.6 =	1.4 =	1.6
S. R.	.2 =						.1
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-2

« En général avez-vous du mal à boucler votre budget ou est-ce que vous y arrivez assez bien ? », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Mal	13.8 <	16.7 =	17.4 =	22.9 =	23.0 =	30.3 >	19.3
Assez bien	58.3 =	56.6 =	60.0 =	55.9 =	54.5 =	57.2 =	57.3
Bien	27.9 >	26.8 =	22.6 =	21.2 =	22.5 =	12.5 <	23.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-3

« En général, pour arriver dans votre budget, êtes-vous obligés de faire des sacrifices ? », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Oui	66.6 =	68.2 =	69.0 =	68.7 =	67.5 =	79.3 >	69.3
Non	33.2 =	30.8 =	30.5 =	30.7 =	32.5 =	20.7 <	30.3
Ind. S. R.	.2 =	1.0 =	.5 =	.6 =			.3
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-4

« Croyez-vous que vous vivez mieux, moins bien ou de la même façon que les gens de votre voisinage ? », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Mieux	13.4 =	13.1 =	12.6 =	13.4 =	11.0 =	12.5 =	12.8
Même chose	61.5 =	64.7 =	60.0 =	59.2 =	68.6 =	60.6 =	62.3
Moins bien	8.5 <	13.6 =	15.3 =	16.2 =	15.7 =	18.8 >	13.4
Ne s'occupe pas	4.5 >	3.5 =	2.6 =	2.8 =	1.6 <	2.9 =	3.3
Ne sait pas	11.3 >	4.6 =	4.7 =	6.2 =	3.1 <	3.9 <	6.8
S. R. Ind.	.8 =	.5 <	4.7 >	2.2 =		1.4 =	1.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-5

« Si vous aviez $20 de plus par semaine, parmi ces usages lequel ou lesquels choisiriez-vous ? », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Augmenter les dépenses de tous les jours	16.0 =	18.7 =	16.8 =	19.0 =	25.1 =	24.5 =	19.3
Dépenses imprévues	18.0 <	26.3 =	26.3 =	29.6 =	30.4 =	23.6 =	24.0
Économies	75.3 >	73.2 =	73.2 =	71.0 =	67.0 =	62.0 <	71.2
Autres						1.0 =	.1
Ind. S. R.	.4 =		.5 =		.5 =		.2
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-6

« Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous avez eu des dépenses imprévues récemment ? », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Oui	35.6 =	26.8 =	34.7 =	34.1 =	30.9 =	36.5 =	33.6
Non	63.8 =	73.2 >	65.3 =	64.8 =	69.1 =	63.0 =	66.0
Ind. S. R.	.6 =			1.2 =		.5 =	.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-7

« Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous avez déjà des paiements réguliers à rencontrer » ?, selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Oui	31.8 >	22.7 =	24.7 =	25.7 =	22.5 =	20.2 <	26.0
Non	68.0 <	77.3 =	74.2 =	72.6 =	77.0 =	78.8 =	73.4
S. R., Ne sait pas	.2 =		1.1 =	1.7 =	.5 =	1.0 =	.6
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-8

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget pour l'ensemble (1,460)

Nourriture	35.8
Logement	18.8
Vêtement	7.4
Mobilier	6.7
Transports	6.2
Loisirs	2.3
Éducation	2.4
Tabac, boissons	3.6
Remboursements	5.5
Soins médicaux	3.9
Assurances, épargne	5.9
Revenu moyen (en dollars)	4,197
Nombre d'unités de consommation	3.7

TABLEAU B-9

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget selon le niveau du revenu disponible

Poste (%) / Revenu (en dollars)	Moins de 1,000	1,000 - 1,999	2,000 - 2,999	3,000 - 3,999	4,000 - 4,999	5,000 - 5,999	6,000 - 6,999	7,000 - 7,999	8,000 - 8,999	9,000 - 9,999	Plus de 10,000
Nourriture	53.9	46.1	41.3	37.9	34.1	30.9	29.7	26.9	23.5	18.1	14.9
Logement	20.7	21.1	18.1	19.0	18.5	18.0	19.6	19.2	16.9	24.7	25.2
Vêtement	3.4	5.9	7.4	7.4	7.5	7.8	7.6	6.9	9.5	7.5	7.0
Mobilier	2.4	4.7	5.9	6.3	7.1	7.2	7.7	12.1	11.0	6.8	5.4
Transports	1.5	3.0	4.5	5.5	6.9	8.2	8.1	8.1	7.5	14.4	6.6
Loisirs	1.0	1.2	1.4	2.1	2.8	3.0	2.6	2.3	2.8	5.2	3.4
Éducation	3.9	2.1	2.3	2.4	2.2	2.8	2.7	2.8	2.2	2.5	2.6
Tabac, boissons	3.8	3.6	4.1	3.7	3.7	3.3	2.7	2.5	2.5	2.7	2.3
Remboursements	2.4	1.6	4.7	4.9	5.7	7.3	7.1	7.0	10.6	5.7	9.2
Soins médicaux	5.5	6.3	4.7	3.7	3.5	3.6	2.7	2.8	4.4	2.9	1.9
Assurances, épargne	.7	3.0	4.4	5.8	6.7	6.6	7.4	8.2	4.5	3.7	14.7
Revenu moyen (en dollars)	703	1,603	2,591	3,529	4,459	5,468	6,523	7,391	8,423	9,514	11,549
Nombre d'unités de consommation	3.0	2.6	3.4	3.7	3.6	4.0	4.6	4.8	4.4	3.6	3.9

TABLEAU B – 10

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon la strate

Poste	Strate 1	Strate 2	Strate 3	Strate 4	Strate 5	Strate 6
Nourriture	34.7 =	35.2 =	35.4 =	35.2 =	36.5 =	39.4 =
Logement	20.8 >	21.8 >	20.1 =	17.2 <	15.4 <	14.9 <
Vêtement	7.3 =	6.7 <	7.1 =	6.9 =	8.1 >	8.3 >
Mobilier	6.2 =	6.5 =	6.4 =	7.5 =	7.4 =	7.2 =
Transports	6.2 =	5.3 <	5.7 =	7.1 =	6.6 =	6.4 =
Loisirs	2.8 >	2.5 =	2.4 =	2.2 =	1.6 <	1.6 <
Éducation	1.8 <	2.5 =	2.0 <	2.6 =	3.8 >	2.8 >
Tabac, boissons	3.7 =	3.0 <	3.3 =	3.7 =	3.7 =	4.0 =
Remboursements	4.7 <	5.2 =	6.7 =	5.1 =	5.9 =	6.3 =
Soins médicaux	3.4 <	3.7 =	4.0 =	4.2 =	4.4 =	4.3 =
Assurances, épargne	7.0 >	6.5 =	5.7 =	6.6 =	4.9 =	3.3 <
Revenu moyen (en dollars)	4,581	4,375	4,376	4,153	3,624	3,536
Nombre d'unités de consommation	3.4 <	3.8 =	3.7 =	3.8 =	3.8 =	4.2 >

TABLEAU B – 11

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon le revenu

Poste	Bas revenu	Revenu moyen	Revenu élevé
Nourriture	44.7 >	34.9 =	27.0 <
Logement	17.3 =	19.6 =	19.7 =
Vêtement	7.6 =	7.4 =	7.2 =
Mobilier	5.2 <	6.7 =	8.6 >
Transports	4.2 <	6.2 =	8.4 >
Loisirs	1.3 <	2.3 =	3.4 >
Éducation	3.1 >	2.3 =	1.9 <
Tabac, boissons	3.6 =	3.6 =	3.6 =
Remboursements	4.5 <	5.4 =	6.6 >
Soins médicaux	3.9 =	4.1 =	3.5 =
Assurances, épargne	3.5 <	6.3 =	8.1 >
Revenu moyen (en dollars)	3,248	4,114	5,404
Nombre d'unités de consommation	4.9 >	3.5 =	2.6 <

TABLEAU B – 12

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'occupation

Poste	Col blanc	Ouvrier qualifié	Ouvrier semi-qualifié	Manœuvre	Autre
Nourriture	32.4 =	34.0 =	36.1 =	37.7 =	43.7 =
Logement	19.2 =	18.5 =	18.3 =	17.5 =	23.7 >
Vêtement	8.1 =	7.8 =	7.2 =	7.3 =	5.1 <
Mobilier	7.0 =	6.5 =	6.7 =	7.6 >	4.9 <
Transports	6.7 =	7.1 >	6.6 =	5.7 =	2.5 <
Loisirs	3.2 >	2.5 =	2.2 =	1.8 <	1.5 <
Éducation	2.7 =	2.5 =	2.3 =	2.4 =	2.2 =
Tabac, boissons	3.5 <	3.6 =	3.9 =	3.6 =	2.7 =
Remboursements	5.0 =	5.3 =	6.7 >	6.2 =	2.4 <
Soins médicaux	3.5 =	3.6 =	3.5 =	3.8 =	6.9 >
Assurances, épargne	7.3 >	7.2 =	4.6 <	5.3 =	3.2 <
Revenu moyen (en dollars)	4,908	4,708	4,041	3,768	2,486
Nombre d'unités de consommation	3.7 =	3.8 =	3.8 =	3.7 =	3.0 =

TABLEAU B – 13

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'instruction

Poste	7e année ou —	8e année ou +	Inconnu
Nourriture	37.1 =	33.4 =	38.6
Logement	18.3 =	19.7 =	18.7
Vêtement	7.4 =	7.6 =	6.4
Mobilier	7.0 =	6.5 =	5.4
Transports	6.2 =	6.2 =	5.9
Loisirs	2.0 <	3.0 >	1.8
Éducation	2.5 =	2.3 =	2.6
Tabac, boissons	3.6 =	3.5 =	3.6
Remboursements	5.5 =	5.1 =	7.5
Soins médicaux	4.0 =	3.7 =	3.4
Assurances, épargne	4.9 <	7.6 >	4.7
Revenu moyen (en dollars)	3,930	4,655	3,979
Nombre d'unités de consommation	3.8 =	3.5 <	3.9

TABLEAU B – 14

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon la satisfaction au travail

Poste	Très satisfait	Satisfait	Insatisfait	Très insatisfait
Nourriture	34.5 =	34.3 =	39.2 =	38.3 =
Logement	18.3 =	18.5 =	20.2 =	18.7 =
Vêtement	7.8 =	7.7 =	6.3 <	7.5 =
Mobilier	6.4 =	7.5 >	6.3 =	6.1 =
Transports	6.6 =	6.5 =	5.3 <	5.5 =
Loisirs	2.8 >	2.4 =	1.8 <	1.5 <
Éducation	2.7 >	2.4 =	2.2 =	2.2 =
Tabac, boissons	3.6 =	3.5 =	3.4 =	4.3 >
Remboursements	5.6 =	5.3 =	5.3 =	6.1 =
Soins médicaux	3.7 =	3.5 =	4.5 >	4.3 =
Assurances, épargne	6.7 >	6.6 =	4.3 <	4.2 <
Revenu moyen (en dollars)	4,520	4,447	3,537	3,709
Nombre d'unités de consommation	3.8 =	3.7 =	3.6 =	3.8 =

TABLEAU B – 15

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'origine rurale ou urbaine

	Origine rurale - urbaine				
Poste	Type I	Type II	Type III	Type IV	Type V
Nourriture	35.0 =	37.7 =	35.5 =	34.5 =	35.5 =
Logement	20.4 =	15.3 <	17.2 =	21.2 >	21.2 =
Vêtement	7.2 =	8.1 >	6.9 =	7.2 =	6.9 =
Mobilier	6.5 =	7.3 =	7.7 =	6.3 =	6.0 =
Transports	5.8 =	6.3 =	8.1 >	5.9 =	5.8 =
Loisirs	2.9 >	1.7 <	2.0 =	2.5 =	2.3 =
Éducation	1.8 <	3.2 >	2.8 =	2.2 =	2.1 =
Tabac, boissons	3.5 =	3.8 =	3.6 =	3.4 =	3.3 =
Remboursements	5.2 =	5.8 =	6.0 =	5.6 =	4.8 =
Soins médicaux	3.2 <	4.4 >	4.0 =	3.6 =	4.3 =
Assurances, épargne	6.8 >	4.9 >	4.7 >	6.4 =	6.5 =
Revenu moyen (en dollars)	4,481	3,602	4,232	4,571	4,387
Nombre d'unités de consommation	3.4 <	4.0 >	3.9 =	3.7 =	3.6 =

TABLEAU B – 16

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon le statut de propriétaire ou de locataire

Poste	Propriétaire	Locataire
Nourriture	36.3 =	35.5 =
Logement	19.2 =	18.6 =
Vêtement	7.7 =	7.2 =
Mobilier	6.6 =	6.8 =
Transports	6.3 =	6.1 =
Loisirs	2.0 <	2.5 >
Éducation	3.1 >	1.9 <
Tabac, boissons	3.3 <	3.8 =
Remboursements	4.6 <	6.2 >
Soins médicaux	4.1 =	3.7 =
Assurances, épargne	5.3 <	6.4 >
Revenu moyen (en dollars)	4,195	4,203
Nombre d'unités de consommation	4.1 >	3.4 <

TABLEAU B-17

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'influence des communications de masse

Poste	Très influencé	Moyennement influencé	Peu influencé
Nourriture	34.7 =	35.8 =	41.7 >
Logement	19.2 =	18.6 =	17.2 <
Vêtement	7.3 =	7.5 =	7.4 =
Mobilier	6.9 =	6.9 =	5.9 =
Transports	6.3 =	6.6 =	5.0 <
Loisirs	2.4 =	2.4 =	1.6 <
Éducation	2.4 =	2.5 =	2.5 =
Tabac, boissons	3.6 =	3.5 =	3.6 =
Remboursements	5.5 =	5.3 =	5.8 =
Soins médicaux	3.7 =	3.9 =	4.9 >
Assurances, épargne	6.6 >	5.5 =	3.0 <
Revenu moyen (en dollars)	4,312	4,370	3,386
Nombre d'unités de consommation	3.6 =	3.9 =	4.0 >

TABLEAU B – 18

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon le niveau de vie

	Catégories de niveau de vie			
Poste	Poids de	Poids de	Poids de	Poids de
	0 à 6	7 à 10	11 à 15	16 à 25
Nourriture	43.8 >	38.6 =	34.5 =	29.9 <
Logement	17.2 =	19.5 =	18.8 =	19.3 =
Vêtement	7.1 =	7.3 =	7.6 =	7.4 =
Mobilier	6.7 =	6.6 =	6.5 =	7.1 =
Transports	2.6 <	4.4 <	6.9 >	9.2 >
Loisirs	1.2 <	1.9 <	2.6 >	3.1 >
Éducation	2.4 =	2.3 =	2.5 =	2.5 =
Tabac, boissons	4.1 >	3.9 =	3.6 =	2.9 <
Remboursements	5.0 =	4.9 =	5.9 =	5.8 =
Soins médicaux	5.0 >	4.3 =	3.7 =	3.0 <
Assurances, épargne	3.3 <	5.1 <	6.3 =	7.9 >
Revenu moyen (en dollars)	2,765	3,684	4,286	5,517
Nombre d'unités de consommation	3.8 >	3.7 =	3.6 =	3.8 =

TABLEAU B – 19

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon la mobilité professionnelle

	Mobilité professionnelle			
Poste	Ascendante	Stable	Descendante	N.A. - D.A.
Nourriture	33.9 =	37.5	35.5 =	35.8
Logement	18.5 =	19.1	18.5 =	19.1
Vêtement	8.2 =	6.7	7.4 =	7.6
Mobilier	7.2 =	6.2	7.6 =	6.5
Transports	7.3 >	5.3	6.4 =	6.1
Loisirs	2.8 >	2.0	2.2 =	2.3
Éducation	2.6 =	2.3	2.5 =	2.4
Tabac, boissons	3.5 =	3.5	3.5 =	3.8
Remboursements	6.0 =	5.2	5.4 =	5.4
Soins médicaux	3.3 <	4.5	3.6 =	3.8
Assurances, épargne	5.6 =	6.1	6.0 =	5.8
Revenu moyen (en dollars)	4,573	3,899	4,065	4,309
Nombre d'unités de consommation	3.9 >	3.5	3.7 =	3.7

TABLEAU B – 20

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'index de traditionalisme

Poste	Très traditionaliste	Moyennement traditionaliste	Peu traditionaliste
Nourriture	38.7 =	35.3 =	34.0 =
Logement	20.5 =	18.7 =	17.1 =
Vêtement	7.3 =	7.4 =	7.7 =
Mobilier	6.4 =	6.6 =	7.7 >
Transports	4.7 <	6.6 =	7.0 >
Loisirs	1.6 <	2.4 =	2.9 >
Éducation	2.7 =	2.5 =	1.9 <
Tabac, boissons	3.4 =	3.6 =	3.8 =
Remboursements	2.6 <	6.0 =	7.7 >
Soins médicaux	5.0 >	3.6 =	3.2 <
Assurances, épargne	6.1 >	6.0 =	5.5 =
Revenu moyen (en dollars)	3,648	4,252	4,777
Nombre d'unités de consommation	3.8 =	3.7 =	3.6 =

TABLEAU B – 21

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'index d'optimisme

Poste	Pessimisme	Moyen	Optimisme
Nourriture	39.2 =	35.9 =	31.8 =
Logement	18.6 =	18.6 =	19.7 =
Vêtement	7.0 =	7.4 =	7.8 =
Mobilier	6.0 =	6.9 =	7.1 =
Transports	5.6 <	6.2 =	7.0 >
Loisirs	1.6 <	2.3 =	3.2 >
Éducation	2.3 =	2.5 =	2.5 =
Tabac, boissons	3.7 =	3.6 =	3.4 =
Remboursements	6.7 >	5.1 =	4.8 <
Soins médicaux	4.0 =	4.2 =	2.9 <
Assurances, épargne	4.1 <	6.0 =	7.8 >
Revenu moyen (en dollars)	3,937	4,133	4,666
Nombre d'unités de consommation	4.1 >	3.6 =	3.4 <

TABLEAU B – 22

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'index dépendant-indépendant

Poste	Dépendant	Indépendant
Nourriture	36.0 =	35.7 =
Logement	18.7 =	19.0 =
Vêtement	7.5 =	7.3 =
Mobilier	6.6 =	6.9 =
Transports	6.3 =	6.1 =
Loisirs	2.2 =	2.4 =
Éducation	2.4 =	2.5 =
Tabac, boissons	3.5 =	3.7 =
Remboursements	5.9 =	5.2 =
Soins médicaux	4.0 =	3.8 =
Assurances, épargne	5.6 =	6.1 =
Revenu moyen (en dollars)	4,278	4,133
Nombre d'unités de consommation	3.8 =	3.6 =

TABLEAU B – 23

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'index long terme-court terme

Poste	Long terme	Court terme
Nourriture	35.2 =	36.5 =
Logement	18.6 =	19.1 =
Vêtement	7.6 =	7.2 =
Mobilier	6.8 =	6.7 =
Transports	6.2 =	6.2 =
Loisirs	2.5 =	2.1 =
Éducation	2.6 =	2.2 =
Tabac, boissons	3.4 =	3.7 =
Remboursements	5.1 =	5.9 =
Soins médicaux	3.9 =	3.9 =
Assurances, épargne	6.3 =	5.4 =
Revenu moyen (en dollars)	4,311	4,079
Nombre d'unités de consommation	3.8 =	3.5 <

TABLEAU B – 24

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon la typologie : seuil d'aspiration

Poste	Type A	Type B	Type C	Type D	Type E
Nourriture	31.5 <	35.5 =	33.8 =	40.1 >	41.2 >
Logement	19.1 =	19.0 =	18.6 =	18.3 =	19.1 =
Vêtement	7.9 =	7.5 =	7.6 =	7.5 =	5.6 <
Mobilier	6.9 =	6.7 =	7.4 =	6.6 =	6.1 =
Transports	7.4 >	6.4 =	6.7 =	5.1 <	4.3 <
Loisirs	3.3 >	2.3 =	2.5 =	1.5 <	1.0 <
Éducation	2.5 =	2.6 =	2.2 =	2.6 =	1.9 <
Tabac, boissons	3.4 =	3.4 =	3.6 =	3.8 =	3.8 =
Remboursements	4.6 <	5.6 =	6.0 =	5.1 =	7.8 >
Soins médicaux	3.2 <	4.2 =	3.9 =	3.9 =	5.0 >
Assurances, épargne	8.5 >	5.5 =	6.3 =	4.1 <	2.7 <
Revenu moyen (en dollars)	4,869	4,058	4,554	3,570	3,533
Nombre d'unités de consommation	3.3 <	3.6 =	3.7 =	4.1 >	4.3 >

TABLEAU B – 25

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'index des possibilités de privation

	Index des possibilités de privation			
Poste	1er quartile	2e quartile	3e quartile	4e quartile
Nourriture	30.0 <	33.1 =	37.8 =	43.4 >
Logement	20.4 =	19.2 =	18.6 =	17.0 =
Vêtement	7.7 =	7.6 =	7.3 =	6.9 =
Mobilier	7.1 =	7.0 =	6.9 =	5.8 <
Transports	7.4 >	6.9 >	5.6 =	4.6 <
Loisirs	3.6 >	2.7 >	1.9 <	1.0 <
Éducation	2.3 =	2.4 =	2.6 =	2.4 =
Tabac, boissons	3.0 <	3.7 =	3.5 =	4.0 >
Remboursements	4.0 <	5.1 =	5.7 =	7.4 >
Soins médicaux	3.0 <	4.0 =	4.2 =	4.1 =
Assurances, épargne	9.8 >	6.8 >	4.6 <	2.3 <
Revenu moyen (en dollars)	4,888	4,457	3,924	3,483
Nombre d'unités de consommation	2.9 <	3.3 <	3.9 =	4.9 >

TABLEAU B – 26

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'index de privation

	Index des possibilités de privation			
Poste	1er quartile	2e quartile	3e quartile	4e quartile
Nourriture	33.3 =	36.3 =	36.3 =	37.2 =
Logement	20.4 =	18.9 =	18.8 =	17.2 =
Vêtement	7.0 =	7.6 =	7.5 =	7.3 =
Mobilier	7.0 =	5.8 <	6.7 =	7.8 >
Transports	6.5 =	7.0 >	5.9 =	5.4 <
Loisirs	2.8 >	2.5 =	2.3 =	1.7 <
Éducation	2.6 =	2.4 =	2.4 =	2.5 =
Tabac, boissons	3.2 =	3.6 =	3.7 =	3.6 =
Remboursements	3.4 <	4.3 <	6.0 =	8.3 >
Soins médicaux	4.2 =	3.6 =	3.7 =	4.1 =
Assurances, épargne	8.1 >	6.8 >	5.4 =	3.4 <
Revenu moyen (en dollars)	4,237	4,177	4,226	4,150
Nombre d'unités de consommation	3.0 <	3.5 =	3.8 =	4.5 >

TABLEAU B-27

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'index de préoccupation

	Index de préoccupation			
Poste	Beaucoup	Passablement	Très peu	Pas du tout
Nourriture	38.4 =	37.6 =	35.5 =	32.5 =
Logement	17.4 =	18.7 =	19.1 =	19.8 =
Vêtement	7.0 =	7.5 =	7.3 =	7.7 =
Mobilier	6.6 =	6.9 =	6.5 =	6.9 =
Transports	5.7 =	5.6 <	6.1 =	7.3 =
Loisirs	1.6 <	1.8 <	2.7 >	3.1 >
Éducation	2.6 =	2.3 =	2.5 =	2.5 =
Tabac, boissons	3.7 =	3.9 =	3.5 =	3.2 <
Remboursements	7.6 >	5.9 =	4.5 <	4.2 <
Soins médicaux	4.5 >	3.9 =	4.2 =	3.2 <
Assurances, épargne	3.6 <	4.6 <	7.0 >	8.1 >
Revenu moyen (en dollars)	4,069	4,061	4,229	4,416
Nombre d'unités de consommation	4.5 >	3.9 =	3.3 <	3.2 <

TABLEAU B – 28

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'achat à crédit

Poste	Souvent	Rarement	Jamais
Nourriture	36.6 =	36.6 =	33.7 =
Logement	17.6 =	18.8 =	20.4 =
Vêtement	6.8 =	7.6 =	7.7 =
Mobilier	7.6 >	6.6 =	5.9 <
Transports	5.5 <	6.5 =	6.6 =
Loisirs	1.9 <	2.4 =	2.7 >
Éducation	2.1 <	2.4 =	2.8 >
Tabac, boissons	3.8 =	3.6 =	3.3 =
Remboursements	9.3 >	4.5 >	2.3 <
Soins médicaux	3.4 <	3.9 =	4.3 >
Assurances, épargne	4.0 <	5.5 =	8.7 >
Revenu moyen (en dollars)	4,282	4,096	4,253
Nombre d'unités de consommation	4.0 >	3.7 =	3.3 <

TABLEAU B – 29

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon l'attitude envers l'achat à crédit

Poste	Conseille	Déconseille
Nourriture	35.2 =	36.3 =
Logement	18.8 =	18.9 =
Vêtement	7.6 =	7.3 =
Mobilier	6.6 =	6.9 =
Transports	6.5 =	6.0 =
Loisirs	2.5 =	2.1 =
Éducation	2.4 =	2.5 =
Tabac, boissons	3.5 =	3.6 =
Remboursements	5.4 =	5.5 =
Soins médicaux	3.6 =	4.1 =
Assurances, épargne	6.5 =	5.4 =
Revenu moyen (en dollars)	4,284	4,136
Nombre d'unités de consommation	3.6 =	3.8 =

TABLEAU B – 30

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, si le crédit est considéré comme une nécessité

Poste	Accord	Désaccord	Ne sait pas
Nourriture	36.4 =	35.0 =	41.2 =
Logement	18.1 =	19.6 =	18.9 =
Vêtement	7.1 =	7.8 =	6.7
Mobilier	7.0 =	6.5 =	5.6
Transports	6.2 =	6.3 =	5.1
Loisirs	2.1 =	2.5 =	2.1
Éducation	2.2 =	2.7 >	2.6
Tabac, boissons	3.7 =	3.5 =	3.6
Remboursements	7.2 >	4.0 <	2.4
Soins médicaux	3.6 =	4.1 =	4.6
Assurances, épargne	5.1 <	6.7 >	5.1
Revenu moyen (en dollars)	4,309	4,127	3,679
Nombre d'unités de consommation	3.9 >	3.5 <	3.7

TABLEAU B – 31

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, selon le chômage

Poste	Pas de chômage	Chômage
Nourriture	34.8 =	38.4 =
Logement	19.5 =	17.3 =
Vêtement	7.4 =	7.4 =
Mobilier	6.7 =	6.9 =
Transports	6.2 =	6.1 =
Loisirs	2.6 >	1.7 <
Éducation	2.4 =	2.4 =
Tabac, boissons	3.3 <	4.2 >
Remboursements	5.1 =	6.4 >
Soins médicaux	3.9 =	3.9 =
Assurances, épargne	6.6 >	4.1 <
Revenu moyen (en dollars)	4,416	3,669
Nombre d'unités de consommation	3.6 =	4.0 >

TABLEAU B-32

Proportion des dépenses consacrées à différents postes du budget, pour chaque unité de consommation

Poste	1 à 2 unités	2 à 3 unités	3 à 4 unités	4 à 5 unités	5 à 6 unités	6 à 7 unités	7 à 8 unités	8 à 9 unités	9 à 10 unités	10 unités ou plus
Nourriture	39.8	31.8	35.5	38.4	40.4	43.1	43.3	44.5	50.6	42.1
Logement	15.6	20.3	19.1	18.8	16.4	16.6	15.9	13.2	12.0	12.0
Vêtement	6.8	6.9	7.3	7.6	8.3	7.8	8.9	8.3	9.7	8.5
Mobilier	2.8	7.7	6.3	6.1	6.3	6.2	5.4	6.3	4.2	4.6
Transports	6.2	6.8	6.2	5.6	5.8	4.8	4.7	4.4	2.9	7.5
Loisirs	1.7	2.9	2.3	1.7	1.9	1.5	1.3	1.5	1.3	.7
Éducation	1.3	1.8	2.1	2.9	3.7	3.4	4.6	4.0	5.6	2.4
Tabac, boissons	6.9	3.8	3.8	3.4	3.2	3.2	2.4	3.2	3.4	1.8
Remboursements	10.2	5.4	5.5	5.2	5.2	5.4	6.6	7.8	5.5	11.8
Soins médicaux	6.6	4.4	3.9	3.7	2.8	2.9	3.4	2.8	2.4	3.7
Assurances, épargne	1.9	6.8	6.4	5.4	4.4	4.2	2.4	2.6	1.9	3.7
Revenu moyen (en dollars)	4,137	3,891	4,164	4,310	4,594	4,655	4,726	5,551	4,687	6,655
Nombre d'unités de consommation	1.7	2.3	3.3	4.4	5.3	6.4	7.3	8.3	9.4	10.5

TABLEAU B – 33

Composition du budget, selon le milieu de résidence et le revenu

Poste	Bas revenu		Revenu moyen		Haut revenu	
	Urbain	Rural	Urbain	Rural	Urbain	Rural
Nourriture	45.0 =	44.4 =	35.6 =	33.5 =	28.1 =	23.9 =
Logement	21.0 >	14.8 <	21.0 =	16.7 <	20.6 =	17.1 <
Vêtement	6.3 <	8.5 >	7.5 =	7.2 =	7.2 =	7.2 =
Mobilier	4.3 <	5.8 =	6.1 <	7.9 >	7.8 =	11.0 >
Transports	3.4 <	4.8 =	5.8 =	7.0 =	7.4 <	11.5 >
Loisirs	1.4 =	1.2 =	2.6 >	1.9 <	3.5 =	3.2 =
Éducation	2.3 <	3.5 =	2.1 =	2.8 >	1.7 =	2.4 >
Tabac, boissons	3.2 =	3.8 =	3.3 =	4.1 >	3.7 =	3.2 =
Remboursements	5.2 =	4.1 =	4.7 =	7.0 >	6.0 =	8.5 >
Soins médicaux	3.1 <	4.4 =	3.8 =	4.8 =	3.7 =	3.2 =
Assurances, épargne	3.8 =	3.3 =	6.3 =	6.1 =	8.5 =	6.9 =
Revenu moyen (en dollars)	3,564	3,035	4,230	3,881	5,372	5,498
Nombre d'unités de consommation	5.1 =	4.8 =	3.6 =	3.3 =	2.6 =	2.6 =

TABLEAU B – 34

Composition du budget, selon l'occupation et le revenu

POSTE	BAS REVENU					REVENU MOYEN					REVENU ÉLEVÉ				
	Col blanc	Ouv. qual.	Ouv. semi-qual.	Manœuvre	Autres	Col blanc	Ouv. qual.	Ouv. semi-qual.	Manœuvre	Autres	Col blanc	Ouv. qual.	Ouv. semi-qual.	Manœuvre	Autres
Nourriture	41.0=	43.1=	44.3=	45.0=	48.6=	34.8=	34.5=	34.7=	35.1=	37.3=	26.5=	26.8=	26.6=	28.8=	27.0=
Logement	17.4=	15.8=	15.8=	16.2=	22.5>	20.8=	19.4=	19.0=	18.0=	25.2=	18.7=	19.4=	20.7=	19.1=	28.2>
Vêtement	8.4=	8.9>	8.2=	7.4=	4.9<	8.0=	7.5=	6.9=	7.5=	5.9<	7.9=	7.4=	6.5=	6.8=	5.1=
Mobilier	4.9=	5.3=	5.3=	5.5=	4.6=	6.4=	6.4=	6.8=	7.8>	4.9=	8.5=	7.6=	8.8=	10.8=	7.0=
Transports	5.8>	5.0=	4.7=	4.5=	1.3<	5.7=	6.3=	6.4=	6.8=	4.0<	7.9=	9.5=	9.5=	6.2<	6.3=
Loisirs	1.8=	1.5=	1.2=	1.2=	1.0=	2.7=	2.4=	2.4=	1.9=	1.8=	4.4>	3.2=	3.3=	2.6<	3.7=
Éducation	3.2=	4.0>	2.9=	3.0=	2.1<	2.9=	2.3=	2.1=	2.0=	2.6=	2.4>	1.6=	1.6=	1.9=	1.9=
Tabac, boissons	3.5=	3.5=	4.8>	3.2=	2.8<	3.2=	3.4=	3.7=	4.0=	3.1=	3.8=	3.9=	3.1=	3.7=	1.1<
Remboursements	5.7=	3.9=	5.4=	5.4=	2.1<	3.7<	5.3=	6.6=	6.5=	3.1<	5.7=	6.3=	8.9>	7.0=	3.0=
Soins médicaux	2.7=	3.4=	3.1=	3.6=	6.6>	4.1=	3.7=	3.9=	3.9=	8.5>	3.3=	3.5=	3.3=	3.7=	5.8=
Assurances, épargne	4.7=	4.5>	2.9=	3.6=	2.3<	6.8=	7.5>	5.4=	5.5=	3.0<	8.9=	8.5=	5.8<	8.2=	9.1=
Revenu moyen (en dollars)	3,980	3,939	3,232	3,270	1,932	4,568	4,411	4,096	3,626	2,794	5,620	5,645	5,113	4,906	5,188
Nombre d'unités de consommation	5.6>	5.8>	5.1=	4.9=	3.3<	3.7=	3.7=	3.5=	3.1<	2.5<	2.7=	2.6=	2.5=	2.4<	2.3=

TABLEAU B – 35

« D'une année à l'autre, pouvez-vous faire de l'épargne ? », selon la strate

Faire de l'épargne	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Oui	63.4 >	51.0 =	49.0 =	52.5 =	38.8 <	34.6 <	51.2
Non	35.2 <	48.0 =	50.0 =	46.9 =	61.2 >	64.4 >	47.9
D. K.	.2 =					.5 =	.1
S. R.	1.2 =	1.0 =	1.1 =	.6 =		.5 =	1.8
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 36

« Vous est-il arrivé d'acheter à crédit ou à tempérament ? », selon la strate

Achat à crédit	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Oui	68.0 <	73.7 =	79.5 >	67.0 =	78.5 =	83.2 >	73.7
Non	31.6 >	26.3 =	20.5 <	32.4 =	21.5 =	16.8 <	26.1
Ne sait pas	.2 =			.6 =			.1
S. R.	.2 =						.1
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 37

« Avez-vous acheté à crédit depuis deux ans ? », selon la strate

Achat à crédit depuis 2 ans	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Oui	45.3 =	47.0 =	54.7 =	45.8 =	48.2 =	54.8 >	48.6
Non	54.7	53.0	45.3	54.2	51.8	46.2	51.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 38

« Si une de vos amies vous demandait si elle doit acheter à crédit, que lui conseilleriez-vous ? », selon la strate

Attitude envers le crédit	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Déconseille	67.8	61.6	68.4	64.2	66.0	72.6	67.1
Conseille	28.5	33.8	26.3	30.7	31.4	23.6	28.9
Autre	3.6	4.5	5.2	5.0	2.6	3.8	4.0
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 39

« L'achat à crédit est-il une nécessité pour un salarié ? », selon le revenu

Nécessité de l'achat à crédit	REVENU (en dollars)			
	0 - 899	900 - 1,499	1,500 et plus	Total
Accord	244 >	258 =	196 =	698
Désaccord	210 <	295 >	211 =	716
Ne sait pas	14 =	4 <	8 =	26
S. R., Rejet	10 >	7 =	3 <	20
Total	478	564	418	1,460

TABLEAU B – 40

« L'achat à crédit est-il une nécessité pour un salarié ? », selon l'occupation

Nécessité de l'achat à crédit	OCCUPATION					
	Cols blancs	Ouvriers qualifiés	Ouvriers semi-qualifiés	Ouvriers non qualifiés	Autres	Total
Accord	111 <	196 <	169 >	167 >	55 <	698
Désaccord	139 >	233 >	137 <	140 <	66 =	715
Ne sait pas	0 <	12 =	3 <	6 =	5 =	26
S. R., Rejet	2 =	9 >	3 =	4 =	3 =	21
Total	252	450	312	317	129	1,460

TABLEAU B – 41

Pratique de l'achat à crédit, selon le lieu de résidence

Achat à crédit	Urbain	Rural	Total	%
Souvent	284 =	189 =	473	32.4
Rarement	340 =	245 =	585	40.1
Jamais	258 =	144 <	402	27.5
Total	882	578	1,460	100

TABLEAU B – 42

Pratique de l'achat à crédit, selon le lieu de résidence et le revenu

Achat à crédit	Bas revenu				Revenu moyen				Revenu élevé			
	Urbain	Rural	Total	%	Urbain	Rural	Total	%	Urbain	Rural	Total	%
Souvent	73 =	101 =	174	36.4	127 =	62 =	189	33.5	84 =	25 =	109	26.1
Rarement	74 =	126 =	200	41.8	148 =	71 =	219	38.8	119 =	48 =	167	40.0
Jamais	45 =	59 =	104	21.8	102 =	54 =	156	27.7	110 =	32 =	142	33.9
Total	192	286	478	100	377	187	564	100	313	105	418	100

TABLEAU B – 43

Pratique de l'achat à crédit selon l'occupation, le revenu et le lieu de résidence

Milieu urbain

	BAS REVENU							REVENU MOYEN							REVENU ÉLEVÉ						
	Col blanc	Ouv. qual.	Ouv. semi-qual.	Manœuvre	Autre	Total	%	Col blanc	Ouv. qual.	Ouv. semi-qual.	Manœuvre	Autre	Total	%	Col blanc	Ouv. qual.	Ouv. semi-qual.	Manœuvre	Autre	Total	%
Souvent	6=	17=	13=	27=	10<	73	38.0	16<	45=	34>	30=	2<	127	33.7	15<	23=	19>	19>	3=	84	26.8
Rarement	11=	14=	15=	20=	14=	74	38.5	30=	54=	31=	30=	3<	148	39.2	39>	41=	21=	17=	1<	119	38.0
Jamais	5=	10=	6=	11=	13>	45	23.5	26<	41=	12<	13<	10>	102	27.1	32=	47=	12<	14=	5=	110	35.2
Total	22	41	34	58	37	192	100	72	140	77	73	15	377	100	86	116	52	50	9	313	100
Milieu rural																					
Souvent	7<	23=	29=	27=	15=	101	35.3	5=	16=	22=	17=	3<	63	33.7	7=	6=	4=	8=	0<	25	23.8
Rarement	15=	27=	34=	29=	21=	126	44.1	9=	24=	16<	16=	6=	71	38.0	11=	13=	11=	8=	5>	48	45.7
Jamais	7=	15=	10<	15=	12=	59	20.6	5	15	16	11	6	53	28.3	6=	14=	7=	5=	0<	32	30.5
Total	29	65	73	71	48	286	100	19	55	54	44	15	187	100	24	33	22	21	5	105	100

TABLEAU B – 44

Conseil sur l'achat à crédit, selon le lieu de résidence et le revenu

Attitude envers le crédit	Bas revenu				Revenu moyen				Revenu élevé			
	Urbain	Rural	Total	%	Urbain	Rural	Total	%	Urbain	Rural	Total	%
Conseille	70 =	87 =	157	32.8	125 =	61 =	186	33.0	100 <	50 >	150	35.9
Déconseille	122 =	199 =	321	67.2	252 =	126 =	378	67.0	213 >	55 <	268	64.1
Total	192	286	478	100	377	187	564	100	313	105	418	100

TABLEAU B – 45

Conseil sur l'achat à crédit, selon l'occupation et le revenu

Attitude envers le crédit	Col blanc	Ouv. qual.	Ouv. semi-qual.	Manœuvre	Autre	Total	%
	Bas revenu						
Conseille	17 =	38 =	35 =	38 =	29 =	157	33
Déconseille	34 =	68 =	72 =	91 =	56 =	321	67
Total	51	106	107	129	85	478	100
	Revenu moyen						
Conseille	25 =	65 =	49 =	44 =	3 <	186	33
Déconseille	66 =	130 =	82 =	73 =	27 >	378	67
Total	91	195	131	117	30	564	100
	Revenu élevé						
Conseille	38 =	43 =	35 >	18 <	4 =	138	33
Déconseille	72 =	106 =	39 <	53 >	10 =	280	67
Total	110	149	74	71	14	418	100

TABLEAU B – 46

« Pourriez-vous nous dire si vous êtes en accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes : être propriétaire oblige une famille à s'imposer trop de sacrifices », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	42.3 >	29.8 =	29.0 =	24.6 =	14.7 <	13.5 <	29.0
Désaccord	51.8 <	62.6 =	66.3 =	70.4 =	80.1 >	80.8 >	65.3
Ne sait pas	5.5 =	6.1 =	3.2 =	3.4 =	3.7 =	2.9 =	4.4
S. R.	.4 =	1.5 =	1.6 =	1.7 =	1.6 =	2.9 =	1.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 47

« L'achat à crédit est une nécessité pour le salarié », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	51.4 >	47.0 =	52.1 =	42.5 =	42.9 =	45.2 =	47.8
Désaccord	45.8 <	51.5 =	46.3 =	53.6 =	52.9 =	49.5 =	49.0
Ne sait pas	2.0 =	.5 =	.5 =	1.7 =	2.6 =	2.9 =	1.8
S. R.	.8 =	1.0 =	1.1 =	2.2 =	1.6 =	2.4 =	1.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 48

« L'assurance-maladie coûte cher pour les avantages qu'elle nous donne lorsqu'on est malade », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	37.5 >	40.9 >	29.0 =	24.0 <	30.4 =	29.3 =	33.1
Désaccord	53.0 >	50.5 =	57.9 >	44.1 =	41.4 <	38.5 <	48.6
Ne sait pas	9.1 <	7.6 <	11.6 <	29.6 >	26.7 >	29.8 >	17.0
S. R.	.4 =	1.0 =	1.6 =	2.2 =	1.6 =	2.4 =	1.3
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 49

« Il est impossible pour les jeunes de se marier sans faire de dettes... », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	52.4 =	65.2 >	57.9 =	52.5 =	62.8 >	50.0 =	55.9
Désaccord	44.1 >	31.3 <	37.9 =	39.1 =	30.9 <	44.2 =	39.2
Ne sait pas	3.0 =	2.0 =	3.2 =	6.2 =	4.2 =	3.4 =	3.5
S. R.	.4 =	1.5 =	1.1 =	2.2 =	2.1 =	2.4 =	1.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 50

« On n'a qu'une seule vie, il faut en profiter », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	63.8 >	56.1 =	54.7 =	55.9 =	57.1 =	50.5 <	57.8
Désaccord	33.2 <	39.9 =	38.4 =	39.1 =	36.7 =	42.3 >	37.3
Ne sait pas	2.0 =	2.5 =	5.3 =	1.7 =	3.1 =	4.3 =	3.0
S. R.	1.0 =	1.5 =	1.6 =	3.4 =	3.1 =	2.9 =	2.0
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 51

« Pour un salarié, prendre des vacances est un luxe », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	26.3 =	14.1 <	29.0 =	21.2 =	26.2 =	31.7 >	25.1
Désaccord	72.3 =	84.3 >	69.5 =	77.1 >	71.2 =	64.4 <	72.9
Ne sait pas	.8 =	.5 =	0 <	0 <	.5 =	1.4 =	.6
S. R.	.6 =	1.0 =	1.6 =	1.7 =	2.1 =	2.4 =	1.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 52

« Il vaut mieux avoir moins d'enfants et donner à chacun d'eux plus de confort et d'éducation », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	81.2 >	72.2 =	85.3 >	74.9 =	74.4 =	73.6 =	77.7
Désaccord	14.8 =	22.7 >	12.1 <	16.2 =	17.8 =	17.8 =	16.5
Ne sait pas	2.6 =	2.5 =	1.6 =	6.2 =	6.3 =	6.3 =	3.9
S. R.	1.4 =	2.5 =	1.1 =	2.8 =	1.6 =	2.4 =	1.9
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 53

« De nos jours, l'automobile est une nécessité », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	49.2 <	56.6 =	57.4 =	61.5 =	68.1 >	53.9 =	55.9
Désaccord	50.2 >	40.4 =	40.5 =	35.2 =	28.8 <	42.3 =	41.9
Ne sait pas	.2 =	1.0 =	1.1 <	1.1 =	1.1 =	1.0 =	.8
S. R.	.4 =	2.0 =	1.1 =	2.2 =	2.1 =	2.9 =	1.5
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 54

« Le salarié est obligé de vivre au jour le jour », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	66.0 =	62.6 =	60.5 =	65.4 =	70.2 >	67.3 =	65.5
Désaccord	31.4 =	35.4 =	34.2 =	29.6 =	25.1 <	25.5 =	30.4
Ne sait pas	2.0 =	0 <	2.1 =	2.8 =	2.6 =	4.3 =	2.3
S. R.	.6 =	2.0 =	3.2 =	2.2 =	2.1 =	2.9 =	1.9
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 55

« La vie est plus facile aujourd'hui qu'autrefois », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	51.6 <	58.1 =	54.2 =	59.8 =	66.0 >	58.2 =	56.6
Désaccord	44.1 >	36.4 =	37.4 =	34.1 =	29.3 <	35.1 =	37.7
Ne sait pas	3.6 =	4.0 =	6.8 =	3.9 =	2.6 =	4.3 =	4.1
S. R.	.6 =	1.5 =	1.6 =	2.2 =	2.1 =	2.4 =	1.5
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 56

« Pour pouvoir donner une bonne éducation aux enfants, je me priverais de sorties », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	92.3 =	89.4 =	91.1 =	92.7 =	92.7 =	88.9 =	91.4
Désaccord	3.9 =	4.0 =	3.7 =	1.7 =	4.2 =	2.4 =	3.4
Ne sait pas	2.6 =	.5 <	2.6 =	1.1 =	1.1 =	6.3 >	2.5
S. R.	1.2	6.1	2.6	4.5	2.1	2.4	2.7
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 57

« Quand je suis mal pris, je me débrouille tout seul », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	92.7 >	88.4 =	90.5 =	85.5 <	90.6 =	88.0 =	90.0
Désaccord	5.7 <	10.6 =	7.9 =	11.7 >	7.9 =	7.7 =	7.9
Ne sait pas	1.2 =	0 <	0 <	.6 =	0 <	1.9 =	.8
S. R.	.4	1.0 =	1.6 =	2.2 =	1.6 =	2.4 =	1.3
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 58

« Pour un salarié qui n'a pas d'influence, il est bien difficile d'avancer », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	85.4 =	84.9 =	84.7 =	83.2 =	86.4 =	88.9 =	85.6
Désaccord	12.6 =	13.1 =	12.6 =	8.4 =	7.9 <	3.9 <	10.3
Ne sait pas	1.8 =	1.0 =	1.6 =	6.2 =	4.2 =	4.8 =	3.0
S. R.	.2 =	1.0 =	1.1 =	2.2 =	1.6 =	2.4 =	1.2
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 59

« Nous avons réalisé à peu près tout ce que nous voulions dans la vie », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	42.1 >	36.4 =	36.8 =	40.8 =	37.7 =	33.7 =	38.7
Désaccord	56.5 =	61.6 =	62.1 =	55.9 =	58.1 =	61.1 =	58.7
Ne sait pas	1.0 =	1.0 =	0 <	.6 =	2.1 =	2.4 =	1.2
S. R.	.4 =	1.0 =	1.1 =	2.8 =	2.1 =	2.9 =	1.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 60

« De nos jours les gens se fient trop au gouvernement pour les aider », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	36.0 =	35.4 =	32.6 <	40.2 =	45.0 >	46.6 >	38.7
Désaccord	50.2 =	49.5 =	54.2 =	46.4 =	43.5 =	42.8 =	48.2
Ne sait pas	12.8 =	13.1 =	11.6 =	11.7 =	9.4 =	8.2 <	11.4
S. R.	1.0 =	2.0 =	1.6 =	1.7 =	2.1 =	2.4 =	1.6
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B –61

« Quoi qu'il arrive, il y a toujours moyen de s'en sortir », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	86.8 =	84.3 =	86.8 =	84.9 =	82.7 =	78.4 <	84.5
Désaccord	9.7 =	10.6 =	10.0 =	8.9 =	12.0 =	14.9 >	10.8
Ne sait pas	1.8 =	3.5 =	0 <	2.2 =	3.1 =	4.3 =	2.4
S. R.	1.6 =	1.5 =	3.2 =	3.9 =	2.1 =	2.4 =	2.3
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 62

« De nos jours les enfants sont plus difficiles à élever qu'autrefois », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	79.6 =	80.3 =	79.0 =	78.2 =	86.9 >	82.7 =	80.8
Désaccord	13.4 =	14.1 =	13.7 =	16.8 =	8.9 =	9.6 =	12.8
Ne sait pas	6.5 =	4.6 =	5.8 =	3.4 =	2.6 <	5.3 =	5.1
S. R.	.6 =	1.0 =	1.6 =	1.7 =	1.6 =	2.4 =	1.3
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 63

« La cause du chômage, ce sont toutes les nouvelles machines », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	68.0 =	74.8 =	73.7 =	67.0 =	74.4 =	69.2 =	70.5
Désaccord	17.2 >	12.6 =	12.1 =	10.1 =	8.9 =	9.1 >	12.8
Ne sait pas	14.4 =	11.6 =	13.2 =	20.1 =	15.2 =	18.8 =	15.3
S. R.	.4 =	1.0 =	1.1 =	2.8 =	1.6 =	2.9 =	1.4
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 64

« Le salarié a besoin d'une occupation secondaire pour arriver », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	66.0 >	62.1 =	64.7 =	62.6 =	56.5 =	59.1 =	62.7
Désaccord	31.6 =	31.3 =	31.1 =	30.7=	37.7 =	31.7 =	32.2
Ne sait pas	1.8 <	4.6 =	2.1 =	3.4 =	4.2 =	6.7 =	3.4
S. R.	.6 =	2.0 =	2.1 =	3.4 =	1.6 =	2.4 =	1.7
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 65

« En général, je suis satisfait de la vie », selon la strate

	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Accord	91.3 >	83.8 =	83.7 =	88.8 =	84.8 =	83.2 =	87.0
Désaccord	7.5 <	13.6 =	12.6 =	8.4 =	13.1 =	13.9 =	10.8
Ne sait pas	.8 =	1.0 =	.5 =	0 <	.5 =	.5 =	.6
S. R.	.4 <	1.5 =	3.2 =	2.8 =	1.6 =	2.4 =	1.6
Autres	3.9 =	6.1 =	7.4 =	6.2 =	8.9 =	8.2 =	6.2
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B - 66

« Si votre enfant pouvait choisir l'une des dix occupations suivantes, quelle est celle que vous aimeriez lui voir prendre en premier lieu ? », selon la strate

Profession	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
Professeur	3.9 <	6.1 =	7.4 =	6.2 =	8.9 =	8.2 =	6.2
Voyageur	.4 =	1.5 =	0 <	.6 =	1.6 =	.5 =	.7
Commerçant	2.0 =	1.5 <	2.1 =	1.1 =	1.6 =	2.4 =	1.9
Prêtre	47.0 <	61.1 >	50.0 =	55.3 =	61.8 >	58.2 =	53.8
Manufacturier	1.6 =	0 <	3.2 =	2.8 =	0 <	1.4 =	1.5
Ingénieur	19.8 >	14.7 =	17.9 =	13.4 =	8.4 <	7.2 <	14.8
Contracteur	1.8 =	2.0 =	.5 =	1.7 =	1.6 =	2.9 =	1.8
Médecin	17.4 >	7.6 <	11.1 =	11.7 =	8.4 <	9.6 =	12.3
Député	.4 =	0 <	0 <	.6 =	0 <	0 <	.2
Avocat	2.6 =	1.0 =	2.6 =	2.2 =	2.1 =	1.9 =	2.2
S. R., autre	2.6 =	3.5 =	4.2 =	3.4 =	5.8 =	6.3 =	4.0
Rejet	.6	1.0	1.1	1.1		1.4	.8
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-67

« Selon vous, quel est le nombre idéal d'enfants pour une famille de salariés ? », selon la strate

Nombre idéal d'enfants	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
1	3.7 >	1.5 =	1.6 =	1.1 =	1.6 =	.5 <	2.1
2	12.4 >	4.6 <	7.4 =	7.9 =	6.3 =	6.3 =	8.4
3	24.1 >	12.6 =	12.6 =	13.6 =	12.0 =	9.6 <	16.1
4	31.8 >	25.8 =	30.5 =	26.6 =	20.9 =	17.3 <	26.7
5	13.6 <	22.2 =	20.5 =	18.6 =	14.7 =	26.0 >	18.2
6	7.3 <	15.7 =	14.7 =	13.6 =	16.2 =	15.9 =	12.6
7	1.4 <	2.0 =	2.6 =	6.2 =	8.4 >	3.4 =	3.4
8	.6 <	5.1 =	2.6 =	3.4 =	10.5 >	7.2 =	4.1
Pas de limite	2.4 =	2.5 =	3.7 =	2.8 =	4.7 =	3.4 =	3.1
Cela dépend du salaire	.8 =	2.5 =	.5 =	1.1 =	.5 =	1.9 =	1.2
Ind., S. R.	1.8 <	5.5 =	3.2 =	5.1 =	4.2 =	8.7 >	4.1
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B-68

« Quelle est la raison principale pour laquelle il (elle) a laissé l'école ? », selon la strate

Abandon de l'école	STRATE						
	1	2	3	4	5	6	Total
« Pas de goût »	28.8 =	21.3 =	26.0 =	22.2 =	30.5 =	31.7 =	27.3
« Voulait gagner »	11.5 =	11.6 =	6.5 =	2.8 =	4.2 =	9.5 =	8.8
« Besoin d'argent »	26.0 =	20.4 =	29.9 =	22.2 =	25.0 =	23.0 =	24.4
« Terminé »	19.2 =	17.5 =	19.5 =	20.8 =	11.1 =	16.7 =	17.7
« Aider la mère »	1.0 =	2.0 =	3.9 =	1.4 =	1.4 =	4.8 =	2.3
« Enfant malade »	5.8 =	3.9 =	9.1 =	4.2 =	6.9 =	8.7 =	6.4
« Manque de talent »	1.4 =	3.9 =	1.3 =	1.4 =	4.2 =	0.8 =	2.0
« Pas d'argent »	1.0 <	10.7 >	0 <	1.4 =	1.4 =	2.4 =	2.7
« Mal à l'aise »	1.4 =	1.0 =	1.3 =	0 <	4.2 =	.8 =	1.4
« Pas d'école »	0 <	0 <	0 <	5.5 >	4.2 =	.8 =	1.2
Ind.	3.8 =	6.8 =	2.6 =	18.0 >	6.9 =	0 =	5.3
« Voulait se marier »		1.0 =				.8 =	.3
Total	100.0 (494)	100.0 (198)	100.0 (190)	100.0 (179)	100.0 (191)	100.0 (208)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 69

« Quelle est la raison pour laquelle il (elle) a laissé l'école », selon l'occupation

Abandon de l'école	OCCUPATION					
	Col blanc	Ouvrier qualifié	Ouvrier semi-qualifié	Manœuvre	Autre	Total
Par nécessité	5.9 =	8.2 =	2.5 <	10.7 =	12.4	7.4
Autre raison	94.1 =	91.8 =	97.5 >	89.3 =	87.6	92.6
Total	100.0 (252)	100.0 (450)	100.0 (312)	100.0 (317)	100.0 (129)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 70

« Quelle est la raison pour laquelle il (elle) a laissé l'école », selon le revenu

Abandon de l'école	REVENU			
	Bas	Moyen	Élevé	Total
Par nécessité	12.7 >	7.0 =	1.9 <	7.4
Autre raison	87.3 <	93.0 =	98.1 >	92.6
Total	100.0 (478)	100.0 (564)	100.0 (418)	100.0 (1,460)

TABLEAU B – 71

État général de santé des membres de la famille, selon le revenu

État de santé	0 - 899	900 - 1,499	1,500 et plus	Total	%
Bon	278 >	244 =	149 <	671	45.9
Mauvais	200 <	320 =	269 >	789	54.1
Total	478	564	418	1,460	100

ANNEXE C

Les opérations de recherche

Le but de cette annexe technique est de décrire deux des principales opérations de recherche; à savoir: les entrevues d'exploration qui ont précédé les études sur questionnaires et, en second lieu, la construction de l'échantillon.

I LES ENTREVUES D'EXPLORATION CHEZ LES TRAVAILLEURS SALARIÉS

1 - CRITÈRES DE SÉLECTION DES INFORMATEURS CLÉS

Au cours de l'été 1958, nous avons interrogé cinquante familles canadiennes-françaises de salariés. La sélection de ces familles s'est effectuée selon les exigences d'un échantillon intentionnel. Les critères utilisés sont au nombre de cinq: a) l'extension géographique; b) le degré d'urbanisation des centres de résidence des travailleurs; c) leur position dans l'échelle professionnelle; d) la grandeur de la famille; e) les connaissances particulières de l'informateur et son désir de collaborer à notre travail.

a) *L'extension géographique.* Il s'agissait ici de choisir des familles de salariés dans quelques-unes des régions urbaines et rurales de la province.

b) *Le degré d'urbanisation des centres de résidence des travailleurs.* Nous avons divisé, pour les fins de cette phase, les centres urbains en trois grandes catégories afin de prélever des unités dans chacune de ces dernières. Ces catégories sont les suivantes: les centres métropolitains et les grandes villes; les villes de grandeur moyenne et les petites villes; les villages. À notre point de vue, ces niveaux d'urbanisation pouvaient être associés à des niveaux de vie différents, à des aspirations et à des besoins distincts chez les travailleurs salariés.

c) *Le niveau professionnel des travailleurs.* À ce stade de nos travaux, l'occupation fut utilisée comme indice fiable des revenus et du statut économique d'un individu. Par voie de conséquence, nous voulions choisir des informateurs qui se situaient à tous les niveaux de l'échelle profession-

nelle, c'est-à-dire des manœuvres, des travailleurs qualifiés et des cols blancs. Il est entendu que pour le moment, nous excluons de notre programme d'entrevues d'exploration les catégories professionnelles supérieures (professionnel, semi-professionnel et propriétaire d'entreprise) afin de ne pas introduire, dans nos données quantitatives en particulier, d'écart trop grand entre les différentes unités sous observation. Nous voulions donc diversifier nos informations à l'intérieur d'un écart professionnel limité, mais significatif.

d) *La grandeur de la famille.* En se référant aux études précédentes, nous savions également que la grandeur de la famille influait sur le comportement de consommation. Cela était suffisant pour justifier son insertion dans la liste des critères de sélection.

e) *Les connaissances particulières de l'informateur et son désir de collaborer.* Ces critères étaient de singulière importance puisque le sujet de l'étude portait sur les revenus, l'épargne et l'endettement, etc., autant de sujets délicats qu'il faudrait ultérieurement discuter en toute franchise.

2 - LES OBJECTIFS DU PROGRAMME D'ENTREVUES D'EXPLORATION

Les objectifs du programme d'entrevues d'exploration étaient multiples. On peut les définir ainsi: a) se familiariser avec les conditions de vie des familles de salariés dans certaines régions de la province; b) faire une étude en profondeur des comportements de consommation par l'étude exhaustive des différents postes du budget: alimentation, logement, vêtement, soins médicaux, récréation, éducation, etc.; c) une étude préliminaire des besoins et des aspirations. Nous voulions: a) compiler des données qualitatives sur les besoins ressentis, les privations et les aspirations pour chacun des postes du budget; b) recueillir des informations générales sur une multitude d'aspects de la vie familiale (comme l'éducation des enfants, les attitudes envers le contrôle des naissances, etc.) et envers la vie sociale (opinions sur le syndicalisme, degré de satisfaction et d'insatisfaction à l'égard des conditions de vie et de travail, etc.) ; c) recueillir des informations sur les variables psychologiques qui peuvent affecter les comportements économiques, comme le traditionalisme, la sécurité à court et à long terme, le sens de l'indépendance, etc.; d) permettre et faciliter la construction d'un questionnaire qui serait administré à un échantillon extensif de travailleurs salariés à travers la province durant l'été 1959. Nous n'avons pas à insister sur la nécessité d'effectuer des observations préliminaires dans un milieu donné afin d'être en mesure de construire plus tard un questionnaire qui tiendrait compte à la fois du contenu des informations, des expressions populaires pour désigner certains faits ou attitudes, et finalement, de la manière de poser des questions afin que celles-ci soient entièrement comprises.

Nous voulions du même coup, faire une étude préliminaire du contexte économique dans lequel évolue le salarié du Québec, connaître les opinions et impressions de quelques leaders engagés dans l'action économique,

établir certains contacts qui faciliteraient le travail des relations extérieures et de publicité au moment de l'enquête sur le terrain et inventorier les problèmes associés à ce genre de recherche (les résistances, les oublis et les autres réactions possibles de l'informateur).

Au total, soixante-dix entrevues ont été faites dans les régions de Québec, Montréal, Trois-Rivières, Victoriaville et Saint-Victor-de-Tring. Afin de repérer le type de familles qui correspondaient le mieux aux caractéristiques d'âge, d'occupation, de type d'industrie, etc., nous avons obtenu la coopération des unions régionales des Caisses populaires, des syndicats ouvriers et de la Ligue Ouvrière catholique. Sans avoir un échantillon des différents types de salariés du Québec, nous possédons une représentation adéquate pour les fins de l'étude projetée.

3 - LE SCHÉMA D'ENTREVUE DES TRAVAILLEURS SALARIÉS

Dans le but de guider l'entrevue et de la centrer sur les problèmes majeurs de la condition ouvrière, nous avons établi à l'avance un schéma qui énumérait, dans un ordre relatif, les principales questions qui devaient être posées à l'informateur. Ces entrevues étaient, dans le sens technique du terme, dirigées. Elles ont l'avantage de systématiser les informations tout en laissant à l'informateur suffisamment de souplesse et de flexibilité dans l'ordre des questions, dans l'importance accordée à chacune d'elles et dans la qualité de l'information à livrer sur chacun des sujets. Ces choix dépendent, pour une bonne part, de l'intérêt de l'informateur et des connaissances qu'il possède sur chacun des sujets à l'agenda. Le principe de l'entrevue était de procéder du plus facile au plus difficile.

Les premières questions portaient sur l'occupation (genres d'industries, niveau professionnel, années d'expérience, mobilité professionnelle, description détaillée des tâches dans le milieu de travail, problèmes particuliers, conditions de travail et salaire, syndicalisme, structure du pouvoir, degré de satisfaction, canaux de communications, risques professionnels et accidents, sécurité de l'emploi), sur la sécurité globale (pensions, assurance-maladie, accident, etc.), sur la famille (nombre de personnes, âge, sexe, éducation des membres, occupation des enfants et revenus supplémentaires, rôle du père et de la mère dans la famille, socialisation des enfants, entraide entre parents, milieu d'origine, mobilité spatiale, etc.), sur les dépenses de la famille (répartition des dépenses d'alimentation, de logement, de vêtement, de récréation, de voyages et de vacances, des frais médicaux et d'éducation, des assurances, etc., mais essayant en même temps de connaître toutes les politiques de décision et de gestion du budget), sur les privations et les aspirations (ce que les familles voulaient posséder dans un avenir immédiat si elles en avaient les moyens et ce qu'elles jugeaient manquer le plus), sur l'épargne et l'endettement des ouvriers et sur leurs attitudes et leurs pratiques dans ce domaine.

Les entrevues devaient aussi évaluer les possessions matérielles de la famille, comme le mobilier, les appareils électriques, l'automobile, etc.

Toutes ces entrevues, de durée moyenne de deux heures, furent enregistrées sur place. L'enregistrement s'est fait selon le système standard utilisé en recherche et comporte des annotations aussi complètes que possible tant sur les informations proprement dites que sur les observations et interprétations du chercheur de la situation de recherche. Ces entrevues furent conduites par des équipes de deux personnes et ont permis la tenue de notes abondantes. Ces notes ont été transcrites pour fins de reproduction, de codification et d'analyse.

II LE MODÈLE D'ÉCHANTILLONNAGE

1 - LES EXIGENCES THÉORIQUES DE L'ÉCHANTILLON

La phase centrale de l'étude sur les conditions de vie fut la préparation et l'administration d'un questionnaire, rempli auprès d'un échantillon représentatif des familles salariées du Québec. La sûreté et la validité des informations recueillies dépendaient, en bonne partie, de la nature de l'échantillon auprès duquel le questionnaire serait rempli. Cet échantillon devait permettre une généralisation des résultats au niveau de la province tout entière et à celui de certains sous-groupes. Ceci veut dire qu'un modèle d'échantillonnage devait contenir les éléments nécessaires pour que toutes les unités choisies pour fins d'observation puissent représenter adéquatement à la fois l'univers global duquel elles seraient prélevées et aussi certains sous-groupes significatifs. Ce caractère représentatif des unités devait être assuré sur le plan de la quantité et de la qualité de ces unités. Les sous-groupes auxquels nous faisons allusion sont définis selon les variables explicatives que nous utilisons pour l'étude, entre autres, la classe du revenu disponible, le niveau professionnel, le milieu de résidence, le degré d'instruction, etc.

La valeur d'un échantillon est reliée à deux critères principaux: le nombre de cas à prélever et la distribution de ces cas par rapport aux variables à l'étude. Lorsque le nombre des cas à prélever est plus ou moins déterminé d'avance par les ressources financières disponibles (c'est notre cas), la validité de l'échantillon tient surtout à la distribution de la population générale par rapport aux variables. Plus cette distribution, pour une variable donnée, tend à être symétrique, plus l'échantillon est valide. En vertu du même principe, plus la proportion de la population ayant une caractéristique donnée s'éloigne de 50%, plus l'échantillon perd de sa validité. Par ailleurs, la distribution de la population à l'étude pour une caractéristique particulière suppose une connaissance préalable des unités échantillonnées. Dans notre cas nous ne possédions aucune indication systématique sur la manière dont l'échantillon se répartirait par rapport aux principales variables à l'étude.

Bien que cette connaissance préalable n'ait pas existé, il était encore possible d'assurer une bonne validité aux données recueillies en éliminant de l'échantillon les cas déviants, c'est-à-dire les cas qui introduiraient des

sources de variation trop grandes entre les différents groupes d'individus. À ce propos, nos connaissances des études antérieures furent d'une grande utilité. Par exemple, nous savions qu'en France et aux États-Unis, les courbes de distribution de la population par rapport au revenu sont asymétriques. Nous savions également que pour bon nombre d'autres caractéristiques, les variations dans les comportements allaient de 5% à 95%. C'est la raison qui nous a amenés à exclure de l'échantillon certains types de familles — celles qui étaient susceptibles de se situer aux extrémités de la courbe, c'est-à-dire celles qui étaient trop différenciées du reste de l'échantillon. Ces exclusions ont rendu les courbes de distribution plus symétriques augmentant ainsi sensiblement la qualité de l'échantillon.

2 - CRITÈRES D'INÉLIGIBILITÉ

Nous avons défini *a priori*, les types de familles qui auraient des comportements déviants. Ces types de familles sont les suivants: a) la famille dont l'origine n'est pas canadienne-française; b) la famille à revenu élevé; c) la famille incomplète; d) le couple marié depuis moins d'une année. Chacune de ces sources de déviation devait être éliminée, autant que possible, de l'univers à échantillonner. Par voie de conséquence, cela permettait un échantillon de taille réduite. On sait en effet que, plus un échantillon est hétérogène, plus il faut augmenter le nombre des cas à étudier si on veut généraliser au niveau de chacun des sous-groupes déviants. Cette élimination devait être effectuée avant que le tirage au sort soit fait. Dans le cas de deux de ces caractéristiques (l'origine ethnique et le niveau professionnel), cette élimination préalable fut possible en partie en se servant des données du recensement. Il était cependant tout à fait impossible d'exercer le même type de contrôle pour les autres caractéristiques indésirables. Mais nous pouvions postuler alors une répartition géographique uniforme de ces deux caractéristiques et réserver l'élimination de tous les cas indésirables au moment des travaux sur le terrain. Voyons comment, effectivement, ces éliminations furent amorcées avant la visite des familles dans les différentes régions.

A - *La famille non canadienne-française*

Toute famille dont la nationalité du père et de la mère n'était pas canadienne et dont le père ou la mère n'était pas d'expression française fut éliminée de l'échantillon. Étaient donc exclues la famille canadienne d'expression anglaise et la famille d'immigrants de date récente, peu importe que ces dernières fussent d'expression française ou non. Ces exclusions ont été effectuées de la manière suivante. À l'aide du recensement fédéral de 1951, nous avons déterminé, pour chaque municipalité, village et ville du Québec, la proportion des familles canadiennes-françaises qui y résidaient. Dans le cas des zones métropolitaines, Montréal et Québec, il nous a fallu examiner chaque secteur de recensement. Ainsi, toutes les unités administratives et tous les secteurs de recensement où la proportion des Canadiens

français était inférieure à 49% ont été exclus *a priori*. Cette technique d'épuration n'est cependant pas parfaite puisqu'en l'utilisant nous excluons du même coup un certain nombre de familles canadiennes-françaises de l'échantillon. Mais elle est techniquement acceptable puisque, dans un échantillon au hasard, la probabilité d'exclure une famille canadienne-française à l'intérieur de ces unités à prédominance non canadienne-française est si réduite que nous pouvons la considérer comme nulle. Dès lors, l'exclusion de l'échantillon de ces unités se justifiait à partir de considérations valables.

Il a fallu cependant contourner certains problèmes soulevés par cette technique. En effet, dans un certain nombre de municipalités ayant moins de 1,000 habitants, le recensement de 1951 ne distinguait pas la nationalité, ou l'origine ethnique de ces résidents. Pour ces municipalités nous avons utilisé l'affiliation religieuse— plutôt que l'orgine ethnique — considérant que les résultats seraient sensiblement comparables.

À l'exception de deux ou trois municipalités faisant partie de la zone métropolitaine de Montréal, les seules autres unités territoriales à être exclues ont été un certain nombre de secteurs de recensement de la ville de Montréal. D'ailleurs ces secteurs renfermaient une très faible proportion de Canadiens français (environ de 10% à 20%). Nous savions, bien entendu, qu'un bon nombre d'unités territoriales n'ayant pas été exclues par cette méthode globale renfermaient encore une certaine proportion de familles non canadiennes-françaises susceptibles d'être choisies au hasard. Lorsque le cas se produira au moment de l'entrevue proprement dite, ces familles inéligibles seront remplacées automatiquement par d'autres familles canadiennes-françaises.

B - *Le niveau professionnel élevé*

Ce critère d'inéligibilité est utile parce que le niveau professionnel reflète assez fidèlement la classe de revenu à laquelle appartient un individu. Ainsi nous avons voulu éliminer au point de départ les familles à revenu supérieur. Ceci impliquait l'exclusion des professionnels, des hommes d'affaires et des gérants d'entreprises financièrement importantes. Les professionnels et les gérants d'entreprises qui ont évidemment des revenus supérieurs, auraient introduit des variations trop grandes dans les comportements économiques de la population observée. Le cas des propriétaires d'entreprises est plus complexe. Leur budget familial est le plus souvent confondu avec le budget d'entreprise de telle sorte que l'un est difficilement dissociable de l'autre. Il aurait été difficile d'analyser le revenu et les dépenses de ces familles à budget complexe. Au surplus, ces propriétaires d'entreprises appartiennent à des catégories supérieures de revenus.

Pour toutes fins pratiques, voici comment, à partir des données du recensement de 1951 et celles de celui de 1956, nous avons éliminé de l'échantillon le pourcentage des chefs de famille appartenant à un niveau professionnel supérieur. En premier lieu, nous avons calculé, à partir des

données du recensement de 1951, le pourcentage des travailleurs masculins appartenant aux catégories professionnelles que nous désirions conserver (col blanc, ouvrier qualifié, ouvrier semi-qualifié et manœuvre) par rapport à l'ensemble des travailleurs de sexe masculin. Puis, afin d'obtenir le nombre de familles éligibles dans une municipalité donnée ou une zone de recensement, nous avons multiplié le pourcentage obtenu pour cette unité administrative par l'ensemble des familles qui y résidaient en 1956.

Ce procédé nécessite quelques remarques justificatives. Nous étions conscients que nous postulions pour 1951 et 1956 des proportions identiques de travailleurs non propriétaires et appartenant aux catégories d'occupations non professionnelles, alors que nous savions bien qu'il pût y avoir des changements durant ces cinq dernières années. Malheureusement, les documents statistiques disponibles ne nous permettent pas d'établir ce fait avec certitude, puisque les statistiques de 1956 n'incluaient pas de données sur la profession. Dans le cas des municipalités rurales et des villages de moins de 5,000 habitants, cette première difficulté s'ajoute à une autre. En effet, nous ne possédions pas pour le recensement de 1951, des données sur la profession. Afin de définir le nombre de familles éligibles dans les municipalités rurales, nous avons utilisé la répartition des catégories professionnelles, dans la partie rurale du comté où elles se situent. Dans le cas des villages incorporés, de moins de 5,000 habitants, nous avons utilisé la répartition des catégories professionnelles dans la partie urbaine du comté. Ainsi la proportion moyenne de travailleurs éligibles d'un comté a été appliquée à chacune des municipalités de ce comté, en distinguant la section rurale et urbaine selon la nature de la municipalité étudiée. Enfin, dans le recensement de 1956, le nombre total des familles de chaque municipalité apparaît dans les zones métropolitaines, par secteurs de recensement, dans la plupart des villes de 5,000 habitants et plus. Pour déterminer le nombre approximatif de familles résidant dans ces municipalités, nous avons divisé la population totale de la municipalité par le nombre moyen de personnes par famille dans le comté où se trouve cette municipalité. Pour ce calcul aussi, nous avons fait la distinction entre la section rurale et la section urbaine du comté.

Ainsi, pour chaque municipalité, ou secteur de recensement non éliminé, par suite de la présence trop élevée de travailleurs non canadiens-français, nous avons calculé le nombre total de familles, et, dans une deuxième opération, le nombre de familles appartenant aux catégories professionnelles conservées, afin de déterminer l'univers des familles éligibles par rapport au niveau professionnel.

Les calculs effectués nous fournissent donc des chiffres approximatifs dans le cas des municipalités rurales peu populeuses. Cependant, les variations entre le nombre réel et le nombre calculé s'annulent les unes et les autres, puisqu'au total la somme des familles pour un comté donné est la même que celle fournie par le recensement. D'ailleurs, c'était le seul procédé disponible, étant donné l'insuffisance des données statistiques. Nous obte-

nions cependant pour les fins d'échantillonnage les niveaux de précision désirés.

Du point de vue du niveau professionnel, la population éligible est composée de salariés et d'agriculteurs. Le cultivateur propriétaire est toutefois assez semblable au petit commerçant: le budget de la famille et celui des opérations agricoles se confondent. Cela fut confirmé à la suite d'entrevues d'exploration de l'été 1958: il nous est apparu alors clairement qu'il serait illusoire de construire un seul et même questionnaire pour ces deux types fondamentaux de travailleurs, les salariés et les agriculteurs. Au surplus, les variations dans les revenus provenant de l'exploitation de la ferme, selon les différentes régions du Québec, exigeaient un échantillon assez considérable de cultivateurs afin de généraliser à l'échelle provinciale et afin d'analyser avec précision les principales difficultés posées par l'exploitation agricole dans le Québec. Ces deux raisons suffisaient pour distinguer ces deux types de population. C'est ainsi que nous avons centré nos efforts sur la population des travailleurs salariés ruraux et urbains pour reporter à plus tard, si l'occasion était fournie, l'étude des familles tirant des revenus de l'exploitation d'une ferme.

C - *Les familles agricoles*

La distinction mentionnée plus haut nous forçait à entreprendre de nouveaux calculs sur une base municipale, afin d'établir pour chaque municipalité le nombre de cultivateurs et le nombre de salariés. Cette opération fut conduite de la façon suivante: a) du nombre total de familles éligibles dans chaque municipalité telles que fournies par le recensement de 1956, nous avons soustrait le nombre de fermes. Comme le nombre de fermes nous fournit le nombre des chefs d'exploitation agricole, nous avons obtenu par cette soustraction le nombre de familles salariées. Le nombre des exploitations agricoles ne nous fournit cependant pas avec exactitude le nombre des familles agricoles, puisqu'il existe un certain nombre de fermes qui sont gérées par des familles incomplètes. Mais, dans le cas de la présente opération, il n'était pas possible d'obtenir ces précisions. Bref, nous possédions pour chaque municipalité un nombre de familles salariées et un nombre de familles agricoles.

D - *Les familles incomplètes*

L'élimination des familles incomplètes a été effectuée au moment de l'entrevue sur le terrain. Les familles qui furent sujettes à être éliminées furent les suivantes: a) le père vivant seul ou avec ses enfants; b) la mère vivant seule ou avec ses enfants; c) toute personnes vivant avec une ou plusieurs autres mais ne formant pas un noyau familial. Ont donc été conservées, les familles composées d'un mari et d'une femme avec ou sans enfants et vivant ou non avec eux.

E - *Les familles mariées depuis moins d'un an*

Au moment de l'entrevue sur le terrain, les familles qui n'existaient

pas en tant que noyau de consommation depuis au moins douze mois furent éliminées. Cela est facilement explicable. La période de consommation envisagée dans notre étude fut de douze mois. Toute unité qui n'existait que depuis quelques mois n'avait pas en premier lieu consommé durant une année entière et, en surplus, ne pouvait exhiber pour cette fraction d'année des comportements déviants de consommation qui viendraient fausser l'analyse. D'ailleurs les jeunes mariés n'ont pas les mêmes genres de comportement que les familles établies depuis quelques années. Chaque période que traverse la famille, depuis le début de son cycle à sa naissance jusqu'à la mort de l'un ou de l'autre des deux conjoints, est différente du point de vue des problèmes économiques qu'elle pose.

En conclusion, étaient donc éligibles les familles canadiennes-françaises, salariées, complètes et mariées depuis au moins douze mois, vivant à la ville ou à la campagne.

3 - LA STRATIFICATION DE L'ÉCHANTILLON

Une des techniques utilisées afin d'augmenter la sûreté de l'échantillon fut de stratifier la population, c'est-à-dire de la diviser en sous-groupes homogènes, à l'intérieur d'une unité territoriale donnée et hétérogène d'une unité territoriale à l'autre, en utilisant une variable importante de l'étude. C'est ainsi que nous avons réparti les familles à échantillonner, en six strates différentes. Cette procédure nous rendait capables d'obtenir plus de précision au niveau d'une strate particulière, tout en y prélevant moins d'unités pour fins d'observation. Le critère utilisé pour stratifier la population est d'ordre économique et écologique.

En premier lieu, nous avons réparti les familles selon la grandeur de la communauté où elles habitent, constituant ainsi les quatre strates suivantes: les zones métropolitaines; les villes de 30,000 habitants et plus; les villes de 5,000 à 30,000 habitants; et les villages et les municipalités de moins de 5,000 habitants. Cette dernière strate fut subdivisée en trois sous-groupes en tenant compte de la prospérité relative du milieu agricole environnant cette communauté: villages situés dans une région agricole prospère; villages situés dans une région agricole dont la prospérité de l'agriculture est moyenne et villages situés dans une région agricole pauvre. La classification des municipalités et des villages dans l'une ou l'autre de ces trois catégories de prospérité fut effectuée à partir d'entrevues conduites avec un certain nombre d'inspecteurs régionaux du crédit agricole provincial. Ces inspecteurs, dont les connaissances économiques régionales sont vastes afin de pouvoir évaluer les fermes avec exactitude ont caractérisé chacune des municipalités faisant partie de leur territoire selon la prospérité de l'agriculture[1]. Remarquons toutefois que ce procédé stratifiait les communautés et non les familles c'est-à-dire la structure dans laquelle vit

1 Pour des détails sur cette opération, *cf.* Gérald FORTIN, La classification socio-économique des municipalités agricoles du Québec, *Recherches Sociographiques*, vol. I, no 2, 1960.

l'unité de consommation. Pour toutes fins pratiques, cela voulait dire qu'il serait possible d'échantillonner des familles à revenu supérieur dans un village économiquement faible, tout comme il serait possible de prélever des familles à faible revenu dans des villages prospères. Cependant, les variations de ce genre étaient à la marge et on prévoyait une assez grande homogénéité de l'ensemble des familles par rapport à ce critère. Les variations autour du comportement modal seraient ainsi réduites au minimum. Nous obtenions, finalement les six strates suivantes: zone métropolitaine; ville de 30,000 habitants et plus; ville de 5,000 à 30,000 habitants; village où l'agriculture est prospère; village où l'agriculture est de prospérité moyenne; et village où l'agriculture est pauvre.

Tenant compte de ces critères, toutes les municipalités de la province ont été classifiées dans l'une ou l'autre de ces six catégories. Cela nous obligea à construire un échantillon en grappe stratifiée. Dans ce type d'échantillon le choix des familles se fait en deux étapes: a) prélèvement d'un certain nombre de communautés à l'intérieur d'une strate donnée (dans le cas des zones métropolitaines ce serait des blocs qui seraient choisis) ; b) le choix au hasard, à l'intérieur de la communauté ou du bloc choisi, des familles à visiter pour fins d'entrevue. Mais le prélèvement du nombre des communautés à l'intérieur d'une strate donnée était fonction du nombre de familles à visiter dans chacune d'elles. En effet, nous ne voulions pas laisser au hasard le choix de la localisation des familles à l'intérieur de toutes les communautés d'une strate, cela aurait doublé fort probablement les coûts d'administration du questionnaire. Nous avons dû choisir un échantillon plus restreint de communautés, de façon à posséder un nombre minimum de familles à l'intérieur de chaque communauté sélectionnée. Afin que tout déplacement soit pleinement justifié, il a été décidé de compléter 5 entrevues dans chaque communauté de 5,000 habitants ou moins; 10 entrevues dans les villes de 5,000 à 30,000 habitants; 20 entrevues ou 40 selon leur dimension dans les villes de 30,000 habitants; et finalement, 500 entrevues dans les zones métropolitaines.

Cet échantillonnage en grappe diminue la sûreté de l'échantillon tandis que la stratification l'augmente.

4 - L'INTERROGÉ

Tout échantillon doit aboutir au choix d'un individu informateur qui est interrogé à l'aide d'un questionnaire. Notre étude portait aussi bien sur les comportements de consommation que sur les attitudes des consommateurs. C'est pourquoi nous avions cru nécessaire d'interroger alternativement le père et la mère de famille accordant à chacun des sexes une importance égale afin de mettre en parallèle les attitudes des femmes et celles des hommes. Une telle décision aurait exigé que la taille de l'échantillon fût doublée.

Par ailleurs, à la suite d'entrevues d'exploration durant l'été et l'automne 1958 nous nous étions rendu compte qu'il aurait été plus utile de

diviser la population interviewée à peu près également entre les deux sexes. Les observations qui justifiaient cette position étaient les suivantes: a) le mari est plus difficile à rejoindre au logis que sa femme; b) le mari est moins bien informé sur les dépenses familiales que sa femme; c) la mère de famille est plus au courant des dépenses domestiques et autres dépenses que ne l'est son mari (ses points de faiblesse étaient cependant les postes de l'assurance sous toutes ses formes et celui des frais de l'automobile); d) sur le plan des attitudes, il existe très peu de différences entre celles des hommes et celles des femmes. Lorsqu'il existait des divergences dans les attitudes des deux conjoints, la femme exprimait son attitude et définissait volontiers celle de son mari sur le même sujet. Il nous a donc semblé, que par l'entremise de la femme seule, il était possible de reconstituer les attitudes des deux.

5 - LA TAILLE DE L'ÉCHANTILLON

Au point de départ, nous avions songé à utiliser un échantillon de 1,000 familles. Cependant, après avoir examiné minutieusement les différents sous-groupes qu'il contenait, nous sommes arrivés aux constatations suivantes: cet échantillon permettrait la généralisation au niveau de la province, au niveau des zones métropolitaines et à celui des autres strates, mais il ne permettrait pas la généralisation au niveau de chacune des strates séparément. En effet, un échantillon proportionnel au nombre de familles éligibles de salariés dans chaque strate nous aurait fourni dans certains cas de 60 à 80 unités familiales, ce qui constituait une proportion nettement trop faible par rapport à l'ensemble, pour pouvoir généraliser à ce niveau. Ces deux considérations nous amènent à adopter un échantillon de 1,500 unités familiales. Il va sans dire que cette taille était encore trop réduite pour obtenir un échantillon strictement proportionnel au nombre de

TABLEAU C-1

Nombre de familles éligibles par strate et nombre de cas dans un échantillon proportionnel dont la taille est de 1,500 familles

Strate	Salariés	Nombre de cas	Nombre de cultivateurs
Zones métropolitaines	290,616	649	Aucun
30,000 habitants et plus	62,194	155	Aucun
5,000 à 30,000 habitants	76,851	191	Aucun
5,000 prospères	84,049	210	50,225
5,000 moyens	38,415	96	36,291
5,000 pauvres	49,456	123	33,467
Total	601,581	1,500	119,983

familles éligibles dans chacune des strates. En effet, l'échantillon proportionnel nous fournissait 96 cas dans les villages de prospérité moyenne — ce qui était insuffisant pour généraliser à la strate tout entière — tandis qu'il nous fournissait 649 cas dans la strate métropolitaine — ce qui était plus que suffisant pour obtenir une généralisation valable (voir tableau 1). Cette observation nous amena à effectuer d'autres ajustements dans la taille de l'échantillon et à le rendre non proportionnel.

Nous avons établi comme suit : a) 500 cas, dans la strate métropolitaine; b) 200 cas, dans chacune des autres strates. Le tableau 2 nous fournit le nombre de cas dans chaque strate avec ce nouvel échantillon non proportionnel et la fraction d'échantillonnage dans chacune des strates de l'univers.

TABLEAU C-2

Nombre de cas par strate et fraction d'échantillon dans un échantillon non proportionnel de 1,500 salariés

Strate	Nombre de cas	Fraction
Zones métropolitaines	500	0.17%
30,000 habitants et plus	200	0.32%
5,000 à 30,000 habitants	200	0.26%
Villages prospères	200	0.24%
Villages moyens	200	0.52%
Villages pauvres	200	0.40%

6 - UNITÉS ÉCHANTILLONNÉES ET NOMBRE DE CAS PRÉLEVÉS DANS CHACUNE D'ELLES

Voici de quelle façon les unités territoriales ont été choisies à partir des principes de base établis antérieurement.

A - *Les municipalités de 5,000 habitants et moins*

Toutes les municipalités d'une strate donnée ont été placées par ordre alphabétique à l'intérieur des comtés et les comtés eux-mêmes ont été placés par ordre alphabétique. Nous avons fait ensuite la somme cumulative du nombre des familles éligibles à partir de la première municipalité jusqu'à la dernière. Nous avons ensuite tiré au hasard un certain nombre de chiffres dans la table des nombres et la municipalité dont la somme cumulative des familles éligibles correspondait au nombre tiré, était choisie. Ainsi chaque famille avait une chance égale de faire partie de l'échantillon.

B - *Les villes de 5,000 à 30,000 habitants*

Les villes ont été numérotées dans un ordre alphabétique et nous avons tiré au hasard un numéro: la ville affectée du numéro correspondant était choisie dans l'échantillon.

C - *Les villes de 30,000 habitants et plus*

Les villes de la province ayant une population de 30,000 âmes ou plus ont toutes été choisies.

D - *Zones métropolitaines*

Les agglomérations urbaines de Montréal et de Québec ont été incluses automatiquement dans l'échantillon.

7 - L'ÉCHANTILLONNAGE DES BLOCS* ET LE CHOIX DES FAMILLES

A - *Blocs échantillonnés dans la ville de Montréal*

Par suite de la très grande hétérogénéité des blocs du point de vue de la densité de la population qui y réside, un échantillon construit au hasard aurait fourni trop de blocs de banlieue dont la densité de population est très faible, comparativement à des secteurs populeux du centre de la ville. Nous aurions obtenu ainsi un trop grand nombre de familles vivant en banlieue par rapport au nombre de familles vivant dans un secteur fortement urbanisé de la ville. Nous avons contourné cette difficulté de la manière suivante: a) en accordant à chaque secteur de recensement un poids équivalent à sa population; b) en choisissant au hasard les secteurs de recensement où les blocs seraient énumérés pour fins d'échantillonnage. À cause des poids différentiels donnés au secteur de recensement, les secteurs les plus populeux avaient plus de chance d'être choisis que les moins populeux et pouvaient même être choisis plus d'une fois. Ainsi, si un secteur était tiré deux, trois ou quatre fois, cela voulait dire que deux, trois et quatre blocs seraient choisis, selon le cas, dans ce secteur, reflétant ainsi la densité de sa population; c) lorsque l'ensemble des secteurs de recensement fut déterminé, il fallut choisir au hasard simple le nombre des blocs à soustraire dans un secteur. Nous avons choisi ainsi 100 blocs, dont 80 principaux et 20 supplémentaires; ces derniers serviraient à remplacer les blocs principaux qui ne comprendraient pas d'appartements; d) l'énumération des blocs. Une fois les blocs choisis, une énumération complète du nombre d'appartements ainsi que de l'adresse de ces appartements a été effectuée. Chaque appartement a obtenu un numéro qui servira par la suite au choix des appartements. Cette énumération a indiqué que 10 des 80 blocs étaient industriels. Il nous a fallu utiliser les 10 premiers blocs de la liste supplémentaire pour les remplacer; e) le choix des appartements. Chacun des 80 blocs choisis variait beaucoup quant au nombre d'appartements. La variation était de 4 à 279 appartements avec une moyenne de 110 par bloc, et une médiane de 108. Afin d'accorder aux familles une chance égale d'être choisies, nous n'avons pas soustrait un nombre égal d'appartements dans chaque bloc, mais plutôt un nombre proportionnel à la somme des appartements dans le bloc. Il fallait échantillonner 400 fa-

* *Bloc*, pâté de maisons formant quadrilatère et borné par quatre rues.

milles sur un total de 8,900 logements répartis dans les 80 blocs énumérés. La proportion à utiliser était donc de 8,900 ÷ 400; soit 4.5%. C'est donc dire que 4.5% des logements d'un bloc seraient visités pour fins d'interrogation. Ce pourcentage de 4.5% a été appliqué rigoureusement à tous les blocs, sauf à ceux où il y avait moins de 20 appartements au total. Dans ces blocs, nous avons choisi *1 appartement*, c'est-à-dire qu'un questionnaire serait rempli. Ainsi le nombre de logements échantillonnés par bloc varie de 1 à 12 selon le nombre de logements dans ce bloc.

TABLEAU C – 3

Fraction d'échantillonnage

Blocs	Appartements
80 sur 6,730 soit 1.18%	400 sur 8,900 soit 4.5%

Un procédé semblable fut utilisé pour le Québec métropolitain, où nous avons choisi 100 familles réparties dans 20 blocs différents.

B - *Le choix des familles dans les autres municipalités*

Dans les autres municipalités tous les blocs ont été numérotés et un certain nombre ont été choisis au hasard tenant compte du nombre total de familles à visiter dans cette municipalité. Les blocs choisis ont été énumérés et un nombre fixe de 5 familles fut tiré au hasard dans chaque bloc. Il est impossible, en effet, de reproduire avec exactitude le procédé de Montréal dans les autres municipalités vu que ces dernières ne sont pas subdivisées en secteurs de recensement et que nous ne connaissions pas à l'avance la grandeur différentielle des blocs. Mais ces municipalités ont une répartition plus homogène de la population sur leur territoire. Il n'était donc pas nécessaire d'utiliser la méthode plus précise d'échantillonnage dans ce cas.

ANNEXE D

Le questionnaire

LES CONDITIONS DE VIE DES FAMILLES SALARIÉES DE LA PROVINCE DE QUÉBEC

CENTRE DE RECHERCHES SOCIALES
Faculté des Sciences Sociales
Québec, Mai - Septembre 1959

QUESTIONNAIRE A

Interviewer: ..... Code: .....

IDENTIFICATION

Municipalité .....

Bloc .....

Maison No .....

CONDITION DE VIE DES SALARIÉS
CE QU'IL EN COÛTE POUR VIVRE EN 1959

Le coût de la vie est un sujet de conversation de tous les jours, mais on connaît encore mal ce qu'il en coûte vraiment pour vivre aujourd'hui. Différentes choses comme la grandeur de la famille, l'occupation du père, l'âge des enfants, leur travail, etc., peuvent changer le coût de la vie d'une famille. L'étude que nous faisons veut justement établir comment ces différentes circonstances influencent le coût de la vie.

Nous avons d'abord quelques questions générales sur les membres de votre famille et leurs occupations.

1) *Quelles sont les personnes qui habitent ici actuellement ?*

Personnes selon le lien de parenté avec l'informateur	Sexe	Âge	Dernière année complétée à l'école (x)	Durant combien de semaines a-t-il (a-t-elle) demeuré ici (xx)	A-t-il (a-t-elle) travaillé depuis 12 mois ? oui, non ?
1) époux	M				
2) épouse	F				
3)					
4)					
5)					
6)					
7)					
8)					
9)					
10)					
11)					
12)					

(x) encercler si va encore à l'école

(xx) si n'est pas demeuré toute l'année, noter le lieu de domicile

Si le nom ou l'accent l'indique, demander :

1a) Quelle est votre nationalité ? .....

S'il y a deux familles obtenir et noter la relation budgétaire existant entre les deux familles

1b) Relation budgétaire (logement et nourriture) .....

2) Depuis combien d'années êtes-vous mariés? .....

3) Quelle est actuellement l'occupation principale de votre mari?

Industrie .....
Travail précis .....

4) En plus de son occupation principale, votre mari a-t-il eu, depuis un an, une ou des occupations secondaires, (*side line*) ?

oui 1
non ..... (1)

si non, sauter à question 5

4a) Quelle est cette occupation? .....

4b) Quand exerce-t-il cette occupation ?

le soir .....
en fin de semaine .....
durant ses vacances .....
en période de chômage .....
autre .....

4c) À peu près combien de temps consacre-t-il à cette occupation secondaire? ..... heures par semaine pendant .....
semaines 9h. + 1 (1)

4d) Le revenu venant de cette occupation secondaire est-il employé aux dépenses générales de la famille ou est-il employé à un but déterminé ?

dépenses générales 2
but particulier ..... (3)
(quel est ce but) auto, maison, avenir 0
autre 1

5) Durant les douze derniers mois, votre mari a-t-il été en chômage ?

oui 0
non 2 (6)

si non, sauter à question 6

5a) Pendant combien de temps? ..... (nombre de semaines)

30 semaines ... 3
15 - 29 ..... 2 (1)
1 - 14 1

5b) A-t-il reçu de l'assurance-chômage?

oui .....
non .....

Si oui, l'a-t-il reçue durant toute la période de chômage ?

oui .....
non .....

(spécifier le nombre de semaines où il l'a reçue)

5c) Durant la dernière année, votre mari a-t-il eu plus ou moins de chômage que durant les 5 années précédentes ? .....

6) Le travail principal de votre mari l'oblige-t-il à se déplacer en dehors de .....?

oui .....
non .....

si non, sauter à question 6c si oui, passer 6a et 6b, sauter 6c

6a) Peut-il revenir à la maison ?

tous les jours ? .....
2 fois par semaine ? .....
toutes les semaines ? .....
2 fois par mois ? .....
tous les mois ? .....
tous les 2 mois ? .....
tous les 3 ou 4 mois ? .....

6b) Ses frais de déplacement sont-ils payés par son employeur ?

oui totalement ...
oui en partie .....
non .....

6c) Vient-il dîner à la maison ?

oui régulièrement .....
(sauter à question 7)
oui de temps en temps..
non .....

Si de temps en temps et si non

mange-t-il au restaurant ou apporte-t-il un lunch?

restaurant .....
lunch .....
partie-lunch, partie-restaurant.....

7) Votre mari travaille-t-il à des heures régulières (de jour ou de nuit) ou travaille-t-il sur des quarts (*shifts*) ?

a) heures régulières de jour .....
b) heures régulières de nuit .....
c) quarts .....

Si b ou c

7a) est-ce que ceci cause des ennuis ?

oui .....
non .....
si oui, spécifier .....
.....

8) Depuis combien de temps, votre mari a-t-il son occupation principale actuelle ?

9) Quel travail faisait-il auparavant ?
(énumérer toutes les occupations en commençant par la plus récente et indiquer la durée de chacune et l'endroit)

Occupation	*Durée*	*Endroit*
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....

S'il y a eu un ou plusieurs changements :

9a) En changeant de travail, la dernière fois, votre mari a-t-il eu, ou non ?

	oui	*non*	*même*	*ne sait pas*	
Un meilleur patron	+ 1	− 1	0	0	
un travail moins dur	+ 1	− 1	0	0	(7)
un travail plus régulier	+ 1	− 1	0	0	
un meilleur salaire	+ 1	− 1	0	0	
de meilleures heures de travail	+ 1	− 1	0	0	

9b) Si c'était possible, votre mari reprendrait-il son ancien travail ou préférerait-il garder son travail actuel ?

reprendrait son ancien travail .... − 5
garderait son travail actuel ..... + 5 (7)
ne sait pas ..... − 5

10) Votre mari a-t-il l'intention de changer de travail ?

souvent	+ 5	
parfois	− 2	
rarement	+ 2	(7)
jamais	+ 5	
ne sait pas	0	

11) La maîtresse de maison a-t-elle un travail payé à l'extérieur ou à la maison ?

oui .....
non .....

Si oui, poser questions 11a à 11g, sauter 11h
Sinon, sauter 11a à 11g, poser 11h

11a) Depuis combien de temps travaillez-vous ? .....

11b) Pendant combien de temps avez-vous l'intention de continuer à travailler .....

11c) En quoi consiste le travail que vous faites actuellement ? .....
..... (noter si c'est à l'extérieur ou à la maison) .....

11d) Durée du travail par jour ? ..... (nombre d'heures)

11e) Trouvez-vous que ce travail nuit ou non

	oui	*non*	*indécis*
1. à la tenue de la maison	.....	.....	.....
2. à l'éducation des enfants	.....	.....	.....
3. à votre santé (de la femme) ...	.....	.....	.....
4. à la bonne entente entre mari et femme	.....	.....	.....

S'il y a des enfants de moins de 10 ans vivant au foyer, demander 11f
sinon sauter à 11g

11f) Qui s'occupe des enfants pendant le travail de la mère ?

11g) L'argent gagné par la femme est-il dépensé surtout pour

le budget général	2	
l'habillement	1	
le mobilier	1	
l'éducation des enfants	1	(3)
l'épargne pour l'auto	0	
l'épargne pour la maison	0	
l'épargne pour l'avenir	0	
autre	1	

11h) Aimeriez-vous ou non améliorer le budget de la famille en travaillant ?

oui .....
non .....

si oui, pourquoi ne le faites-vous pas?

Si non, pour quelle raison ? .....

12) À quel endroit votre mari est-il né ? .....

13) À quel endroit êtes-vous née ? .....

14) Depuis votre mariage, avez-vous toujours demeuré ici à .....

oui .....
non .....

Si non

a) depuis quand habitez-vous ici à .....
b) où habitiez-vous avant ? .....
c) pourquoi êtes-vous venus demeurer à .....

15) Quelle est (était) l'occupation du père de votre mari ? .....

16) Votre mari fait-il partie d'une Union ouvrière ?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

Si oui, a-t-il un poste ou une fonction dans l'Union?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

17) Pense-t-il que l'Union aide les travailleurs ?

oui 0
non 1 (12)

Si oui, de quelle manière ?

Vous référant à la question 1, s'il y a des enfants et autres personnes (sauf pensionnaires) qui ont travaillé depuis 12 mois, poser questions 18 et 19, sinon passer à question 20.

18) *Demander pour chaque individu qui a travaillé :*

	1ère pers.	*2e pers.*	*3e pers.*
A) Relation avec chef			
B) Sexe			
C) Âge			
D) Genre de travail			
E) Durée de travail en mois			
F) Paie-t-il pension et quel montant ?			
G) En plus de la nourriture et du logement, y a-t-il d'autres dépenses que vous faites pour eux, spécifier			
F) (En plus de la pension) (Au lieu de la pension) Vous aident-ils par exemple			
en achetant du mobilier			
en achetant des vêtements			
en payant des sorties			
en faisant des cadeaux en argent			
en partageant le coût de l'auto			
en payant l'entretien des plus jeunes			
(spécifier toutes les formes d'aide)			
G) S'il s'agit d'étudiants, Comment l'argent gagné est-il dépensé ?			

18) *Demander pour chaque individu qui a travaillé :*

	4e pers.	*5e pers.*	*6e pers.*
A) Relation avec chef			
B) Sexe			
C) Âge			
D) Genre de travail			
E) Durée de travail en mois			
F) Paie-t-il pension et quel montant ?			
G) En plus de la nourriture et du logement, y a-t-il d'autres dépenses que vous faites pour eux, spécifier			
F) (En plus de la pension) (Au lieu de la pension) Vous aident-ils par exemple			
en achetant du mobilier			
en achetant des vêtements			
en payant des sorties			
en faisant des cadeaux en argent			
en partageant le coût de l'auto			
en payant l'entretien des plus jeunes			
(spécifier toutes les formes d'aide)			
G) S'il s'agit d'étudiants,			
Comment l'argent gagné est-il dépensé ?			

19) En général trouvez-vous que la pension que vous donnent (vos enfants), (vos parents) est suffisante ou insuffisante pour compenser les dépenses qu'ils vous causent :

suffisant . . . . . .
insuffisant . . . . . .
ne sait pas . . . . . .

Nous avons maintenant quelques questions générales sur votre budget

20) De façon générale, quelle est dans les situations suivantes celle qui est la plus semblable à la vôtre ?

a) le mari donne presque toute sa paye à la femme et ne garde qu'une somme pour ses dépenses de tous les jours . . . . . .

b) le mari donne à sa femme une somme fixe dont elle se sert pour les dépenses courantes. Il contrôle lui-même les grosses dépenses . . . . . .

c) le mari et la femme administrent ensemble tout le budget . .

d) le mari s'occupe seul de la plus grande partie du budget . .

e) autres situations . . . . . .

21) Tenez-vous un budget soit dans un cahier, avec le système d'enveloppes ou autrement ?

cahier . . . . . .
enveloppes . . . . . .
autre (spécifier) . . . . . .
aucun . . . . . .

22) En général avez-vous du mal à boucler votre budget ou est-ce que vous y arrivez assez bien ?

assez bien 1 (1)
mal 2
bien 0

23) Selon vous, quelle somme serait nécessaire par mois pour qu'une famille comme la vôtre puisse vivre sans se priver ? (1)
Si montant donné supérieur au revenu réel 2

24) En général, pour arriver dans votre budget, êtes-vous obligés de faire des sacrifices ?

oui . . . . . .
non . . . . . .

Si, oui, quels sont les points sur lesquels vous devez surtout faire des sacrifices ?

25) Est-ce que votre salaire actuel vous permet de

	entièrement	*bonne partie*	*très peu*	
satisfaire vos besoins de tous les jours		1	2	(1)
d'améliorer votre condition de vie				
de faire des projets d'avenir				

26) Les questions suivantes vous préoccupent-elles (tracassent-elles), beaucoup, un peu, pas du tout ?

	beaucoup	*un peu*	*pas du tout*	
la santé de la famille	2	1	0	
le genre de travail de votre mari	2	1	0	
votre revenu et votre budget	2	1	0	(4)
le logement	2	1	0	
le vêtement	2	1	0	
les dettes	2	1	0	
le manque de loisirs	2	1	0	
l'éducation des enfants	2	1	0	
votre avenir	2	1	0	

27) En comparant votre situation financière à celle d'il y a 5 ans, trouvez-vous que vous avez maintenant :

1) plus de difficulté à arriver .....
2) moins de difficulté à arriver .....
3) c'est la même chose .....

Si 1 et 2, pourquoi ?

28) Croyez-vous que vous vivez mieux, moins bien ou de la même façon que les gens de votre voisinage ?

mieux .....
même chose .....
moins bien .....

29) Si vous aviez $20 de plus par semaine, parmi ces usages lequel ou lesquels choisiriez-vous ?

a) augmenter les dépenses de tous les jours .....
b) garder cet argent pour faire des dépenses importantes ...
c) faire des économies .....

Si a parmi cette liste de dépenses de tous les jours, quelles sont les *deux* que vous augmenteriez de préférence

un peu de tout 2
vêtement 1

nourriture 1
logement 1 (3)
distractions 1
éducation 1
soins médicaux 1

Si b — parmi ces dépenses importantes, *laquelle préféreriez-vous ?* . . . . . .

vêtement 1
acheter une maison 0
acheter une auto 0 (3)
vacances 1
meubles 1
éducation 1

Si c — Dans quel but feriez-vous ces économies ?

30) Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous avez eu des dépenses imprévues récemment ?

oui . . . . .
non . . . . .

Si oui,
a) quels sont ces imprévus ? . . . . . .
b) quelles sont ces dépenses que vous ne faites pas?

tout 2 (3)
autre 1

31) Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous avez déjà des paiements réguliers à rencontrer ?

oui . . . . .
non . . . . .

Si non,
a) quels sont ces paiements ? . . . . . .
b) quelles sont ces dépenses que vous ne faites pas?

tout 2 (3)
autre 1

32) Y a-t-il actuellement des dépenses que votre salaire vous permettrait de faire mais que vous ne faites pas parce que vous désirez épargner régulièrement ?

oui . . . . .
non . . . . .

Si oui, a) dans quel but faites-vous ces épargnes? . . . .

b) quelles sont ces dépenses que vous ne faites pas ? . . . . . .

tout 2 (3)
autre 1

33) En général, quel usage faites-vous de vos allocations familiales?

Budget général 2
Vêtement et instruction 1 (3)
Autre 0

34) Selon vous, quel est le nombre idéal d'enfants pour une famille de salariés ?

LE LOGEMENT

35) Êtes-vous propriétaire ou locataire ?

propriétaire . . . . . .
locataire . . . . . .

Si propriétaire, poser questions 36 à 45 sauter 46 à 53
Si locataire, poser questions 46 à 53 sauter 36 à 45

36) Depuis combien d'années êtes-vous propriétaire de cette maison ? . . . . . .

37) Avant de posséder cette maison, étiez-vous locataire . . . . . .
propriétaire ailleurs . . . . . .

38) Avez-vous complètement fini de payer votre maison ?

oui . . . . . .
non . . . . . .

Si non, dans combien d'années aurez-vous fini de la payer ?

39) En général, êtes-vous satisfait d'être propriétaire ?

40) Selon vous, quels sont les principaux avantages d'être propriétaire ?

41) Selon vous, quels sont les principaux désavantages d'être propriétaire ?

42) Avez-vous fait des réparations importantes à votre maison depuis que vous êtes propriétaire ?

oui . . . . . .
non . . . . . .

Si oui, lesquelles

43) Y a-t-il des réparations ou des améliorations que vous avez l'intention de faire bientôt ?

oui .....
non .....

Si oui, lesquelles ?

44) Y a-t-il des réparations ou des améliorations que vous aimeriez faire mais que vous ne pouvez faire bientôt à cause de votre budget ?

oui 1 (1)
non .....

Si oui, lesquelles ?

45) Si on vous offrait un bon prix, est-ce que vous vendriez votre maison ?

oui .....
non .....

Si oui, pourquoi

Si non, pourquoi

Si locataire :

46) Depuis combien d'années habitez-vous ce logement ?

47) Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir ce logement plutôt qu'un autre ?

peu cher ..... (1)
pas d'autre 1

48) En général, êtes-vous satisfait ou insatisfait de votre logement?

satisfait .....
insatisfait 1 (3)

49) Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans votre logement ?

50) Quels sont les aspects de votre logement qui vous déplaisent le plus ?

51) Depuis que vous habitez ici, avez-vous fait des réparations ?

oui .....
non .....

Si oui, lesquelles ?

Si non, pourquoi ?

52) Avez-vous l'intention de changer de logement bientôt ?

oui .....
non .....

Si oui, a) pourquoi voulez-vous déménager ?

ne veut plus vivre là . . 2
autre 0 (3)

b) à quel endroit voulez-vous déménager ?

c) combien de pièces aimeriez-vous avoir dans ce logement ?

Si non, aimeriez-vous pouvoir changer de logement ?

oui .....
non .....

Si oui, a) pourquoi ?

plus de commodités . 1
autre 0 (3)

b) à quel endroit aimeriez-vous déménager ?

c) combien de pièces aimeriez-vous avoir ?

Si non, pourquoi ?

53) Avez-vous l'idée de devenir propriétaire ?

oui .....
non .....

Si oui, a) depuis combien de temps avez-vous cette idée .....

b) quand croyez-vous pouvoir devenir propriétaire .....

c) avez-vous déjà eu cette idée ?

oui .....
non .....

Si oui, pourquoi avez-vous changé d'idée ? .....

MOBILIER

54) A) Quels sont les meubles ou les appareils électriques que vous aimeriez acheter bientôt ?

Si aucun, sauter à 55 Si seulement un meuble désiré, sauter à 54c Si plusieurs, poser 54b et suivantes

B) Parmi ces meubles que vous aimeriez acheter, lesquels vous manquent le plus en ce moment? (par ordre d'importance)

tout: poêle - réfrig. - lessiv. 2
autre 1 (3)

C) Quand pensez-vous pouvoir acheter (ce meuble) ces meubles qui vous manquent le plus ?

55) À votre avis, quels sont les appareils électriques que toutes les familles devraient posséder ? (par ordre d'importance)

VÊTEMENT

56) Faites-vous de la couture ?

pour vous-même 0
pour votre mari 1 (1)
pour les enfants 0

57) Vous arrive-t-il de faire des vêtements d'enfants dans de vieux vêtements ?

souvent 1 (1)
parfois . . . . . .
jamais . . . . . .

58) Attendez-vous les soldes (ventes) pour acheter vos vêtements?

souvent . . . . . .
assez souvent . . . . . .
rarement . . . . . .
jamais . . . . . .

59) Vous arrive-t-il d'acheter des vêtements usagés ?

souvent 1 (1)
parfois . . . . . .
jamais . . . . . .

60) Y a-t-il des achats de vêtements que vous ne faites pas actuellement mais que vous aimeriez faire ?

oui 1 (3)
non . . . . . .

Si oui, lesquels ? (par ordre d'importance)

61) Les gens du voisinage cherchent-ils à rivaliser entre eux sur la question du vêtement ?

oui .....
non .....

62) En général, lorsque vous avez besoin de vêtements, pouvez-vous les acheter immédiatement ou devez-vous attendre que votre budget vous le permette ?

doit attendre pour tous . . . 2
doit attendre pour les gros morceaux . . . 1 (1)
achat immédiat pour tout . . . 0

63) En général, cherchez-vous ou non à suivre la mode ?

oui .....
non .....

En dehors de Montréal et de Québec

64) En général achetez-vous vos vêtements

a) dans les magasins locaux . . .
b) dans une grande ville .....
c) sur catalogue .....

Si b et/ou c, pourquoi ?

NOURRITURE

65) Faites-vous vous-même vos pâtisseries ?

toujours .....
le plus souvent .....
parfois .....
jamais .....

66) Quelle quantité de lait consommez-vous par jour ?

pas de lait . . 1 (1)
moins de ½ pinte par personne . . 1

67) Buvez-vous du lait en poudre ?

régulièrement 1
assez souvent 1 (1)
rarement .....
jamais .....

68) Y a-t-il des aliments que votre famille aimerait manger en plus grande quantité,

oui .....
non .....

Si oui, lesquels ?

tout, plus de viande 2 (3)
autre 1

S'il y a des enfants de 7 ans et moins, poser 70
si non passer à 71

70) Donnez-vous des vitamines à vos enfants ?

oui .....
non 1 (1)

Si oui, durant combien de mois par année ?

moins de 4 mois .. 1 (1)

LOISIRS

71) Parmi les formes suivantes de loisirs, quelles sont celles que vous et votre mari pratiquez régulièrement, occasionnellement ou jamais ?

	rég.	*occ.*	*jamais*
télévision			
lecture			
cinéma			
cartes			
théâtre, concerts			
danse			
sorties dans les clubs et restaurants			
ski, *bowling*, natation, *hockey*			
assistance au *hockey*, *baseball*			
soirées avec des amis			
soirées avec des parents			
participation association, mouvement			
promenade en auto avec famille			
pêche, chasse			
courses, *gambling*			
hobby			

A) Parmi ces formes de loisirs, quelles sont les trois que vous aimeriez pratiquer plus que vous ne le faites actuellement ?

B) Parmi ces formes de loisirs, quelles sont les trois que votre mari aimerait pratiquer plus qu'il ne le fait actuellement?

S'il y a des enfants de plus de 16 ans, poser question 72, si non sauter à 73

72) En général, de quelle façon vos enfants emploient-ils leurs loisirs ?

73) Avez-vous des parents ou des parents de votre mari qui demeurent ici à .....
dans les environs .....

1) la plupart .....
2) quelques-uns .....
3) très peu .....
4) aucun .....

Si 1, 2, 3, en général les voyez-vous .....
une fois par semaine .....
une fois par mois .....
tous les 3 ou 4 mois .....
une fois par année .....

74) Durant les 12 derniers mois, avez-vous pris des vacances ?

oui .....
non 1 (1)

Si oui, poser 75, sauter 76
Si non, sauter 75, poser 76

75) Pendant vos dernières vacances, êtes-vous allés à *l'extérieur* ?

oui .....
non 1 (1)

Si oui,
a) où êtes-vous allés ?
b) quelle sorte de voyage ou de vacances étaient-ce ? .....
c) est-ce là la manière dont vous passez habituellement vos vacances ?

oui .....
non .....

Si non, de quelle façon les passez-vous habituellement ?

Si non,
a) de quelle façon avez-vous passé vos dernières vacances ?
b) est-ce là la manière dont vous passez habituellement vos vacances ?

oui .....
non .....

Si non, de quelle façon les passez-vous habituellement?

76) a) Pourquoi n'avez-vous pas pris de vacances ?

b) Les 5 années précédentes aviez-vous pris des vacances ?

oui .....
non .....

Si oui, de quelle façon passiez-vous vos vacances ?

Si non, pourquoi ?

77) Trouvez-vous que vous vous accordez assez ou pas assez de loisirs et de récréation.

assez .....
pas assez 2 (3)

AUTOMOBILE

78) Avez-vous une automobile ou un camion ?

oui auto .....
oui camion .....
non auto .....
non camion .....

Si oui un des deux,

a) marque et année ..... (5)
(voir annexe)

b) avez-vous acheté une voiture neuve ou d'occasion .....

c) depuis quand possédez-vous une auto .....

d) vous en servez-vous seulement pour vous récréer? .....
oui .....
non .....

Si non,

e) votre mari s'en sert-il pour se rendre au travail .....

f) votre mari s'en sert-il pour son travail ? .....

g) le fait d'avoir une auto vous cause-t-il des problèmes de budjet ?

oui 1 (3)
non .....

Si oui, lesquels ? .....

Si pas d'auto peu importe qu'il y ait camion ou non

h) Avez-vous l'intention d'acheter une auto?
oui 2 (3)
non .....

Si oui, pour quel usage ? .....

i) Aimeriez-vous pouvoir acheter une auto ?
oui 2 (3)
non .....

Si oui, pour quel usage surtout aimeriez-vous avoir une auto ?

Si non, pourquoi ?

79) Parmi vos voisins est-ce que :

a) la plupart ont une auto 1 (1)
b) à peu près la moitié en ont ....
c) la plupart n'en ont pas .....

Si n'a pas d'auto et si a) et b) :

Est-ce que ceci vous cause des embêtements ?
oui .....
non .....

Si oui, lesquels ?

SANTÉ

80) Quel est l'état de santé ?

	excellent	*bon*	*moyen*	*pauvre*	
de votre mari ..	.....	.....	.....	.....	
de vous-même ..	.....	.....	.....	.....	(1)
des enfants	.....	.....	.....	.....	
.....	.....	.....	.....	.....	
.....	.....	.....	.....	.....	
.....	.....	.....	.....	.....	
.....	.....	.....	.....	.....	

Si au moins 1 personne a une santé moyenne ou pauvre, il y aura un poids de 1 dans l'index.

81) Dans les douze derniers mois, quelqu'un de la famille a-t-il été hospitalisé ?

oui 1 (1)
non .....

Si oui, maladie et durée, de qui s'agit-il ?

82) (En plus de ceux qui ont été hospitalisés) y a-t-il eu depuis 12 mois des membres de la famille qui ont eu une maladie grave demandant les soins réguliers du médecins ou l'achat de remèdes dispendieux ?

oui 1 (1)
non .....

Si oui, donner genre de maladie, durée, de qui s'agit-t-il?

83) Là où il travaille votre mari fait-il partie d'une assurance-groupe pour la maladie ?

oui 1 (6)
non 0

Si a assurance-groupe: l'employeur paie-t-il une partie de l'assurance ?

oui .....
non .....

Si n'a pas assurance-groupe: avez-vous personnellement une assurance-maladie ?

oui 1 (6)
non 0

84) S'il n'y a pas d'assurance-maladie:

a) avez-vous l'intention d'en prendre une ?

oui .....
non .....

si non, aimeriez-vous en prendre une si c'était possible?

oui .....

pourquoi ?

non .....

pourquoi ?

85) Dans les maladies courantes, pouvez-vous soigner vous-même vos enfants ?

oui .....
non .....

Si oui, lesquelles par exemple ?

86) Pour quelle sorte de maladie, croyez-vous qu'il soit nécessaire d'aller chez le médecin ?

pour toutes 0
maladies inconnues . 2 (12)
autre 1

INSTRUCTION

87) Votre mari aimerait-il avoir plus d'instruction ou considère-il qu'il en a suffisamment ?

plus 2 (3)
suffisamment .
si plus pourquoi . . . .

88) Vous-même, aimeriez-vous avoir plus d'instruction ?

oui 2 (3)
non . . . . . .
Si oui, pourquoi ? . .

89) Selon vous, quel est de nos jours le minimum d'instruction nécessaire à un garçon ?

90) Selon vous, quel est de nos jours le minimum d'instruction nécessaire à une fille ?

Pour ceux qui ont ou auront des enfants à l'école, poser 91 à 93

91) Si un de vos enfants voulait laisser l'école avant d'avoir atteint ce minimum, le forceriez-vous à continuer ?

oui . . . . . .
non . . . . . .

92) Quel genre de cours aimeriez-vous faire suivre à vos enfants ?

93) Prévoyez-vous que le manque d'argent puisse vous empêcher de donner à vos enfants l'instruction que vous aimeriez leur donner ?

oui . . . . . .
non . . . . . .

Si oui, quel serait selon vous les moyens de leur donner quand même de l'instruction ?

Pour ceux qui ont des enfants actuellement à l'école, poser 94 à 97

94) En général, vous occupez-vous de savoir si vos enfants ont fait leurs devoirs et appris leurs leçons ?
oui .....
non .....

95) En général, aidez-vous vos enfants à faire leurs devoirs et leçons ?
oui .....
non .....

96) En général, fermez-vous l'appareil de télévision ou de radio pendant que les enfants font leurs devoirs ?
oui .....
non .....
ne s'applique pas .....

97) En général, êtes-vous satisfaits des résultats que vos enfants obtiennent en classe ?
oui .....
non .....

Si non, pourquoi ?

Si des enfants ont fini d'étudier, demander pour chacun :

98) Quelle est la raison principale pour laquelle il (elle) a laissé l'école ?

	1ère pers.	2e pers.	3e pers.	4e pers.	5e pers.	6e pers.		
Parce qu'il (elle) n'avait plus le goût	....	....	....	....	....	....	....	
Parce qu'il (elle) voulait gagner	....	....	....	....	....	....	....	
Parce que vous aviez besoin de son salaire	....	....	....	....	....	....	.. 1	(1)
Parce qu'ils avaient terminé les études désirées...	....	....	....	....	....	....	....	
Autre	....	....	....	....	....	....	....	

ÉPARGNE ET ASSURANCES

99) Là où il travaille, le chef de famille a-t-il un fonds de retraite?
oui 1 (6)
non .....

Si oui, a) quel % de son salaire est retenu pour le fonds de retraite ? .....

b) quelle est la contribution de l'employeur au fonds ? .....

Si non, Croyez-vous qu'un fonds de retraite est nécessaire ou non pour un salarié ?

oui .....
non .....

Si oui, pourquoi ?

Si non, pourquoi ?

100) Quelle est, pour un salarié, la principale raison de faire des économies ?

Poser question 101 à Montréal seulement

101) Là où votre mari travaille, est-ce qu'il y a un *credit union*

oui .....
non .....

Si oui, y dépose-t-il régulièrement un montant ?

Si non, se propose-t-il de le faire bientôt ?

102) Faites-vous partie d'une Caisse populaire ?

oui .....
non .....

Si oui, y déposez-vous régulièrement ? .....
occasionnellement ? .....
jamais ? .....

Si non, pourquoi ? .....

103) D'une année à l'autre, pouvez-vous faire de l'épargne ?

oui .....
non 1 (1)

104) Là où il travaille, le chef de famille fait-il partie d'une assurance-groupe sur la vie ?

oui .....
non .....

Si oui, a) l'employeur paie-t-il une partie de l'assurance?

b) quel est le montant de l'assurance ?

105) Avez-vous (d'autres) assurances-vie ?

oui .....
non .....

Si oui, donner montant global de toutes les assurances pour chaque personne :

père* .....
mère ..... (6)
enfants .....
.....
.....
.....
.....
.....

*père : $5,500 + ... 2
$500 – $5,000 1
– $500 0

106) Votre mari a-t-il l'intention d'augmenter (de prendre) ses assurances-vie ?

oui 2 (3)
non .....

Si oui, pour quel montant à peu près ? .....

Si non, pour quelle raison ? .....

107) Avez-vous une assurance-feu ?

oui 1 (6)
non .....

CRÉDIT

108) Vous est-il arrivé d'acheter à crédit ou à tempérament ?

oui .....
non .....

A. Si oui, 1) est-ce arrivé souvent ? .....
rarement ? .....

2) combien d'articles avez-vous acheté ainsi depuis 2 ans ?

3) quel genre d'articles avez-vous acheté ainsi depuis 2 ans ?

B. Si non, pourquoi ?

109) Avez-vous déjà emprunté d'une banque ou d'une Caisse populaire ou d'un particulier afin de faire un achat au comptant ?

oui .....
non .....

110) A) Avez-vous déjà emprunté d'une compagnie de finance depuis 5 ans ?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

Si oui, dans quel but ?

B) Si vous aviez besoin d'argent, (iriez-vous) (retourneriez-vous) voir une compagnie de finance ?

oui .....
non .....

Pourquoi ?

Poser question 111 à Montréal seulement

111) A) Avez-vous déjà emprunté du *credit union* depuis 5 ans ?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

Si oui, dans quel but ?

B) Si vous aviez besoin d'argent, (iriez-vous) (retourneriez-vous) voir le *credit union* ?

oui .....
non .....

Pourquoi ?

112) A) Avez-vous déjà emprunté d'une Caisse populaire depuis 5 ans ?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

Si oui, dans quel but ?

B) Si vous aviez besoin d'argent, (iriez-vous) (retourneriez-vous) voir une Caisse populaire ?

oui .....
non .....

Pourquoi ?

113) A) Avez-vous déjà emprunté à une banque depuis 5 ans ?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

Si oui, dans quel but ?

B) Si vous aviez besoin d'argent, (iriez-vous) (retourneriez-vous) voir une banque ?

oui .....
non .....

Pourquoi ?

114) A) Avez-vous déjà emprunté à un particulier depuis 5 ans ?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

Si oui, dans quel but ?

B) Si vous aviez besoin d'argent, (iriez-vous) (retourneriez-vous) voir un particulier ?

oui .....
non .....

Pourquoi ?

115) A) Avez-vous déjà emprunté à une compagnie d'assurances depuis 5 ans ?

oui .....
non .....
ne sait pas .....

Si oui, dans quel but ?

B) Si vous aviez besoin d'argent, (iriez-vous) (retourneriez-vous) voir une compagnie d'assurances ?

oui .....
non .....

Pourquoi ?

116) Si vous aviez besoin d'argent, à qui demanderiez-vous *d'abord* un emprunt ?

cie de finance	0	
credit union	0	
Caisse populaire	2	(12)
banque	2	
cie d'assurances	1	
particulier	1	
parent ou ami	1	

117) Si une de vos amies vous demandait si elle doit acheter à crédit, que lui conseilleriez-vous ?

oui	0	(12)
oui mais	1	
non	2	

REVENU

Notre étude ne pourrait pas être valable, si nous n'avions pas de renseignements sur votre revenu. Nous vous rappelons ici que ces renseignements sont *confidentiels* et ne peuvent être connus par absolument personne.

118) Quel est le salaire actuel (après les déductions) du mari ? . . .
. . . . . .

Pendant combien de mois a-t-il eu ce salaire ? . . . . . .

S'il y a eu changement d'occupation principale durant l'année

119) Quel était le salaire de l'occupation principale antérieure ? . . .
. . . . . .

Pendant combien de mois a-t-il eu ce salaire dans les 12 derniers mois ? . . . . . .

120) Si vous avez eu de l'assurance-chômage, combien avez-vous retiré par semaine et pendant combien de semaines depuis 12 mois ?

121) Si la femme a travaillé, quel est son salaire et pendant combien de temps a-t-elle eu ce salaire ?

122) Combien retirez-vous par mois avec :

a) les allocations familiales .....
b) les allocations du gouvernement
c) un fonds de retraite
d) la location de logement
e) la location de chambres
f) les pensions payées par les enfants ou les parents

.....

123) Depuis 12 mois, combien avez-vous retiré au total avec :

a) occupation secondaire (*side line*) .....
b) intérêts sur placement .....
c) dividendes d'obligation .....
d) cadeaux en argent .....
e) héritage .....
f) autre .....

124) Quel montant aviez-vous en banque il y a 12 mois ? .....

Quel montant avez-vous en banque actuellement ? .....

125) En plus de ce que vous aviez en banque il y a 12 mois, combien d'argent aviez-vous en placement (bons de la victoire, obligations, actions, prêts, etc.) ?

En plus de ce que vous avez actuellement en banque, combien en avez-vous en placements ?

126) Combien d'argent deviez-vous au total il y a 12 mois (billets à banque ou particulier, emprunt d'une compagnie de finance ou compagnie d'assurances, compte aux magasins, finance de l'auto, etc.) (ne pas compter hypothèque).

Combien en devez-vous actuellement ?

127) Si vous avez une ou deux hypothèques, quel est le montant actuel de cette hypothèque ?

BUDGET DES ENFANTS QUI TRAVAILLENT OU DES PARENTS QUI VIVENT AVEC EUX

128) Nous avons aussi besoin des renseignements suivants au sujet de vos enfants qui ont travaillé depuis 12 mois ou des parents qui habitent avec vous.

	1ère pers.	*2e pers.*	*3e pers.*	*4e pers.*	*5e pers.*	*6e pers.*
1) revenu total depuis 12 mois, salaire, pension, etc.	.....	.....	.....	.....	.....	.....
2) dépenses	.....	.....	.....	.....	.....	.....
a) pension payée	.....	.....	.....	.....	.....	.....
b) cadeaux à la famille	.....	.....	.....	.....	.....	.....
c) dépenses de vêtements	.....	.....	.....	.....	.....	.....
d) dépenses de sorties	.....	.....	.....	.....	.....	.....
e) dépenses de transport y compris auto	.....	.....	.....	.....	.....	.....
f) épargne	.....	.....	.....	.....	.....	.....
g) autre	.....	.....	.....	.....	.....	.....
	.....	.....	.....	.....	.....	.....

129) Pour finir, pourriez-vous nous dire si vous êtes en accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes :

	accord	*désaccord*	*ne sait pas*	
a) être propriétaire oblige une famille à s'imposer trop de sacrifices		1		(10)
b) l'achat à crédit est une nécessité pour le salarié		1		(12)
c) l'assurance-maladie coûte cher pour les avantages qu'elle nous donne lorsqu'on est malade		1		(10)
d) il est impossible pour les jeunes de se marier sans faire de dettes		(1)		(12)
e) on n'a qu'une seule vie, il faut en profiter		1		(10)
f) pour un salarié, prendre des vacances est un luxe	1			(12)
g) il vaut mieux avoir moins d'enfants et donner à chacun d'eux plus de confort et d'éducation		1		(12)
h) de nos jours, l'automobile est une nécessité		1		(12)
i) le salarié est obligé de vivre au jour le jour	1			(9)
j) la vie est plus facile aujourd'hui qu'autrefois		1		(9)
k) pour pouvoir donner une bonne éducation aux enfants, je me priverais de sorties				
l) quand je suis mal pris, je me débrouille tout seul		1		(11)
m) pour un salarié qui n'a pas d'influence, il est bien difficile d'avancer	1			(11)
n) nous avons réalisé à peu près tout ce que nous voulions dans la vie		1		(9)
o) de nos jours les gens se fient trop au gouvernement pour les aider		1		(11)
p) quoi qu'il arrive, il y a toujours moyen de s'en sortir		1		(9)
q) de nos jours les enfants sont plus difficiles à élever qu'autrefois				
r) la cause du chômage, ce sont toutes les nouvelles machines				
s) le salarié a besoin de deux *jobs* pour arriver	1			(9)
t) en général, je suis satisfait de la vie		1		(9)

130) Si votre enfant pouvait choisir une des 10 occupations suivantes, quelle est celle que vous aimeriez lui voir prendre en 1er, 2e, 3e, 4e, 5e?

1) professeur .....
2) voyageur de commerce .....
3) gros commerçant .....
4) prêtre ..... premier choix 1 (12)
5) propriétaire d'une manufacture .....
6) ingénieur .....
7) contracteur .....
8) médecin .....
9) député .....
10) avocat .....

QUESTIONNAIRE B

Code : .....

Interviewer : .....

IDENTIFICATION

Municipalité .....

Bloc .....

Maison .....

Pour que notre étude puisse être utile aux familles canadiennes-françaises, il est nécessaire de connaître en détails, en plus de leurs privations, de leur mode de vie et de leurs désirs pour l'avenir, de quelles sommes elles disposent et de quelle façon elles les utilisent.

Les renseignements que nous vous demandons ici sont strictement confidentiels et ne pourront être connus d'aucune agence privée ou gouvernementale. Ces renseignements seront traduits sur des cartes perforées où il sera impossible d'identifier qui que ce soit, et ce ne sont que les moyennes totales qui seront utilisées dans l'étude. Ces moyennes sont nécessaires pour déterminer le salaire minimum nécessaire à tel genre de famille, pour déterminer sur quels points l'aide gouvernementale est nécessaire, etc.

1) En moyenne combien vous coûte *par semaine*

a) nourriture y compris viande, lait, pain	.....
b) repas pris à l'extérieur (y compris liqueurs, etc.)	.....
c) buanderie (lavage de linge à l'extérieur)	.....
d) entretien de l'auto (huile - gaz)	.....
e) transport en autobus, en train, ou en auto avec un autre pour aller au travail, à l'école, aux magasins	.....
f) récréation (cinéma, théâtre, sport, réception, club, etc.)	.....

2) Combien vous coûte *par mois*

a) loyer ..... | .....
b) remboursement d'hypothèque sur maison ..... | .....
c) électricité ..... | .....
d) téléphone ..... | .....
e) pension d'un ou des enfants pensionnaires ou en vacances (pendant combien de mois) ? ..... | .....
f) nettoyage et pressage des vêtements ..... | .....
g) paiements sur automobile (pendant combien de mois) ? ..... | .....
h) loyer d'un garage pour auto (pendant combien de mois) ? ..... | .....
i) transport taxi ou location d'auto ..... | .....
j) assurance-maladie ..... | .....
k) fonds de retraite ..... | .....
l) cigarettes et tabac ..... | .....
m) boissons alcooliques ..... | .....
n) cotisation syndicale ..... | .....
o) dons à l'Église ..... | .....
p) soins personnels et de beauté (barbier, coiffeur, etc.) ..... | .....
q) revues et journaux ..... | .....
r) remboursement d'emprunts ou dettes de toutes sortes sauf hypothèque et paiement d'autos (peu importe quand a été faite la dette) (dire par exemple: 3 mois à $10, 9 à $80 ou 12 à $15, etc.)

..... mois à $ ..... par mois
..... mois à $ ..... par mois
..... mois à $ ..... par mois
..... mois à $ ..... par mois

3) Depuis 12 mois combien avez-vous dépensé *au total* pour

a) taxe d'eau .....
b) taxe municipale .....
c) taxe scolaire .....
d) réparation à la maison, au logement .....
e) chauffage .....
f) licence d'auto .....
g) permis de conduire .....
h) assurance-auto .....
i) réparation auto .....
j) pneus .....
k) longs voyages en train, autobus, ou avion .....
(si vacances, coût approximatif de l'hôtel) .....
l) visites au médecin (si l'assurance en a payé une partie, ne donner que ce que vous avez payé vous-même) .....
m) hôpital (si l'assurance en a payé une partie, ne donner que ce que vous avez payé vous-même) .....
n) remèdes .....
o) soins dentaires .....
p) lunettes, appareil de surdité .....
q) assurance-vie du mari .....
assurance-vie de l'épouse .....
assurance-vie des enfants .....
r) assurance feu et vol .....
s) achat de disques .....
achat de livres non scolaires .....
achat de jouets .....
achats de cadeaux à des gens qui ne vivent pas ici .....
t) participation à des clubs, des mouvements, associations .....
u) articles de sport (y compris bateau et moteur) .....
v) éducation des enfants livres .....
école .....
spécial .....
w) frais de mariage, d'anniversaire, frais funéraires .....

Depuis 12 mois combien vous ont coûté les vêtements suivants :

VÊTEMENTS: (donner le coût total pour chaque groupe d'articles, si les articles ont été achetés à terme, donner aussi combien vous avez payé comptant)

(1) *Achats pour femmes et fillettes de plus de trois ans*:

	coût total	*si acheté à terme prix comptant*
1) manteaux de toutes sortes y compris fourrure		
2) vêtements de sports et de jeu (par exemple: costume de ski, de bain)		
3) costume tailleur		
4) chandails, gilets, blouses		
5) jupes		
6) robe de maison, uniforme d'école		
7) autres robes		
8) bas de toutes sortes		
9) sous-vêtements et vêtements de nuit		
10) souliers, pantoufles, couvre-chaussures		
11) chapeaux, gants, bourses		
12) bijoux, montres		

(2) *Achats pour hommes et garçons de trois ans et plus*:

1) paletots de toutes sortes		
2) vêtements de sport		
3) chandails		
4) complets et vestons		
5) pantalons de travail		
6) autres pantalons		
7) chemises propres		
8) chemises de travail		
9) bas, cravates, ceintures, gants, chapeaux		
10) sous-vêtements et pyjamas		
11) chaussures de toutes sortes, pantoufles		
12) bijoux, montres, bagues etc.		

(3) *Achats pour enfants de moins de trois ans*:

1) couches		
2) manteaux, enveloppes, costume d'hiver		
3) bottines, bottes, souliers		
4) sous-vêtements		
5) robes, habits, chandails, culottes, etc.		
6) biberons, balance, poudre, etc.		

Depuis 12 mois combien vous ont coûté les achats suivants:

MOBILIER (donner le coût total pour chaque groupe d'articles et si l'article est acheté à terme, donner aussi combien vous avez payé comptant)

	coût total	*si acheté à terme prix comptant*
1) mobilier de salle à manger ou cuisine		
2) mobilier de chambre à coucher (lits, couchettes, sommiers, matelas, etc.)		
3) *chesterfield*, divans, fauteuils		
4) bureau, commode, coiffeuse		
5) tapis, prélarts, tuiles		
6) aspirateur, cireuse		
7) réfrigérateur ou congélateur		
8) télévision		
9) poêle de cuisine		
10) fournaise		
11) lessiveuse et séchoir		
12) machine à coudre		
13) appareils électriques tels que chaufferette, éventail, fer à repasser, malaxeur, grille-pain, bouilloire, lampe et abat-jour		
14) batterie de cuisine, chaudrons etc.		
15) vaisselle, verrerie, argenterie		
16) lingerie de maison (draps, serviettes, nappes)		
17) tentures, rideaux, housses		
18) voitures d'enfants, parc à jeu, bicyclettes, tricycles, chaise haute, etc.		
19) malles, sacs de voyage		
20) autres		

POSSESSIONS MATÉRIELLLES

1) *Possédez-vous ou non les articles suivants:*

	oui	*non*	
a) télévision	1	0	
b) radio combiné ou tourne-disque	1	0	
c) poêle électrique de 4 feux ou plus	1	0	
d) réfrigérateur	1	0	
e) lessiveuse automatique	1	0	
f) sécheuse automatique	1	0	
g) lave-vaisselle	1	0	(5)
h) aspirateur électrique	1	0	
i) polisseuse électrique	1	0	
j) malaxeur	1	0	
k) fer à repasser à vapeur	1	0	
l) chambre de toilette avec douche ou bain	1	0	
m) téléphone	1	0	
n) eau chaude à l'année	1	0	
o) piano	1	0	

2) Combien de pièces y a-t-il dans votre logement, maison ? (sans compter chambre de bain)

moins de 1 pièce par personne 1 (1)

3) Combien possédez-vous de disques ? { 1 - 24 : 1 ; 25 + : 2 } (5)

de livres non scolaires ? { 1 - 24 : 1 ; 25 + : 1 } (5)

de garde-robes ?

4) De quelle façon votre logement est-il chauffé ?

poêle à bois ? 0

poêle à l'huile ? 1

petite fournaise à l'huile ? 1 (5)

chauffage central à bois ou charbon ? 2

chauffage central à l'huile ? 2

QUESTIONNAIRE C

Code : .....

Interviewer : .....

IDENTIFICATION

Municipalité .....

Bloc .....

Maison .....

1) Comment a été remplie la partie B

a) par l'interviewer .....
b) par l'informateur seul .....

2) Durée de l'entrevue .....

3) Nombre de visites nécessaires

a) avant l'entrevue .....
b) pour la partie B .....

4) Le mari était-il présent durant l'entrevue ?

oui .....
non .....

Si oui, Quelle a été sa participation et son influence sur les réponses de son épouse.

5) Y avait-il d'autres personnes présentes durant l'entrevue ?

oui .....
non .....

Si oui, effet.

6) Qualité de l'information :

7) Évaluation du quartier immédiat :

très bon .....
bon .....
passable .....
misérable .....

8) Comment justifiez-vous votre évaluation du quartier :

9) Évaluation de l'extérieur de la maison :

a) maison seule .....
duplex .....
maison isolée à plusieurs logements .....
maison à plusieurs logements dans une ligne .....
maison à plus de 10 logements .....

b) en pierre .....
en brique .....
en bois peint .....
en bardeau .....
en bois non peint .....

c) sur rue principale .....
dans une cour .....

d) aspect total
très bon .....
bon .....
passable .....
misérable .....

10) Évaluation du logement :

a) propreté .....
b) qualité de l'ameublement .....
c) impression générale .....

11) Évaluation de la famille :

12) Autres remarques :

ANNEXE E

La construction des index et des autres mesures

Plusieurs de nos variables les plus importantes étant mesurées par plusieurs questions, il était nécessaire de regrouper ces questions afin d'arriver à des mesures synthétiques qui seules permettraient une analyse relativement simple. À cette fin, nous nous sommes surtout servis de la typologie et de l'index.

La typologie qui réunit plusieurs questions en un seul tableau doit souvent être réduite. Sinon, le nombre de types est trop considérable pour les fins de l'analyse. Un certain choix arbitraire doit être alors opéré, choix par lequel deux types sont considérés comme équivalents. Ce problème du choix arbitraire se pose encore plus avec l'index, où il s'agit d'assigner à chaque réponse une pondération. Nous nous contenterons ici de présenter sèchement les choix faits et les pondérations utilisées, sans les justifier. Des notes ont été préparées pour expliciter ces justifications. Elles sont disponibles sous forme miméographiée ou manuscrite, chez les auteurs.

L'index est une mesure qualitative qui permet de classer les individus selon un ordre. À cause de l'utilisation des pondérations, il a toutefois une allure quantitative. Pour éviter l'équivoque, nous avons subdivisé tous nos index en un nombre limité de catégories qualitatives. Nous avons évité d'utiliser la division dichotomique qui simplifie trop l'analyse en faisant disparaître les relations non linéaires. La division la plus usuelle a été le tercile et le quartile. Lorsque l'allure de la courbe le permettait, nous avons utilisé l'écart type. Les points de coupure de l'index seront indiqués dans la présente nomenclature.

Pour éviter les longueurs, nous avons indiqué entre parenthèses, dans la marge du questionnaire, les pondérations accordées à chaque réponse utilisée dans un index quelconque. Nous nous contenterons donc ici de rappeler le numéro des questions incluses dans un index. Pour trouver la pondération exacte, on devra se référer au questionnaire (*Annexe D*).

TABLEAU E-1

Échelles pour mesurer la grandeur de la famille

Âge	Engel (1883) *	Énergie requise pour la nourriture			Coût de la nourriture		Postes autres que nourriture Bowley Housing (1912) *	Nourriture coût	Nourriture Énergie
		Atwater (1902) *	Lusk (1918) *	Bureau of Home Econom. (1933) *	Sydenstriker et King (1916) *	Stiebeling et Ward libéral diet *		National Research Council * *	Dép. d'agriculture (1907) * * *
1 an	100	30	50	40	28	47	—	.34	30
5 ans	150	40	50	50	44	56	25	.50	40
10 ans	200	60	83	80	56	77	50	.80	60
15 ans	250	90	100	100	84	104	75	1.00	90
Homme adulte	350	100	100	100	100	100	100	1.00	100
Femme adulte	300	80	83	83	85	85	100	.72	80

* Waite et Cassidy, *The Consumer and the Economic Order*, p. 205

* * Adapté de Morgan, *Consumer Economics*, p. 309

* * * Adapté de Wyand, *The Economics of consumption*, p. 489

I LA DÉTERMINATION DES UNITÉS DE CONSOMMATION

Pour étudier l'effet du revenu ou de la classe sociale, il faut contrôler la grandeur et l'âge de la famille. La meilleure façon d'effectuer ce contrôle est la création d'une échelle différentielle de consommation pour les personnes d'âge différent. On peut ainsi calculer le nombre d'unités de consommation dans la famille et le revenu disponible par unité. La première échelle de consommation fut créée par Engel. On en trouvera la composition au tableau 1.

Alors que l'échelle d'Engel s'appliquait à l'ensemble des postes du budget, presque toutes les échelles qui ont été construites après Engel se rapportent exclusivement au poste nourriture. Il faut dire que c'est le poste où la détermination des besoins objectifs est la plus facile. En effet, il est relativement facile de déterminer le nombre de calories nécessaires à un organisme de tel âge, de tel sexe et accomplissant telle somme de travail. Pour les autres postes, la détermination de besoins objectifs est beaucoup plus difficile. En effet, les besoins varient souvent très fortement d'un groupe d'occupation à l'autre (par exemple, le vêtement) d'un groupe de revenu à l'autre, etc. Un autre problème, c'est que l'importance relative des postes à l'intérieur de la dépense totale varie d'une classe à l'autre, d'un revenu à l'autre (c'est-à-dire le besoin objectif de nourriture par rapport au besoin de loisirs, de logement, etc.). Voir, les tableaux 2 et 3.

TABLEAU E – 2

Coût du vêtement, selon l'occupation (1921) *

	journaliers	cols blancs	administration
Mari	100	100	100
Épouse	120	150	138
Garçon de 11 ans	57	58	43
Fille de 5 ans	61	60	43
Garçon de 2 ans	42	44	35

* WYAND, *The Economics of Consumption*, p. 492

Une autre façon d'effectuer le contrôle de la grandeur et de l'âge de la famille, est la création de types de famille ayant des caractéristiques différentes quant au nombre de personnes et quant à leur âge. Par exemple : type I: 2 adultes; type II: 2 adultes, 1 enfant de 5 ans; type III: 2 adultes, 1 enfant de 5 ans et un de 10 ans; etc. C'est la méthode employée par le Bureau fédéral de la Statistique et par l'Institut national d'Études démographiques[1]. Cependant, cette méthode n'est applicable que si l'on travaille

1 Yves MARTIN, Niveau de vie des familles suivant le nombre d'enfants, *Population*, vol. XI, no 3, juillet-septembre 1956.

sur une famille hypothétique (INED) ou si l'échantillon est stratifié à l'avance selon les types utilisés (B.F.S.).

Devant l'imprécision et la faible extension des échelles déjà existantes (voir tableau 1), nous avons suivi la méthode suivante qui cherche à tenir compte des suggestions contenues dans le tableau 1 et des données existant au Canada sur l'importance relative des postes du budget [2].

L'ensemble des postes a été divisé en deux groupes principaux : a) nourriture et logement, b) tous les autres postes. Cette division est nécessaire à cause de la présence dans l'échantillon de familles où des enfants (autres) travaillent, paient pension (nourriture, logement) mais paient eux-mêmes leurs autres dépenses.

Les deux groupes de postes sont comptés comme égaux à 50% de l'ensemble des postes.

Une même échelle a été appliquée aux deux groupes de postes, soit :

TABLEAU E–3

Pondération, selon la structure des âges

ÂGE	POIDS
0-1-2	.30
3-4	.40
5-6	.50
7-8	.60
9-10	.70
11-12	.80
13-14	.90
15 +	1.00

Nous calculons donc les unités de consommation d'une famille en trois étapes :

a. *Le calcul du poids pour la nourriture et le logement.* Il faut appliquer l'échelle standard à toutes les personnes habitant avec la famille, sauf celles qui se nourrissent elles-mêmes. Il faut tenir compte aussi pour chaque personne de la durée d'habitation avec la famille. Si la personne a habité moins de 12 mois, multiplier le poids de la personne par le nombre de mois et diviser par 12 (par exemple, un enfant de 5 mois donnera: $.30 \times 5/12 = 0.1$). Arrondir à une décimale seulement.

b. *Le calcul des poids pour les autres postes.* Appliquer l'échelle standard à toutes les personnes qui habitent avec la famille sauf à celles qui n'occasionnent pas à la famille de dépenses sur ces postes. Ces dernières per-

2 Bureau fédéral de la Statistique, Enquête 1948.

sonnes seront toutes celles qui paient pension et pour lesquelles la question 18c n'indique pas d'autres dépenses. Si une personne paie pension mais d'après 18c reçoit de la famille 2 postes au plus (par exemple, vêtements, assurances, loisirs, etc.) compter cette personne comme un membre ordinaire de la famille. Ici encore, il faut tenir compte de la durée de séjour de la personne et arrondir à une décimale.

c. *Le calcul du nombre total moyen d'unités.* Additionner le résultat de a à celui de b et diviser par 2.

$$c = \left(\frac{a + b}{2} \right)$$

II LES MESURES SYNTHÉTIQUES

1 - INDEX DES POSSIBILITÉS DE PRIVATION

A - *Questions utilisées* :

4 - 4c - 5a - 11 - 22 - 25a - 47 - 56 - 57 - 59 - 62 - 66 - 67 - 70 - 70 si oui - 74 - 75 - 79 - 80 - 81 - 82 - 98 - 103 - nombre de pièces par personne - revenu réel comparé au revenu désiré.

B - *Regroupement*

L'index comportait un maximum possible de 33 points. Il a été regroupé en 4 groupes selon l'écart type.

Noms	*Poids*	*Fréquence*
Peu de possibilités de privation	0 – 5	275
Quelques possibilités de privation	6 – 9	491
Plusieurs possibilités de privation	10 – 13	412
Nombreuses possibilités de privation	14 +	282

2 - GENRES DE POSSIBILITÉS DE PRIVATION

L'index ci-dessus nous renseigne sur l'intensité des possibilités de privation. Il fallait aussi identifier chacune des possibilités de privation. Dans ce but, nous avons construit une liste des genres de possibilités de privation, à partir des questions qui ont servi à la préparation du premier index.

Genres de privation	*No des questions*
1) Générale à cause du revenu	4, 4c, 5a, 11, 22, 25a
2) Logement	47, et surpeuplé ou non
3) Vêtement	56, 57, 59, 62
4) Nourriture	66, 67
5) Santé	70, 70 si oui, 80, 81, 82
6) Loisirs	74, 75
7) Auto	79
8) Éducation	98
9) Sécurité	103

3 - INDEX DES PRIVATIONS

A - *Questions utilisées*

4d - 11g - 29 si a) - 29 si b) - 30 si oui B) - 32 si oui B) - 33 - 44 - 48 - 52 si oui A) - 52 si non si oui A) - 52 si non sinon - 53 si oui B) - 54 - 54B - 60 - 68 - 77 - 78G si oui - 78H - 781 - 87 - 88 - 106

B - *Regroupement*

L'index des privations peut s'étendre de 0 à 44 points. La distribution étant normale, l'écart type a été utilisé pour effectuer les regroupements.

Niveau des privations	*Poids*	*Fréquence*
Très peu privé	0 – 6	316
Peu privé	7 – 9	368
Privé	10 – 13	463
Très privé	14 +	313

4 - INDEX DES PRÉOCCUPATIONS

A - *Questions utilisées*

26

B - *Regroupement*

Le maximum de l'index est 18. La distribution a été coupée en quartiles imparfaits.

Niveau des préoccupations	*Poids*	*Fréquence*
Très peu préoccupé	0 – 2	424
Peu préoccupé	3 – 4	296
Préoccupé	5 – 8	431
Très préoccupé	5 – 18	309

5 - INDEX DE NIVEAU DE VIE

A - *Questions utilisées*

Questionnaire B, dernière page, – 78

B - *Regroupement*

Le maximum de l'index est de 29. La division a été opérée selon l'écart type.

Niveau de vie	*Poids*	*Fréquence*
Très bas niveau de vie	0 – 6	290
Bas niveau de vie	7 – 10	414
Haut niveau de vie	11 – 15	470
Très haut niveau de vie	16 +	286

6 - INDEX DE SÉCURITÉ

A - *Questions utilisées*

5a - 83 - 83 si non - 99 - 105 - 107

B - *Regroupement*

Le maximum est de 8. La division a été faite en terciles inégaux.

Sécurité	*Poids*	*Fréquence*
Sécurité faible	0 – 3	379
Sécurité moyenne	4 – 5	597
Sécurité forte	6 +	484

7 - INDEX DE LA SATISFACTION AU TRAVAIL

A - *Questions utilisées*

9a - 9b - 10

B - *Regroupement*

L'index s'étend de – 16 à + 16. À cause de la forme de la distribution, il a dû être divisé en quartiles inégaux.

Satisfaction au travail	*Poids*	*Fréquence*
Très satisfait	+ 14 à + 16	515
Satisfait	+ 4 à + 13	485
Insatisfait	– 7 à + 3	340
Très insatisfait	–16 à – 8	120

8 - TYPOLOGIE DE LA MOBILITÉ PROFESSIONNELLE

A - *Construction*

En mettant en corrélation l'occupation actuelle et la dernière occupation antérieure, nous avons calculé pour chaque individu le gain professionnel subi lors du changement. À cette fin nous avons employé la classification hiérarchisée suivante: professionnel, gérance, semi-professionnel, gérant de petite administration, employé, ouvrier qualifié, ouvrier semi-qualifié, manœuvre. Les chefs de famille qui sont actuellement à leur retraite, ont été considérés comme stables.

B - *Regroupement*

Mobilité ascendante	342 cas
Stabilité	471 cas
Mobilité descendante	234 cas

9 - INDEX OPTIMISME-PESSIMISME

A - *Questions utilisées*

129i - 129j - 129n - 129p - 129s - 129t.

B - *Regroupement*

L'index s'étend de 0 à 6. Il a été divisé en quartiles, les quartiles médians étant regroupés.

Optimisme – Pessimisme	*Poids*	*Fréquence*
Pessimistes	0 – 2	369
Moyennement optimistes	3 – 4	772
Optimistes	5 – 6	319

10 - INDEX D'ORIENTATION À LONG TERME

A - *Questions utilisées*

129a - 129c - 129e

B - *Regroupement*

L'index qui s'étend de 0 à 3 a été dichotomisé.

Type d'orientation	*Poids*	*Fréquence*
Orientation à long terme	0 – 1	757
Orientation à court terme	2 – 3	703

11 - INDEX DE DÉPENDANCE SOCIALE

A - *Questions utilisées*

129l - 129m - 129o

B - *Regroupement*

L'index qui s'étend de 0 à 3 a été dichotomisé.

Type de dépendance	*Poids*	*Fréquence*
Dépendant	0 – 1	671
Indépendant	3 – 4	789

12 - INDEX DE TRADITIONALISME

A - *Questions utilisées*

129b - 129d - 129f - 129g - 129h - 130 - 17 - 86 - 116 - 117 - utilisation de loisirs commerciaux.

B - *Regroupement*

L'index s'étend de 0 à 15. La distribution a été recoupée en trois classes.

Type de traditionalisme	*Poids*	*Fréquence*
Très traditionnel	0 – 5	332
Moyennement traditionnel	6 – 9	892
Peu traditionnel	10 – 15	236

13 - L'INDEX DU DEGRÉ D'INFLUENCE DES COMMUNICATIONS DE MASSE

Si l'on mesure le degré d'assiduité à la télévision des hommes et des femmes en utilisant les trois degrés mentionnés à la question 71 du questionnaire, il est possible de distinguer les neuf types de famille suivants:

	Hommes	*Femmes*	*Nombre de cas*
(1)	Régulièrement	À l'occasion	57
(2)	Régulièrement	Jamais	16
(3)	À l'occasion	Régulièrement	77
(4)	À l'occasion	Jamais	12
(5)	Jamais	Régulièrement	22
(6)	Jamais	À l'occasion	17
(7)	Régulièrement	Régulièrement	849
(8)	À l'occasion	À l'occasion	231
(9)	Jamais	Jamais	167
		Total	1460

Puis, nous avons considéré cette typologie comme un index, pour effectuer des regroupements :

	Assiduité aux communications de masse	Hommes		
		Régulièrement	À l'occasion	Jamais
Femmes	Régulièrement	A 849 cas	4 77 cas	G 22 cas
	À l'occasion	B 57 cas	E 231 cas	H 17 cas
	Jamais	C 16 cas	F 12 cas	J 167 cas

1) Les groupes A, B, D,	: Forte assiduité	:	983 cas
2) Les groupes C, E, G,	: Assiduité moyenne	:	269 cas
3) Les groupes F. H. J.	: Faible assiduité	:	196 cas
	Pas de réponses	:	12 cas
	Total		1,460 cas

14 - L'INDEX DES LOISIRS

Ces index furent construits séparément pour les femmes et pour les hommes. Nous exposons le travail fait pour les hommes en disant qu'un travail identique a été fait pour les femmes.

Partant de la question 71, on a distingué entre: loisirs commerciaux et loisirs non commerciaux. Ces deux types de loisirs entraînèrent la construction de deux index différents. Dans l'un ou l'autre de ces index, la pondération est la même pour chaque loisir; c'est la suivante :

Pratique régulière :	2 points
Pratique occasionnelle :	1 point
Aucune pratique :	0 point

Pour regrouper ces index, nous avons préparé un tableau qui tient compte des 2 types de loisirs: l'index des loisirs commerciaux fut dichotomisé :

1) Pas de loisirs commerciaux : poids de 0
2) Ayant des loisirs commerciaux : poids de 1 à 11.

L'index des loisirs non commerciaux fut, lui, trichotomisé:

1) Peu de non commerciaux : poids de 0 à 5 inclus
2) Un certain nombre de loisirs non commerciaux: poids de 6 à 8 inclus
3) Beaucoup de loisirs non commerciaux : poids de 9 à 16 inclus.

NON COMMERCIAUX

	0 1 2 3 4 5	6 7 8 9 10 11	12 13 14 15 16	Total
Oui	E 178 cas	C 277 cas	A 308 cas	763 cas
Non	F 340 cas	D 247 cas	B 110 cas	697 cas
Tot.	518 cas	534 cas	418 cas	1,460 cas

Les types suivants se dégagent :

A: Beaucoup de loisirs de toutes sortes.

B: Surtout beaucoup de loisirs non commerciaux.

C: Plus de loisirs commerciaux que les autres.

D: Moins de loisirs commerciaux que les autres.

E: Surtout beaucoup de loisirs commerciaux.

F: Peu de loisirs de toutes sortes.

Types	*Hommes*	*Femmes*
A	308	211
B	110	105
C	277	352
D	247	409
E	178	100
F	340	283
Total	1,460	1,460

15 - TYPOLOGIE : SEUIL ET ASPIRATION

À l'aide de la question 25, nous pouvions dégager les cas possibles suivants : (+ : entièrement, 0 : en bonne partie, – : pas du tout).

	Besoin de chaque jour	Améliorer conditions	Projet d'avenir	Types	Nombre de cas
1-	+	+	+	A	59
2-	+	+	0		32
3-	+	+	–		23
4-	+	0	+		7
5-	+	0	0		191
6-	+	0	–		173
7-	+	–	+		3
8-	+	–	0		8
9-	+	–	–	B	259
10-	0	+	+	C	0
11-	0	+	0		0
12-	0	+	–		0
13-	0	0	+		1
14-	0	0	0		49
15-	0	0	–		84
16-	0	–	+		2
17-	0	–	0		13
18-	0	–	–	D	357
19-	–	+	+	E	0
20-	–	+	0		0
21-	–	+	–		0
22-	–	0	+		0
23-	–	0	0		3
24-	–	0	–		4
25-	–	–	+		0
26-	–	–	0		2
27-	–	–	–		178

Les types sont les suivants :

A : ils satisfont entièrement leurs besoins quotidiens, peuvent améliorer leurs conditions de vie ou faire des projets d'avenir.

B : ils satisfont entièrement leurs besoins quotidiens, mais sont incapables d'améliorer leurs conditions de vie ou de faire des projets d'avenir.

C : ils satisfont en bonne partie leurs besoins quotidiens et espèrent améliorer leurs conditions de vie ou faire des projets d'avenir.

D : ils satisfont en bonne partie leurs besoins quotidiens mais rien de plus.

E : ils réussissent difficilement à satisfaire leurs besoins quotidiens et, par conséquent, ne peuvent entretenir d'aspirations.

En nous servant des notions de Moscovici, les types se nomment de la façon suivante :

A) en haut du seuil avec aspirations
B) en haut du seuil sans aspirations
C) à la marge du seuil avec aspirations
D) à la marge du seuil sans aspirations
E) en dessous du seuil sans aspirations.

16 - LA TYPOLOGIE DE L'ÂGE ET DE LA GRANDEUR DES FAMILLES

La grandeur de la famille a été déterminée par le nombre de personnes dans le ménage :

A) couple : couples sans enfant.
B) petite : ménages avec 1 ou 2 enfants.
C) moyenne : ménages avec 3, 4 ou 5 enfants.
D) grande : ménages avec 6 enfants ou plus.

L'âge était déterminé par l'âge des enfants ou l'âge du père :

A) jeunes : tous les enfants ont moins de 14 ans ou le père a entre 20 et 34 ans.
B) moyenne : les enfants ont plus de 14 ans et le père est entre 35 et 54 ans.
C) vieille : tous les enfants ont plus de 14 ans et le père a plus de 55 ans.

Combinant ces deux facteurs, dans un tableau, nous arrivons aux douze types suivants :

GRANDEUR

ÂGE	Sans enfants	Petites	Moyennes	Grandes
Jeunes	A (37 cas)	D (416 cas)	G (335 cas)	J (80 cas)
Moyens	B (37 cas)	E (28 cas)	H (146 cas)	K (125 cas)
Vieux	C (102 cas)	F (110 cas)	I (39 cas)	L (5 cas)

Mais pour des fins pratiques et à cause du nombre trop petit de familles dans certaines cases, nous avons regroupé ces types en 8 groupes différents :

Type I:	groupe A et B :	74 cas	(couples sans enfants, jeunes ou d'âge moyen)
Type II:	groupe C:	102 cas	(couples sans enfants et vieux)
Type III:	groupe A:	416 cas	(petites familles jeunes)
Type IV:	groupe E, F:	138 cas	(petites familles d'âge moyen ou vieilles)
Type V:	groupe G:	335 cas	(moyennes familles jeunes)
Type VI:	groupe H, I:	185 cas	(moyennes familles d'âge moyen ou vieilles)
Type VII:	groupe J:	80 cas	(grandes familles jeunes)
Type VIII:	groupe K, L:	130 cas	(grandes familles d'âge moyen ou vieilles).

Mais, pour des fins analytiques cette fois, ces 8 types demeuraient encore trop complexes et une seconde réduction a été faite pour obtenir 4 classes :

A) Types	I et III :	490 cas :	familles petites et jeunes
B) Types	II et IV :	240 cas :	familles petites et vieilles
C) Types	V et VII :	415 cas :	familles grandes et jeunes
D) Types	VI et VIII :	315 cas :	familles grandes et vieilles.
	Total :	1,460 cas	

17 - LA TYPOLOGIE DE L'ORIGINE RURALE-URBAINE

On voulait tenir compte à la fois du lieu de naissance et du lieu de résidence actuelle, pour l'homme et pour la femme: les strates 1, 2, 3 forment l'urbain et 4, 5, 6, le rural.

Pour le lieu de naissance, il y avait 4 possibilités :

Lieu de naissance de la femme.	LIEU DE NAISSANCE DU MARI: Urbain	LIEU DE NAISSANCE DU MARI: Rural
Urbain	A	C
Rural	B	D

Ensuite, chacune de ces 4 possibilités pouvait être étudiée en fonction du lieu actuel de résidence.

Lieu actuel de résidence		A	B	C	D
	Rural	1 (334)	3 (143)	5 (162)	7 (203)
	Urbain	2 (40)	4 (58)	6 (43)	8 (437)

Considérant le nombre de cas, nous avons réduit ces 8 possibilités à 5 types :

Type I:	groupe 1:	urbain pur :	334 cas
Type II:	groupe 8:	rural pur :	437 cas
Type III:	groupe 2, 4, 6:	urbain et ½ urbain dans le rural:	141 cas
Type IV:	groupe 3, 5:	½ urbain dans l'urbain :	305 cas
Type V:	groupe 7:	rural dans l'urbain :	203 cas

N.B. : Urbain pur désigne: les 2 conjoints sont nés en milieu urbain et habitent encore ce même milieu. Même sens pour rural pur. Semi-urbain désigne: un des deux conjoints vient du milieu urbain, l'autre, du milieu rural.

18 - LE REGROUPEMENT DES UNITÉS DE CONSOMMATION

Nous avons conservé 3 catégories :

A) de – 2 unités à 2.9 unités : 582 familles
B) de 3.0 unités à 4.9 unités : 579 familles
C) de 5.0 unités ou plus : 299 familles
Total : 1,460 familles.

19 - LE REGROUPEMENT DES OCCUPATIONS

Nous avons conservé 5 catégories professionnelles :

A) Professionnel, gérance, semi-professionnel, gérant de petite administration, employé ..... 252 cas: col blanc
B) Ouvrier qualifié ..... 450 cas: ouvrier qualifié
C) Ouvrier semi-qualifié ..... 312 cas: ouvrier semi-qualifié
D) Manœuvre ..... 317 cas: manœuvre
E) Autre occupation ..... 129 cas: autre.
Total 1,460 cas

20 - LE REGROUPEMENT DES INDUSTRIES

A) Agriculture, recherche, forêt, mines. 128 cas (industrie primaire)
B) Manufacture, construction ..... 591 cas (industrie secondaire)
C) Transport, services publics, commerce, finance, services personnels ..... 584 cas (industrie tertiaire)
D) Indéterminé ..... 157 cas (indéterminé)

21 - LE REGROUPEMENT DES REVENUS

A - *Le revenu total annuel*

Il fut regroupé d'abord en classes de $500 puis en 3 niveaux :

Classes	*Regroupement*	
1. 1,000 à 1,999 2. 2,000 à 2,499 3. 2,500 à 2,999	Bas revenus :	329 cas
4. 3,000 à 3,499 5. 3,500 à 3,999 6. 4,000 à 4,499 7. 4,500 à 4,999	Moyens revenus :	755 cas
8. 5,000 à 5,499 9. 5,500 à 5,999 10. 6,000 à 6,499 11. 6,500 et plus	Hauts revenus :	376 cas

B - *Revenu annuel par unité de consommation*

Le revenu total annuel a d'abord été divisé par le nombre d'unités de consommation dans un ménage. Cette nouvelle mesure pouvait être regroupée en classe de $300 en regroupant aussi les extrémités.

	Regroupement	
1. 0 à 599 2. 600 à 899	Bas revenus :	478 cas
3. 900 à 1,199 4. 1,200 à 1,499	Moyens revenus :	564 cas
5. 1,500 à 1,799 6. 1,800 à 2,099 7. 2,100 à 2,399 8. 2,400 et plus	Hauts revenus :	418 cas

C - *Différence entre revenu réel et revenu désiré*

Le calculateur nous a fourni cette différence réelle pour chaque famille. Nous avons regroupé ces différences par classe de $50 :

1. 0 à 49
2. 50 à 149
3. 150 à 249
4. 250 à 439
5. 350 à 499
6. 500 à 699
7. 700 à 999
8. 1,000 à 1,499
9. 1,500 et plus
10. indéterminé
11. différence significative (ceux qui désirent moins que ce qu'ils ont).

22 - LE REGROUPEMENT DU NIVEAU D'INSTRUCTION DU PÈRE

Puisque ce niveau devient une des variables explicatives importantes, nous avons estimé qu'il était nécessaire de le regrouper.

A)	7e année ou moins :	843 cas
B)	8e année ou plus :	538 cas
C)	Inconnu :	79 cas
	Total	1,460 cas

ANNEXE F

L'équipe de recherche

Il nous est impossible, dans le cadre de ce volume, de définir dans les détails, la contribution particulière de chacun des membres de l'équipe. C'est ainsi que nous avons conçu de diviser l'étude en plusieurs phases distinctes et d'indiquer la phase à laquelle a participé chacun d'eux.

I^ère phase Elle débute au moment du Congrès des Caisses populaires à l'automne 1957 avec la communication du professeur Yves Martin et se termine au mois de mai 1958. L'effort principal fut de définir les principaux objectifs du travail, de formuler les principaux concepts de l'étude et de préciser les différentes étapes de travail.

II^e phase Entrevues d'exploration dans quelques villes et villages de la province en vue d'élaborer un questionnaire. Analyse de ces entrevues. Cette phase débute en juin 1958 et se termine en février 1959.

III^e phase Élaboration du questionnaire et administration à 1,460 familles à travers la province: de février 1959 à octobre 1959.

IV^e phase Codification, analyse de contenu, préparation du modèle d'analyse, compilation des *marginales*. Elle débute en octobre 1959 et se termine en avril 1961.

V^e phase Compilation des observations, analyse des données et rédaction des résultats : cette phase s'échelonne d'avril 1961 à fin d'avril 1962.

AYOTTE, Robert, interviewer; III et V

CÔTÉ, Michel, interviewer; III

DANEAU, Yvon, interviewer; III

DESROCHERS, Lise, codificatrice; IV

FORTIN, Gérald, professeur et analyste; I, II, III, IV et V

GAGNON, Jean-Paul, interviewer; III

JACOB, Rollande, interviewer; III

LAPLANTE, Marc, assistant en recherches, III, IV et V
LABRANCHE, Raymond, interviewer; III
LABRANCHE, Mme Laurence, interviewer; III
LAPORTE, Pierre, assistant en recherches, II et III
MARTIN, Yves, professeur; I
MCLAREN, Suzanne, assistante en recherches; III et IV
MORIN, André, économiste-statistique; IV
MORIN, Gaétane, codificatrice; IV
RENY, Monique, codificatrice; IV
SAVARD, Rémi, interviewer; III
SAVARD, Mme Raymonde, interviewer; III
SAINT-HILAIRE, Suzanne, codificatrice; IV, V
TREMBLAY, Christiane, interviewer; III et V
TREMBLAY, M.-Adélard; professeur et coordonnateur de l'étude; I, II, III, IV et V
TURCOTTE, Denise, codificatrice; IV.

bibliographie

première partie

OUVRAGES GÉNÉRAUX CONSULTÉS

ANONYME. *Enquête sur les tendances de la consommation des salariés urbains* (Vous gagnez 20% de plus, qu'en faites-vous ?). 1955, 105p.

ANONYME. Conditions, attitudes et aspirations des ouvriers, numéro spécial, ***Sondages,*** vol. XVIII, no 2, 1956.

ABELL, Helen. *Alberta Farm Operators and the Level of Living Concept.* Ottawa, Canada Dept. of Agriculture, Economics Division, Marketing Service, 1952.

BARRE, Raymond. *Économie politique.* Paris, P.U.F., 1952.

BUREAU INTERNATIONAL du TRAVAIL. *Méthodes d'enquête sur les conditions de vie des familles.* Genève, 1949.

CARBONNEAU, Gaétan. *Étude sur les revenus des familles dans la ville de Québec en 1939 et en 1945.* Québec, thèse de maîtrise, faculté des sciences sociales de l'université Laval, 1947.

CENTERS, R. et CANTRIL, H. Income satisfaction and income aspiration, *Journal of Abnormal and Social Psychology,* janvier 1946.

CHAPIN, F. Stuart. *The Measurement of Social Status.* Minneapolis, The University of Minnesota Press, 1938.

CHOMBART de LAUWE, P. *La vie quotidienne des familles ouvrières.* Paris, CNRS, 1956, 307p.

CLARK, Lincoln H. (sous la direction de) *The Dynamics of Consumer Behavior.* New York, New York University Press, 1955, vol. I, Consumer Behavior Series.

CLARK, Lincoln H. (sous la direction de) *The Life Cycle and Consumer Behavior.* New York, New York University Press, 1956, vol. II; Consumer Behavior Series.

COLLOQUES INTERNATIONAUX du CNRS. *L'évaluation et le rôle des besoins de biens de consommation dans les divers régimes économiques.* Paris, Éditions du CNRS, 1963.

DEVAUX, A. L'étude psychologique du comportement des consommateurs aux États-Unis, *Études et conjoncture,* vol. II, no 8, août 1956, pp. 740-772.

DION, Léon. L'éducation des adultes, *Cité Libre,* vol. XIII, no 43, janvier 1962, pp. 6-13.

DUESENBERRY, James S. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior,* Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1952, 128p.

FALARDEAU, Jean-C., (édit.) *Essais sur le Québec contemporain,* Québec, P.U.L., 1952.

FALARDEAU *et al.* *Mémoire sur les Allocations familiales.* Québec, faculté des sciences sociales de l'université Laval, mai 1944.

FOOTE, Nelson, (édit.) *Household Decision-making.* New York, New York University Press, 1961, vol. IV, Consumer Behavior Series.

FORTIN, Gérald. Une classification socio-économique des municipalités agricoles du Québec, *Recherches Sociographiques*, vol. I, no 2, 1960, pp. 207-216.

GIRARD, A. Les conditions d'existence des familles: les budgets familiaux en 1946, *Population*, no 1, janv.-mars 1946, pp. 11-47.

GOLDTHROPE, J. E. An examination of the concept of need, *The Sociological Review*, vol. LXII, no 10, 1950.

GOODMAN, Roe. *Sampling for the 1947 survey of consumer finances*, communication présentée à la 106e réunion annuelle. American Statistical Association. Atlantic City, New Jersey, janvier 1947.

GOODMAN, Roe et CANNELL, Charles F. *Sampling errors and components of interview costs in relation to sample design.* Survey Research Center, University of Michigan, s. d., miméo.

GOODMAN, Roe et MACCOBY, Eleanor. Sampling methods and sampling errors in survey consumer finances, *Federal Reserve Bulletin*, août 1947, 10p.

GOODMAN, Roe. *Sampling for the seventh survey of consumer finances*, 1947, miméo., 15p.

HALBWACHS, Maurice. *La classe ouvrière et les niveaux de vie.* Paris, Alcan, 1913.

HALBWACHS, Maurice. *Esquisse d'une psychologie des classes sociales.* Paris, Marcel Renese, 1954.

HALBWACHS, Maurice. *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières.* Paris, Alcan, 1933.

HOUTTHAKKER, H. S. et PRAIS, S. J. Les variations de qualité dans les budgets de famille, *Économie Appliquée*, vol. V, 1952.

INSTITUT NATIONAL de la STATISTIQUE et des ÉTUDES ÉCONOMIQUES (I.N.S.E.E., Paris). *Étude sur les dépenses des ménages*, questionnaire sur les dépenses hebdomadaires. Paris, 8p.

KATONA George. Financial surveys among consumers, *Human Relations*, vol. II, no 1, janvier 1949.

KATONA, George *et al. Contribution of Survey Methods to Economics.* Klein, N.Y., Columbia University Press, 1954.

KATONA, George, Leslie KISK et G. DENT. Methods of survey of consumer finances, *Federal Research Bulletin*, vol. XXXVI, juillet 1950.

KATONA, George et MULLER, E. Consumer attitude and demand, 1950-1952, *SRC Monograph Series*, septembre 1953.

KATONA, George et MULLER, E. Consumer expectations, 1953-1956, *SRC Monograph Series 16*, juin 1956.

KATONA, George. Expectations and decisions in economic behavior, *The Policy Sciences in the United States*, éd. par Daniel LERNER et Harold D. LASSWELL. Stanford, Stanford University Press, 1951, pp. 219-232.

KATONA, George. The predictive value of data on consumer attitudes, *Consumer Behavior*, éd. par Lincoln H. CLARK. New York, New York University Press, 1955, pp. 66-74.

KATONA, George. *Psychological Analysis of Economic Behavior.* New York, McGraw Hill Book Co., 1951.

KEYFITZ, Nathan, *How Small can the sample be*, communication lue à l'American Statistical Association, s.d.

KISK, Leslie. A two stage sample of a city, *American Sociological Review*, vol. XVII, no 6, décembre 1952.

KLEIN, L. R. et MORGAN, J. N. Results of alternative statistical treatments of sample survey data, *Journal of the American Statistical Association*, vol. XLVI, décembre 1951, pp. 442-460.

KLINEBERG, Otto. *Psychologie sociale.* Paris, P.U.F., 1957.

LÉGARÉ, Thérèse. *Conditions économiques et sociales des familles de Gaspé-Nord*, thèse de maîtrise, faculté des sciences sociales, université Laval, mai 1947.

LEIGHTON, Alexander H. *My Name is Legion.* New York, Basic Books Inc., 1959.

MacLEOD, William M. *A review paper of some recent studies*, Economics Seminar, mars 1955.

MacNaughton, M. A., Mann, J. M. et Blackwood, M. B. *Farm Family Living in Nicolet, Québec,* 1947-1948, publication du ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa.

MacNaughton, M. A., Mann, J. M. et Blackwood, M. B. *Farm Family Living in Lonark County, Ontario,* 1947-1948, publication du ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa.

MacNaughton, M. A., Mann, J. M. et Blackwood, M. B. *Farm Family Living in Southeastern Saskatchewan,* 1947-1948, publication du ministère fédéral de l'Agriculture, Ottawa.

Moscovici, Serge et Columelli, F. Contribution à l'étude des aspirations économiques des travailleurs, *Bulletin du Centre d'Études et Recherches psycho-techniques,* vol. VI, no 4, octobre-décembre, 1957, pp. 405 422.

Nuttin, Joseph. *Tâche, Réussite et Échec : Théorie de la conduite humaine.* Louvain, publication de l'université de Louvain, 1953.

Papillon, Marthe. *Études des familles de la ville de Québec.* Québec, thèse de maîtrise, faculté des sciences sociales, université Laval, 1946.

Picard, Gilles. *De l'accessibilité à l'enseignement universitaire chez les fils d'ouvriers.* Québec, thèse de maîtrise, université Laval, mai 1962.

Prais, S. J. et Houtthakker, H. S. *The Analysis of Family Budgets with an application to two British Surveys Conducted in 1937-1939 and their Detailed Results.* Cambridge, University Press, 1955.

Riesman, David. *The Lonely Crowd.* New Haven, Yale University Press, 1950.

Roseborough, Howard. *The Sociology of Consumer Spending.* Boston, unpublished Ph.D. thesis, Harvard University, décembre 1957.

Roseborough, Howard. Some Sociological dimensions of consumer spending, *Canadian Journal of Economic and Political Science,* vol. XXIV, no 3, août 1960, pp. 452-464.

Sewell, William H. *The Construction and Standardization of a Scale for the Measurement of the Socio-Economic Status of Oklahoma Farm Families.* Still-water, Oklahoma, Agricultural and Mechanical College, Agricultural Experiment Station, Technical Bulletin no 9, 1940.

Schuler, Edgar A. et MacKain, Walter. Levels and standards of living, *Rural Life in the United States* (Carl C. Taylor *et al.*) 1949, pp. 295-308.

Stone, R. *Les besoins de biens de consommation.* Paris, CNRS, 1963.

Tremblay, M.-Adélard. Les salariés et le crédit dans le Québec, *Recherches Sociographiques,* vol. I, no 4, oct.-déc. 1960, pp. 503-507.

Wialliams, F. M. et Zimmerman, Carl C. *Studies of Family Living in the United States and other countries.* Washington, U.S. Department of Agriculture, miscellaneous publications, no 223, 1935.

Woodbury, Robert Morse. Méthodes d'enquête sur les conditions de vie des familles; revenus, dépenses, consommation. Bureau international du travail, *Études et documents, série N* (Statistique), no 23, Genève 41.

Zimmerman, Carl C. Ernst Engel's Law of Expenditure for Food, *Quaterly Journal of Economics,* nov. 1932, pp. 68-101.

Zimmerman, Carl C. *Consumption and Standards of Living.* New York, D. Van Nostrand and Co., 1936.

deuxième partie

PUBLICATIONS ET DOCUMENTS À CIRCULATION LIMITÉE

TREMBLAY, M.-Adélard et FORTIN, Gérald. *Premier Rapport annuel,* Centre de Recherches Sociales, Québec, université Laval, décembre 1958, 18p., miméo.

TREMBLAY, M.-Adélard et FORTIN, Gérald. *Manuel technique de l'interviewer,* Centre de Recherches Sociales, Québec, université Laval, mai 1959, pages discontinues, miméo.

TREMBLAY, M.-Adélard. *Deuxième Rapport annuel,* Centre de Recherches Sociales, université Laval, décembre 1959, 30p., miméo.

FORTIN, Gérald. La famille et son budget, *Service Social,* vol. IX, no 1, janvier 1960, pp. 48-56.

TREMBLAY, M.-Adélard. Étude des conditions de vie des familles canadiennes-françaises, *Recherches Sociographiques,* vol. I, no 1, janvier-mars 1960, pp. 106-108.

TREMBLAY, M.-Adélard et FORTIN, Gérald. Les salariés et le crédit dans le Québec, *Recherches Sociographiques,* vol. I, no 4, septembre-décembre 1960, pp. 503-507.

TREMBLAY, M.-Adélard et FORTIN, Gérald. *Troisième Rapport annuel,* Centre de Recherches Sociales, Québec, université Laval, décembre 1960, 90p., miméo.

FORTIN, Gérald et TREMBLAY, M.-Adélard. *Quelques aspects du chômage dans la province de Québec,* mémoire soumis au Comité d'Enquête du Sénat canadien sur la main-d'œuvre et le plein emploi, février 1961, 38p., miméo.

FORTIN, Gérald, TREMBLAY, M.-Adélard et LAPLANTE, Marc. Conséquences du chômage pour le salarié du Québec, *Relations Industrielles,* vol. XVI, no 3, juillet 1961, pp. 289-314.

FORTIN, Gérald et TREMBLAY, M.-Adélard. *Une conception populaire de l'instruction,* mémoire soumis par la Fédération des Caisses populaires Desjardins et de l'Assurance-Vie Desjardins à la Commission royale d'Enquête sur l'Éducation, mai 1962, 75p.

TREMBLAY, M.-Adélard et FORTIN, Gérald (avec la collaboration de Marc LAPLANTE et de Pierre LAPORTE). *Étude des conditions de vie, des besoins et des aspirations des familles salariées canadiennes-françaises,* tome I : Résultats généraux; tome II : Aspects particuliers du comportement et des normes; tome III : Annexes techniques. Québec, Centre de Recherches Sociales, université Laval, mai 1962, pages discontinues, miméo.

Fédération des Caisses populaires Desjardins (en coopération avec l'Assurance-Vie Desjardins). *Les conditions de vie, les besoins et les aspirations des familles salariées canadiennes-françaises,* résumé des rapports sur les études faites par Marc-Adélard TREMBLAY et Gérald FORTIN du Centre de Recherches Sociales de l'université Laval, Lévis, mai 1963, 98p., miméo.

TREMBLAY, M.-Adélard et FORTIN, Gérald. Enquête sur les conditions de vie de la famille canadienne-française : l'univers des besoins, *Recherches Sociographiques,* vol. IV, no 1, 1963, pp. 9-46.

Fédération des Caisses populaires Desjardins. *Compte rendu des Sessions d'étude,* 8e Congrès, Lévis, 1963, 450p., miméo.

FORTIN, Gérald. *Les objectifs de l'étude et sa réalisation,* compte rendu des Sessions d'étude, 8e Congrès des Caisses populaires Desjardins, Lévis 1963, pp. 29-36.

TREMBLAY, M.-Adélard. *La situation économique de la famille dans la société canadienne-française d'aujourd'hui*, conférence télévisée, mai 1963, 22p., miméo.

TREMBLAY, M.-Adélard. *Où va la famille canadienne-française? une synthèse des résultats de l'étude sur les conditions de vie*, compte rendu des Sessions d'étude, 8e Congrès des Caisses populaires Desjardins. Lévis, 1963, pp. 37-45.

FORTIN, Gérald et TREMBLAY, M.-Adélard. Enquête sur les conditions de vie de la famille canadienne-française : la naissance des aspirations, *Recherches Sociographiques*, vol. IV, no 3, 1963, pp. 316-336.

TREMBLAY, M.-Adélard et FORTIN, Gérald. Les loisirs de la famille salariée dans la société technique, *Service Social*, vol. XII, nos 1-2, 1963, pp. 28-55.

THÈSES DE MAÎTRISE

AYOTTE, Robert. *L'influence du crédit à la consommation sur le développement des aspirations des familles salariées*, thèse de maîtrise en sociologie, université Laval, Québec, mars 1961.

TREMBLAY, Christiane. *Notion de besoin; essai critique de deux démarches: Halbwachs et Roseborough*, thèse de maîtrise en sociologie, université Laval, Québec, mai 1961.

DOCUMENTS DU BUREAU FÉDÉRAL DE LA STATISTIQUE
(à circulation restreinte)

I INSTRUCTIONS À L'USAGE DES ÉNUMÉRATEURS

1. Enquête sur les dépenses ménagères, 1938.
2. Enquête sur les dépenses ménagères, 1948.
3. Enquête sur le revenu, 1956.

II QUESTIONNAIRES

1. Enquête sur les dépenses ménagères, 1938.
2. Enquête sur les dépenses ménagères, 1948.
3. Enquête sur les dépenses ménagères, 1955.
4. Enquête sur les dépenses ménagères, 1957.
5. Enquête sur le revenu, 1956.
6. Enquête sur les dépenses de la ferme, 1957.
7. Enquête sur les revenus de la ferme, 1957.

table des matières

Avant-propos 7
Introduction 9

Première partie

DE LA SATISFACTION DES BESOINS À LA NAISSANCE DES ASPIRATIONS

Chapitre I : LES FONDEMENTS HISTORIQUES : DU BUDGET AU COMPORTEMENT GLOBAL DES FAMILLES 17

I. L'approche économique 18
II. L'approche sociologique 22
III. L'approche psychologique 25

Chapitre II : LA STRATÉGIE DE L'OBSERVATION 29

I. Les concepts fondamentaux de l'étude 29
II. Le cadre d'analyse 35
III. L'échantillon 38

Chapitre III : CARACTÉRISTIQUES DÉMOGRAPHIQUES ET SOCIOLOGIQUES DES FAMILLES ÉTUDIÉES 43

I. La grandeur et la composition de la famille 43
II. Le degré d'instruction 46
III. L'occupation des chefs de famille 48
IV. La mobilité géographique 57
V. L'occupation secondaire et le travail féminin 58
VI. Conclusions 60

Chapitre IV : LA SITUATION FINANCIÈRE DES FAMILLES 65

I. Introduction 65

II. Le revenu annuel 66
III. Les sources de revenu 69
IV. Les niveaux de vie 75
V. Conclusions 79

Chapitre V : QUELQUES ATTITUDES DES CHEFS DE FAMILLE ... 81

I. Les attitudes et les comportements de consommation .. 81
II. L'univers des attitudes 82
III. Le traditionalisme et les variables sociologiques 84
IV. L'optimisme et les variables sociologiques 88
V. L'indépendance et les variables sociologiques 90
VI. La prévoyance et les variables sociologiques 90
VII. Les conclusions 91

Chapitre VI : L'UNIVERS DES BESOINS 93

I. Introduction 93
II. Besoins et structure du budget 95
III. Besoins et normes de consommation 110
IV. Besoins et privations senties 121
V. L'univers des besoins 124

Chapitre VII : L'IMAGE DES CONDITIONS DE VIE 127

I. Introduction 127
II. L'image objective des conditions de vie 128
III. L'image subjective des conditions de vie 133
IV. Les relations entre l'image objective et l'image subjective des conditions de vie 137
V. Conclusion 140

Chapitre VIII : LA NAISSANCE DES ASPIRATIONS 143

I. Définition de la situation 143
II. La satisfaction des besoins quotidiens 144
III. L'univers des aspirations 151
IV. Conclusions 163

Deuxième partie

LES ÉTUDES SPÉCIALES

Chapitre IX : LES FONCTIONS DE L'ÉPARGNE ET DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION 167

I. Le fondement théorique de l'épargne et du crédit 167
II. Les comportements d'épargne 168
III. Le crédit à la consommation 180

Chapitre X : LES LOISIRS DE LA FAMILLE SALARIÉE DANS LA SOCIÉTÉ TECHNOLOGIQUE 195

I. La triple dimension du loisir 195
II. Le loisir est un besoin nouveau 197
III. L'utilisation des temps libres 198
IV. Les loisirs qui font l'objet d'aspiration 201
V. Les loisirs pratiqués et les niveaux de satisfaction 203
VI. Les formes de loisirs et les genres de clientèle 204
VII. Les loisirs des chefs de famille : une vue synthétique .. 216

Chapitre XI : LA CONCEPTION DE L'INSTRUCTION 219

I. Une conception populaire de l'instruction 219
II. La conception de l'instruction pour la jeune fille 228
III. Les conséquences de la conception populaire de l'instruction 229

Chapitre XII : LES CONSÉQUENCES DU CHÔMAGE 235

I. Une voie d'approche à l'étude du chômage 235
II. La distribution géographique des chômeurs 237
III. Les qualifications des travailleurs 238
IV. Les conséquences socio-économiques du chômage 239
V. Conclusions 250

Troisième partie

LES ANNEXES TECHNIQUES

Annexe A : ÉTUDE PARTICULIÈRE DE CERTAINS BESOINS 253

I. L'alimentation 253
II. Le vêtement 256
III. Le logement et le mobilier 258
IV. La santé 264

Annexe B : LES TABLEAUX SPÉCIAUX 269

Annexe C : LES OPÉRATIONS DE RECHERCHE 321

I. Les entrevues d'exploration chez les travailleurs salariés 321
II. Le modèle d'échantillonnage 324

Annexe D : LE QUESTIONNAIRE 335

Annexe E : LA CONSTRUCTION DES INDEX ET DES AUTRES MESURES 377

Annexe F : L'ÉQUIPE DE RECHERCHE 393

Bibliographie 395

Première partie : OUVRAGES GÉNÉRAUX CONSULTÉS 395

Deuxième partie : PUBLICATIONS ET DOCUMENTS À CIRCULATION LIMITÉE 399

209069

BIBLIOTHÈQUE SAINT-SULPICE

BIBLIOTHÈQUE
SAINT-SULPICE

209069

500
65

LES ATELIERS DE RELIURE
MARCEL BEAUDRAU

BNQ
000 351 010