

Marc-Adélarde Tremblay et Gérard Fortin  
respectivement anthropologue (1922- ) et sociologue (1928-1997)  
Université Laval  
(1966)

**“Enquête sur les conditions de vie  
de la famille canadienne-française:  
l'univers des aspirations”**

Un document produit en version numérique par Jean-Marie Tremblay, bénévole,  
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi

Courriel: [jean-marie\\_tremblay@uqac.ca](mailto:jean-marie_tremblay@uqac.ca)

Site web pédagogique : <http://www.uqac.ca/jmt-sociologue/>

Dans le cadre de la collection: "Les classiques des sciences sociales"

Site web: [http://www.uqac.ca/Classiques\\_des\\_sciences\\_sociales/](http://www.uqac.ca/Classiques_des_sciences_sociales/)

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque  
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

Cette édition électronique a été réalisée par Jean-Marie Tremblay, bénévole, professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi à partir de :

## Marc-Adélarde Tremblay et Gérard Fortin

respectivement anthropologue (1922- ) et sociologue (1928-1997)

*"Enquête sur les conditions de vie de la famille canadienne-française: l'univers des aspirations"*. Un article publié dans la revue **Recherches sociographiques**, vol. 4, no 3, septembre-décembre 1963, pp. 313-336. Québec: Les Presses de l'Université Laval.

M Marc-Adélarde Tremblay, anthropologue, retraité de l'enseignement de l'Université Laval, nous a accordé le 4 janvier 2004 son autorisation de diffuser électroniquement toutes ses oeuvres.

[Mme Andrée Fortin, fille aînée de M. Gérard Fortin, décédé, nous a accordé le 6 janvier 2004 son autorisation, à titre d'ayant droit des oeuvres de son père, l'autorisation de diffuser la totalité de l'oeuvre de son père, M. Gérard Fortin. Mme Fortin est professeure de sociologie à l'Université Laval et directrice de la revue Recherches sociographiques.]



Courriels : [matremgt@globetrotter.net](mailto:matremgt@globetrotter.net) et [andree.fortin@soc.ulaval.ca](mailto:andree.fortin@soc.ulaval.ca)

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times, 14 points.

Pour les citations : Times 10 points.

Pour les notes de bas de page : Times, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2004 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

Édition numérique réalisée le 22 juillet 2005 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, province de Québec, Canada.



# Table des matières

Liste des tableaux

## Introduction

### I. La satisfaction des besoins quotidiens

1. Concordance entre les revenus et les besoins
2. Le seuil de l'univers des besoins
3. Relations entre la satisfaction des besoins et diverses variables explicatives
  - A. Une vue synthétique
  - B. Facteurs associés à la perception de la situation
4. L'appartenance à l'univers des besoins

### II. L'univers des aspirations

1. Hypothèses générales
2. Position des familles
3. Les objets d'aspiration
4. Le passage des aspirations au rêve

### III. Conclusions

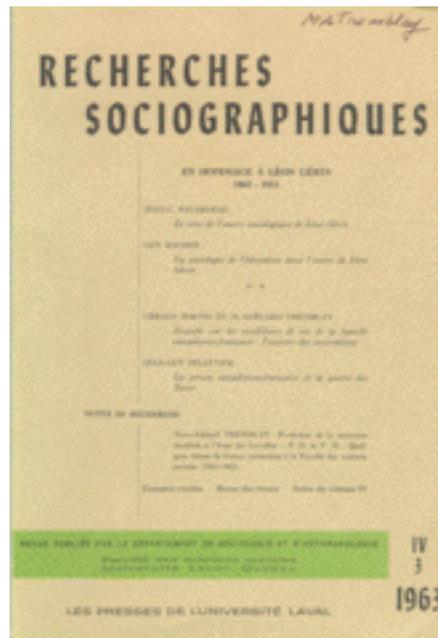
1. L'importance de la définition de la situation dans le mouvement vers l'univers des aspirations
2. Un seuil monétaire différencie le besoin de l'aspiration
3. Les aspirations sont homogènes

## Liste des tableaux

- [Tableau 1:](#) « Votre salaire vous permet-il de satisfaire vos besoins de tous les jours ? »
- [Tableau 2:](#) Satisfaction des besoins selon le niveau du revenu disponible.
- [Tableau 3:](#) Revenu moyen selon le niveau de revenu par unité de consommation et satisfaction des besoins.
- [Tableau 4:](#) Relation entre la satisfaction des besoins et diverses variables explicatives.
- [Tableau 5:](#) « Votre salaire vous permet-il de faire des projets d'avenir ? »
- [Tableau 6:](#) Relation entre le revenu et l'élaboration de projets d'avenir.
- [Tableau 7:](#) Revenu moyen selon le revenu par unité et la possibilité d'élaborer des projets d'avenir.
- [Tableau 8:](#) Répartition de l'échantillon selon la typologie des besoins et aspirations.
- [Tableau 9:](#) Revenu total moyen et revenu moyen (moins l'endettement) par unité de consommation, selon le type d'aspiration.
- [Tableau 10:](#) Relations entre diverses variables et le fait d'appartenir soit au type B, soit au type C.
- [Tableau 11:](#) Objets désirés par la population.
- [Tableau 12:](#) Aspirations réelles et rêves.

## Marc-Adélarde Tremblay

"Enquête sur les conditions de vie de la famille canadienne-française:  
l'univers des aspirations".  
(1963)



Marc-Adélarde Tremblay (1922 - )

"Enquête sur les conditions de vie de la famille canadienne-française:  
l'univers des aspirations". Un article publié dans la revue **Recherches  
sociographiques**, vol. 4, no 3, septembre-décembre 1963, pp. 313-336. Québec:  
Les Presses de l'Université Laval.

## Introduction

[Retour à la table des matières](#)

Le besoin étant défini de façon subjective <sup>1</sup>, l'univers des besoins de la famille constitue pour celle-ci un système normatif qui conditionnera ses conduites économiques. Cependant, la famille dans la définition de sa situation globale doit tenir compte non seulement de ses normes mais aussi du niveau réel de ses ressources, de son revenu. Nous avons pu déterminer que la définition de la situation était aussi influencée par l'histoire de la famille et par certaines dispositions psychologiques. <sup>2</sup>

La définition de la situation par la famille peut cependant porter sur deux objets différents. La famille peut extérioriser sa définition de la situation en exprimant son degré de satisfaction ou de privation par rapport aux différents postes du budget et par rapport à des conduites particulières. Elle peut aussi livrer sa définition en évaluant globalement la situation présente et passée. En général, il nous est apparu que la famille avait beaucoup de difficulté à subdiviser la situation en aspects particuliers et avait plutôt tendance à percevoir

---

<sup>1</sup> Voir. Marc-Adélar TREMBLAY et Gérald FORTIN, « Enquête sur les conditions de vie de la famille canadienne-française : l'univers des besoins », *Recherches sociographiques*, IV, 1, janvier-avril 1963, 9-46. L'enquête a été réalisée, sous la direction des auteurs, par le Centre de recherches sociales de l'Université Laval, grâce à une subvention de la Fédération des Caisses populaires Desjardins et de l'Assurance-Vie Desjardins.

<sup>2</sup> Ces résultats sont analysés plus longuement dans le chapitre VII d'un ouvrage où les auteurs présentent le compte rendu complet de leur recherche et qui paraîtra bientôt aux Presses de l'Université Laval.

globalement ses chances de vie. C'est pourquoi nous voulons consacrer le présent article à l'analyse de la définition globale de la situation.

À ce propos deux questions s'imposent à notre attention : a) comment les familles évaluent-elles leur revenu par rapport à leurs besoins ? et, b) de quelle façon les familles entrevoient-elles l'avenir ? Cette double interrogation 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 dans les objectifs et les projets dont l'individu poursuit la réalisation. Mais tous ces différents indices qui manifestent à des degrés divers, à travers divers 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 s'exprimera à travers des aspirations seulement si l'individu a réussi au préalable à satisfaire la plupart de ses besoins 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. 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 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, puis on analysera comment s'effectue le passage du besoin à l'aspiration et comment les aspirations deviennent des rêves.

# I

## LA SATISFACTION DES BESOINS QUOTIDIENS

### *1. Concordance entre les revenus et les besoins*

[Retour à la table des matières](#)

Lorsque nous posons à la mère de famille la question suivante :

« Est-ce que voire 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 correspondront une forte acquisition de biens et de services et la réalisation des normes de consommation. Inversement, un faible revenu ne permettant pas l'acquisition de biens et de services nombreux sera jugé inadéquat par rapport à l'ensemble des besoins.

Une minorité de familles n'adhèrent pas ou n'obéissent pas aux normes de consommation de l'ensemble. On peut donc prédire 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 adéquat. 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 adéquat.

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 points 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, l'esprit de prévoyance favorable à une planification à long terme, etc., sont autant de prédispositions individuelles qui peuvent influencer la définition de la situation.

**TABLEAU 1**

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

Réponse	FRÉQUENCE		Revenu moyen (en dollars)
« Entièrement »	762	62	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 leur 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 des 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 seulement. En général, il semble donc qu'un revenu annuel variant entre \$4,000 et \$4,500 soit nécessaire 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 ». <sup>3</sup> Il faudrait des revenus additionnels pour que la famille puisse satisfaire complètement l'ensemble de ses besoins essentiels.

**TABLEAU 2**

Satisfaction des besoins selon le niveau du revenu disponible.

Satisfaction des besoins	Nombre de familles selon le 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

## *2. Le seuil de l'univers des besoins*

[Retour à la table des matières](#)

Provisoirement, on pourrait fixer à \$4,000, soit environ \$1,100 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 jugés essentiels. Tant et aussi longtemps que la famille n'a pas atteint ce niveau elle ne peut nourrir de projets.

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 \$3,500 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

<sup>3</sup> S. Moscovici et F. COLUMELLI, « Contribution à l'étude des aspirations économiques des travailleurs », *Bulletin du Centre d'études et recherches psychotechniques*, VI, 4, octobre-décembre 1957, 405-421.

tableau 3. Même si le revenu de ceux qui affirment que leur salaire est adéquat est toujours supérieur au revenu de ceux qui prétendent le contraire, les écarts de revenu à l'intérieur d'une catégorie particulière (faible, moyen, élevé) sont suffisamment grands pour justifier un examen plus attentif. On note que 9% des familles (128) ayant un faible niveau de revenu par unité

**TABLEAU 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 »	\$3,564	(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)

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 correspondant à 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 satisfaites 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.

Au moment de l'analyse de l'image subjective des conditions de vie, nous avons repéré deux catégories de familles déviantes : les unes se réfèrent 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 en deux catégories : celles qui ressentent des besoins inférieurs à la norme générale et celles qui définissent leurs besoins comme supérieurs à ceux de l'ensemble.

### *3. Relations entre la satisfaction des besoins et diverses variables explicatives*

#### **A. Une vue synthétique**

[Retour à la table des matières](#)

**TABLEAU 4**

*Relation entre la satisfaction des besoins et diverses variables explicatives. \**

<b>Variables explicatives</b>	<b>Relation avec la satisfaction des besoins</b>
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 demeurent significatives lorsque le niveau du revenu disponible est tenu constant.

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, par rapport à la plupart des variables explicatives, cette population se divise en sous-groupes fortement différenciés. C'est là un fait assez nouveau par rapport aux observations effectuées jusqu'ici. En effet, dans nos analyses

précédentes, la structure des besoins, les privations ressenties et la relation entre les possibilités de privation et les préoccupations étaient : en liaison 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 l'hypothèse selon laquelle la situation est définie dans son ensemble plutôt que dans ses aspects particuliers (définition globale plutôt que définition analytique).

## **B. Facteurs associés à la perception de la situation**

[Retour à la table des matières](#)

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 dont disposera la famille. Mais, à revenu égal, il n'y a plus de différence entre le milieu rural et le milieu urbain. C'est là, croyons-nous, un des indices les plus révélateurs 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 essentiels 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 avons 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 fonds de retraite 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 ne participent ordinairement pas à des caisses de retraite et ils ne peuvent pas non plus s'appuyer sur des mesures leur assurant une 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 quant à la structure des besoins. Elle est non seulement plus simple, mais aussi plus conforme à 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 du travail, et par la perception qu'a le travailleur de la sécurité que lui apportera 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'échelle construite à partir de 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 items considérés sont les possessions matérielles et « culturelles » accumulées par la famille depuis le début 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 difficile, 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, un salaire actuel élevé ne peut pas satisfaire tous les besoins non comblés depuis une assez longue période.

e) *La mobilité professionnelle.* L'examen d'un autre aspect de l'histoire de la famille - l'expérience professionnelle du chef de famille - peut apporter une confirmation supplémentaire à l'hypothèse initiale. Les familles qui sont en pleine ascension (mobilité ascendante), c'est-à-dire celles dont le chef a maintenant une occupation exigeant plus de qualifications que celle qu'il exerçait auparavant, se montrent plus satisfaites de leur revenu. Encore une fois, une situation passée favorable semble rendre le travailleur plus optimiste dans son évaluation globale de la situation présente.

1) *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 adéquat pour leurs besoins tandis que les pessimistes ont tendance à le juger inadéquat. 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 les dépenses au jour le jour, ont tendance à juger leur salaire insatisfaisant. Il est possible toutefois qu'il s'agisse ici d'une conséquence plutôt que d'un antécédent favorisant un 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 maintenir la famille dans cet univers des besoins. Les deux explications sont valables soit pour des individus différents, soit pour les mêmes individus.

g) *L'usage du crédit.* Une autre relation qui joue 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 par rapport à leurs besoins. Par ailleurs, la relation entre l'usage du crédit et l'évaluation du salaire se vérifie 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 possibles et, semble-t-il, elles valent toutes les deux. Voici la première : à revenu égal, ceux qui utilisent le crédit ont un niveau de besoins supérieur à ceux qui ne l'utilisent pas. Cette hypothèse a été confirmée par les résultats déjà présentés. Ceux qui achètent le plus à crédit sont soit les familles locataires, soit les familles qui dépensent plus que les autres pour l'achat de mobilier moderne et pour l'achat et l'entretien d'une automobile. Elles ont donc effectivement des besoins supérieurs à ceux des autres familles par rapport à ces biens. On peut soumettre 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 portant momentanément son pouvoir d'achat à niveau tel que ses revenus futurs seront sérieusement hypothéqués. Les nouvelles obligations familiales rattachées au remboursement d'emprunts ou à l'achat à crédit peuvent compromettre, à des degrés divers, la satisfaction des

besoins quotidiens de la famille. Plus le montant des remboursements hebdomadaire et mensuel sera élevé, plus la dette nuira à la satisfaction des besoins familiaux. À niveau de revenu équivalent, 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 par rapport à l'ensemble de ses besoins. C'est ainsi que la satisfaction de besoins nouveaux par l'usage du crédit (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 à l'égard des besoins de base.

#### *4. L'appartenance à l'univers des besoins*

[Retour à la table des matières](#)

Si l'on veut tenir compte des familles qui obéissent à la norme générale de consommation et de 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 du revenu disponible qui garde une famille prisonnière dans l'univers des besoins. En effet, c'est à partir surtout de la définition que se construit la famille de sa situation et de l'image qu'elle a de ses conditions de vie que s'établit 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 ; et, 2° les normes individuelles de consommation.

## II

# L'UNIVERS DES ASPIRATIONS

### *1. Hypothèses générales*

[Retour à la table des matières](#)

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 déjà définie <sup>4</sup>, 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 <sup>5</sup> ont énoncé l'hypothèse que le passage à l'univers des aspirations n'est possible que lorsque l'ensemble des besoins quotidiens sont comblés. Selon eux, ce n'est qu'au moment où l'individu a acquis une certaine indépendance vis-à-vis 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 termes, ils ne précisent pas si le fait d'avoir dépassé le seuil monétaire de la satisfaction des besoins suffit à provoquer l'apparition des aspirations. Ce sera la un point qu'il nous faudra élucider, tout en cherchant à vérifier leur hypothèse.

---

<sup>4</sup> Marc-Adélar TREMBLAY et Gérald FORTIN, op. cit., 10.

<sup>5</sup> Op. cit., 412 et passim.

Par ailleurs, comme nous venons de le montrer, 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 chaque individu 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*

[Retour à la table des matières](#)

La participation subjective des familles à l'univers des aspirations a été mesurée à l'aide des deux questions suivantes :

« 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 questions sont apparues comme parfaitement équivalentes. Ce résultat nous a permis d'en conserver une seule pour les fins de la présente analyse, 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'éclairer 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.

TABLEAU 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

En effet, on peut fixer comme seuil minimum de l'univers des aspirations un revenu variant de \$4,000 à \$4,500, c'est-à-dire le même montant que le seuil maximum de l'univers des besoins. Il semble donc y avoir une certaine continuité entre les deux univers.

Cependant, même si la relation est très marquée entre le revenu dont dispose la famille et 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, en se reportant au tableau 7, que 98 familles ayant 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 \$5,500 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 inférieur réussit à combler les besoins quotidiens tout en laissant un surplus pour permettre d'élaborer des projets d'avenir. 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 6

*Relation entre le revenu et l'élaboration de projets d'avenir.*

Élaboration de projets d'avenir	Nombre de familles selon le revenu par unité de consommation		
	Bas	Moyen	Élevé
<b>Oui</b>		98 <	272 >
<b>Non</b>	380 >	292 <	137 <
<b>TOTAL</b>	478	524	418

TABLEAU 7

*Revenu moyen selon le revenu par unité  
et la possibilité d'élaborer des projets d'avenir.*

Élaboration de projets d'avenir	Revenu par unité de consommation					
	Faible		Moyen		Élevé	
<b>Oui</b>	\$3,610	(98)	\$4,410	(272)	\$5,580	(281)
<b>Non</b>	\$3,150	(380)	\$3,830	(292)	\$5,030	(137)

Mais, est-ce la 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'élaborer des projets d'avenir, et nous avons construit à partir de là une typologie des familles. Nous nous sommes servi des trois questions citées plus haut. À partir des réponses obtenues à ces questions, nous avons distingué cinq types de familles :

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. Parmi 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.

**TABLEAU 8**

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

<b>TYPES</b>	<b>FRÉQUENCE (%)</b>
A	34
B	18
C	10
D	26
E	13
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>

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 tout à fait 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 avons déjà prévu l'existence du type B (voir tableau 5), le type C est complètement nouveau et contredit même l'hypothèse générale.

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 pourrions 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 du type B, l'avenir est défini de façon plutôt négative et le pessimisme est très marqué. Au contraire, chez celles du type C, l'avenir est défini de façon positive et l'optimisme règne. Nous avons déjà vu 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 familles des types B et C ont un revenu à peu près égal ; ce revenu est intermédiaire entre le revenu des familles du type A et celui des familles 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 ce seuil est défini par le revenu.<sup>6</sup> 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 à celui des familles du type B qui n'entretiennent pas d'aspirations. Là où ces deux types de familles sont véritablement déviants, c'est dans l'évaluation du salaire par rapport

<sup>6</sup> 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 on considérait le revenu net par unité.

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 satisfaites. Cette explication, qui est sans doute partiellement valable, ne nous permet pas toutefois de saisir pourquoi ces mêmes familles du type B, qui sont satisfaites de leur salaire, ne passent pas à l'univers des aspirations alors que les familles du 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 tour à tour les différentes variables qui se rapportent à l'histoire de la famille.

**TABLEAU 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, laisse quand même un peu perplexe. 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 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 même 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.

*d) Le niveau professionnel.* De façon générale, il semble bien que les familles du type B sont présentement dans une situation globale plus difficile que celles du type C et qu'elles y sont depuis une assez longue période. Les familles du type B ont en général un niveau professionnel plus bas que les familles du type C. On retrouve ces familles surtout parmi les travailleurs semi-qualifiés et les manœuvres, alors que les familles du 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 ou à l'autre et la satisfaction au travail, d'une part, et l'index de sécurité objective, d'autre part, confirme cette relation avec l'occupation. Dans les familles du type B, la satisfaction au travail est plus faible que dans les familles du type C. De même, les familles du type B possèdent moins de sécurité que les familles du type C. En effet, elles ont un portefeuille d'assurances moins bien garni, sont dépourvues de fonds 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 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 financière 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 vu que 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 du type B est plus âgé que celui des familles du type C. Ainsi, dans les familles du 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 commence à être à son déclin sur le plan professionnel, il devient impossible de continuer à chérir des projets d'avenir. Ce serait, somme toute, augmenter ses chances de frustration. Mieux vaut s'en tenir au niveau des besoins que l'on espère au mieux pouvoir continuer à satisfaire. 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 besoins 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 mouvoir dans l'univers des aspirations. Les projets qu'on peut des 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 du 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 le recours au crédit ne permet pas de combler les besoins quotidiens. 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 des remboursements, tout projet d'avenir ou toute aspiration semble impossible.

**TABLEAU 10**

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

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

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

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 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. Au plus, ces remboursements exigent-ils quelques petits sacrifices, mais ces sacrifices sont acceptés soit en vue d'obtenir des biens jugés plus importants, soit 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 l'élaboration de tout projet d'avenir.

Dans le cas des familles du type B, le salaire actuel permet à peine de satisfaire 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 du type C. Cependant, vu que 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 quotidiens 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 du type A ont un salaire permettant à la fois de satisfaire les besoins et d'accumuler des épargnes. Par ces épargnes, ou par le recours à 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 semble pas devoir 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.

### 3. Les objets d'aspiration

[Retour à la table des matières](#)

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 biens nécessaires de la vie courante.

**TABLEAU 11**  
Objets désirés par la population.

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

Nous ne savons pas encore s'il s'agit d'aspirations véritables ou de simples rêves. Cette différenciation sera faite plus loin. 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.

Au-delà 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'un fonds de retraite et, en général, de tous les autres mécanismes qui confèrent à la vieillesse un élément de sécurité. La sécurité à court terme s'exprime surtout par le désir de participer à un programme 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 la propriété est souhaitée par quatre familles sur dix. Nous avons déjà vu par ailleurs que le besoin de logement était moins fortement ressenti que les besoins nouveaux, tels que 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 une instruction pour 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, 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 propriétaires 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 traditionnel. 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 désirables que sur le plan des besoins quotidiens.

#### *4. Le passage des aspirations au rêve*

[Retour à la table des matières](#)

Même si une famille exprime des désirs par rapport à ces quatre objets, cela ne veut pas dire nécessairement que nous sommes en présence d'une aspiration. En effet, si le bien désire 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 du revenu disponible et le caractère plus ou moins adéquat de ce revenu par rapport à l'ensemble des 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 s'abaisse 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 désires, 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 la moitié des familles l'objet désiré est un rêve et non une aspiration réelle. Le tableau 12 fournit les données de base sur lesquelles s'appuient nos analyses.

Ce tableau révèle 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 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 expansion continuelle, l'objet d'aspiration dont le terme est assez rapproché peut facilement entrer dans l'univers des besoins plutôt que demeurer dans celui des aspirations. C'est sans doute le cas de l'automobile et du mobilier.

**TABLEAU 12**  
Aspirations réelles et rêves.

Objet désiré	Proportion de la population pour laquelle 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

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 affectées à la réalisation de projets considérés depuis déjà assez longtemps.

## III

# CONCLUSIONS

### *1. L'importance de la définition de la situation dans le mouvement vers l'univers des aspirations*

[Retour à la table des matières](#)

D'après les enseignements de 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, 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 la famille d'emblée dans une situation favorable par rapport à sa norme de besoins, 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 aspirations et on se restreindra à 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, sur le plan de la définition de 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 de nouveaux biens. Le seul facteur qui poussera à 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 situent 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-delà de cet univers des besoins quotidiens. Si toutefois l'amélioration de la situation objective devenait permanente, la famille se donnerait alors une autre définition de la situation et son comportement deviendrait beaucoup plus rationnel. Cela est d'autant plus vrai si cette 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***

[Retour à la table des matières](#)

Un résultat important de cette analyse est la détermination en termes monétaires 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 faible, plus le fatalisme aura des chances de 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*

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons vu que les besoins étaient homogènes pour l'ensemble des travailleurs salariés, peu importe le niveau du 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 par la culture de masse non seulement par rapport à la consommation quotidienne mais aussi par rapport aux biens jugés désirables dans un avenir prochain.

Gérald FORTIN et Marc-Adélar TREMBLAY  
*Département de sociologie et d'anthropologie,  
Université Laval.*

Fin du texte