

ANALYSE SOCIOLOGIQUE DES ATTITUDES ECONOMIQUES DES SPORTIFS

Notre propos pourrait facilement être provocateur et vouloir réorganiser les frontières scientifiques en mettant en avant l'arbitraire des découpages hérités de l'histoire des sciences. La rébellion contre des modèles qui ne nous conviennent pas est tentante. En tant que sociologue nous pourrions nous satisfaire d'une mise en exergue des limites de certains modèles des sciences économiques. Inversement des économistes pourraient à souhait rechercher les implications ou les présupposés des interprétations sociologiques

Cette confrontation entre sociologie et économie ne vise pas non plus la célébration naïve d'une interdisciplinarité qui masquerait les profondes divergences qui existent entre la plupart des approches économiques et sociologiques. Notre projet est ici d'abord d'apporter des éléments empiriques issus de l'observation des comportements "économiques" des agents. Cela nous permettra d'ancrer les indispensables problèmes épistémologiques que posent les relations entre les sciences sur des analyses précises.

Nous voudrions montrer que les dépenses financières pour des pratiques sociales (sportives dans notre cas) sont à comprendre dans le cadre d'une genèse sociale complexe où des marquages durables de conditions et de positions sociales se croisent avec les histoires des agents au sein d'espaces de pratiques, eux-mêmes obérés d'un passé.

Ainsi nous refusons de considérer l'aspect économique des pratiques sociales comme une question exclusivement économique. En affirmant que le coût financier des pratiques est digne de

l'intérêt des sociologues nous proposons une étude qui vise à comprendre les attitudes des individus face à la dépense.

La réflexion sociologique sur le coût des pratiques sportives était relativement originale à ses débuts en 1985 (1). On observe actuellement des signes qui tendent à indiquer que le problème des coûts des pratiques sociales et des consommations est une préoccupation partagée simultanément par des "décideurs" (collectivités locales, Ministères, Conseil économique...) et par un public plus large (voir par exemple l'émission de télévision "combien ça coûte" sur T.F.1 ou la multiplication de revues qui comparent les rapports qualité-prix...). Ces attentions aux coûts n'ont évidemment pas les mêmes finalités. Il y a des préoccupations de gestion et une volonté de clarification, on calcule la rentabilité des filières universitaires en comparant les prix de revient des étudiants (voir les travaux de l'I.R.E.D.U. et notamment de F. Orivel). Des soucis démographiques et politiques appuient la constitution de données sur le coût des enfants. En outre il y a des attentes sociales, la dénonciation ou l'éloge de l'argent sont prisés (2), ils suscitent et alimentent de nombreuses croyances.

-
1. Ce travail a débuté dans le cadre d'un contrat du Ministère de l'Industrie et de la Recherche (M.I.R. n°84.D.1582) réalisé par les membres du laboratoire A.P.S et sciences sociales (U.S.H.S.-U.F.R.S.T.A.P.S.)
 2. Dénonciations et éloges sont nombreux, à titre illustratif voir Passet R., Exclusion sociale et faillite du sens. Le Monde diplomatique, La ville partout et partout en crise, Oct. 91. Il déclare que "L'argent pénètre tout (et pourrait tout) : l'art, le sport et - on le sait bien - la politique."

Cette étude s'inscrit donc actuellement dans un contexte tendant à favoriser les analyses descriptives ou dénonciatrices et les usages politiques des données. Mais les coûts des pratiques ne sont pas simplement au centre d'enjeux politiques et économiques éloignés de la pratique. L'analyse des représentations des individus (observées à partir de classements) montrent que les aspects économiques des sports sont traversés par des enjeux sociaux.

Lors de notre enquête nous avons pu assister à de véritables mises en scènes d'ostentation ou de dissimulation du coût. Nous avons demandé que le répondant classe son sport par rapport à son coût et désigne les sports les plus et les moins coûteux. On constate que beaucoup de sportifs ne veulent pas que leur pratique soit jugée la plus chère alors que d'autres préfèrent mettre en avant les coûts de leur pratique. Il y a des attitudes, peut-être des stratégies, de mise en avant ou de minimisation des coûts des sports. Par exemple les pratiquants de tennis réagissent à la divulgation en ne se désignant que très rarement comme l'activité la plus coûteuse (2% contre une moyenne de 9,8% chez les autres sportifs) ou au contraire en ski et en équitation où on observe une auto-désignation comme activité la plus coûteuse de façon plus importante que la moyenne (21% contre 12,1% pour le ski et 20% contre 9,2% pour l'équitation) (3).

Pourtant si certains éléments du contexte incitent à penser que l'analyse des coûts est intéressante, les réactions (sportifs répondant au questionnaire, chercheurs, relations, etc.) montrent que beaucoup d'individus ont tendance à penser, selon des modes différents, que cette question est de peu d'intérêt. Pour certains le coût résulterait des nécessités des pratiques sportives, d'autres suggèrent que les dépenses varient selon les

revenus des pratiquants. Enfin, de façon plus subtile, se développe une argumentation tendant à affirmer l'existence d'un calcul de l'agent à partir de ses intérêts. Non seulement l'analyse des coûts est à faire pour saisir comment les dimensions économiques des sports sont à comprendre par rapport aux enjeux sociaux y afférents. Mais en outre l'explication des coûts financiers des sports dévoile de nombreux lieux communs.

1. Coût financier des sports et enjeux sociaux.

Les premières analyses descriptives (4) attestent de l'étendue de la distribution des coûts des pratiques. Une analyse comparée de la distribution de l'offre et des déclarations de coût des agents (5) permet de constater que pour les pratiques appareillées situées dans les sports les plus coûteux l'étendue de l'offre est inférieure à l'étendue des coûts de consommation. En réalité les pratiquants ne se contentent pas de constituer un équipement de "bas" ou de "haut" de gamme, ils composent en multipliant les objets ou en utilisant d'autres objets ou vêtements pour faire du sport. C'est dire qu'aussi bien dans les coûts faibles et les coûts élevés, il existe une sorte de "bricolage" qui aboutit à la composition d'un coût. On utilise une même paire de chaussures pour plusieurs pratiques ou plusieurs paires de chaussures pour le même sport, on emprunte les objets, on loue, on achète ... L'étendue des compositions des agents n'est donc évidemment pas un enregistrement des contraintes de l'offre.

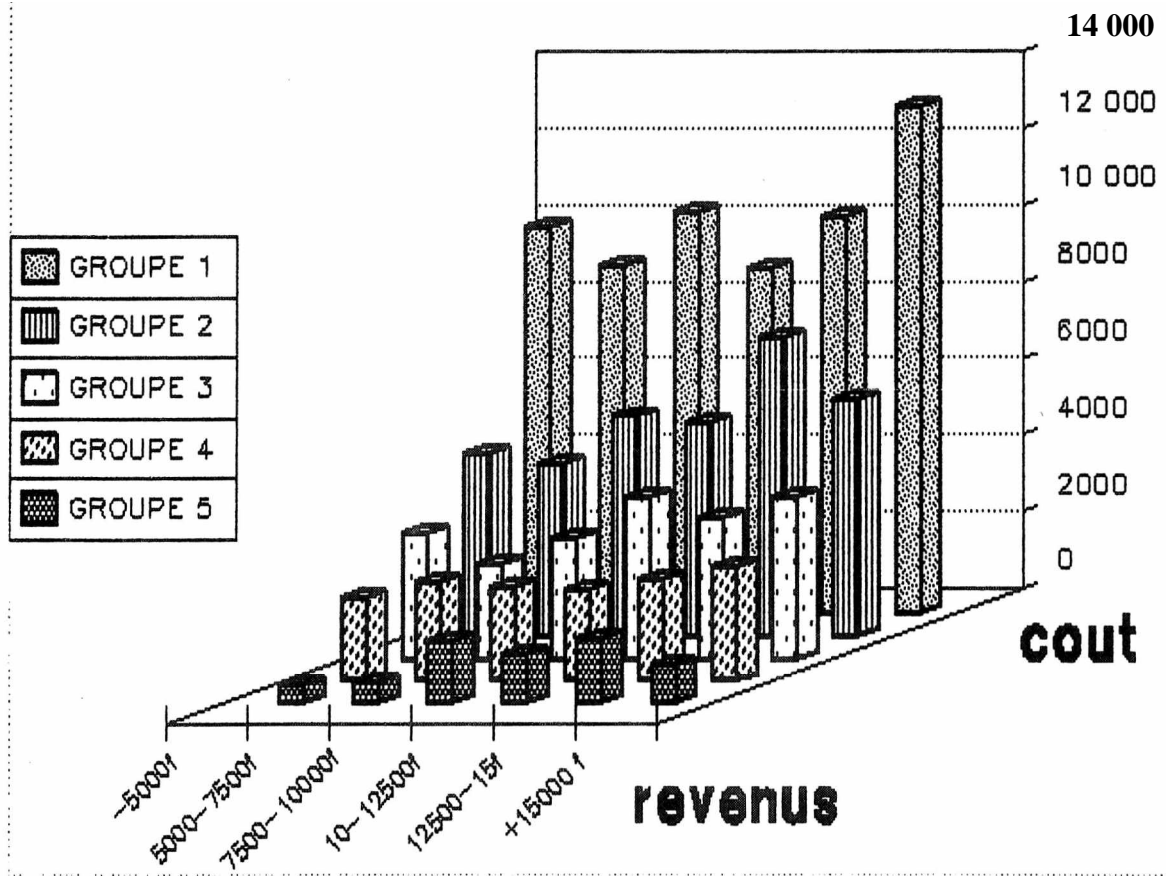
A ce stade de la réflexion on pourrait penser que les propriétés socio-écono

3. Voir Michon B., Ohl F., Faber C., Le prix de la pratique sportive pour le consommateur, compte rendu de fin d'étude. Université de Strasbourg II-U. F.R.S.T.A.P.S.-lab. A.P.S et sciences sociales, mai 1987, 425 p.

4. Voir Michon B., Ohl F., Faber C., op. cit. (1).

5. Voir Ohl F., Pratiques économiques, pratiques sociales : étude de la genèse sociale du coût financier des sports. Thèse de sociologie. Université de Strasbourg II, fév. 1991, p. 538.

COÛT DES SPORTS ET REVENUS POUR LES ACTIFS



miques, en particulier les revenus, sont en mesure de livrer une structure explicative d'ensemble. Effectivement lorsque l'on croise sur la totalité de l'échantillon (6) les coûts des pratiques avec les revenus on constate des corrélations tout à fait remarquables. Cependant ce qui est enregistré-là est simplement une homologie entre les choix de pratiques sportives et les propriétés socio-culturelles (7). Selon une logique identique les coûts sont significativement corrélés avec les diplômes et les catégories socio-professionnelles. Sur l'ensemble de l'échantillon, des correspondances très nettes s'établissent entre propriétés sociales et pratiques. Il est intéressant de constater que si l'on observe des différences plus fines et que l'on précise l'analyse, les correspondances habituelles ne sont pourtant pas systématiques.

Afin d'éviter de se limiter à enregistrer les effets de l'homologie entre propriétés socio-culturelles et choix de pratique, on peut constituer des groupes en fonction d'une proximité du coût moyen (8). Si l'on met en relation les coûts déclarés par les agents dans ces groupes de pratiques et leurs revenus on peut constater que si des différences persistent au sein de chaque groupe de pratiques (les différences entre groupes correspondent aux tendances générales de dépenses en fonction du revenu ou plutôt des homologies entre pratiques et pratiquants),

elles s'avèrent minimales (voir coût des sports et revenus pour les actifs).

Il serait tentant de s'appuyer sur les représentations communes pour suggérer que se sont les contingences des pratiques qui imposent un certain niveau de coût. Il peut sembler naïf de rappeler qu'il est difficile de faire du tennis sans raquette, de la planche à voile sans flotteur, etc. Pourtant nous avons déjà fait remarquer que la diversité des comportements ne pouvait ni s'expliquer par la simple étendue de l'offre (analysée par rapport à un niveau de coût) ni par les seules modalités de pratique. Faire de la planche à voile de "fun" ou de l'équitation de compétition sont des pratiques relativement coûteuses. Mais au sein de chaque modalité sportive il y a des différences de coût très importantes. De la même façon à volume et lieu de pratique équivalents correspondent des coûts hétérogènes.

Les distributions des coûts, tant dans leurs aspects qualitatifs que quantitatifs posent des problèmes de compréhension. La complexité de la dépense échapperait-elle dès lors que l'on veut saisir finement les comportements ? Selon une approche globale (que l'on peut qualifier de socio-économique, macro-économique ou tout simplement sociologique suivant les définitions des champs d'étude que l'on fait) on a vu que des relations assez claires peuvent être observées, il est même probablement possible d'aller plus loin et de mettre en relation (voire en équation) coûts, revenus, endettement, épargne etc. Mais rien n'assure néanmoins que les dépenses des sportifs aient un sens. Il y a une multiplicité de comportements et les secteurs de consommation qui s'agrègent sont très hétérogènes. En effet on peut tenir compte de nombreux éléments dans la composition du coût (matériel, chaussures, vêtements, cotisations, assurances, transports, lectures de revues, etc.). Cette agrégation d'éléments s'inscrit dans de multiples secteurs économiques et l'on peut analyser chacun d'entre eux de façon indé-

6. Soit 2081 personnes distribuées dans 22 sports différents. L'enquête a été réalisée dans la Communauté Urbaine de Strasbourg à partir de quotas constitués en référence aux données démographiques relatives à la pratique sportive à Strasbourg (données très inégales suivant les sports).

7. Nous retrouvons ici les homologies fréquemment évoquées par P. Bourdieu. Voir notamment Bourdieu P., *La distinction, critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, 1979, 670 p.

8. Soit les groupes suivants :
groupe 1 : golf, planche à voile, équitation, ski alpin.
groupe 2 : escalade, vol à voile, tennis, body-building, canoë.
groupe 3 : aviron, escrime, danse, patinage, rugby.
groupe 4 : athlétisme, aérobic, basket-ball, judo, volley-ball, football.
groupe 5 : natation, gymnastique volontaire.

pendante ⁽⁹⁾. C'est pourquoi l'agrégation des différents coûts peut être très variable. Il ne suffit donc pas de retenir un niveau de coût, il faut aussi en saisir la composition. Cette utilisation d'éléments de nature très différente peut expliquer les difficultés qu'il y a à donner un sens aux coûts des pratiques sportives. Pourtant la fréquentation du milieu sportif et des lieux de pratique ne peut faire accepter ni les interprétations réductrices ni le prétexte de la complexité pour ne rien expliquer.

Il y a des sportifs qui choisissent leur véhicule essentiellement en fonction de leur type de pratique, il y a des escadauteurs qui habitent toute l'année dans des camping-cars pour pouvoir plus facilement se déplacer sur les lieux de pratique, il y a des pratiquants d'équitation qui investissent 50% de leurs revenus dans leur sport... Il ne suffit pas d'évoquer l'apparente irrationalité économique qu'entraîne parfois la passion pour le sport pour comprendre les comportements. Il faut saisir la genèse de cette passion pour ensuite comprendre comment un investissement corporel et affectif peut expliquer des attitudes "économiques". Il n'est cependant pas question d'exprimer tous les comportements en terme de passions, elles ne sont qu'une des multiples formes d'investissement des pratiques.

Refusant à la fois de considérer le coût comme le résultat de l'agrégation de comportements obéissants à des logiques différentes et d'accepter de considérer que l'organisation des coûts n'a pas une cohérence singulière, notre analyse se propose de montrer qu'il y a une genèse sociale complexe du coût où

les marquages durables des conditions et positions sociales se croisent avec les histoires sociales des pratiques sportives. L'exercice physique est indissociable d'une certaine structure de l'offre de pratique et d'équipements, mais l'agent qui fait du sport ne se soumet pas simplement à une organisation établie de l'économie. C'est dans l'organisation même des pratiques et dans les processus d'appropriation de la pratique par les agents qu'il faut saisir le sens des différences qui s'expriment dans les coûts des pratiques. Les proximités et différences dans l'économie sportive ne prennent leur sens que par rapport aux usages sociaux qui structurent les pratiques sportives.

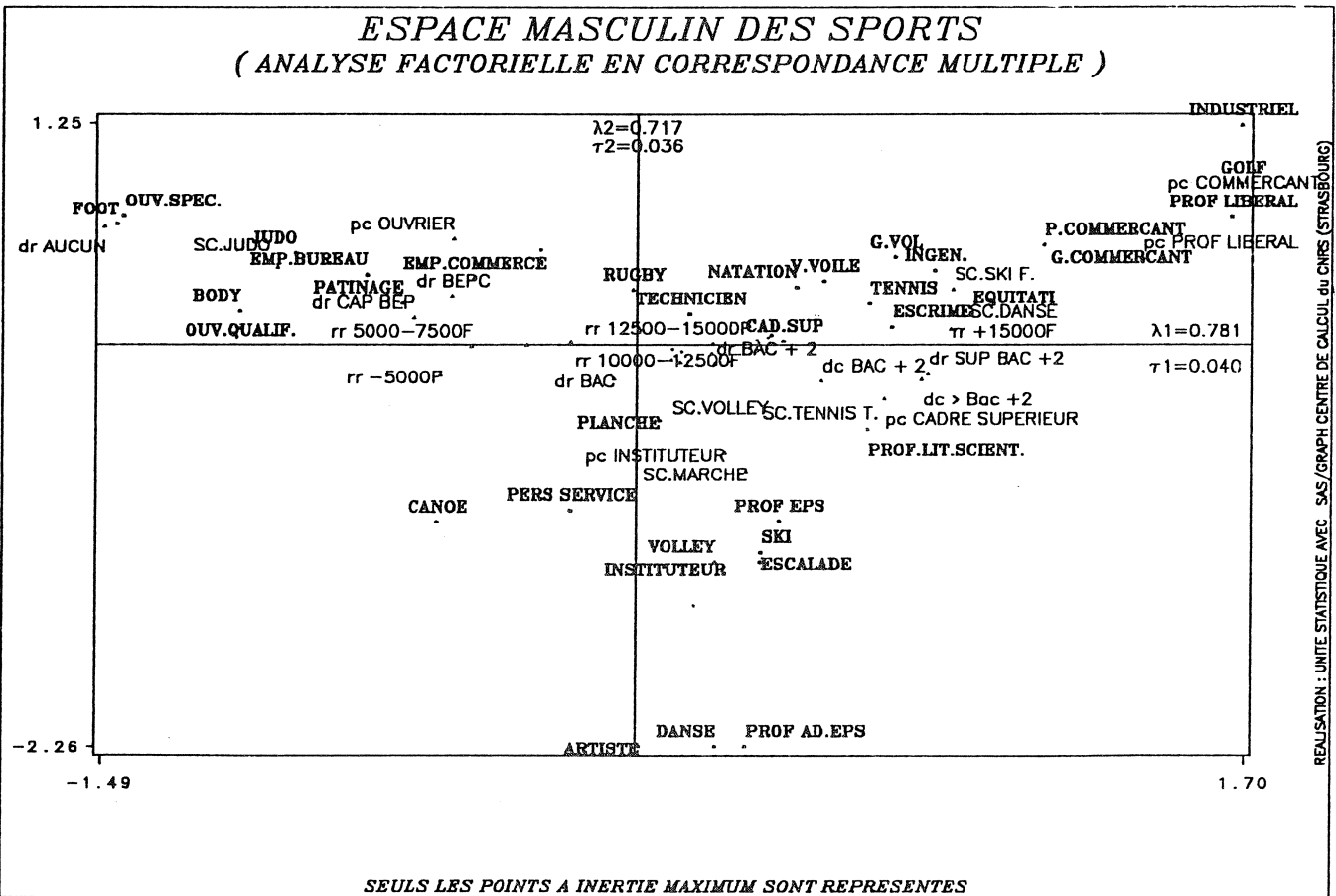
2. Organisation d'ensemble de la distribution des coûts.

Décrire et donner un sens à une organisation globale des coûts des sports déclarés par les agents implique d'interpréter la composition et le niveau des coûts en fonction des propriétés socio-culturelles des agents et des propriétés de leur pratique sportive (niveau, volume de pratique, modalité,...). Il semble donc opportun d'essayer de livrer quelques indications concernant l'organisation et la distribution des sports pour ce qui concerne notre échantillon de population. Nous avons choisi, malgré les critiques que l'on peut adresser à cette forme d'analyse (10), de construire un espace des sports qui nous permettra de servir de référent pour comparer la distribution sociale des pratiques avec l'organisation des coûts. Soucieux

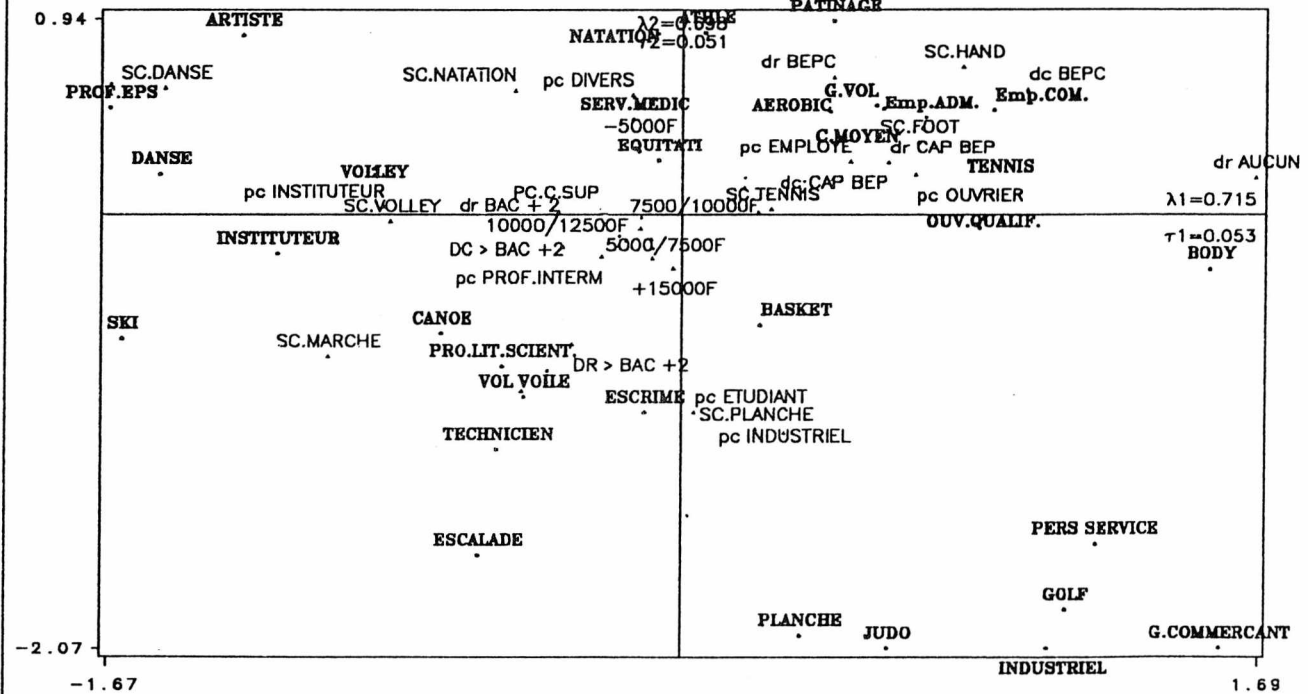
9. La pratique sportive sollicite différents types de marchés. Il y a évidemment les marchés de l'équipement sportif et des articles sportifs mais également les marchés de la presse, médicaux, publicitaires, etc. De plus il faut remarquer qu'au sein de chaque marché s'opèrent des différenciations importantes. N Herpin a pu montrer que les différentes composantes du vêtement connaissent des usages sociaux différents. Voir Herpin N, L'habillement : une dépense sur le déclin. Données sociales, I.N.S.E.E., 1987, pp.388-396.

10. Toute représentation d'un espace des sports est de nature à simplifier la réalité, à refuser les nuances et à évacuer le sens. Cette façon de réifier les pratiques n'est certes pas exempte de critiques (voir les critiques de Suaud C., Espace des sports, espace social et effets d'âge. La diffusion du tennis, du squash et du golf dans l'agglomération nantaise. Actes de la recherche en sciences sociales, n°79, sept. 1989, pp. 2-20) mais elle permet un balisage tout à fait intéressant des relations entre les pratiques et les agents.

ESPACE MASCULIN DES SPORTS
 (ANALYSE FACTORIELLE EN CORRESPONDANCE MULTIPLE)



ESPACE FEMININ DES SPORTS
 (ANALYSE FACTORIELLE EN CORRESPONDANCE MULTIPLE)



REALISATION : UNITE STATISTIQUE AVEC SAS / GRAPH CENTRE DE CALCUL DU CNRS (STRASBOURG)

(LES POINTS A INERTIE MAXIMUM SONT REPRESENTES)

d'éviter de restreindre la lisibilité de l'espace constitué nous avons construit un espace masculin des sports et un espace féminin des sports. Cette segmentation permet d'éviter de mêler les différences liées à la division sexuelle de l'usage des pratiques sportives et aux autres marquages sociaux (voir espaces masculin et féminin des sports).

On remarque une différenciation très nette des choix et ceci aussi bien pour les hommes que pour les femmes. Dans l'ensemble les revenus "pèsent" moins dans l'analyse que les professions et les diplômes. Les choix de pratiques sportives semblent donc plus liés aux dimensions professionnelles et culturelles qu'aux revenus, ils déterminent l'organisation de l'espace alors que les revenus se placent en position significative (qu'ils soient traités en variable active ou illustrative dans l'analyse factorielle). Pour cet échantillon apparaît une organisation différente de celle évoquée par P. Bourdieu qui mettait en avant un déterminisme plus économique (H). Ces différences sont confirmées par l'utilisation de méthodes de classification qui par ailleurs renforcent l'idée d'une distribution différentielle très nette de l'ensemble des pratiques (12).

La comparaison de l'espace des coûts avec l'espace des pratiques permet de saisir les rapports d'homologie entre les choix de pratiques (et leurs caractéristiques) et des coûts financiers. De la même façon que précédemment

des segmentations (13) permettent de saisir plus finement, tout en ayant une vision d'ensemble, les comportements (voir l'espace des coûts pour les actifs).

En croisant les diverses analyses (14) on peut constater que la distribution des coûts n'est pas en relation directe avec la distribution sociale des sports. Il aurait fallu une certaine naïveté pour attendre un tel résultat. Les décalages qui existent méritent d'être repérés et expliqués. Ce qui par contre peut sembler plus étonnant c'est que les coûts ne reflètent pas directement les déterminations économiques qui pèsent sur les agents. L'explication d'un niveau de dépense par les revenus n'est pertinente que lorsque l'on confond l'ensemble des pratiques. A un niveau d'analyse plus fin les relations entre coûts et revenus, bien que ne pouvant être totalement écartées, sont loin de présenter un caractère systématique. Le coût n'est pas lié à de simples contingences pratiques et n'est pas non plus le reflet exclusif des déterminations économiques. Suivant les pratiques des variables telles que les diplômes, les revenus, le volume horaire annuel de pratique, la modalité, le nombre de compétitions, l'ancienneté de la pratique, etc. peuvent être corrélées avec les coûts des sports.

L'agrégation des multiples éléments qui composent le coût a-t-elle un sens ? De façon isolée ces corrélations n'expliquent rien, elles permettent simplement de constater que les coûts des pratiques sportives ne peuvent se comprendre par des déterminismes économiques ou sociaux simples.

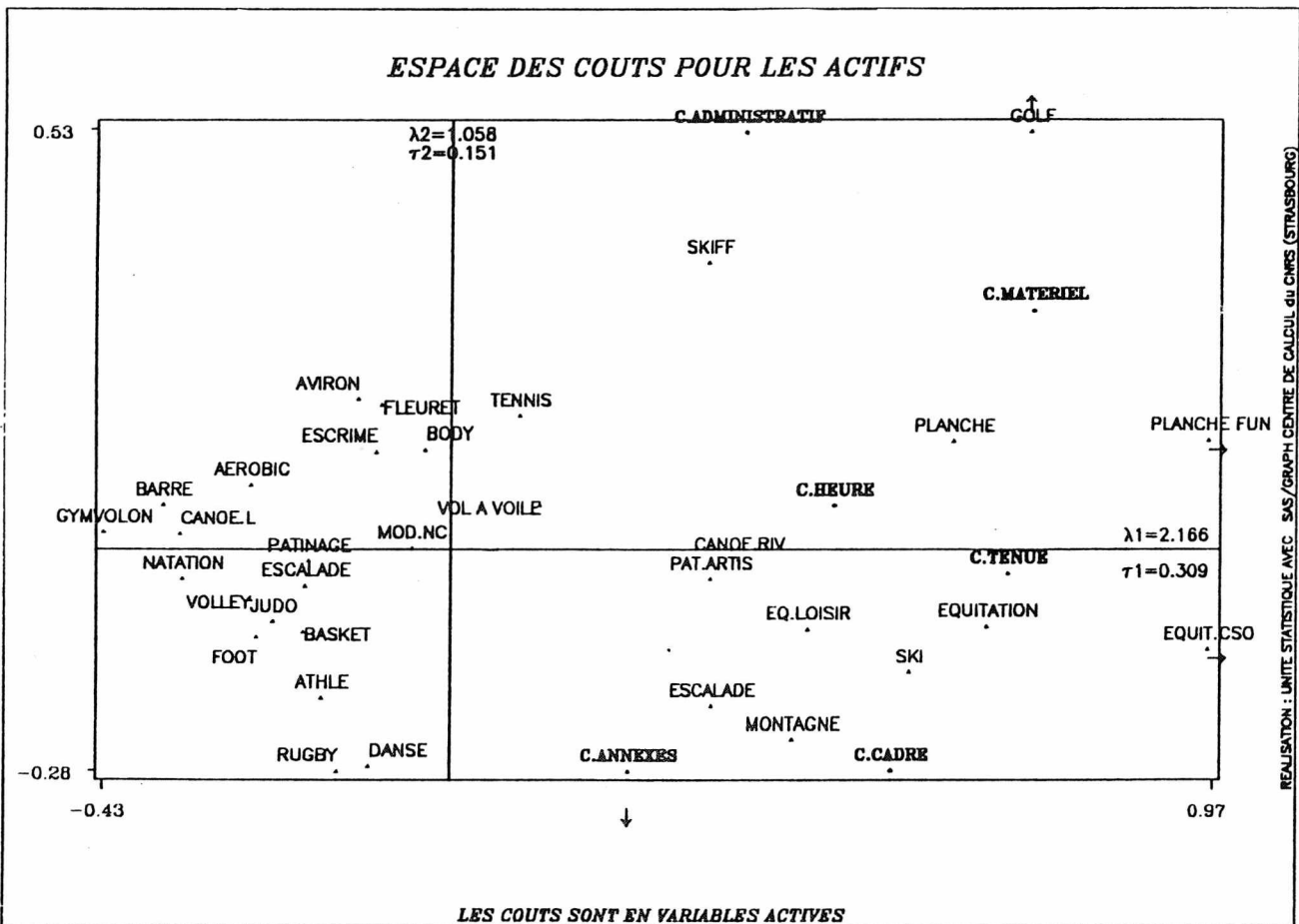
11. P. Bourdieu affirmait que " Tout permet de supposer que la probabilité de pratique des différents sports dépend, à des degrés différents pour chaque sport, du capital économique et secondairement du capital culturel et aussi du temps libre". Voir Questions de sociologie, Paris, Minuit, 1980, p. 192.

12. Il est à noter que si l'on tient compte de la "multi-pratique" c'est à dire des combinaisons de pratiques ces différences sont encore accrues, pour de plus amples informations voir Ohl F., Pratiques économiques, pratiques sociales : étude de la genèse sociale du coût financier des sports. Thèse de sociologie. Université de Strasbourg II, fév. 1991, pp. 132-195.

13. Entre les actifs et non actifs et entre les sexes mais nous avons utilisé des analyses factorielles en composantes multiples et surtout en composante principale étant donné que les coûts peuvent être traités en variable numérique.

14. Nous ne pouvons pas exposer ici l'ensemble des analyses qui permettent une telle affirmation, pour plus d'information voir Ohl F., op. cit. (5).

ESPACE DES COUTS POUR LES ACTIFS



3. Propriétés sociales, caractéristiques de la pratique et coûts des sports

Les constats précédents ne doivent pourtant pas inciter à penser que les variations sont liées aux hasards des agrégations. Il semble que deux grands groupes de variables organisent les explications. Un premier ensemble concerne les propriétés socio-culturelles des individus qui rendent compte des choix de pratique et sont souvent corrélées avec des niveaux de dépense.

Ce premier groupe de propriétés expliquerait une attitude globale face aux consommations ; Elle inciterait l'agent à préférer l'ostentation plutôt qu'une discrète ascèse ou l'inclinerait à rationaliser la gestion de son budget en privilégiant le rapport qualité-prix plutôt que l'esthétique (15). On retrouve ici des données déjà attestées par ailleurs (16). En ce qui concerne les sports nous pouvons constater l'existence d'une relation entre les dépenses et les professions. Il y a des liens simples qui se lisent dans l'espace des sports et dans l'espace des coûts. Le golf et l'équitation ont des coûts moyens élevés (11400 F et 9300 F par an) et sont associés aux professions libérales et aux industriels. Le football est proche des ouvriers et son coût moyen est relativement faible (2000 F. par an). Ce sont des employés (de type administratif et commercial) et des professions intermédiaires qui pratiquent l'aérobic dont le coût moyen annuel est d'environ 2400 F.

Cependant en analysant les différences de coûts selon les professions, au sein de groupes de pratiques constitués à partir de coûts homogènes, des traits caractéristiques ressortent. Par exemple dans les catégories moyennes les employés de type administratif dépensent systématiquement moins que

les employés de commerce (8990 F. contre 11930 F. dans le groupe 1, 4850 F. contre 6180 F. dans le groupe 2, etc.) (17). Les instituteurs se distinguent par leur propension à l'économie. Quelle que soit la tranche de coût considérée ils ont des dépenses inférieures à la moyenne et dans 4 groupes sur 5 les dépenses les plus faibles.

Il ressort également des différences sur l'ensemble des professions : les professions libérales dépensent davantage que la moyenne dans les pratiques coûteuses et moins dans les pratiques peu coûteuses (14 480 F. contre 9600 F. dans les pratiques du groupe 1, 2100 F. contre 2200 F. pour le groupe 4) ; les cadres supérieurs affichent proportionnellement les coûts les plus élevés dans le groupe 2 (7250 F. contre 5090 F.) et les ouvriers dépensent davantage dans les pratiques du groupe 4 (2450F. contre 2200F.).

Il semble, même si l'indicateur des professions n'est pas très fin (18), que les agents investissent d'autant plus financièrement que cette pratique correspond aux activités qui appartiennent, de façon la plus probable, aux sports qui composent le style de vie de leur groupe social d'appartenance. Dans le cas de cette étude limitée nous constatons que si l'on exerce un sport éloigné des habitudes de son milieu on en limite le coût. Il ne s'agit évidemment pas d'une loi prétendant recouvrir l'ensemble des comportements. On peut très bien envisager qu'un souci "d'intégration" à un sport éloigné des pratiques les plus probables de son groupe social d'appartenance puisse conduire à des

15. Voir les analyses de Pinto L. , Le consommateur : agent économique et acteur politique. *Revue française de sociologie*, avril-juin 1990, XXXI-2, pp. 179-197.

16. Voir également les analyses de Bourdieu P., *La distinction, critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, 1979, 670 p.

17. Cette différence ne s'expliquant évidemment pas par une différence de revenu, même s'il existe une légère différence dans les tranches supérieures de revenu, 12,6\$ des employés administratifs contre 17,2\$ des employés de commerce de notre échantillon gagnent plus de 12500 F. par mois, cela ne suffit pas à expliquer les différences lorsque les revenus sont équivalents.

18. On ne tient pas ici compte de l'âge, de la trajectoire professionnelle, de la trajectoire sociale, etc.

effets de "sur-consommation" (19). Il est donc important de noter que cette sorte de distance sociale entre le pratiquant et les marquages sociaux des pratiques sportives est susceptible d'avoir des effets sur leurs définitions économiques (20).

Il semble que dans ce cas, les agents qui dominent un espace de pratiques, par leur nombre, leur présence, leurs investissements affectifs ou en temps, marquent leur territoire en investissant économiquement davantage. L'accroissement d'un coût correspondrait à une sorte de préservation de l'identité de la pratique et de son contrôle. Les hommes dépensent, en règle générale, davantage que les femmes (pour le groupe 1 les hommes dépensent 10320 F. contre 8130 F. pour les femmes, 6360 F. contre 4560 pour le groupe 2, etc.). Il est vrai que dans de nombreux cas les hommes dominent objectivement (en nombre, en volume de pratique,...) et symboliquement la pratique (21). Cependant dans les sports d'un coût moyen ou faible les différences sont moins significatives. Dans les groupes de pratiques où les classes moyennes sont très représentées les femmes ont un coût assez proche de celui des hommes (respectivement 3240 F. et 3320 F. dans

le groupe 3 pour les hommes et les femmes). Lorsque les femmes sont très présentes leurs comportements économiques ne se différencient pas nettement de ceux de hommes. Il semble ici que les processus d'appropriation des pratiques s'expriment dans le domaine économique. Les définitions économiques de la pratique semblent donc partiellement dépendantes des marquages sociaux (qui orientent les choix de pratique) et des systèmes de concurrence entre groupes sociaux (22).

Un deuxième ensemble d'indicateurs semble posséder des vertus explicatives et permet de préciser le sens des distributions des coûts en rendant compte du positionnement de l'agent dans un espace de pratique donné. L'ancienneté de pratique, le volume de pratique ou les modalités d'exercice par exemple sont des indicateurs intéressants. Il est certes assez délicat de dissocier cet ensemble d'éléments eu égard aux nombreux travaux qui ont permis de mettre en évidence les relations entre propriétés sociales et modalités ou styles de pratique. Mais l'objet n'est pas ici de saisir ces multiples relations pour l'ensemble de nos 22 pratiques. Il s'agit bien de comprendre comment une position et une histoire au sein d'un espace de pratique (en tant que variables partiellement dépendantes des positions, marquages et trajectoires des agents) expliquent les attitudes "économiques" qui déterminent un niveau et une forme de coût financier.

Les corrélations entre le niveau de pratique et les coûts pour l'ensemble de l'échantillon sont élevées : les compétiteurs dépensent en moyenne 4300 F. par an contre 3050 F. pour les non compétiteurs) ; Le niveau de compétition intervient également. Le coût est aussi corrélé avec le volume annuel de pratique. 49,6 % des sportifs qui

-
19. Encore que la situation puisse être plus complexe : comme dans des situations de formation continue, le groupe d'appartenance immédiat peut n'être qu'un groupe apparent. Dans ce cas il n'y aurait pas sur consommation mais un rattrapage anticipé. Voir Ch. de Montlibert, L'institutionnalisation de la formation continue, 1990, Strasbourg, P.U.S..
20. La mise en relation de ces deux variables permet une clarification bien qu'il ne soit pas question de négliger d'autres paramètres et notamment les effets des trajectoires sociales sur la définition des coûts financiers des sports.
21. Les hommes dominent en nombre et constituent la référence obligée de la pratique féminine. Presque à chaque nouveau record féminin les journaux ("L'Equipe" notamment) comparent les records féminins et masculins dans de nombreuses pratiques (athlétisme, natation, cyclisme ...). Les records de J. Longo en cyclisme sont comparés aux records masculins des années 50 ou 60 avec des systèmes de péréquations pour tenir compte des évolutions technologiques. La référence obligée de nombreux sports est la pratique des hommes.

-
22. Les explications privilégiant l'existence de nécessités ou de relations directes avec un niveau de ressources économiques se révèlent bien évidemment très simplificatrices même si ces dimensions ne peuvent être négligées.

pratiquent moins de 30 heures par an ont une dépense annuelle inférieure à 1500 F. alors qu'ils ne sont que 20,6 % de ceux qui s'exercent plus de 150 heures par an à avoir les mêmes dépenses. On pourrait à souhait multiplier les exemples au niveau de l'ensemble des sports et dans chaque pratique il est possible de retrouver des relations proches. Cette première série de relations pourrait, si l'on n'y prend garde, accréditer l'explication de la forme et du niveau des coûts par l'utilité ou la nécessité de la consommation de biens et services liés aux sports.

En réalité d'autres variables qui sont totalement indépendantes d'une analyse en terme d'utilité sont également corrélées avec les coûts. L'ancienneté d'appartenance à la pratique, qui est un indicateur de "l'histoire sportive" de l'agent, est souvent en relation avec un niveau et une structure de coût. 48,6 % des sportifs qui ont une ancienneté supérieure à 4 ans dépensent plus de 3000 F. par an alors que les individus qui pratiquent depuis moins d'un an ne sont que 32,9 % à être situés dans la même tranche de coûts. Pourtant on aurait pu penser que les dépenses sont plus élevées lorsque l'on débute que lorsque l'on possède déjà du matériel et des tenues. Si l'on croise les variables ancienneté et volume de pratique on constate qu'elles semblent avoir, dans plusieurs sports, une influence marquée. En aérobic le volume de pratique paraît déterminer les coûts alors qu'en planche à voile ou en golf l'ancienneté de pratique est un élément clef (voir page suivante une visualisation des relations pour le golf).

Dans les sports qui connaissent des mutations (démographiques, changement de population, renouvellement de modalité ...) les pratiquants les plus "anciens" tendent à opérer une nouvelle définition du coût de leur pratique. Les systèmes de concurrence entre les "anciens" et les "nouveaux" ont parfois des effets au niveau de l'organisation de la pratique, de la reconnaissance d'un

style particulier mais aussi de la définition économique du sport.

Les distributions des coûts résultent à la fois de l'existence de marquages sociaux qui déterminent des comportements "économiques" et de l'histoire des agents au sein d'espaces de pratique.

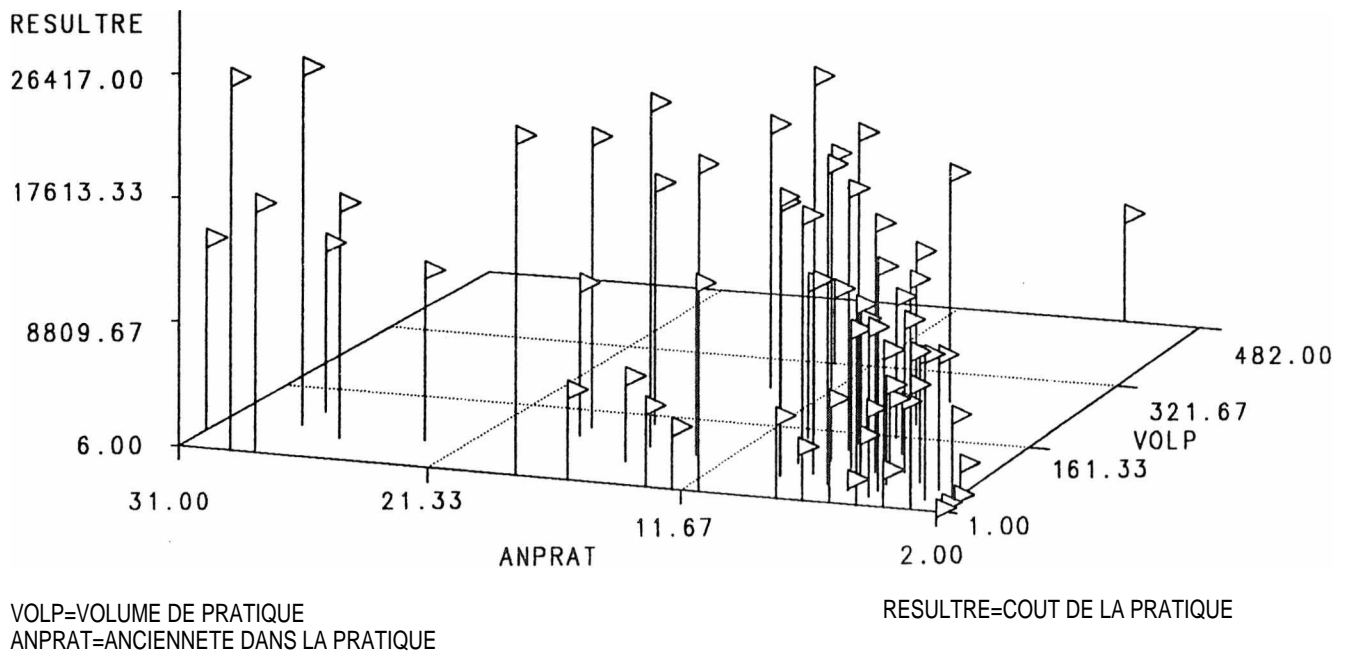
4. Coût et éthos

Il est délicat de prétendre comprendre l'origine des dépenses des sportifs sans saisir les relations qui se tissent entre les sportifs au sein d'un espace de pratique donné. Si le volume et l'ancienneté de pratique, le niveau de compétition, les modalités d'exercice, etc. sont corrélés avec les coûts ce n'est pas parce qu'ils expliquent à eux seuls, ensemble ou séparément, des dimensions spécifiques des coûts. On ne saurait valider l'explication du renouvellement du matériel par le volume de pratique ni de la gamme d'équipement par le niveau de pratique ou encore du type de matériel par les modalités... Il y a des débutants qui achètent du haut de gamme, des pratiquants occasionnels qui dépensent beaucoup etc.

On ne peut additionner ces variables pour analyser la genèse des coûts. On ne trouve pas une organisation identique sur l'ensemble des sports. En quelque sorte, chaque espace de pratique est un lieu qui comporte des singularités d'un point de vue des logiques économiques à l'oeuvre. Bien sûr les variables cli-vantes sont proches, les quelques variables citées se retrouvent régulièrement, mais chaque composition est originale.

Il n'y a pas de loi générale, la compréhension se doit de passer par le contexte particulier de chaque sport. Cependant les multiples variables s'organisent selon deux axes, les propriétés sociales et les propriétés de la pratique de l'agent. En fait il semble que pour comprendre la diversité des comportements de dépense l'hypothèse de l'existence d'un

RELATIONS ENTRE COUT, VOLUME, ET ANCIENNETE DE LA PRATIQUE DU GOLF



éthos qui conditionne les attitudes économiques permet de rendre compte de la diversité des éléments qui expliquent les coûts. L'éthos, en reprenant le terme de M. Weber (23) exprime cette sorte de morale économique que l'on retrouve à l'oeuvre dans les consommations des acteurs sociaux. Cette morale qui se traduit en actes "économiques" semble se construire à la fois en fonction des marquages sociaux liés à la famille, aux groupes professionnels et également selon la position de l'individu dans un espace de pratique. Si les données générales liées aux goûts ne sont pas à négliger pour comprendre les choix, l'histoire des individus dans un espace donné permet mieux de comprendre comment se précise un éthos plus spécifique à la pratique.

Les liens entre modalités, volume ou ancienneté de pratique s'expliquent de part le fait qu'ils sont des indicateurs indirects de l'éthos de pratique de l'agent. Ils permettent de placer l'individu dans un espace de pratique et de voir comment des groupes d'individus partagent les mêmes croyances. Croyance dans les bienfaits de la pratique, dans sa valeur, dans ses effets objectifs et symboliques, dans ses intérêts et enjeux mais également croyance en certains usages et contraintes économiques de la pratique. Tous les pratiquants n'ont évidemment pas ni le même éthos ni un éthos spécifique. Les débutants en tant que nouveaux entrants dans un espace ne partagent pas les mêmes "idiomes rituels" (24), ni les mêmes références et reconnaissances dans le domaine des consommations liées à la pratique sportive. Il en va de même pour les sportifs de passage dans une activité (qui se sont inscrits dans une association mais qui ne renouvelleront pas leur cotisation) ou ceux qui importent un éthos marqué par

d'autres sports (effets de la trajectoire sportive sur les comportements).

Par l'intermédiaire de tenues et d'objets techniques les pratiquants se positionnent dans un espace social. Survêtements du club, insignes de niveau de pratique portés sur les vêtements, maillots à l'effigie d'une star sportive, sacs affichant une référence à un événement sportif vécu en commun, ... signifient l'existence de liens et font référence à une histoire et des valeurs communes. Le nouvel arrivant possède généralement quelques éléments constitutifs des équipements de référence, mais souvent il manque une cohérence d'ensemble qui permet de signifier l'appartenance au cercle des initiés. Les nombreuses ventes d'objets et de tenues qui existent dans les associations sportives n'ont que des intérêts économiques mineurs (l'association gagne un peu d'argent et quelques fois le prix est moins élevé que dans les réseaux de distribution classiques). Les consommations de ce type s'expliquent avant tout par leur capacité à signifier l'entrée dans un groupe et à rappeler des valeurs autour desquelles s'organisent des différences de consommations plus subtiles.

Les variables d'ancienneté ou de volume de pratique ont donc une importance avant tout parce qu'elles indiquent une position dans l'espace de pratique qui conditionne un certain nombre d'attitudes par rapport aux coûts des sports. De façon proche il existe bien souvent des liens étroits entre le coût de la pratique et les dépenses en information (journaux et revues sportives essentiellement). Les individus qui ont un coût en information élevé ont, à volume et ancienneté de pratique comparables, des dépenses totales plus élevées que la moyenne. Ce n'est pas le coût supplémentaire lié à l'information qui explique cela. La lecture de journaux et revues sportives associée à une pratique effective, est simplement un indicateur d'un éthos de pratique assez marqué. Lire des revues et journaux qui parlent d'un sport, des compétitions, des exploits

23. Voir Weber M. , L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme. Paris, Plon, 1964, 286 p.

24. Selon l'expression de Goffman E., La mise en scène de la vie quotidienne. Les relations en public, Paris, Minit, 1973, p. 214.

sportifs, des lieux de pratique, etc. c'est participer aux débats et enjeux de la pratique. C'est également un des moyens qui facilite "la complicité d'équipe" (25) en donnant des références et un langage communs.

Il est à noter que les contenus de beaucoup de mensuels sportifs sont constitués par de multiples données relatives aux dimensions économiques des pratiques. L'évolution des modes de financement de la presse explique partiellement la présence d'un volume important de publicités. Mais le contenu même des articles ne peut s'expliquer par de seules contraintes économiques externes. La généralisation des tests portant sur le matériel, les équipements, les lieux de pratique, les services, etc. atteste d'une présence importante de propos dans lesquels les dimensions économiques sont très présentes. Des mensuels comme *Alpirando*, *Montagnes-magazine*, *Planche-mag*, *Wind*, *Mountain-bike*, *Ski-magazine*, *Canoë-kayak*... font de nombreux tests d'efficacité et comparent les prix et rapports qualité-prix. Il y a une sorte de médiation économique par l'intermédiaire de ces revues. Le lecteur traite les informations des revues suivant ses sensibilités, mais sa participation passive au débat lui permet à la fois de s'informer et de préciser ses représentations de la valeur des biens, objets et services sportifs.

Pour autant les revues traitant du sport n'ont pas de monopole de la constitution et de la diffusion des dimensions économiques d'éthos de pratiques. Il y a de multiples médiations qui permettent à l'individu de s'intégrer économiquement à la pratique.

Ainsi l'initiation sportive est aussi une initiation économique, le moniteur ou l'éducateur peut influencer certains pratiquants. Le moniteur de ski par exemple est souvent une référence pour la valeur du matériel spécifique au ski ;

Il est d'autres fois un repoussoir (notamment pour la tenue, quand "elle fait trop moniteur" c'est qu'elle est un peu "ringarde" pour certains pratiquants).

Les pédagogues institués et reconnus ne sont néanmoins pas les seuls agents qui jouent des rôles d'initiateurs économiques. Parfois les initiations sont véritablement ritualisées. Les "bons" surfeurs se méfient des nouveaux arrivants (26) qui semblent les déranger en occupant un espace qu'ils se sont appropriés sans avoir la légitimité que confère la qualité d'expert de la pratique. Lorsque le non expert, touriste le plus souvent, s'aventure sur les vagues on ne lui adresse guère la parole. Il a l'honneur de pouvoir observer les spécialistes dans leurs figures et rituels, et le devoir de s'écarter pour ne pas gêner. Il y a une véritable "mise en scène" du surfeur qui prétexte parfois la technique pour afficher les tenues et modèles de planche qui méritent reconnaissance. L'initiation aux codes et usages de la pratique est aussi une initiation à l'économie de la pratique. Ce n'est que lorsque le nouvel entrant a fait ses preuves en montant sur sa planche que la distance d'initiation se réduit dès que la conversation prend le relais du regard pour poursuivre l'initiation.

Les interactions entre pratiquants sont aussi des ressources déterminantes dans la constitution des attitudes économiques. Les discussions de l'avant et l'après pratique sont souvent fait de commentaires "techniques" sur les équipements. En réalité le discours technique se couvre souvent de l'alibi de l'efficacité pour exprimer des jugements socialement qualifiés. Parmi les conversations qui suivent le squash ou le tennis au bar du club sportif les problèmes de matériel et de tenue sont parfois évoqués. On y donne ses impressions sur les raquettes, les chaus-

25. En référence aux analyses de Goffman E. , op. cit. (23)

26. Nous retrouvons ici les analyses de C. Pociello. *Sports et société*, Paris, Vigot, 1981, 377 p.

sures..., on y échange parfois les "combines" pour se fournir du bon matériel ou pour trouver la meilleure réduction. A travers sa connaissance des objets techniques, sa façon autorisée d'en parler, ses jugements sur le bon et le mauvais matériel on participe aux diverses morales de consommation, on préserve les apparences et on essaie de "garder la face" (27) en faisant état de ses compétences dans le consumérisme sportif.

De façon proche les véliplanchistes qui attendent que le vent se lève évoquent le matériel, observent et comparent les avantages et les inconvénients des marques. Quand le vent tarde ils vont au "Surf-shop" pour poursuivre les échanges d'impressions avec le vendeur. L'éthos de pratique se forme, se modifie et se renforce par ces multiples interactions qui comportent une véritable dimension d'initiation économique aux codes et aux valeurs reconnues par les "bons" pratiquants. Evidemment il y a des affrontements entre les planchistes qui portent davantage sur un style de consommation que sur un style de pratique. Il y a quelques années les adeptes de la marque de planche à voile "P18" dénigraient les acheteurs de la marque "Mistral", les "puristes" de "P18" s'opposaient aux "frimeurs" de Mistral, les choix "économiques" concernant le niveau et le type de dépense s'expliquent ici par un éthos de pratique.

Certains éthos se construisent et s'expriment partiellement par les biais décrits précédemment. Mais il ne saurait être question de globaliser et de réduire la diversité des comportements. Il y a des agents qui ne participent pas aux débats, qui se situent en marge de la pratique, beaucoup ne lisent pas de revues sportives et s'aident de revues consuméristes (Que choisir, 50 Millions de consommateurs) pour choisir le matériel de leur pratique. Ils n'ont pas d'éthos spécifique à la pratique et c'est

d'avantage une morale consumériste qui guide leurs choix de consommation. Ici le milieu familial paraît avoir une grande importance ; Il peut à la fois être à l'origine d'un éthos général de consommation comme de celui d'un éthos spécifique à la pratique (la pratique familiale pouvant être déterminante).

Il y a de multiples médiations qui peuvent déterminer les choix d'équipements, de services et des coûts des sports. Certains sportifs semblent faire des choix d'équipement en fonction des conseils des vendeurs de biens sportifs. Dans ce cas l'interaction entre acheteur et vendeur peut-être importante pour comprendre l'investissement économique pour la pratique. On ne peut pourtant pas isoler ce processus d'interaction. L'influence du vendeur semble d'autant plus forte que le sportif n'a pas un éthos bien marqué. La plupart des agents qui sont fortement intégrés à un espace de pratique (position, modalité, ancienneté, volume de pratique) sont généralement moins sensibles aux interactions sur les lieux de vente. Il faudrait ici différencier les pratiques et les lieux de vente. Les interactions dans les grands magasins sont souvent éloignées de ce qui se passe dans les boutiques spécialisées où vendeurs et acheteurs sont très souvent des sportifs engagés dans une pratique précise. Les variables d'âge, de sexe, d'origine sociale et les propriétés économiques sont également susceptibles d'orienter le processus d'interaction (28).

27. Voir Goffman E. , La mise en scène de la vie quotidienne, La présentation de soi. Paris, Minuit, 1973, 251 p.

28. Il ne suffit pas ici d'évoquer la notion de confiance comme le font quelques économistes et sociologues pour épuiser l'analyse des interactions. L. Karpik parle, en s'inspirant du sociologue J. Coleman, de la notion de confiance en tant qu'élément invariant et indépendant de l'échange économique. La confiance est supposée socialiser la relation d'échange économique. Mais on n'interroge pas la signification et les conditions de la genèse de la confiance. Voir Karpik L., L'économie de la qualité. Revue française de sociologie, avril-juin 1989, XXX62, C.N.R.S., pp. 187-210.

On ne peut saisir, si l'on ne souhaite pas se contenter de descriptions générales, les déterminants des aspects économiques de la consommation sportive en se centrant exclusivement sur les propriétés économiques des agents. La complexité de la genèse sociale des coûts est telle que les comportements généralement qualifiés d'économiques ne peuvent se comprendre et s'expliquer qu'en référence à une sociologie des pratiques. Les comportements "économiques" sont avant tout des comportements sociaux.

La diffusion des analyses en terme de rationalité et d'utilité ne s'explique que par rapport aux tendances actuelles d'autonomisation de l'analyse des dimensions économiques des pratiques et de diffusion de paradigmes économistes (individualisme méthodologique, économisme méthodologique...) dans l'ensemble des sciences sociales.

A travers l'étude de la constitution des coûts des sports on peut attester de l'existence d'un certain nombre de comportements que l'on peut qualifier d'utiles. Il y a même des individus qui semblent maximiser un investissement économique en rentabilisant des cotisations par un volume horaire de pratique très important. Mais il ne saurait être question de généraliser ce mode d'approche : on observe trop souvent aussi l'existence de nombreux comportements inutiles voire irrationnels. De plus l'analyse des consommations à partir d'un principe d'utilité s'avère très pauvre. Les sportifs ont de multiples façons de justifier leurs consommations et de composer un coût. Les jugements et les analyses qui expriment les attitudes économiques en terme d'utilité ou d'inutilité ne peuvent prétendre recouvrir la diversité sociale qui est à l'oeuvre dans les consommations. Ainsi les débats scientifiques autour de l'alternative de l'utilitarisme ou de l'anti—utilita-

risme (29) sont en décalage avec les comportements des agents observés. Il semble bien que "l'attitude polémique de la pensée scientifique devant la cité savante" (30) ait conduit à une bipolarité des erreurs.

29. Voir notamment les numéros 6 (1989), 9 (1990) et 10 (1990) de la revue du M.A.U.S.S (éd. La Découverte, Dir. A. Caillé) qui sont particulièrement intéressants.

30. Voir Bachelard G, La formation de l'esprit scientifique, Paris, Vrin, 1977, p. 20.