Négocier le plaisir dans la consommation alimentaire : une étude sur trois groupes de migrants de l'aire métropolitaine de Los Angeles

Antonio A. Casilli, Sylvie Sanchez, Paola Tubaro, Nicolas Antille

▶ **To cite this version:**

Antonio A. Casilli, Sylvie Sanchez, Paola Tubaro, Nicolas Antille. Négocier le plaisir dans la consommation alimentaire : une étude sur trois groupes de migrants de l'aire métropolitaine de Los Angeles. Cahiers de l'OCHA , 2008, 13 (1), pp.108-116. hal-00666476

HAL Id: hal-00666476
https://hal.science/hal-00666476

Submitted on 7 Feb 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

NÉGOCIER LE PLAISIR DANS LA CONSOMMATION ALIMENTAIRE

A. CASILLI, S. SANCHEZ,

P. TUBARO, N. ANTILLE

Une étude sur trois groupes de familles de migrants de l'aire métropolitaine de Los Angeles

Dans nos mondes contemporains, le discours sur l'alimentation est de plus en plus fortement associé à une recherche d'amélioration - ou tout le moins de préservation - de l'état de santé des mangeurs. Le binôme alimentation-santé semble désormais relever du sens commun si l'on s'en tient aux énoncés des institutions médicales et de santé publique, des acteurs de l'agro-alimentaire, des législateurs enfin. Pourtant, à observer et écouter les mangeurs au quotidien moins versés dans cette lecture utilitaire et fonctionnelle de l'acte alimentaire que ne le sont les professionnels ou les prescripteurs de la santé, l'alimentation s'inscrit également dans une perspective hédoniste. Que ces comportements individuels orientés vers le plaisir prennent le tour de conduites hors-norme - voire déviantes par rapport au « nutritionnellement correct » - ne change rien à ce qui semble se présenter comme une relation intrinsèque de l'homme à son alimentation. Face à l'ampleur des plans de médiatisation d'un discours normatif convenu, engageant chacun d'entre nous à se rendre responsable de ses actes alimentaires et à assurer sa bonne santé par des choix raisonnables, les individus développent leurs propres stratégies de conciliation entre santé et plaisir. Ces stratégies se lisent d'autant plus nettement qu'elles se produisent dans un contexte de groupe dans lequel la place, le statut et le rôle de chacun sont extrêmement codifiés.

Nous allons donc nous concentrer, dans le cadre de cet article, sur cette dialectique santé-plaisir au sein d'une catégorie de groupements humains spécifique : la famille nucléaire. Jusqu'à quel point, dans le milieu familial, les conduites orientées santé et celles orientées plaisir s'excluent-elles mutuellement ? Selon quelles modalités les individus sont-ils prêts à renoncer à l'une pour l'autre ? L'exploration des modalités d'arbitrage entre plaisir et santé sera conduite à la lumière de trois facteurs : les équilibres de genre, les rapports intergénérationnels et les variables culturelles. A comparer les attitudes et les pratiques des trois groupes de familles résidentes dans l'aire métropolitaine de Los Angeles – respectivement issues de l'immigration brésilienne, chinoise et russe – ayant participé à notre étude, nous verrons que les stratégies de négociation entre plaisir et santé mises en place diffèrent beaucoup et que se dessinent des patterns culturels spécifiques. Si l'origine culturelle des mangeurs a une incidence sur les définitions qu'ils peuvent donner des notions de « sain » ou « d'agréable », elle introduit également des variations quant aux modalités de choix collectifs au sein des familles, comme aux modalités de résolution des conflits.

Face au discours normatif ambiant et à son « devoir de bien manger », les comportements des individus lorsqu'ils interagissent à l'intérieur d'un groupe témoignent, en fonction de leur origines culturelles, d'une diversité remarquable des processus d'arbitrage entre le manger-sain et le manger-plaisir.

UNE ENQUÊTE TRANSDISCIPLINAIRE ET TRANSCULTURELLE

Pour aborder l'ensemble de ces problématiques, nous avons adopté une démarche transdisciplinaire. L'équipe - comprenant en tout 7 personnes (socio-anthropologues, statisticiens et informaticiens de nationalités et d'affiliations institutionnelles différentes) - a entrepris d'étudier et de comparer les usages alimentaires au sein de trois cultures différentes en se servant de méthodes combinant une démarche expérimentale avec des techniques de terrain relevant plutôt de l'enquête qualitative.

Cette démarche a été appliquée à l'étude de familles de mangeurs issus de cultures (brésilienne, chinoise et russe) comparables au moins par trois aspects qui nous permettent de mieux appréhender les problématiques soulevées par cet arbitrage présenté en introduction entre santé et plaisir en alimentation et en contexte de globalisation alimentaire.

Les pays d'origine des mangeurs sont d'abord tous en phase de transition nutritionnelle : d'une part on y rencontre un développement économique qui modifie sensiblement la consommation alimentaire avec un accès croissant à des produits industriels prêts à consommer, à la palatabilité certaine, riches en gras et en sucre, et qui s'inscrivent dans un style de vie référant à celui de la modernité. D'autre part, ces sociétés encourent toutes le même risque de "double fardeau", à savoir : coprésence de maladies de l'abondance (obésité, diabète, etc.) et de foyers de sous-nutrition [1].

Parallèlement, on repère dans ces mêmes ensembles la persistance de valeurs structurantes associées à l'acte alimentaire et aux habitudes culinaires qui demeurent traditionnelles et continuent d'être porteuses d'identités « nationales ». Malgré l'inscription des familles dans une trajectoire migratoire, ces identités sont encore clairement repérables dans le contexte non-assimilationniste

1 Doak, C, Adair, LS, Monteiro C, Popkin BM, « Overweight and underweight coexist within households in Brazil, China, and Russia », *The Journal of Nutrition*, 2000, 130 12 : 2965-2971 ; Caballero B, A nutrition paradox - Underweight and obesity in developing countries, *New England Journal of Medicine*, 2005, 352 15 : 1514-1516.

de la société américaine actuelle où les différences culturelles et ethniques ont libre cours dans le cadre communautaire.

Au final, s'y télescopent des conceptions du « bien manger » définies tant du point de vue du plaisir que de la santé, qui diffèrent en fonction de la sensibilité des individus à l'un ou l'autre mode alimentaire mais également, en fonction de leur rapport à l'alimentation et de la part plus ou moins importante qu'ils estiment pouvoir, devoir, ou vouloir conserver respectivement au plaisir et à la santé.

Le terrain, sur lequel les résultats présentés ici sont basés, s'est déroulé en septembre 2007, à Los Angeles, un site nous permettant d'abord de trouver les trois groupes culturels recherchés dans un espace géographique réduit. Pourvues d'un bagage culturel spécifique, les familles brésiliennes, chinoises et russes sélectionnées, étaient exposées aux mêmes messages nutritionnels dispensés dans le pays rejoint. Pour ces mangeurs, à la confrontation à une morale nutritionnelle ambiante complexe et contradictoire – injonctions de manger « bio » et « écologique » tout en respectant une richesse gastronomique et une variété d'expériences culinaires croissante[2] – s'ajoute la difficulté à trouver une modalité adaptée d'intégration (lorsque désirée ou jugée nécessaire) de ces normes alimentaires tout en préservant les spécificités de leurs cultures d'origine.

Nous avons donc sélectionné 12 familles de primo migrants, un tiers étant originaires du Brésil, un autre tiers de Chine, et un dernier tiers de Russie. Ces familles d'origine urbaine présentaient toutes la même structure familiale (2 adultes de 25-48 ans et 2 enfants de sexe différent âgés de 7-13 ans), et étaient de niveau socio-économique homogène. Plus important pour notre propos, ces primo-migrants résidaient aux Etats-Unis depuis moins de dix ans. Ceci nous a permis de travailler sur la base d'un processus d'acculturation en acte, et de recueillir, sous forme critique ou exaltée, les traits et pratiques supposés caractéristiques de la population visée, autrement dit, de travailler sur des archétypes culturels façonnant les notions de santé et plaisir dans l'alimentation.

Durant une demi-journée, chaque famille a été soumise à deux types d'exercices. Une première tâche consistait en une simulation de courses alimentaires assistée par ordinateur. Avec un budget limité, chaque individu a été invité à choisir des mets dans une liste de 115 items[3] et noter chacun d'entre eux de façon subjective suivant un critère de santé et de plaisir, sur une échelle de 0 à 10. Les articles choisis à l'écran devaient servir à couvrir les besoins alimentaires de toute la famille pour une journée.

Au terme de cette première étape, des cartes permettant de fixer des évaluations individuelles des aliments en termes de santé et de plaisir étaient imprimées pour être utilisées dans la seconde tâche de notre étude.

Cette seconde tâche a consisté en une partie de cartes visant à mettre en œuvre des dynamiques de groupes. Chaque membre de la famille a été invité à rejoindre une table avec sa série de cartes, et, après s'être collectivement accordés sur le repas à construire ensemble, les participants ont été encouragés à défendre chacune de leur proposition de mets destiné à la construction du repas familial. Autrement dit, d'amener les autres membres de la famille à adhérer à ses choix individuels, ou inversement, décider de se plier à ceux des autres membres. Autant de tours de tables et de contre-propositions que nécessaires étaient autorisées pour arriver au compromis final et collectif.

Les données recueillies lors de la première étape de simulation de courses ont été analysées avec des outils de description statistique permettant de mettre en évidence les caractéristiques des choix individuels, avant l'interaction. Les données recueillies à l'issue de la dynamique de groupe, sous forme d'enregistrement audiovisuel, ont été analysées suivant des méthodes ethnographiques, tandis que les retranscriptions et les prises de note ont été analysées suivant une méthode comparative[4].

A l'issue de cette première demi-journée, les participants rentraient chez eux et revenaient au cours des jours suivants, pour passer des entretiens semi directifs. Les enfants étaient interviewés l'un après l'autre tandis que les adultes l'étaient en couple. Ces entretiens permettaient de mieux qualifier, en s'appuyant sur les déclarations des sujets interpelés, les stratégies adoptées au cours de la première demi-journée.

DES STRATÉGIES ALIMENTAIRES DIFFÉRENCIÉES PAR LA CULTURE D'ORIGINE

La finalité de ces deux exercices était de collecter des données nous permettant d'évaluer l'écart entre les choix individuels et les choix collectifs d'aliments en termes de valeurs santé et plaisir (subjectivement attribuées par les individus eux-mêmes au cours de la simulation de courses alimentaires). A un niveau agrégé, ces mêmes données nous ont permis de comprendre comment les choix alimentaires basés sur des critères de santé et de plaisir peuvent varier à travers les cultures.

Sur la base de ces données, nous nous sommes intéressés, dans un premier temps, à la façon dont le résultat de la négociation familiale diffère des choix individuels initiaux en termes d'orientation santé et plaisir. Puis, nous avons également analysé les styles de négociation adoptés par chacun des groupes de migrants représentés et tenté d'évaluer le poids que l'influence culturelle pouvait avoir dans ces processus.

Concernant le premier point relatif aux choix individuels et aux résultats de l'interaction familiale, il est difficile de mettre en évidence un pattern clair des choix individuels (fig. 1). Les individus choisissent et classent les aliments qu'ils considèrent dotés d'une valeur plus ou moins importante en termes de santé (représenté sur l'axe des abscisses) ou du plaisir (représenté en ordonnées) mais il est difficile de dire en fonction de quoi ils font ces choix. En revanche, au niveau collectif on constate que les choix santé et plaisir affichent des patterns clairement définis avec des différences importantes d'un groupe à l'autre (fig. 2).

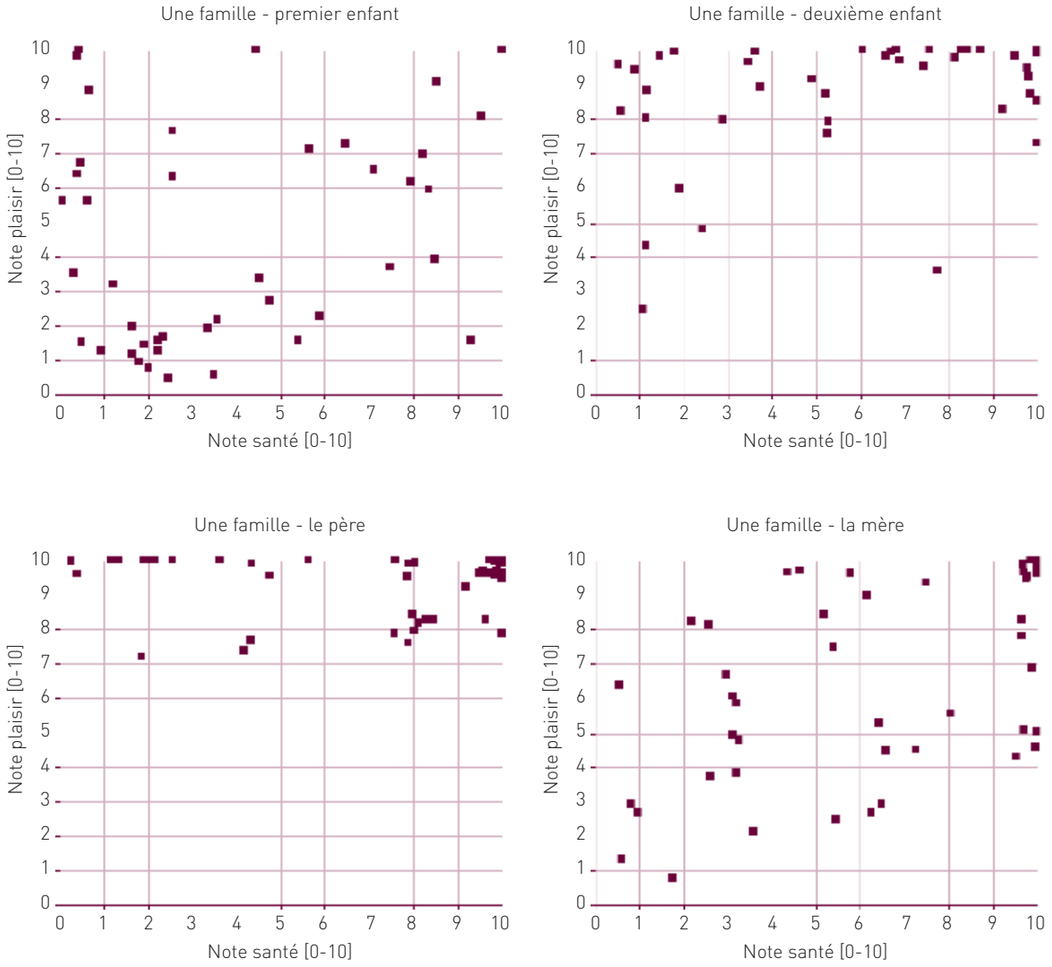
De fait, on obtient des résultats extrêmement saillants concernant l'issue du processus d'interaction, et ce d'autant plus nettement que l'on compare les différents groupes en présence. Ci-dessous, les graphiques synthétisant les données collectives après négociation pour les trois groupes, où l'on voit clairement que les choix familiaux convergent tous vers des patterns spécifiques à chaque culture (fig. 3, 4, 5).

2 A ce sujet voir Kamp, David 2006 The United States of Arugula, New York : Broadway Books ; Belasco, Warren J., Appetite for Change : how the Counterculture Took on the Food Industry, 2006.

3 Cette liste, commune aux trois groupes de familles, a été construite à partir d'une revue de littérature. Chaque groupe de familles devait pouvoir y trouver au moins quelques préparations « typiques » en plus d'items plus neutres et consommables dans le contexte américain.

4 Miles, M. B. & Huberman, A. M., *Qualitative data analysis. An Expanded Sourcebook*. London : Sage, 1994.

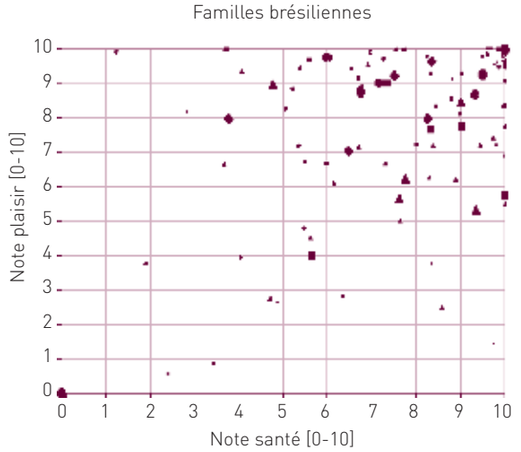
Figure 1 - Les choix individuels n'affichent pas d'uniformité culturelle (exemple d'une famille d'origine brésilienne)



Prenons chaque cas individuellement. Les familles brésiliennes d'abord. Les négociations à l'intérieur de ces familles encouragent ses membres à s'associer autours d'items à forte charge plaisir et santé. Aucun de leurs choix ne correspond à des items présentant un très haut niveau de plaisir associé à un très bas niveau de santé ou inversement. Comparées aux autres familles, les négociations intra-familiales des Brésiliens conduisent les individus à sélectionner des aliments présentant les plus hauts scores de santé et de plaisir. Graphiquement, ces choix s'illustrent donc par un positionnement sur l'extrême coin droit de notre diagramme (fig. 3).

Figure 2 - Les choix collectifs affichent des patterns culturels (exemple : les familles brésiliennes après négociation)

Chaque famille est représentée par un symbole différent (carré, cercle, triangle, losange). Les valeurs moyennes des quatre familles sont représentées par un symbole plus grand, les valeurs individuelles par le même symbole mais de dimensions réduites.



Si l'on se penche maintenant sur le cas des familles chinoises, on trouve également un pattern caractéristique. Si les aliments choisis présentent la même caractéristique d'équilibre entre valeur santé et plaisir que les Brésiliens, les choix des Chinois correspondent cependant à des notes plus basses et pourraient, en ce sens, être qualifiées de plus tempérées. Graphiquement, leurs choix se concentrent donc au centre du diagramme (fig. 4).

Les familles russes enfin présentent un pattern extrêmement différent des deux précédents. Les sujets russes choisissent d'élire des aliments avec des niveaux très élevés en termes de plaisir, à la fois avant et après l'interaction - alors que leurs choix en termes de santé ne présentent pas un pattern aussi clair. Graphiquement, on retrouve donc les items choisis occupant toute la partie supérieure du graphe, mais pouvant descendre vers des valeurs très basses sur l'axe de la santé (fig. 5).

Figure 3 - Familles brésiliennes : valeurs très élevées de santé et de plaisir

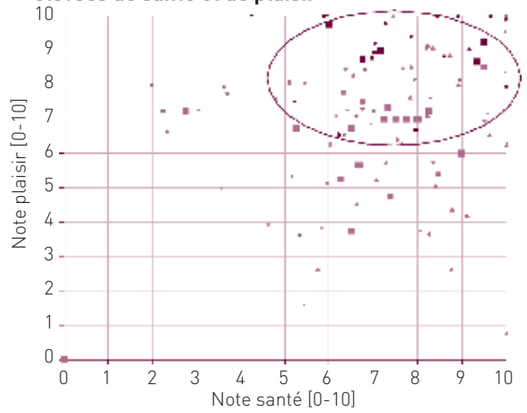


Figure 4 - Familles chinoises : valeurs modérées de santé et de plaisir

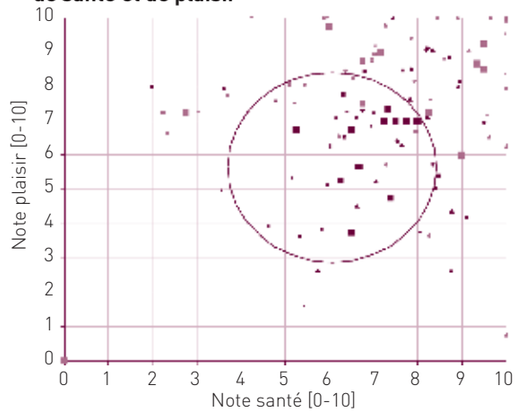
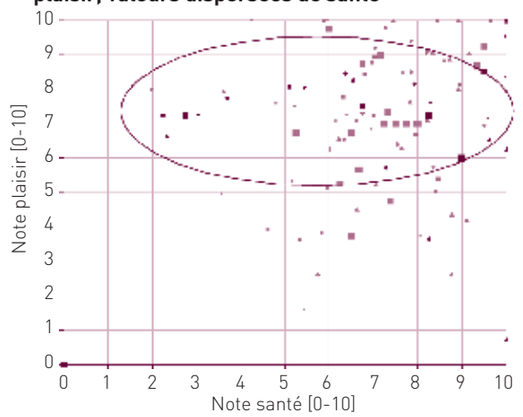


Figure 5 - Familles russes : valeurs élevées de plaisir, valeurs dispersées de santé



Malgré ces différences marquées entre les différents groupes, une donnée commune émerge : si l'on compare les choix faits au niveau individuel et les résultats de la négociation familiale, on constate que, dans tous les cas, les familles optent pour un niveau de plaisir et de santé plus élevé (ou dans tous les cas pas plus bas) que ne l'était celui de leurs choix individuels. Les interactions familiales « reconfigurent » en quelque sorte les choix individuels, engageant les sujets à laisser de côté les items présentant les niveaux de plaisir et de santé les plus bas au profit des items présentant un score plus élevé, tant en terme de niveau de plaisir que de santé. En somme, on concluera à ce point que les interactions familiales augmentent respectivement les niveaux de plaisir et de santé.

Comme nous l'avons déjà évoqué, à cet exercice, certains groupes sont plus performants que d'autres. Les familles brésiliennes, par exemple, montrent une très forte variation entre les niveaux de santé-plaisir avant et après la négociation (fig. 6). A l'opposé, les familles russes n'augmentent que peu leurs scores santé à l'issue du processus de négociation tandis que les scores plaisirs demeurent quasiment inchangés même si force est de constater qu'ils étaient déjà initialement très élevés comparés aux autres groupes (fig. 8).

CONFLICTUALITÉ ET JEUX D'INFLUENCES AUTOUR DE LA TABLE

Ces premiers résultats gagnent un intérêt supplémentaire lorsqu'on s'intéresse à ce que nous appellerons un « Index de désagrément ». Cet index a été calculé pour chaque groupe de familles. Il prend en compte le temps qui a été nécessaire à la famille pour s'accorder sur un choix, ainsi que le nombre de fois où les « cartes de conflit » ont été utilisées[5].

On constate que l'index de désagrément (DI) des familles brésiliennes est le plus bas de tous (DI=38,4), ce qui signifie aussi que, dans ces familles, le compromis a été trouvé le plus rapidement. Le temps passé à l'élaboration d'un repas était dans ce cas d'environ une heure trente. Cet index de désagrément était presque double pour les familles chinoises (DI=67,7) tandis que les familles russes se trouvent à l'opposé des brésiliennes avec un index extrêmement élevé (DI=88,7) et qui souligne la difficulté à négocier le contenu d'un repas familial.

Nous nous sommes intéressés à trois facteurs explicatifs : le niveau de conflictualité, les rôles des genres masculin et féminin dans la famille, ainsi que les relations intergénérationnelles, enfin la séquence du repas mise en jeu dans la négociation.

LE NIVEAU DE CONFLICTUALITÉ

Les différentes familles observées ont mis en œuvre des stratégies de négociation spécifiques et ont un rapport au compromis différent, l'enjeu de l'issue de l'interaction l'étant également. Les familles chinoises ont été les plus enclines à accepter le compromis et à rechercher rapidement des solutions qui pourraient être acceptables pour l'ensemble des membres de la famille. A l'opposé, les familles russes ont adopté une stratégie beaucoup plus conflictuelle, basée sur la confrontation et le rapport de force ainsi que l'illustre le niveau élevé de l'index de désagrément. Enfin, les familles brésiliennes semblent avoir usé de plusieurs stratégies différentes.

LES RÔLES DES GENRES MASCULIN ET FÉMININ DANS LA FAMILLE ET LES RELATIONS INTERGÉNÉRATIONNELLES

Les individus composant les familles (de façon identique dans nos observations : un couple plus un fils et une fille) se voient attribuer, culturellement, des pouvoirs différents en termes de poids mis dans le processus d'influence sur les autres membres de la famille. Nous avons pu identifier, par groupe ethnique, des « influenceurs » spécifiques[6].

Pour ce qui est des familles brésiliennes, on constate que ce sont les parents qui ont un poids majeur sur les choix finaux adoptés par la famille. Les mères influencent les autres membres de la famille dans 37 % des cas, tandis que les pères pèsent dans 33 % des cas. Les parents chinois quant à eux n'influencent les choix familiaux que dans 25 % des cas tandis que leurs enfants jouent un rôle significatif comparé aux autres groupes. Enfin, dans les familles russes, on constate que ce n'est pas en terme individuel que l'influence se définit mais suivant une association intergénérationnelle entre un parent et l'un des enfants.

LA SÉQUENCE DU REPAS CONCERNÉE PAR LA NÉGOCIATION

Enfin, nous avons tenté de comprendre sur quels éléments du repas l'« influenceur » pouvait ou cherchait à exercer son pouvoir. Dans ce contexte, on remarque que les parents brésiliens exercent majoritairement leur influence sur les éléments structurants du repas (le plat principal, le *core food*), et ils laissent beaucoup plus de liberté à leurs enfants dans le choix des éléments périphériques. Dans les familles chinoises, les enfants ont une influence

Figure 6
Familles brésiliennes : variation importante entre santé et plaisir avant et après négociation

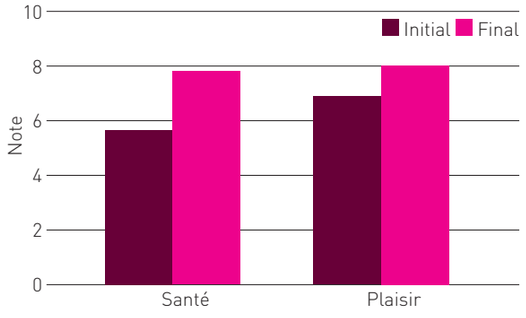


Figure 7
Familles chinoises : variation modérée entre santé et plaisir avant et après négociation

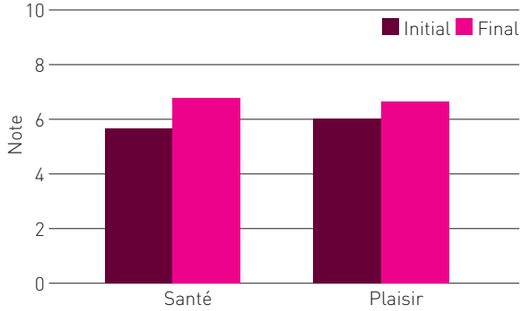
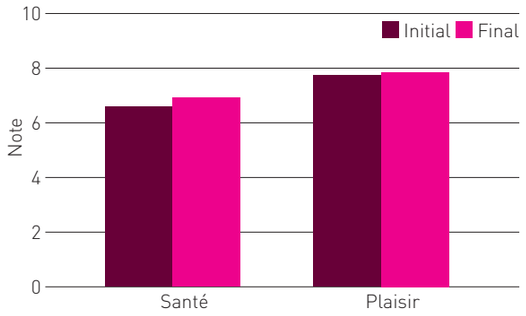


Figure 8
Familles russes : variation négligeable entre santé et plaisir avant et après la négociation



5 Etaient distribuées une carte « autorité » à chacun des parents et une carte « caprice » à chacun des enfants. Ces cartes permettant d'imposer un choix et de mettre fin à un processus de négociation bloqué (conflit).
6 Les « influenceurs » ont été définis suivant deux critères : la fréquence avec laquelle, dans la famille, l'un des membres cherche à convaincre les autres ; la fréquence d'usage des « cartes de conflit » (cartes autorité ou caprice) durant le processus de négociation.

à la fois sur les éléments structurants du repas et sur les périphériques. Enfin, si les « influenceurs » des familles chinoises ou brésiliennes prennent en compte les niveaux de santé et de plaisir des items choisis, leurs homologues russes se concentrent sur la dimension plaisir qu'ils tentent toujours de maximiser, qu'il s'agisse de mets structurants ou périphériques.

CONCLUSIONS

Si maintenant on prend un peu de recul et que l'on commente ces résultats à la lumière du contexte de globalisation alimentaire dans lequel sont inclues les trois cultures que nous avons explorées dans cette étude, que pouvons-nous dire ? Un constat simple apparaît. Nous avons montré que des variables de genre et des dynamiques intergénérationnelles sous-tendent les stratégies de négociation et de résolution des conflits à l'intérieur des familles ; que les choix alimentaires qui s'y font dépendent clairement de variables culturelles. Dans ce contexte, si l'on doit admettre que la globalisation –entendue au sens géopolitique, démographique et économique– affecte les comportements alimentaires et les rapports à l'alimentation dans nos sociétés contemporaines, à travers ce consensus sur l'obligation ou tout du moins le « devoir manger sain » distillé par nos institutions politiques et médicales ou nos industries, force est également de constater que la diffusion d'un même discours normatif ne signe pas d'homogénéisation des comportements ou des pratiques culturelles de façon plus générale.

LE GOÛTER : ÉCHANGER POUR SE NOURRIR, SE NOURRIR POUR ÉCHANGER

Géraldine COMORETTO

Le goûter à l'école comme vecteur de lien social.

« Étudier le processus de socialisation dans les sociétés contemporaines implique de nos jours de prendre en compte l'individu comme un acteur à part entière, qu'il s'agisse ou non d'un enfant. La socialisation est le processus par lequel l'homme devient un être social, intégré à la société dont il a intériorisé les normes, les valeurs, les codes, les rites… » [Darmon, 2006, p.6]. Pour cette raison, il serait « quand même difficile d'exclure les enfants dans l'analyse de la société sous prétexte qu'ils requièrent des méthodes d'investigations spécifiques » [Mollo-Bouvier, in Sirota, 2006, p.39]. Le sociologue intéressé par ces questionnements se doit, certes avec prudence, de recueillir les discours des enfants, d'étudier leurs pratiques et de comprendre ce qui fait sens pour eux. L'enfant, dans la société actuelle, est désiré, choisi. Il est le symbole, pour les parents, d'une existence « réalisée ». Le modèle de référence est aujourd'hui celui « de la famille fondée sur ce couple associatif, désinstitutionnalisé, fait d'individus égaux en droits et devoirs, où la priorité n'est plus tellement l'élevage des enfants, mais surtout la réussite individuelle et la réalisation du soi à travers le groupe » [Nunes De Almeida, in Sirota, 2006, p.118]. Dans le même temps, nous assistons à la volonté parentale de diversifier les expériences pédagogiques pour créer une complémentarité entre la famille et l'Ecole, au développement d'une pluralité d'instances pour l'enfant et d'une pluralité d'agents socialisateurs. Ainsi, l'enjeu est de maintenir un équilibre entre d'une part, cette croissante envie d'autonomiser et de responsabiliser l'enfant dès son plus jeune âge et d'autre part, le désir de le maintenir encadré et protégé dans son cocon familial et scolaire.