L'opinion comme cognition : la rupture expérimentale dans la survey research

Vincent Tiberj

▶ **To cite this version:**

Vincent Tiberj. L'opinion comme cognition : la rupture expérimentale dans la survey research. Les Cahiers du CEVIPOF, 2007, 47, pp.31-54. hal-03459611

HAL Id: hal-03459611

https://sciencespo.hal.science/hal-03459611

Submitted on 1 Dec 2021

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.

Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

L'opinion comme cognition : la rupture expériementale dans la *survey research*

Vincent Tiberj

CEVIPOF

Dans la période 1985-1995 la recherche sur l'opinion publique aux États-Unis a connu une révolution qui par son ampleur ne peut être comparée qu'avec la révolution behavioriste des années 50 et dont les effets se font désormais sentir dans les enquêtes en France[1]. Comme son ancêtre cette révolution s'ancre à la fois sur le terrain théorique et le terrain empirique, l'un et l'autre se renforçant mutuellement. Parce que la théorie des attitudes a contribué à structurer les batteries de questions de valeurs et la mise en forme quantitative a autorisé la mesurabilité et réplication des intuitions psychologiques autour de l'autoritarisme, de l'ethnocentrisme ou de l'aliénation par exemple[2], la rupture expérimentale conduit à un processus de

[1] On peut ainsi se référer à l'enquête démocratie menée en 2000 par le CEVIPOF et Stanford, voir Grunberg (Gérard), Mayer (Nonna) et Sniderman (Paul) (dir.), *La démocratie à l'épreuve : une nouvelle approche de l'opinion*, Paris, Presses de Sciences Po, 2002 ou encore les enquêtes RAPFI et miroir menée par le CEVIPOF en 2005, voir Brouard (Sylvain) et Tiberj (Vincent), *Français comme les autres ? Enquête auprès des citoyens d'origine maghrébine, africaine et turque*, Paris Presses de Sciences Po, 2005. La rupture expérimentale ne se limite d'ailleurs pas à la sociologie politique puisque dans un colloque récent organisé par le GAEL, l'AFSP, le CEVIPOF et le CERAPS en janvier 2007 ont été rassemblés des expérimentalistes provenant de multiples disciplines (économie, sociologie, psychologie et science politique).

[2] Voir la recension quasi-exhaustive des travaux américains sur la question des attitudes menée par John Robinson, Philip Shaver, Lawrence Wrightsman et leur équipe : Robinson (John),

remise en cause non seulement des paradigmes sociologiques et des théories de l'électeur mais aussi de la manière dont se mesure l'opinion dans une enquête.

Pour prendre la mesure de cette rupture il suffit juste de prendre conscience du contraste entre les standards traditionnels de qualité des enquêtes et ce que cette rupture implique en termes d'outils. Si on se réfère au guide de l'enquêteur de TNS-SOFRES il est demandé au personnel de viser à la neutralité, dans l'enquête démocratie une expérience leur enjoignait au contraire d'introduire un rapport de connivence avec l'enquêté ; il leur est demandé de gommer au maximum leurs spécificités (accent, intonation) afin de permettre au maximum la comparabilité entre personnes interrogées, a contrario certaines enquêtes américaines font varier sciemment les types d'enquêteurs afin d'analyser la production de l'opinion comme interaction ; le rôle de l'enquêteur est généralement d'intervenir le moins possible dans le recueil de l'opinion et surtout pas d'émettre un jugement, or dans certaines expérimentations il leur est demandé d'arrêter le processus (expérience du « stop and think » menée par Feldman et Zaller) ou encore de remettre en question l'opinion de l'interviewé (expériences dites de « contre-argumentation »). Enfin que dire du sort réserver aux questions et au questionnaire : alors que certains façonnent avec soin des items les plus neutres possible et l'appliquent à tous dans un ordre intangible et soigneusement construit, les expérimentateurs vont faire varier systématiquement les énoncés ou encore s'accorder quelques libertés avec l'ordre des questions d'un individu à l'autre.

Dans cette contribution il s'agira de rendre compte de cette rupture expérimentale à la fois théoriquement et empiriquement, puisqu'elle s'avère indissociable de la manière dont est appréhendé l'électeur et la psychologie de la décision. Pour se faire on fera la différence entre les « anciens » et les « nouveaux » instruments et paradigmes.

Shaver (Philip), Wrightsman (Lawrence) (eds), *Measures of Political Attitudes*, San Diego, Academic Press, 1999.

Les anciens : modèles et enquêtes

Ce qui est frappant dans les conceptions que se faisaient les sociologues du politique dans les années 50-70 du comportement électoral et du citoyen, est ce mélange parfois difficilement conciliable d'un individu à la fois rationnel, ouvert aux alternatives politiques et impliqué, au sens philosophique et normatif, mais également behavioriste au sens d'un acteur qui dispose de préférences idéologiques stables et structurées, préférences révélées lors des entretiens de sondage selon le schéma stimulus-réponse.

Le citoyen rationnel-actif

La conception normative du citoyen que l'on retrouve dans la plupart des grands travaux fondateurs en sociologie électorale, mais également dans la théorie de la démocratie est celle d'un citoyen agissant dans le cadre des axiomes de la raison « occidentale », selon un principe d'information quasi-parfaite sur les choix politiques à effectuer, d'un engagement constant en politique mais également sans prédispositions politiques particulières donc à même d'évaluer toutes les alternatives politiques sans « préjugés ». C'est peu ou prou la conception que l'on retrouve chez Garbiel Almond et Sydney Verba :

> *« The norms of citizen behavior found in civics textbooks stress the participant aspects of political culture. The democratic citizen is expected to be active in politics and to be involved. Furthermore, he is supposed to be rational in his approach to politics, guided by reason not by emotion. He is supposed to be well informed and to make decisions – for instance, his decision on how to vote – on the basis of careful calculation as to the interests and the principles he would like to see furthered. This culture with its stress on rational participation within the input structures of politics, we can label the "rationality-activist" model of political culture*[3]*. »*

[3] Almond (Gabriel) and Verba (Sidney), *The Civic Culture*, Princeton, Princeton University Press, 1963, p. 31.

On en trouve aussi un écho dans les modèles de la rationalité pure et parfaite en économie notamment (à travers la notion de maximisation de l'utilité subjective ou la contrainte d'une information parfaite). Les individus agiraient en fonction de leurs intérêts, ce qui transposé dans le comportement électoral par l'école du choix rationnel aboutirait pour les individus à élire le candidat le mieux à même de défendre leurs intérêts économiques[4]. C'est avec l'idée de l'électeur rationnel-actif que les psychologues et les sociologues regroupés dans les écoles de Michigan et Columbia ont lancé leurs premières enquêtes sur les comportements politiques des électeurs américains à la fin des années 40 et dans les années 50.

Le modèle « behavioriste »

La réalité infirme les attendus du citoyen rationel-actif. La plupart des électeurs américains se caractérisent par une attention et un niveau d'information en politique limités. Ce qui ressort du modèle du citoyen qu'ils en tirent, s'inspire du courant behavioriste (bien qu'il n'en soit pas une simple réplique[5]) : à savoir un individu qui se fonde sur un système d'attitudes ancrées sur des fidélités de long terme. Celles-ci quand il s'agit du vote sont l'entourage immédiat de l'individu (rural ou urbain), sa classe sociale ou sa religion (école de Columbia) ou l'affiliation partisane, entendue comme un lien durable et affectif à un parti construit souvent dans l'enfance et qui perdure dans l'histoire électorale de l'individu (école de Michigan).

Le concept central à cette époque est la notion d'attitude dont on peut donner la définition suivante : « une disposition relativement persistante à présenter une réaction organisée d'une certaine façon, c'est-à-dire à manifester un certain type de comportement motivé, vis-à-vis d'un objet (ou d'une situation donnée) quand cet objet est en cause. L'attitude ainsi définie est un concept purement opératoire qui rend compte de l'organisation des comportements

---

[4]Cf. Morris Fiorina, *Retrospective Voting in American National Elections*, New Haven, Yale University Press, 1981; Lewis-Beck (Michael), *Economics and Elections: The Major Western Democracies*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1988.

[5] Pour une analyse fine des différences entre les traditions behavioristes en psychologie et en science politique, voir Mayer (Nonna), « Le Béhaviorisme », Perrineau (Pascal) et Reynié (Dominique) (dir.), *Dictionnaire du vote*, Paris, PUF, 2001.

qui sont seuls observables. Il faut donc la construire à partir des régularités observées dans les comportements, l'inférer ou l'induire de ces comportements[6] ».

Cette définition de l'attitude a des implications fortes sur la manière dont les chercheurs de l'époque appréhendaient l'instrument empirique novateur et privilégié, le sondage d'opinion. Les questions de sondage étant considérées comme le moyen de révéler les préférences individuelles, reproduisant en politique le modèle stimulus-réponse utilisé dans la psychologie behavioriste.

Ce modèle n'est pas sans conséquence sur la manière dont on peut appréhender le processus qui amène au vote, notamment l'influence des médias et de la campagne. Ici il convient de revenir au modèle de la « seringue hypodermique », où était postulé le fait que le message était directement intégré par l'individu et qu'il orientait son comportement en fonction de celui-ci. Or Lazarsfeld et Katz[7] ont montré que les individus sont soumis à un phénomène de perception sélective, autrement dit leur système d'attitudes agit comme filtre des informations et messages politiques reçus, les électeurs retenant les messages qui renforcent leurs préférences politiques et laissant de côté les messages qui s'y opposent. Ce modèle des perceptions sélectives remet une nouvelle fois en cause le modèle du citoyen rationnel-actif : comment un individu qui ne retient qu'une partie des débats politiques qui constituent l'essentiel d'une campagne électorale peut-il prendre une décision dans le cadre de la rationalité pure et parfaite ? De même, on ne peut que remarquer que ce modèle induit une stabilité des opinions et donc des décisions électorales.

Le citoyen sophistiqué et le citoyen ordinaire :

Les attendus du modèle behavioriste insistent sur la structuration forte des opinions, leur cohérence interne et leur permanence dans le temps. Que faire alors des variations constatées dans le premier panel électoral américain (*the*

---

[6] Lancelot (Alain), « L'orientation du comportement politique », Grawitz (Madeleine) et Leca (Jean) (dir.), *Traité de science politique*, tome 3, Paris, PUF, 1985, p. 368.

[7] *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communications*, Glencoe, Free Press, 1955.

56-60 American Panel) ? Cette volatilité des opinions aurait pu être vue comme une remise en cause du modèle attitudinal, mais ce n'est pas ainsi que la science politique a résolu ce problème empirique. La réponse développée est celle de la théorie de la sophistication/compétence politique. Philip Converse a ainsi mis en évidence deux groupes d'électeurs. Le premier qui ne représente qu'une minorité des électeurs rassemble les électeurs qualifiés de « sophistiqués ». Ils disposent des traits correspondant au modèle behavioriste : un système d'attitudes stables, cohérentes et structurées entre des super-attitudes et des attitudes plus spécifiques, système aussi qualifié d'« idéologie ». Le deuxième groupe rassemble la majorité de l'électorat. Ce sont les citoyens « ordinaires » qui se caractérisent par 1) un faible intérêt pour la politique et un faible niveau d'information dans ce domaine 2) une faible capacité à maîtriser les notions politiques abstraites comme le libéralisme ou le conservatisme, 3) une faible stabilité de leurs attitudes politiques dans le temps et enfin 4) une faible cohérence de ces mêmes attitudes[8].

La grille d'analyse courante est alors la suivante. Quand on interroge le premier groupe lors d'un sondage, les individus qui le composent se conforment au modèle behavioriste stimulus (question)- réponse, avec des opinions sur la plupart des grands enjeux politiques du moment. En revanche, les seconds répondent souvent au hasard (*black and white model*), leurs réponses étant qualifiées par Converse de « non-attitudes ». La théorie de Converse influe également sur l'appréhension du choix électoral. Ainsi, il estime que moins d'un électeur sur cinq lors de la présidentielle de 1956 étaient à même de juger ce qu'il aime ou n'aime pas chez les candidats en termes idéologiques. Le reste de l'échantillon ne pouvait le faire qu'en utilisant leur groupes sociaux appartenance ou l'appartenance supposée des candidats à un ou des groupe(s), un ou des enjeux à leurs yeux saillants, ou en se fondant sur leur appréciation de la personnalité supposée des candidats.

[8] Ces travaux se retrouvent en France dans les théories développées par Pierre Bourdieu, Patrick Champagne et Daniel Gaxie.

Le tournant cognitiviste : la rupture tranquille de l'expérimentation

Pendant longtemps, les débats sur le vote ont suivi ce référentiel. Il en va ainsi de la théorie de Converse, aussi désignée comme « le paradigme minimaliste ». Ainsi nombre de chercheurs se sont focalisés sur la remise en cause de la distinction citoyens ordinaires/citoyens sophistiqués[9]. On peut à titre d'exemples rappeler les travaux de Nie, Verba et Petrocik[10], ou de Ronald Inglehart[11] qui postulent qu'avec l'élévation du niveau d'étude, le développement des médias de masse, on assiste dans les sociétés occidentales à un phénomène de « mobilisation cognitive » avec un électeur de plus en plus informé. À ces travaux, Eric Ran Smith[12] répond en reproduisant les travaux de Converse, retrouvant sensiblement les mêmes résultats dans les années 70 que dans les années 50/60. Certains comme Christopher Achen[13] ont focalisé leurs critiques du paradigme minimaliste sur les enquêtes d'opinions en postulant que les variations dans le temps qui ont permis à Converse de mettre en évidence les non-attitudes ne sont pas dues aux individus eux-mêmes mais à l'outil de mesure.

Les raisons du tournant cognitiviste :

On peut en voir de plusieurs types : certaines d'ordre théorique, d'autres d'ordre méthodologique. Quoi qu'il en soit, c'est la simultanéité de ces remises en question du paradigme dominant qui fonde la rupture expérimentale. Il y a d'abord la mise en évidence de phénomènes dans les sondages qui interrogent leurs grilles de lecture classiques, notamment des effets de contexte inexpliqués. Pourquoi les américains sondés autorisent-ils

---

[9] En France, le débat, bien qu'assez proche, est plus marqué par la notion de compétence ou d'incompétence statutaire avec d'un côté des sociologues comme Bourdieu et Gaxie et de l'autre des chercheurs comme Michelat et Simon.

[10] *The Changing American Voter*, Cambridge, Harvard University Press, 1976.

[11] *The Silent Revolution*, Princeton, Princeton University Press, 1977.

[12] *The Unchanging American Voter*, Berkeley, University of California Press, 1989.

[13] Achen (Christopher), « Mass Political Attitudes and the Survey Response », *APSR*, 69 (4), December 1975, p. 1218-1231.

plus souvent l'entrée de journalistes russes aux États-Unis quand une question posée précédemment évoque l'entrée des reporters américains en URSS ? Pourquoi se disent-ils moins souvent intéressés après avoir été testés sur une série d'enjeux politiques complexes[14] ? Pourquoi les attitudes sur l'avortement varie-t-elle lorsque précédemment a été évoquée une question religieuse ou une question sur le droit des femmes[15] ? Si les attitudes sont sensibles au contexte[16], peut-on vraiment parler d'attitudes[17] ? N'y a-t-il pas un autre facteur intervenant dans la production de l'opinion, au-delà de la simple réponse par « l'artefact » de l'opinion sondagière qu'aurait vraisemblablement exprimée Pierre Bourdieu ?

Plusieurs phénomènes de long terme viennent s'ajouter à ces effets de contexte qui érodent progressivement la conception traditionnelle du psychisme des électeurs et qui vont faire passer du modèle « behavioriste » au modèle « cognitiviste ». Le modèle behavioriste qui insistait sur la permanence des comportements perdait régulièrement de son pouvoir explicatif dans les dernières décennies, au profit de facteurs de court terme comme les enjeux au moment de l'élection ou la personnalité des candidats. La classe sociale, la religion, voire même les préférences partisanes étaient

[14] Bishop (George F.), Oldendick (Robert W.) and Tuchfarber (Alfred J.), « Political Information Processing: Question Order and Context Effects », *Political Behavior*, 4 (2), 1982, p. 177-200.

[15] Tourangeau (Roger), Rasinski (Kenneth A.), Bradburn (Norman) and D'Andrade (Roy), « Carryover Effects in Attitude Survey », *The Public Opinion Quarterly*, 53 (4), 1989, p. 495-524.

[16] Il a même été constaté en France que le nombre et l'ordre des modalités de réponse pouvaient avoir une incidence sur les opinions recueillies, Grémy (Jean-Paul), « Questions et réponses : quelques résultats sur les effets de la formulation des questions dans les sondages », *Sociétés contemporaines*, décembre 1993, p. 165-176.

[17] En plus des effets de yes-saying, on constate de réelles modifications d'attitudes induites par l'ordre des questions. Par exemple Mueller a remarqué que selon qu'une question sur l'intervention américaine au Vietnam ou en Corée était ou non précédée par une question sur l'attitude de l'individu à l'égard du communisme, le soutien à cette intervention s'en trouvait fortement augmenté, Mueller (John), *War, Presidents and the Public Opinion*, New York, Wiley, 1973).

perçues comme de moins en moins prédictives d'un vote particulier. Cette tendance se retrouvant dans la plupart des démocraties occidentales[18].

Autre réévaluation des modèles dominants, on a constaté que, même si les résultats de Converse ne sont plus mis en question, reste que son modèle laisse une question de côté : pourquoi alors même qu'ils n'en saisissent pas les logiques, les citoyens ordinaires votent, répondent à des questions de sondage, se prononcent sur des enjeux ? Il revient à Paul Sniderman de remarquer l'impasse dans laquelle s'était enfermée la recherche sur l'opinion publique : « La tâche de l'analyste de l'opinion publique, conséquemment [au paradigme minimaliste], n'était plus de révéler ce que le public pensait d'un enjeu, mais plutôt de répéter, enjeu après enjeu, que le citoyen ordinaire n'avait guère de chances d'y avoir pensé[19]. » On le voit, la science politique et la psychologie politique américaines étaient mûres pour un changement paradigmatique. Les progrès des neurosciences et de la psychologie cognitive ainsi que plusieurs innovations méthodologiques leur ont permis de franchir le pas.

Technique et modèle en psychologie politique :

Pendant plus de trois décennies, la technique de recueil privilégiée dans l'étude des comportements politiques consistait en une adaptation du modèle behavioriste de la question-stimulus et de la réponse et ce que ce soit dans les enquêtes par sondage ou les entretiens qualitatifs, les méthodes expérimentales, telles que les départements de psychologie sociale les utilisent, restaient marginales dans la discipline. Les questions servaient donc à mesurer des attitudes, ou à défaut, des non-attitudes.

---

[18] Pour deux synthèses de cette tendance voir Franklin (Mark), Mackie (Thomas) and Valen (Henry) (eds), *Electoral Change: Responses to Evolving Social and Attitudinal Structures in Western Countries*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992, et Dalton (Russell) and Wattenberg (Martin) (eds), *Parties without Partisan: Political Change in Advanced Industrial Democracies*, Oxford, Oxford University Press, 2000.

[19] Sniderman (Paul), « The New Look in Public Opinion Research », Finifter (Ada) (ed.), *Political Science: The State of the Discipline II*, Washington, APSA, 1993, p. 219.

La variété des biais mentionnés précédemment (ordre, modalités, etc…) a d'abord été considérée comme une erreur de mesure. Le saut paradigmatique s'est effectué avec l'appréhension de ces variations non plus comme du bruit statistique, une erreur de mesure (une bonne ou une mauvaise question, une question trop complexe ou mal formulée), ou une mise en évidence de non-attitudes mais un effet de réponse, une interaction entre un libellé particulier et le système cognitif des individus. La réponse n'est plus alors considérée seulement comme la mise en évidence de prédispositions individuelles mais comme le résultat d'une cognition, un raisonnement induit par la question qui fait intervenir le contexte de l'interview, l'agenda et les préférences de l'interviewé[20].

Reste que les sondages ne mesurent que le résultat de ce processus et non le processus qui y amène, autrement dit le résultat mais non le processus. Pour mettre ce dernier en évidence, les chercheurs américains ont développé de multiples innovations méthodologiques, grandement facilitées par le développement du CATI (Computer Assisted Telephone Interview). Un des dogmes des enquêtes d'opinion, l'unicité des questions, a été brisé en développant des expériences, faisant varier aléatoirement les énoncés des questions ce qui réplique dans le champ des enquêtes quantitatives les méthodes expérimentales de psychologie sociale. Avec ces différentes techniques on a pu avancer dans l'étude des processus cognitifs de formation et d'expression des opinions (effets de cadrage ou de persuasion, évaluation de la dissimulation des opinions…).

Ces expériences aléatoires ont particulièrement été fécondes dans le champ complexe de l'étude des préjugés raciaux et xénophobes[21]. On sait combien les questions sur ce sujet sont sensibles aux effets de désirabilité sociale ou de spirale du silence, combien une approche directe de l'enjeu préjudiciel peut induire la non-réponse ou la dissimilation des opinions, surtout dans le cas où

[20] Le titre de l'article de John Zaller et Stanley Feldman est révélateur de ce nouvel angle d'approche : « A Simple Theory of the Survey Response: Answering Questions Versus Reavealing Preferences », *AJPS*, 36 (3), august 1992, p. 579-616.

[21] Voir notamment le livre fondateur de Sniderman (Paul) and Piazza (Thomas), *The Scar of Race*, Cambridge, Harvard University Press, 1993.

les individus disposent des instruments de décodage des enquêtes d'opinion donc sont les mieux informés des opinions admises dans une société. Pour se faire nous allons prendre, en exemple, une expérience dite « crise des banlieues » afin de démontrer l'apport de l'approche expérimentale sur les méthodes classiques de mesure de l'opinion.

L'expérience « crise des banlieues »

Après les émeutes de novembre 2005 un débat a émergé sur leurs causes profondes et notamment les discriminations auxquelles la jeunesse des quartiers difficiles était ou non confrontées. Derrière cette question on retrouvait la conjonction entre deux débats récurrents qui allaient d'ailleurs ressurgir lors de la campagne présidentielle de 2007 : le premier entre le libéralisme et l'état-providence, entre la logique de solidarité sociale et sa dénonciation à travers l'assistanat ; et le second plus centré sur la responsabilité des problèmes d'intégration, entre les immigrés et leurs enfants d'une part et la société d'autre part, à la fois comme lieu et instance de définition de l'intégration. À cette occasion, Sylvain Brouard et moi-même avons pu effectuer un sondage en décembre 2005 autour de la perception des émeutes dans l'opinion française. Une de nos questions de recherche tournait autour de la lecture des événements par le public : était-ce une lecture par le social avec des représentations décalquées des attitudes autour de la pauvreté et de la précarité et du libéralisme économique ou bien une lecture à dimension ethnique comme certains intellectuels français l'ont avancée qui appréhende les évènements de 2005 comme un soulèvement ethno-religieux exprimant les logiques séparatistes ou communautaristes des « nouveaux Français ».

Pour se faire on disposait de deux batteries : l'une qui contre notre gré été construite selon les logiques « traditionnelles » du sondage interrogeant successivement l'opinion des interviewés sur les chômeurs en général et les chômeurs des banlieues difficiles, et une autre série qui faisait expérience en ce qu'étaient testées trois politiques d'aides (quotas de logements, aides sociales, financements des écoles) dont le public-cible pouvait être soit « les familles pauvres », « les familles immigrées » ou les « familles des banlieues difficiles ».

Questions traditionnelles

Q7A : À propos de la difficulté *des habitants des banlieues difficiles* à trouver un emploi, laquelle de ces deux phrases se rapproche le plus de ce que vous pensez ?

ROTATION DES DEUX ITEMS

ce sont avant tout les habitants des banlieues difficiles qui ne se donnent pas les moyens de trouver du travail

c'est avant tout la société française qui ne donne pas les moyens aux habitants des banlieues difficiles de trouver du travail

Q7B : À propos de la difficulté *des chômeurs* à trouver un emploi, laquelle de ces deux phrases se rapproche le plus de ce que vous pensez ?

ROTATION DES DEUX ITEMS

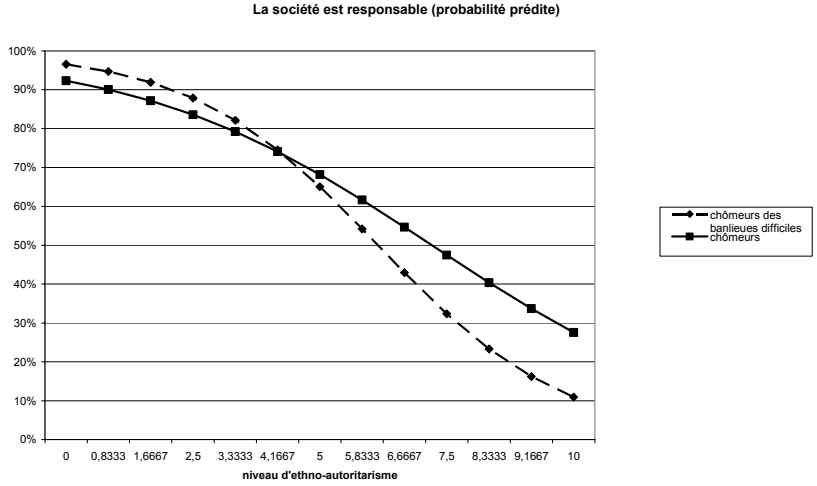
ce sont avant tout les chômeurs qui ne se donnent pas les moyens de trouver du travail

c'est avant tout la société française qui ne donne pas les moyens aux chômeurs de trouver du travail

Dans le cadre traditionnel du sondage, les opinions recueillies paraissent extrêmement cohérentes, pouvant invalider l'idée d'un double-standard qui pèserait plus sur les habitants des banlieues difficiles. À la première question, 38% des personnes interrogées considèrent que les « habitants des banlieues difficiles » sont responsables de leur destin professionnel, tandis que 33.5% pensent de même des chômeurs en général. Il y a bien un écart entre les deux réponses mais celui-ci reste dans la marge d'erreur des sondages. De plus les deux réponses sont fortement corrélées avec un R de Pearson de 0.56. L'analyse par le niveau d'ethno-autoritarisme, une échelle mêlant les

indicateurs traditionnels développés par le CEVIPOF vient confirmer cette lecture par l'indifférenciation des deux publics.

Incidence de l'ethnocentrisme autoritaire
dans le cas de questions de sondage « classiques »



Le niveau d'ethno-autoritarisme entretient une relation significative sur la responsabilité des chômeurs et des habitants des banlieues difficiles quant à leur parcours professionnel. Mais compte tenu de la similitude des courbes, il semble bien qu'ici c'est la partie conservatrice de l'échelle qui joue sur l'opinion des personnes interrogées et non la partie proprement xénophobe de l'attitude. Ainsi, parmi la moitié la plus ouverte de l'échelle (jusqu'à la note 5), l'écart entre les deux publics testés est inférieur à 5%. Tout au plus peut-on noter une plus grande sévérité à l'égard des habitants des banlieues difficiles chez les interviewés les plus ethno-autoritaires mais cette différence ne change pas l'alignement majoritaire de ce groupe : dans les deux cas testés ce sont aux individus de se prendre en main sur le marché du travail. Si on s'était arrêté là on aurait pu en déduire que la lecture par le préjugé

xénophobe ne s'appliquait donc pas aux opinions sur les banlieues et leurs habitants pourtant ce n'est pas ainsi que l'électorat raisonne en décembre 2005.

Design expérimental :

Q19. Certains pensent que, pour favoriser l'insertion des familles [aléatoire 1], il faut prendre les mesures suivantes. Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord, pas du tout d'accord ?

- Tout à fait d'accord
- Plutôt d'accord
- Plutôt pas d'accord
- Pas d'accord du tout

1-Accorder des moyens supplémentaires pour les écoles dans les quartiers avec une forte proportion de familles [SPLIT A, B et C en aléatoire]

2-Augmenter les aides sociales versées aux familles [SPLIT A, B et C en aléatoire]

3-Réserver des logements sociaux pour les familles [SPLIT A, B et C en aléatoire] dans chaque commune ou chaque quartier

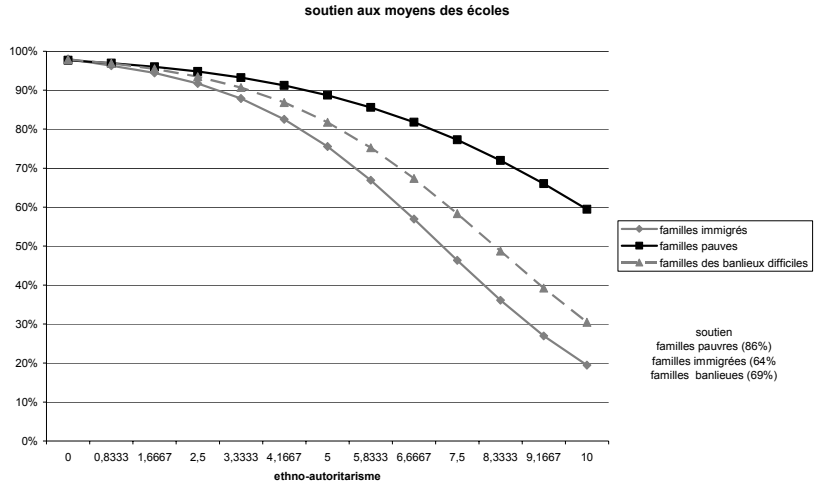
Aléatoire 1
familles immigrées
familles pauvres
familles des banlieues difficiles

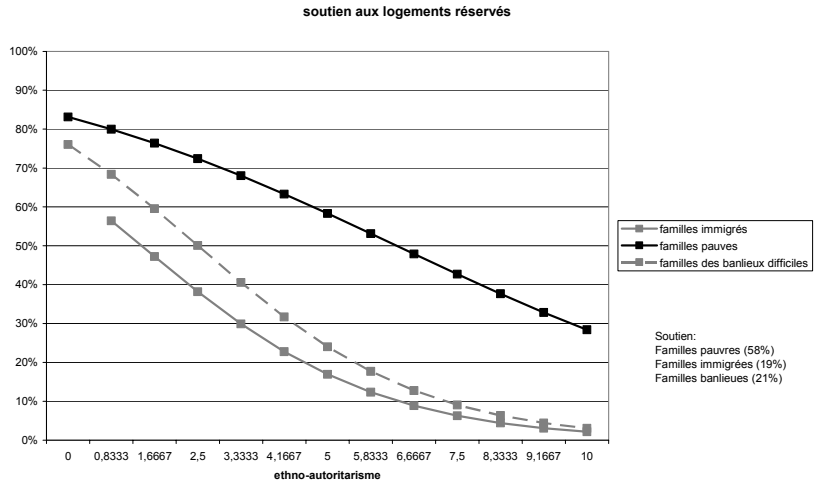
L'expérience avait été construite pour répondre à plusieurs questions : comment proposer des politiques publiques permettant de remédier à l'inégalité des chances et aux discriminations ? Les Français sont-ils près à donner plus à ceux qui en ont le plus besoin ? À ce que certains groupes soient le sujet d'actions publiques spécifiques ? C'est aussi la question de la discrimination positive qui se trouvait ici abordée. Pour répondre à cet enjeu,

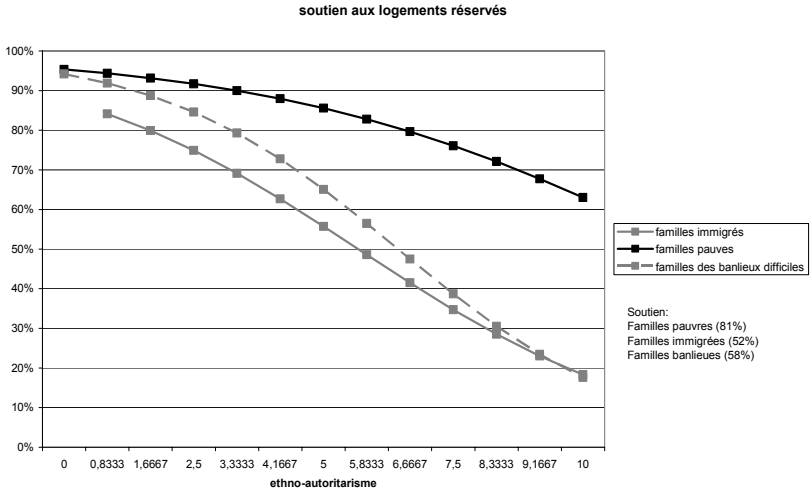
nous avons créé une expérience où les personnes avaient à se prononcer sur trois politiques : donner plus de moyens à certains écoles, augmenter les aides sociales pour certains groupes, réserver des quotas de logements à certains groupes. Le groupe bénéficiaire pouvait être les familles pauvres, les familles immigrées ou les familles des banlieues difficiles, le choix étant fait aléatoirement entre les personnes interrogées. Au final, un individu avait donc à se prononcer sur les trois politiques appliquées à un seul de ces groupes. Une question, en sus du niveau et des logiques d'acceptation des politiques, était également de savoir si les familles des banlieues difficiles sont appréhendées suivant une logique sociale (auquel cas il ne devrait pas y avoir de différence entre les soutiens aux politiques suivant qu'elles s'adressent aux familles pauvres ou de banlieues) ou si elles étaient appréhendées suivant un critère d'origine (dans ce cas on ne devrait pas trouver de différences entre les familles immigrées ou de banlieues)

Au final, le soutien aux politiques publiques d'« opportunité » visant à favoriser les conditions de la réussite s'avère en décembre 2005 plus important que pour les politiques d'aide directe. Ainsi, s'il s'agit de favoriser l'école, donc de permettre d'améliorer les structures méritocratiques d'une certaine manière, 86% des personnes interrogées sont d'accord si c'est à destination des familles pauvres, 69% pour les familles de banlieues et 64% pour les familles immigrées. De même les quotas de logements suscitent également une forte adhésion même si le groupe auquel ils sont destinés prend une plus grande importance (familles pauvres : 81%, familles immigrées 52%, familles des banlieues difficiles (58%). En revanche, l'augmentation des aides sociales laisse l'électorat plus perplexe dans le cas des familles pauvres (58%) et quand il s'agit des familles immigrées ou de banlieues l'opposition est extrêmement forte (19% et 21%). Autrement dit, c'est sur les conditions d'égalité des chances que les Français sont prêts à appuyer des politiques volontaristes, mais dans une logique où l'individu aidé prend son destin en main, à l'école par exemple.

Incidence de l'ethnocentrisme autoritaire
dans le cas de questions de sondage expérimentales







Les variations de soutien constatées entre les familles pauvres d'une part et les familles immigrées ou de banlieues d'autre part aurait pu découler d'un attachement fort au principe d'égalité de traitement à l'égard des défavorisés, un refus de discriminer entre les bénéficiaires des politiques publiques. Il n'en est rien. C'est avant tout une logique ethno-autoritaire, de rejet de la diversité, qui explique les variations de soutien entre les groupes (comme le montrent les trois graphiques qui suivent). C'est parmi les Français les plus ethno-autoritaires que le type de groupe soutenu entraîne les plus fortes disparités de soutien (de 60% de soutien à 30% et 20% pour les écoles par exemple) et parmi les moins ethno-autoritaires que les différences entre les groupes sont les moins fortes. On peut d'ailleurs noter que selon la politique publique proposée, même parmi les moins fermées il y a des différences de traitement : l'école entraîne un niveau d'adhésion similaire quel que soit le groupe visé, c'est déjà moins le cas pour les quotas de logements et on constate des écarts pouvant aller jusqu'à 20% entre les groupes quand il s'agit des aides sociales.

Les questions traditionnelles n'auraient pas pu mettre en évidence ces différentiels de jugement. Il y a fort à parier que les personnes interrogées

testées d'abord sur les habitants des banlieue se sont appuyées sur cette réponse pour produire un jugement sur les chômeurs en général soit par volonté d'apparaître cohérentes soit parce qu'elles ne voulaient pas faire apparaître le double-standard qu'elles avaient en tête. Quoiqu'il en soit les réponses à ces deux questions se seraient contaminées même dans un ordre inverse, ne serait-ce que par le phénomène d'activation en mémoire que John Zaller dépeint comme la « réponse qui passe en premier par la tête[22] » : les personnes interrogées auraient repris la cognition qu'elles avaient auparavant déjà produites, usant des mêmes chemins cognitifs. L'ordre n'a guère aidé à éviter cet effet de contamination mais gageons que même en plaçant les questions à deux endroits différents du questionnaire on aurait minoré l'effet de halo, mais on le l'aurait probablement pas totalement évité.

Le modèle de l'électeur raisonnant :

Loin de nous l'idée que la psychologie américaine est monolithique et que de ce courant de recherche se dégage un consensus mais l'on constate plusieurs points d'accord sur le modèle de l'électeur désormais dominant dans ce champ de recherche.

La rationalité limitée

D'une manière ou d'une autre les modèles de l'électeur antérieurs entretenaient de fortes relations avec le citoyen rationnel-actif, ou son pendant « économique » inspirée par la rationalité pure et parfaite. C'est en référence à cet idéal normatif et théorique que Converse a fondé sa distinction entre citoyens ordinaires et sophistiqués. La plupart des travaux du courant cognitiviste se fondent sur ses résultats, y compris des auteurs aux théories opposées comme Zaller et Sniderman, voire comme Lupia et McCubbins qui viennent de l'école du choix rationnel. Tous mentionnent dans leurs présupposés théoriques le faible niveau d'information et d'intérêt des électeurs, leur manque de cohérence voire l'instabilité de leurs opinions dans le temps.

---

[22] Zaller (John), *The Nature and Origins of Mass Opinion*, Cambridge, Cambridge University Press, 1992.

La grande différence avec les auteurs et travaux qui les ont précédés consiste dans le modèle de la rationalité appliqué aux citoyens : la rationalité limitée d'Herbert Simon[23]. Ce modèle insiste sur plusieurs points[24]. Premièrement les ressources cognitives du cerveau humain sont limitées. Ici on retrouve l'apport direct des neurosciences[25]. Deuxièmement, les ressources temporelles de l'individu sont également limitées. Face à la multitude des champs d'expérience dans lesquels il est impliqué (famille, travail relations interpersonnelles, etc…), l'individu doit arbitrer et le politique en sort rarement gagnant. En conséquence, au moment d'un choix, la recherche des alternatives, de leurs conséquences et des informations s'y rapportant est limitée et sélective. Quand ils font un choix, comme de répondre par la négative ou la positive à une question de sondage, ou pour voter, les acteurs ne recherchent pas obligatoirement le choix optimal (au sens économique) mais plutôt une solution satisfaisante.

Les processus de décision politique des citoyens ordinaires ne sont donc pas ceux qu'implique le modèle de l'électeur rationnel-actif ou de l'agent économique classique, mais sont plutôt marqués par l'objectif de minimisation du coût cognitif et temporel.

Heuristiques et schémas

Deux types de processus cognitifs ont particulièrement attiré l'attention des politistes dans les dernières années : les schémas et les heuristiques. Les premiers peuvent être définis comme suit par King et Matland[26] : « les

---

[23] Herbert Simon n'est pas le seul auteur ayant développé ce type de modèle. On en trouve également trace chez Anthony Downs et Gordon Allport.

[24] Cf. pour une approche plus systématique des différences entre rationalité pure et rationalité limitée, Monroe (Kristen), « Psychology and rational actor » et Simon (Herbert), « Rationality in Political Behavior », *Political Psychology*, 16 (1), 1995.

[25] Manfred Zimmermann estime que sur un million de bits d'information collectés par nos sens, à peine un bit est exploité « consciemment », Zimmermann (Manfred), « The Nervous System in the Context of Information Theory », Schmidt (R.) and Thews (G.) (eds), *Human psychology*, Berlin, Springler-Verlag, 1989, p. 166-173.

[26] King (David C.) and Matland (Richard E.), *Under Final Editorial Review with American Politics Research.*

schémas sont des sortes de cartes routières mémorielles fondées sur la socialisation individuelle et les expériences passées. Ce sont des mécanismes simplificateurs servant à évaluer rapidement des nouvelles informations en fournissant des connections supposées entre des traits, des comportements et des croyances. Ces connections supposées peuvent ne pas être adéquates pour tous les cas, mais les schémas constituent une aide utile pour nous aider à interpréter des actions et nous permettre de juger. Les schémas permettent aux électeurs d'aller au-delà des informations dont ils disposent pour évaluer une large palette de phénomènes politiques. »

Les schémas sont donc des processus cognitifs utilisés par les électeurs de manière plus ou moins consciente pour traiter les nouvelles informations auxquelles ils sont confrontés. L'individu disposerait de plusieurs schémas lui permettant d'interpréter les informations différemment selon qu'un schéma est utilisé plutôt qu'un autre, ce choix dépendant de son accessibilité (durée écoulée depuis sa dernière utilisation, fréquence d'utilisation, centralité du champ d'expérience de l'information) et des objectifs qui l'animent au moment où l'information lui parvient. On peut remarquer que les phénomènes de perception sélective mis en évidence par Lazarsfeld et Katz peuvent être assimilés à des schémas cognitifs.

Une expérience mettant en avant des scénarios a été utilisée aux États-Unis sur le genre et l'affiliation partisane d'un(e) candidate. Nous l'avons répliquée en France pour mesurer l'impact de l'origine ethnique sur la réussite d'un candidat dans l'enquête RAPFI d'avril 2005.

Le candidat imaginaire

Q38- Voilà la description d'un candidat (UMP ou PS) à une élection. Jamais élu jusqu'à maintenant, il s'est beaucoup investi (dans les associations de son quartier ou dans on métier de médecin). (Guillaume Lachaise ou Bilal Yassine) veut être élu pour que les choses changent et qu'on écoute enfin les électeurs.

S'il était candidat dans votre localité, voteriez-vous pour lui

1 / Oui, plutôt
2 / Non, plutôt pas
3 / Sans réponse

Les résultats de cette expérience permettent de mettre en évidence comment l'ethnicité vient troubler le schéma que les électeurs appliquent aux informations qu'on leur fournit.

% Pouvant voter pour le candidat	Guillaume Lachaise		Bilal Yassine	
	UMP	PS	UMP	PS
Électorat niniste	60 %	47 %	69 %	55 %
Électorat de droite	78 %	30 %	75 %	39 %
Électorat de gauche	29 %	67 %	34 %	85 %
Ensemble	52 %	51 %	58 %	63 %

Guillaume Lachaise est en fait un « candidat normal » pour lequel c'est la distance politique entre l'individu et le candidat qui va déterminer la réponse donnée. La droite se mobilisera pour Guillaume s'il est des siens, s'y opposera s'il appartient à l'autre camp, la gauche faisant de même. Mais l'introduction d'un profil atypique, ici un nom clairement issu de la diversité, vient troubler

le schéma et sa routine. Dans ce cas précis, les électorats semblent systématiquement plus enclins à soutenir ce candidat d'un nouveau type et ce y compris s'il appartient à l'autre camp. C'est ici la demande de renouvellement de la classe politique qui s'exprime qui fait que l'électorat s'avère plus favorable à la présence de femmes, de jeunes et de personnes issues de l'immigration au parlement[27]. Il faut aussi noter que la composition des « électorats potentiels » évoluent selon le niveau d'ethnocentrisme des individus, Bilal Yassine faisant « fuir » les électeurs anti-immigrés et ralliant les électeurs ouverts[28].

Les heuristiques sont des processus plus centrés sur la procédure de décision, contrairement aux schémas appréhendés comme des processus d'analyse de l'information. Elles consistent en des moyens économiques d'aboutir à la formation d'une opinion en fonction des données accessibles et en utilisant des raccourcis cognitifs. Les auteurs les plus cités pour ce concept sont Sniderman, Brody et Tetlock[29], notamment pour leur *likability heuristic*. Comme ils le font remarquer, « le public est remarquablement capable de placer correctement des groupes stratégiques sur les grands enjeux. En partie, cela est dû à une perception de la réalité, une connaissance des positions réelles des groupes, mais c'est aussi le produit d'un raccourci intellectuel, une *likability heuristic*, qui permet à beaucoup de deviner qui se situe à gauche et qui se situe à droite, sans nécessairement en savoir beaucoup sur la politique ou l'idéologie ». Les interviewés pour mener à bien cette « décision » se fondent sur deux éléments : d'abord leur position sur les enjeux (aide aux afro-américains, taille de l'État, budget militaire), puis sur leurs affects positifs et négatifs à l'égard de différents groupes sociaux et politiques afin d'en déterminer la place dans l'espace des enjeux[30].

---

[27] Sondage CSA réalisé le 17 et 18 octobre 2006.

[28] Brouard (Sylvain) et Tiberj (Vincent), « Représenter la diversité : opportunité ou fardeau électoral ? » notes électroniques de la Fondation Jean Jaurès, n° 1, septembre 2006.

[29] *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.

[30] Un autre exemple d'heuristique peut être trouvé dans le travail de Michael Dawson. Celui-ci postule que les afro-américains pour déterminer si une politique publique peut leur être favorable (tâche complexe s'il en est) se réfère à l'utilité de cette politique pour l'ensemble des afro-

Framing et persuasion

La question des effets de *framing* (ou de cadrage) est probablement le débat le plus intense en psychologie politique et l'un des plus féconds en termes d'expérimentation. Le « frame » peut être défini comme : « un ensemble de métaphores, de slogans, d'images, de références morales et autres dispositifs symboliques qui fournissent des fondations permettant à la fois de penser un enjeu et de justifier ce qui doit être fait pour cet enjeu. ». À noter que les électeurs sont à la fois des producteurs et des utilisateurs de leurs propres « frames » mais également consommateurs des « frames » produits par les médias et les élites politiques. Les effets de *framing* font partie des processus de communication politique et donc des effets de persuasion qui peuvent en découler.

En psychologie politique, les effets de *framing* se traduisent par l'influence de la manière dont les questions de sondage sont posées sur les décisions individuelles. La théorisation la plus poussée de ces effets de cadrage est celle de John Zaller. Celui-ci postule que les électeurs, contrairement à Converse, disposent de nombreuses informations en mémoire, mais celles-ci se composent d'éléments contradictoires. Deuxième présupposition, qui l'inclut de « plein droit » dans le courant cognitiviste, les individus ne rappellent pas en mémoire l'ensemble de ces informations quand le besoin s'en fait sentir.

Le rappel en mémoire d'une information s'assimile à un tirage au sort, même si certaines informations ont plus de chance d'être « tirées » en fonction de la durée écoulée depuis leur dernière utilisation et de leur fréquence d'utilisation. Dès lors, la manière dont les questions sont posées peut induire des effets sur les informations rappelées en mémoire et faire évoluer considérablement les opinions exprimées. Le niveau de sophistication politique des individus influe différemment dans ce cadre théorique. Les citoyens sophistiqués se distinguent par leur plus grand nombre d'informations à disposition en mémoire et celui des informations rappelées en mémoire, mais également par leur capacité à classer les informations, ce qui les rend moins sensibles aux effets de cadrage de l'interview.

---

américains (black-utility heuristic). Dawson (Michael), *Behind the Mule, Race and Class in African-American Politics*, Princeton University Press, Princeton, 1994.

Ce modèle n'est pas sans susciter le débat au sein du courant cognitiviste, notamment pour son impact sur les théories de la persuasion et de la communication politique. Néanmoins il a l'avantage de mettre en avant le rôle des institutions et des élites politiques dans les processus de formation des opinions individuelles. Et c'est une des pistes actuelles les plus intéressantes en psychologie politique. Face à Zaller on retrouve notamment Sniderman[31] mais également Lupia et McCubbins[32] ou James Kuklinski[33]. Sniderman par exemple, conçoit également les élites politiques comme des producteurs de « frames », mais à la différence de Zaller, il envisage que les individus sont capables de relier ces « frames » à des préférences politiques ou idéologiques. Il conçoit donc les élites comme des facilitateurs de cognition, des éléments de raisons externes, à même de favoriser une meilleure prise de décision individuelle. Dans une expérience il a construit sur le même enjeu quatre libellés, l'un sans « frame », les deux autres avec un seul « frame » produit par l'un des deux grands partis américains et le dernier comportant deux « frames » opposés. Les citoyens ordinaires s'avèrent les plus cohérents avec leurs préférences politiques dans le dernier cas et les moins cohérents dans le premier, montrant ainsi le rôle des élites politiques dans le raisonnement politique.

Le cas français dénote à la fois un électeur raisonnant mais aussi à la résistance variable aux effets de cadrage, ce qui en soit invalide la théorie de John Zaller et nous oblige à poursuivre dans ce voyage dans les cognitions ordinaires du politique. À titre d'exemples de résistance on peut citer une expérimentation tirée de l'enquête RAPFI d'avril 2005.

---

[31] Sniderman (Paul) and Jackman (Simon), « The Institutional Organization of Choice Spaces: A Political Conception of Political Psychology », 2000, manuscrit à paraître. Sniderman (Paul), Jackman (Simon) et Tiberj (Vincent), « Argumentation et raisonnement politique », Grunberg (Gérard), Mayer (Nonna) et Sniderman (Paul) (dir.), *La démocratie à l'épreuve*, Paris, Presses de Sciences Po, 2002.

[32] Lupia (Arthur) and McCubbins (David), *The Democratic Dilemna: Can Citizens Learn what they Need to Know?*, Cambridge, Cambridge University Press, 1998.

[33] Cobb (Michael D.) and Kuklinski (James H.), « Changing Minds: Political Arguments and Political Persusion », *American Journal of Political Science*, 41(1), January1997, p. 88-121.

L'expérience du Foulard

Il y a des jeunes filles musulmanes qui veulent garder leur foulard sur la tête en classe. Certains pensent qu'il faut l'accepter parce que [SPLIT A et B en aléatoire]. D'autre pensent qu'il faut leur interdire parce que [SPLIT C et D]. Vous-même pensez-vous ?

SPLIT 1 :
A : Il faut qu'elles continuent leurs études pour s'intégrer
B : Il faut respecter toutes les religions

SPLIT 2 :
C : Le foulard est un signe d'oppression des femmes
D : À l'école laïque, les signes religieux n'ont pas leur place
Qu'il faut accepter le foulard à l'école
Qu'il faut l'interdire

Face à un débat intense en France, mêlant différents registres et qualité d'arguments (laïcité, islamophobie, multiculturalisme, intégration), nous avions essayé de mesurer l'impact des cadrages de la question sur l'opinion à l'égard du foulard. Que l'on prenne le premier ou le second « frame » le résultat est sensiblement le même : la part de Français favorable à l'autorisation du foulard est de 14.5% dans le premier cas et de 16% dans le second. On le voit dans cette expérience, l'opinion sur cette question est vraisemblablement suffisamment cristallisée pour que les électeurs résistent au cadrage que pourrait en faire n'importe qu'elle acteur social. C'est ici où la théorie de Zaller s'avère fondée sur une expérience relativement faible empiriquement : pour mettre en évidence cet effet de persuasion il s'était fondé sur l'attitude des américains à l'égard de l'intervention US au Nicaragua. Il est très clair que dans un domaine éloigné de leurs préoccupations courantes, encore plus complexe que ne l'est la politique interne, les personnes interrogées sont extrêmement sensibles aux effets de contexte et particulièrement aux informations fournies dans le libellé de la question. À l'inverse en politique intérieure, sur des sujets ayant fait débat l'opinion est beaucoup moins malléable.

L'expérimentation dans les sondages est encore une technique relativement jeune, procédant par essai/erreur. Néanmoins elle ouvre des pistes fécondes ne serait-ce que parce qu'elle transforme nos modèles explicatifs des comportements politiques et électoraux. Gageons que la rupture expérimentale n'en est qu'à ses débuts mais elle s'avère déjà prometteuse en matière d'approfondissements de nos connaissances. Surtout la rupture doit être tranquille en ce que la complémentarité avec les outils traditionnels d'analyse et de mesure de l'opinion est évidente et nécessaire.