

Opinion sous influence(s) ?

1. *Lisez le corpus de texte fourni. Pour organiser le travail, vous pouvez répartir la lecture des 6 articles, ce qui permet de garder un temps de discussion et d'échange au sein du groupe.*
2. *Votre groupe doit réagir sur chacune des affirmations ci-dessous en utilisant les informations données par le corpus de texte. Vous pouvez aussi vous inspirer de vos expériences personnelles.*
3. *Notez vos réponses sur une feuille.*

Affirmations sur les facteurs d'influence du vote

- La grande majorité des gens votent comme leurs parents.
- Ce sont majoritairement les riches qui votent à droite et les pauvres qui votent à gauche.
- L'âge et le sexe sont déterminants sur les choix de vote.
- L'aspect physique, le caractère, la personnalité des candidats influencent le choix des votant.e.s.

Y'a-t-il d'autres facteurs abordés par les documents, qui influencent les choix de votes ?

Corpus de texte

"L'argent mène-t-il le monde ?"

Entretien avec Pierre Bréchon (6 novembre 2003), La-Croix.com

Mathieu Castagnet : Dire que les riches votent à droite et les pauvres à gauche, est-ce une caricature ou une réalité ?

Pierre Bréchon : Ce n'est évidemment pas aussi simple que cela. En fait, toutes les études montrent que le critère déterminant n'est pas vraiment le revenu mais plutôt le patrimoine. [...] Un couple d'instituteurs et un couple de petits commerçants peuvent avoir globalement des niveaux de revenus comparables. Mais, du fait de leur statut de salariés, de leur appartenance à la fonction publique, le couple d'instituteurs a toute chance de voter à gauche. À l'inverse [...] les commerçants ont de bonnes chances de voter à droite. [...]

Donc, plus un électeur a un gros patrimoine, plus il aura tendance à voter à droite ?

Le fait d'avoir accumulé du capital [...] est en effet un bon indicateur : plus on a de patrimoine, plus on vote à droite. Cela s'explique par de nombreux facteurs. Il y a d'abord l'explication familiale car ceux qui ont un patrimoine viennent souvent de familles qui en avaient un et ont donc été socialisés avec des idées politiques liées à cela. Ensuite, il y a des comportements plus matériels : la droite est perçue comme défendant plus le patrimoine et la propriété. [...]

N'y a-t-il pas aussi un effet du cycle de vie, car le patrimoine s'accumule avec le temps ?

Bien sûr, un jeune cadre n'a pas forcément beaucoup d'argent au départ mais se constitue un patrimoine au fil des années. La constitution de ce patrimoine va alors s'accompagner, sur le vote, d'attentes différentes, plus conformistes, plus sécuritaires. [...] C'est cela qui va conduire à des comportements différents en termes de vote.

Cette différenciation en fonction du patrimoine a-t-elle toujours existé ?

L'effet patrimoine a été mis en évidence en France pour la première fois lors des législatives de 1978. Mais, évidemment, cela ne veut pas dire que cela n'existait pas avant. Depuis vingt-cinq ans, en tout cas, on retrouve ce phénomène à chaque élection, et on l'a de nouveau observé lors des élections présidentielles et législatives de 2002 et en 2007.

Rémi Lefebvre, *Leçons d'introduction à la science politique*

(Ellipses, 2010, p.144)

Le comportement électoral des femmes a longtemps été plus conservateur [et] moins participationniste que [celui des] hommes. Mais à partir des années 1980, ces différences s'atténuent. Elles étaient l'expression non d'une variable fondamentale de genre mais d'une situation économique et sociale propre aux femmes, [...] longtemps caractérisées [par] une forte pratique religieuse, un repli sur le domestique et la famille, un plus faible taux d'activité : autant de [facteurs] qui, dans le modèle sociologique, prédisposaient au vote à droite. [...]

Comme le sexe, l'âge est une « fausse variable » du comportement électoral. C'est une variable complexe qui renvoie à un moment de la vie, à une situation sociale (non actif, étudiant, retraité...), à l'appartenance à une génération marquée par tel ou tel événement fondateur (mai 1968, le mouvement de 1995, le 21 avril 2002...). « La jeunesse n'est qu'un mot », écrit l'historien Georges Duby. Elle ne renvoie pas aux mêmes réalités sociales selon les périodes et les espaces géographiques. On peut dire aujourd'hui que [les jeunes ont] tendance à amplifier les changements électoraux. Ils sont moins structurés par leurs aînés par le clivage gauche/droite et donc plus volatils. Les personnes âgées, pour des raisons qui ne tiennent pas à la biologie, votent aujourd'hui de manière assez marquée à droite. Le vieillissement de la population tend à favoriser la droite pour des raisons complexes et multiples où se combinent l'effet patrimoine, la plus forte pratique du catholicisme chez les personnes âgées liée à un phénomène générationnel, la sensibilité plus grande au phénomène de « l'insécurité » et une moindre tendance au libéralisme culturel. [...] Ce qui compte en somme, c'est « l'âge social ».

Xavier de la Vega, *Classes populaires, moyennes, supérieures :
pour qui votent-ils ?*

(Sciences humaines, n°236, Avril 2012)

21 avril 2002 : Jean-Marie Le Pen accède au second tour de l'élection présidentielle. Les sondages de sortie d'urnes révèlent que le candidat de l'extrême droite a recueilli un plus fort soutien parmi les ouvriers (24 %) et les employés (23 %) qu'au sein de l'ensemble de l'électorat (16 %). Le désamour des classes populaires pour la gauche est indéniable. Alors qu'elle totalisait 66 % du vote ouvrier en 1988, elle n'a recueilli que 56 % de ce vote en 2002 et 45 % en 2007. Cette année-là, les ouvriers furent 44 % à choisir Nicolas Sarkozy.

Cependant, en conclure que la gauche a perdu l'électorat populaire serait cependant exagéré. En 2007, le vote cumulé pour les candidats du centre, de la droite et du Front national s'élevait à 67 % chez les commerçants et artisans, et à 65 % pour les cadres et professions intellectuelles supérieures, mais à 57 % pour les employés et « seulement » à 49 % pour les ouvriers. Les milieux populaires continuent donc de voter plus à gauche que les autres. En 2012, 68% des ouvriers et 58% des employés ont choisi Hollande au second tour des présidentielles.

A en juger par leur vote depuis les années 1970, le comportement électoral des classes moyennes apparaît beaucoup plus stable que celui des catégories populaires. Les classes moyennes restent globalement fidèles à la gauche. Lors des années 2000, elles se sont détournées vers des candidats d'extrême gauche ou écologistes. Le premier tour des élections présidentielles de 2007 a par ailleurs révélé que les classes moyennes pouvaient également être tentées par le centre.

Les riches votent-ils à droite ? Au cours des dernières décennies, nombre d'études ont relativisé l'impact de la classe sociale sur le vote. Pourtant, le lien privilégié des cadres supérieurs à l'égard des partis du centre et de la droite semble s'être renforcé. En 2007, 69 % des cadres supérieurs ont opté pour un candidat du centre ou de la droite républicaine, contre 52 % en 1988. Depuis les travaux de Jean Capdevielle au début des années 1980, les chercheurs insistent sur une autre manière de mesurer l'impact de la richesse sur le vote : ils prennent en compte le patrimoine des électeurs. Il apparaît que plus un individu détient de patrimoine, et plus celui-ci est risqué, plus il a de chance de voter à droite. Un tel effet est déjà repérable avec la propriété immobilière. Selon une enquête d'opinion menée en janvier 2012 (Ifop), les locataires choisiraient de voter à 65 % pour François Hollande (PS) lors d'un

éventuel second tour contre Nicolas Sarkozy (UMP). Les propriétaires, eux, choisissent Hollande à 52 % »

Nolwenn Le Blevenec, *Si si, les jeunes votent encore comme leurs parents*

Extrait d'un article publié dans Rue 89 - Nouvel obs (25/04/2011)

« Oui, les jeunes votent toujours comme leurs parents, cela n'a pas changé », répond Anne Muxel (« Avoir 20 ans en politique », Seuil, 2010).

La sociologue, spécialiste de la « transmission générationnelle », explique que la famille est « LE creuset » des opinions politiques. Selon une étude Cévipof de 2007, trois quarts des jeunes se situent dans la continuité des choix politiques de leurs parents.

Ils ne votent pas toujours pour le même parti, mais rejoignent le camp idéologique de papa-maman.

Même s'il est plus flou que dans les années 50, le clivage gauche/droite persiste. Anne Muxel précise que dans des familles « désinstitutionnalisées », la transmission emprunte des voies plus officieuses, plus affectives : « Les idées politiques sont véhiculées dans les échanges quotidiens, notamment avec la mère. Des idées peuvent passer en écoutant la radio ensemble, par exemple. » Chaque enfant évolue ainsi dans un « bain idéologique », et intègre des positions-clés (sur la peine de mort ou les syndicats, par exemple). Plus elles sont explicites et plus la transmission est effective. Exemples en famille.

Jacques Tanguy, élu Modem aux dernières cantonales, a cinq enfants. A la maison, quand ils étaient petits, le militant a beaucoup parlé politique, prônant « le partage des richesses », mais aussi « une économie qui marche ». Tous ses enfants, qui ont entre 20 et 30 ans aujourd'hui, ont un « vote très social », de la gauche au centre-droit. François, le plus âgé, est élu Modem à Alfortville : «Aucun d'eux n'aurait pu choisir Le Pen ou Sarkozy. L'exclusion n'est pas le truc de la maison. »

Plus à droite, chez les Jarty, le gaullisme se transmet de père en fille (avec la forme des yeux). Pour Laëtita, élue UMP de la mairie de Bordeaux, 25 ans, l'engagement politique de

son père, ancien RPR, a « fortement » influencé ses choix : « Quand j'étais petite, j'allais à la mairie où il était élu, je croisais Chaban-Delmas. »

Laëtita a intégré les discours-maison sur le mérite et le travail. Son père, très fier d'elle : « Je suis content qu'elle ait pu intéresser un homme comme Alain Juppé. J'aurais été profondément choqué si elle avait décidé de s'engager pour un parti extrême. »

Les « variables lourdes » en sociologie électorale (extrait)

Nonna Mayer et Daniel Boy. p. 109-122

- 3 A. Campbell, P. Converse, W. Miller et D. Stokes, *The American Voter*, New York, Wiley and Sons, 196 (...)

Ce déterminisme social est sévèrement critiqué par les chercheurs du Survey Research Center de l'Université du Michigan qui font l'hypothèse d'un second modèle « psycho-politique ». Pour eux, le vote est d'abord un acte politique, commandé par la perception qu'ont les électeurs des principaux objets politiques (...) La variable-clé du vote à leurs yeux est « l'identification partisane », attachement affectif et durable de l'électeur à un des deux grands partis qui structurent la vie politique américaine. Elle fonctionne comme un écran perceptif, filtrant la vision du monde des électeurs. Plus ils s'identifient à un parti, plus ils sont favorables aux candidats et aux positions qu'il soutient. La majorité des électeurs apparaît peu informée et peu intéressée par les questions politiques, incapable d'une réflexion abstraite et idéologique. Mais ils ont comme points de repère leurs lunettes partisans : « Comme l'acheteur d'une automobile qui n'y connaît rien aux voitures sinon qu'il préfère une marque donnée, l'électeur qui sait seulement qu'il est démocrate ou républicain réagit directement à son allégeance (partisane). » Celle-ci, généralement forgée dès l'enfance et transmise par les parents, renforcée par le milieu social et professionnel, confère une grande stabilité aux choix électoraux. La mobilité est un phénomène marginal, qui caractérise surtout les électeurs les moins instruits, les moins intégrés socialement et politiquement.

- 4 V. O. Key Jr, *The Responsible Electorate*, Cambridge, Harvard University Press, 1966, et N. H. Nie, (...)

Ces deux modèles à leur tour vont être remis en cause et concurrencés par un troisième, celui de « l'électeur rationnel ». Dans les années soixante, V.O. Key déjà critiquait la notion d'un électorat passif, prisonnier de la « camisole de force » des déterminants sociaux ou psychologiques, et soulignait sa capacité à porter un jugement, positif ou négatif, sur les sortants. Mais la critique la plus décisive est portée par les auteurs de *The Changing American Voter*. Ils estiment que ces modèles sont dépassés et que l'électeur américain a changé. Les identités partisans sont en crise. La proportion des « indépendants », qui ne

se reconnaissent dans aucun parti, est passée de 23 % en 1964 à 40 % en 1974, et même chez ceux qui déclarent encore une identité partisane, elle commande de moins en moins souvent leur vote. Comparés aux électeurs des années Eisenhower, ils manifestent plus d'intérêt aux enjeux de l'élection et la proportion d'« idéologues » tels que les définissait l'équipe de Michigan a doublé. Et ils ont plus souvent tendance à choisir les candidats selon leurs positions sur ces mêmes enjeux plutôt que sur des critères partisans, d'où le concept de « vote sur enjeux ».

Extrait de “L'énigme du vote” par Héloïse Lhéréty,

Revue Sciences humaines, [Mensuel N° 236 - avril 2012](#)

Quels sont les ultimes éléments susceptibles de faire pencher le choix des indécis du côté de tel ou tel candidat ? L'« image » d'un candidat, son sourire, l'une de ses phrases peuvent suivre l'électeur jusque dans le bureau de vote et jouer un rôle décisif. Mais « *il faut rester prudent vis-à-vis de l'hypothèse d'un électeur dont la décision finale pourrait être influencée ou modifiée par des éléments ultimes d'information* », préviennent Anne Muxel et Bruno Cautrès. Des expériences montrent que la plupart des électeurs votent conformément aux prédispositions politiques qu'ils avaient avant même qu'ils connaissent les candidats.

Reste la part d'imaginaire, de pulsions et d'émotions primaires qui peuvent s'immiscer, en dernière instance, dans l'isolement. Cette dimension est plus difficile à saisir. P. Braud est l'un des rares politistes français à s'y intéresser. Il distingue plusieurs types de profils. Certains, note-t-il, sont « *mus par la recherche d'une tranquillité intérieure* » et finissent par donner leur voix à un candidat familier et rassurant, même si, peu convaincus, ils ont tergiversé jusqu'au dernier moment. D'autres au contraire « *verront dans le geste électoral le moyen de libérer une agressivité nourrie de frustrations accumulées, d'origine sociale, professionnelle ou même privée* » : ceux-là se réfugieront dans le vote-sanction. Une partie encore, sans considération de programme, s'attachera à une personnalité dont elle attend qu'elle le dépasse, le valorise et le grandisse. C'est ce que l'on appelle le mécanisme de « remise de soi » : dans un mouvement presque pieux, on remet sa destinée entre les mains de quelqu'un que l'on juge plus grand que soi..., au risque de quelques désillusions ultérieures. D'autres enfin s'en référeront à l'ultime sondage pour faire un choix « utile ». En espérant que les sondeurs ne se seront pas trompés...