LE CONTROLE SOCIAL DES VOTES : REPROCHES DES PROCHES ET REPROBATION PUBLIQUE

Alexis Ferrand

▶ **To cite this version:**

Alexis Ferrand. LE CONTROLE SOCIAL DES VOTES : REPROCHES DES PROCHES ET REPROBATION PUBLIQUE. 2015. halshs-01224200v1

HAL Id: halshs-01224200

https://shs.hal.science/halshs-01224200v1

Preprint submitted on 4 Nov 2015 (v1), last revised 24 May 2016 (v2)

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.

LE CONTROLE SOCIAL DES VOTES : REPROCHES DES PROCHES ET REPROBATION PUBLIQUE

Note de travail. Novembre 2015.

Alexis Ferrand
Professeur émérite en sociologie
Univ. Lille, CNRS, UMR 8019 - CLERSE - Centre Lillois d'Études et de Recherches sociologiques et Économiques, F-59000 Lille, France
Alexis.ferrand@univ-lille1.fr

Résumé : Nous examinons l'hypothèse que les opinions et les votes pourraient, en interaction avec d'autres processus, dépendre du contrôle social qui s'exerce sur les acteurs. Une analyse secondaire de l'enquête du CEVIPOF suivant les présidentielles de 2012 permet de montrer comment les enquêtés perçoivent d'une part le contrôle des proches et d'autre part la réprobation publique. Celui-ci paraît beaucoup plus prégnant que celle-là, car percevoir une réprobation publique n'empêche pas de voter pour la personne « souvent montrée du doigt ». Ce défi est massif chez les partisans de Marine Le Pen et très fréquent chez les sarkozistes. La perception d'une réprobation concerne principalement des enquêtés affichant des options anti-immigrés, et globalement très droitière. Les proches disposent de ressources beaucoup plus pertinentes que la réprobation publique pour obtenir d'abord la révélation du vote, et ensuite le conformisme.
Mots clefs : France, vote, contrôle social, réseau personnel, réprobation publique, échange social.

Abstract : We consider as an hypothesis that opinions and votes, interacting with other processes, depend upon social control. Secondary analysis of the CEVIPOF survey put on the field after the 2012 presidential ballot in France allow us to show how interviewees perceive on one hand the control of close relations, on the other hand the public disapproval. The first seemed much more efficient than the second because to perceive a public disapproval does not prevent to vote for the candidate who is « often pointed by finger ». That challenge is huge among Marine Le Pen supporters, and very frequent among voters for Sarkozy. Perception of a public disapproval is much more frequent among interviewees who declare anti-immigration political options, and others very right wind choices. Closes people have much more pertinent resources than public disapproval to obtain first the disclosure of the vote, second conformity.
Keywords: France, vote, social control, personal network, public disapproval, social exchange.

Influence et contrôle social

L'appartenance longue de l'acteur à un milieu social façonne en lui des dispositions durables qui orientent ses jugements politiques. En plus de ces conditionnements *lourds*, différents courants de recherche considèrent aujourd'hui que, au niveau micro-social, les interactions quotidiennes de l'acteur contribuent à la formation de ses opinions politiques[1] et que les couleurs politiques des membres de son réseau de relations personnelles[2] sont importantes. Au niveau macro-social les mass media (et certains réseaux numériques) sont créditées de fonctions idéologiques en imposant à l'esprit des citoyens une hiérarchisation et un cadrage des enjeux politiques. On se souvient que la théorie du two-step flow proposait un pont élégant entre ces deux niveaux en mettant en lumière l'influence exercée par des leaders locaux capables de convaincre des suiveurs de faire « un bon choix » suggéré par les media.

Au jour le jour, nous pouvons identifier trois processus qui contribuent à la formation des jugements politiques des électeurs : a) La recherche volontaire d'informations dont la validité et la pertinence sont activement évaluées. b) L'*influence* exercée par des messages que l'électeur reçoit en provenance de différentes sources. c) Le *contrôle social* exercé par des cadres sociaux plus ou moins généraux, soudés par des consensus idéologiques et normatifs. Ces deux derniers processus, influence et contrôle, sont parallèles au sens où ils conduisent un acteur à adopter des idées ou des comportements proposés par un tiers (individu, groupe, institution), et sont donc des mécanismes de pouvoir. On admettra cependant qu'ils sont différents dans la mesure où l'influence obtient une *adhésion* cognitive et normative alors que le contrôle social obtient plutôt une *soumission*. De plus le contrôle social met en jeu de manière *plus explicite* que l'influence des menaces de sanctions sociales (ostracisme, perte de statut, exclusion du réseau d'échange social, etc..) ou de suppression d'avantages et de récompenses sociales (considération, aides diverses,…). De très nombreuses recherches ont étudié les processus d'influence, mais on a plus rarement examiné la formation des opinions et des choix électoraux en essayant de repérer comment interviennent des mécanismes de contrôle social. C'est ce que nous esquissons dans cet essai.

Deux formes de contrôle social politique

L'observation empirique des pratiques de contrôle social rencontre évidemment des difficultés considérables que seules des approches ethnographiques peuvent contourner[3]. Par contre, à défaut d'une approche qui permette au sociologue d'observer le contrôle en action, il lui est possible d'observer *comment les acteurs le perçoivent ou prétendent l'exercer*. C'est ce

[1] Schemeil, Yves et Al., (2012), *Le raisonnement politique : Comment les citoyens justifient leurs choix*, Grenoble, PACTE. Les effets des interviews comme conversations ont été mis en avant par Paul Sniderman, Simon Jackman et Vincent Tiberj, (2002, « Argumentation et raisonnement politique » dans *La démocratie à l'épreuve. Une nouvelle approche de l'opinion des Français*, Grunber G. *et al.*, Paris, Presses de Sciences-Po) ou par Sophie Duchesne et Florence Haegel (2010, "What Political Discussion Means and how the French and the (French Speaking) Belgians Deal with it", in *Political Discussion in Modern Democracies. A Comparative Perspective*, Ken'ichi Ikeda, Laura Morales, Michael Wolf eds., London, Routledge ECPR Studies in European Political Science : 44-61). Les fonctions macro-sociales des discussions avaient été défendues par Jane Mansbridge dès 1999 ("Everyday Talk in the Deliberative System," in Steven Macedo, ed., Deliberative Politics, Oxford, Oxford University Press : 211-239).

[2] Tiberj Vincent, « Qui changent et pourquoi ? Stabilité et évolution des opinions dans la France des années 2010 »,. Congrès AFSP Aix 2015 - *ST2 Politique des temps ordinaires et politique des temps électoraux.*

Huckfeldt Robert, Morehouse Mendez Jeanette, Osborn Tracy, (2004), "Disagreement, ambivalence, and engagement: The political consequences of heterogeneous networks", *Political Psychology*, v.25, n°1 : 65-95

[3] Braconnier Céline, (2012), « À plusieurs voix. Ce que les entretiens collectifs in situ peuvent apporter à la sociologie des votes », *Revue française de sociologie*, N° 531, p. 61-93

genre d'approche que nous développons ici en étudiant une dimension particulière des processus politiques engendrés par les élections présidentielles de 2012. Au cours de celles-ci les électeurs ont été soumis à deux formes de contrôle social : les pressions de l'opinion publique et les suggestions de leur entourage relationnel. Une enquête organisée par le CEVIPOF après ces élections comporte deux questions qui permettent d'examiner comment des enquêtés perçoivent ces processus de contrôle :

Une des phrases suivantes correspond-t-elle à une hésitation possible de votre part lors de votre vote au premier tour des élections présidentielles : ../..
Q70_i2 : En votant comme vous l'avez fait, il est possible que votre vote vous soit reproché par des amis ou votre famille.
Q70_i3 : Le parti ou le candidat pour lequel vous avez voté est souvent montré du doigt
Oui, Non, Refus, NSP.

La phrase introductive suggère « *une hésitation possible de votre part lors de votre vote au premier tour* » et suppose donc un électeur incertain, aux prises avec des motivations insuffisantes, ou peut-être contradictoires. Les questions invitent l'enquêté à dire s'il *perçoit une désapprobation* relative au candidat pour lequel il a voté au premier tour. Nous considérons une désapprobation comme un signal, un message, envoyé par un acteur à un autre pour l'avertir que son comportement n'est pas normal, pas adéquat, et qu'il peut entraîner une sanction sociale ou relationnelle. La *perception* d'une désapprobation suppose au minimum que l'acteur a perçu que son comportement est jugé anormal ou inadéquat, et, éventuellement, que l'acteur anticipe le risque de sanctions sociales ou relationnelles. La pression exercée par la perception d'une désapprobation est d'autant plus forte que l'acteur anticipe une sanction à la fois certaine et forte (elle dépend donc de la croyance en l'exécution d'une sanction sociale ou relationnelle).

Dans les questions posées par le CEVIPOF, la désapprobation émane d'abord de l'entourage relationnel proche de l'acteur, amical ou familial. Cette désapprobation serait forte puisque le vote de l'enquêté lui serait « *reproché* ». Si on admet que la dynamique des relations interpersonnelles est faite de gestes de reconnaissance, d'approbation, et d'affection, les « *reproches* » peuvent *a priori* être considérés comme des sanctions que l'acteur ne peut négliger. Par contre la formulation de la question minore l'éventualité de cette sanction. En effet, il n'est que « *possible* » que le vote soit reproché. Cette réserve tient compte du caractère secret du vote dont on sait que le contenu n'est dévoilé qu'à certaines personnes[4]. Mais il faut remarquer que c'est la seconde fois que le questionnaire invite l'enquêté à n'envisager qu'un simple possible. Cette double réserve facilite sans doute le sentiment que ces faits sont peu fréquents et donc qu'ils ont pu ne pas concerner le répondant.

La seconde question évoque pareillement le vote de l'enquêté, mais au prix d'un changement de niveau : ce n'est plus directement son comportement qui est désapprouvé, mais médiatement l'objet de son choix, son candidat, comme objet politique présenté dans l'espace publique. Corrélativement la désapprobation est collective, anonyme, publique : le candidat est « *souvent montré du doigt* ». Cette stigmatisation est une des armes utilisées dans les batailles pour la conquête des opinions publiques et peut constituer un levier de contrôle social des votes, mais impersonnel et collectif[5].

[4] Muxel Anne (ed), (2013), *La vie privée des convictions*, Paris, Presses de Sciences Po. Agrikoliansky Éric, (2014), «La politisation ordinaire d'une population extra-ordinaire : les électeurs des « beaux quartiers » en campagne électorale (2006-2008) », *Politix*, 2, n° 106 : 135-157.

[5] Pour comparer ces deux niveaux de contrôle, seuls sont analysées les enquêtés ayant donné des réponses non nulles aux **deux** questions (n=2025. Voir en annexe).

Des reproches rares des proches

Les enquêtés sont beaucoup moins nombreux à déclarer la possibilité d'une désapprobation des proches que la possibilité d'une désapprobation générale du public : 25% contre 46%. Cette faible proportion peut être imputée, comme nous venons de le suggérer, à la formulation très conditionnelle de la question. Mais d'autres facteurs évidents peuvent expliquer que seulement un enquêté sur quatre craigne des reproches des proches.

D'abord le fait de ne «*jamais../. parler de la campagne avec votre famille, des amis ou des collègues ./..au cours des dernières semaines* » avant l'élection présidentielle. Conserver le silence, donc vraisemblablement ne rien avouer de ses intentions, prévient d'avance toute réprimande possible. Mais cette réserve est rare (moins de 10% des répondants), et elle ne diminue que modérément le sentiment de risquer des reproches par rapport à ceux qui discutent souvent (20% contre 28%).

De manière aussi prévisible le fait d'avoir des parents du même bord politique peut, au moins de la part de cette partie du réseau personnel, diminuer le risque de recevoir des reproches. Ceux qui perçoivent leurs deux parents comme de même bord politique qu'eux même ne sont effectivement que 20% à sentir un risque de reproche[6], alors qu'ils sont 33% lorsque les deux parents seraient de bords opposés. Et tous les cas intermédiaires, avec seulement un parent d'accord ou un parent dont l'opinion est inconnue, comptent autour de 25% de répondants envisageant des reproches possibles.

De manière analogue, parmi les 948 enquêtés ayant déclaré un-e conjoint-e de même bord politique 23% craignent des reproches, ils sont 33% parmi les 239 qui perçoivent leur moitié comme d'un autre bord[7].

Ainsi, lorsqu'il y a consensus au sein du petit réseau familial examiné, les acteurs sont (logiquement) moins nombreux à craindre des reproches relatifs au candidat choisi au premier tour. Mais la différence est seulement d'une dizaine de points, alors que le consensus devrait entraîner zéro risque de reproches, et donc des écarts nettement plus importants. La fréquence de perception de ces risques peut résulter, en dehors de la famille, des reproches que des *amis*, également évoqués par la question, pourraient formuler. Or nous ne savons rien de leurs orientations politiques[8]. De même des collègues, ou d'autres proches, non mentionnés dans la question, pourraient également critiquer les choix du répondant.

La réprobation publique

Changeons d'environnement et passons à un cadre social plus large. Près d'un enquêté sur deux a le sentiment que « *le parti ou le candidat pour lequel [il a] voté est souvent montré du doigt* ».

Il faut d'abord noter que cette question suppose la perception par l'enquêté des jugements d'une opinion publique, mais que la question ne comporte aucune précision sur la nature de l'entité publique qui « *montre du doigt* » : s'agit-il des media, des autres candidats et des militants, de la rumeur dans une localité ? On ne sait pas ce que l'enquêté a en tête lorsqu'il répond positivement à cette question.

---

[6] Ce qui peut paraître paradoxal car on comprend mal pourquoi craindre des reproches venant de personnes qui sont de même bord politique que soi. Cette proportion importante, un sur cinq, résulte sans doute de la grossièreté des questions qui ne comportent que trois positions politiques : gauche, droite, ni gauche ni droite. Selon ces vastes catégories, on peut être de même bord sans voter pour les mêmes candidats, et donc se le faire reprocher.

[7] Le dissensus conjugal représenterait donc 19% des 1239 enquêtés concernés. Dans 52 cas, ils ne savent pas.

[8] On trouvera dans le récent article d'Anne Muxel (2015, « La politisation par l'intime. Parler politique avec ses proches », *Revue française de science politique*, v.65 : 541 – 562) une analyse approfondie de ce qui conditionne les discussions politiques et le dévoilement du vote, notamment le consensus / dissensus avec des membres de la parenté et des amis.

Ensuite il faut rappeler que l'électorat français est divisé entre : un centre (peu important), et deux moitiés égales, gauche et droite, comportant chacune ses extrêmes. Dans la vie politique courante, mais plus intensément durant une campagne présidentielle, le débat politique comporte des propositions programmatiques, mais aussi des accusations et des invectives croisées *ad hominem* entre candidats opposés : chacun d'eux a l'occasion d'être montré du doigt dans les media par un parti adverse. Ainsi, pour les différents candidats, on doit trouver les mêmes proportions de supporters qui ont le sentiment que leur champion a été désigné à la réprobation publique. Avec peut-être une prime pour les deux présidentiables Sarkozy et Hollande. Or il n'en est rien.

Proportions d'enquêtés déclarant que leur candidat est souvent montré du doigt, selon le candidat choisi au premier tour.

Vote 1er tour	Candidat souvent montré du doigt : % ligne		Tous N
	Oui	Non	
Extrêmes[9]	28	72	118
Mélenchon	45	56	265
Hollande	29	71	682
Bayrou	29	71	192
Sarkozy	**64**	36	482
Le Pen	**78**	22	266
Tous	46	54	2025

Chi2=298 p=0.00

Trois électeurs sur quatre de Marine Le Pen (78%), et deux sur trois de Sarkozy (64%), déclarent que leur candidat-e est « *souvent montré-e du doigt* ». Ces électeurs d'extrême droite et de droite perçoivent leurs candidats comme des gens critiqués et décriés par l'opinion publique, alors que ceux qui ont voté pour Bayrou, Hollande, et le regroupement des «Extrêmes», sont moins d'un sur trois à avoir l'impression que leur candidat est montré du doigt (29%, 29%, 28%).
Cet écart rend manifeste une propriété importante des représentations que les enquêtés se forment de la compétition politique *: ceux d'extrême droite et de droite sont massivement plus nombreux que les autres à avoir voté pour des candidats qu'ils sentaient cependant critiqués, stigmatisés, désapprouvés.*

Une explication vient immédiatement à l'esprit : Marine Le Pen hérite de l'image désastreuse laissée par les propos racistes et négationnistes de son père. Concernant Sarkozy, c'est moins évident : il n'a pas encore l'affaire Bygmalion sur les bras, et l'accusation de financement de sa campagne par Madame Bettencourt anime les gazettes mais ne bouleverse pas l'opinion.

Il convient sans doute de chercher des explications moins conjoncturelles et de relier ce sentiment de soutenir un-e élu-e critiqué-e à des options politiques particulières[10]. Cette exploration est très instructive. Elle montre qu'être d'accord avec « *Il y a trop d'immigrés en France* », et refuser « *le droit de vote aux élections locales pour les étrangers résidant en France depuis 5 ans* » sont les deux options qui entraînent les proportions les plus importantes d'enquêtés qui trouvent que leur candidat « *est souvent montré du doigt* »

[9] La catégorie « Extrêmes » mélange tous les petits candidats sans considération de leurs orientations politiques : Cheminade, Arthaud, Poutou, Joly, Dupont-Aignan. Ils totalisent dans la population retenue ici 5,8% des votes exprimés.
[10] Nous avons retenu des questions très similaires à celles posées dans les sondages pré-electoraux Trielec.

comparativement à ceux qui déclarent les options inverses (respectivement 59% contre 36% et 58% contre 37%).
Ainsi ce sont des opinions négatives relatives aux immigrés qui sont systématiquement liées au sentiment que le candidat est montré du doigt[11].

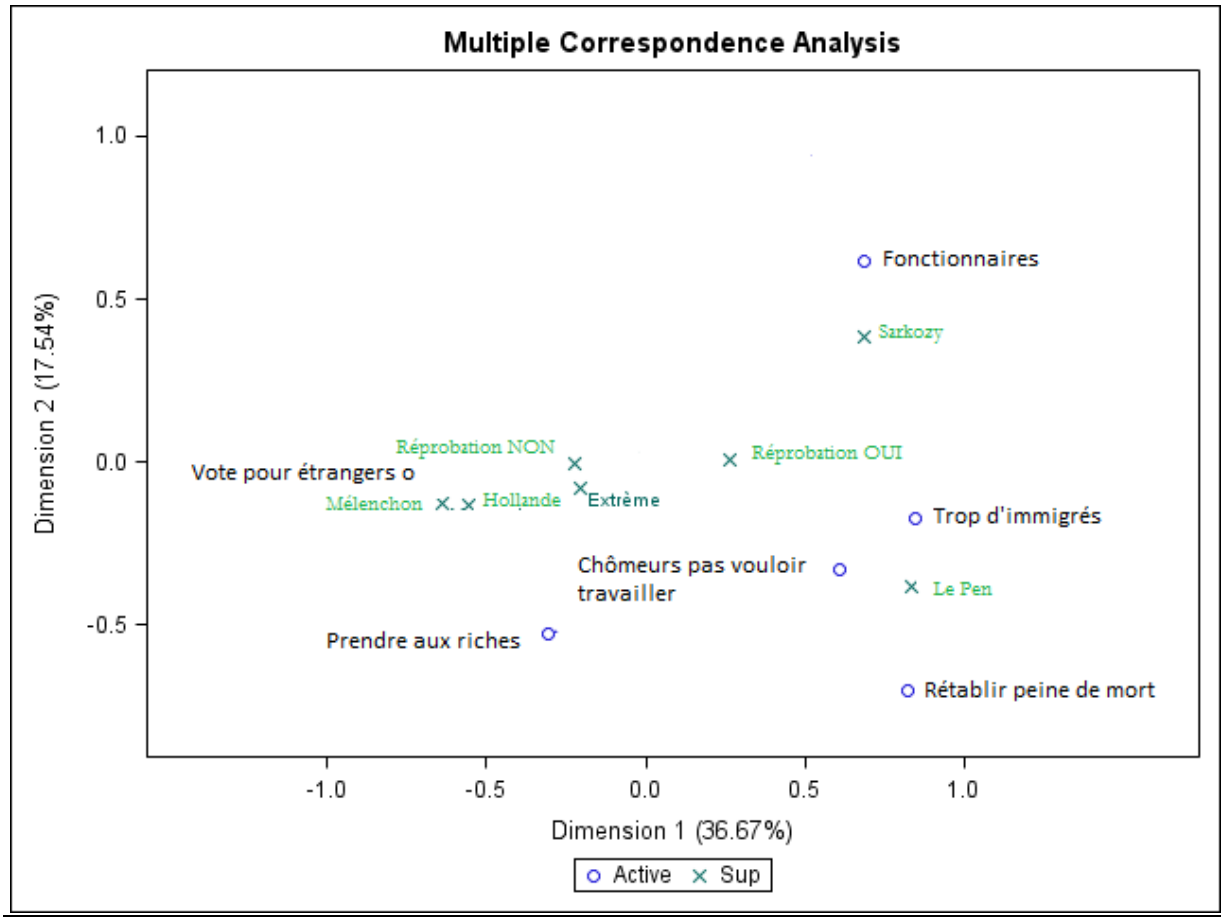
Proportions d'enquêtés déclarant que leur candidat est montré du doigt selon leurs accords avec différentes options politiques.
(Et co-occurences de ces options avec des reproches de l'entourage : valeur du Chi2)

Options politiques Oui = « tout à fait » ou « plutôt » d'accord.		Candidat montré du doigt		Reproches de l'entourage
		oui % case	Chi2	Chi2
Pour établir la justice sociale, il faudrait prendre aux riches pour donner aux pauvres	Oui	42	23	2
	Non	53		
Il faut rétablir la peine mort	Oui	55	27	8
	Non	42		
Il y a trop d'immigrés en France	**oui**	**59**	**99**	8
	non	36		
Les chômeurs pourraient trouver du travail s'ils le voulaient vraiment	oui	52	22	3
	non	41		
Le droit de vote aux élections locales pour les étrangers résidant en France depuis 5 ans	oui	37	**83**	2
	non	**58**		
Le non remplacement d'un fonctionnaire sur deux partant à la retraite	oui	52	15	1
	non	43		

Les autres options entraînent des différences beaucoup plus faibles de perception d'une réprobation publique entre partisans et adversaires de la politique proposée (une dizaine de points). Cependant, systématiquement, ce sont les partisans d'options plutôt réactionnaires et droitières qui sont plus nombreux à percevoir une réprobation publique (rétablir la peine de mort, considérer que les chômeurs ne veulent pas travailler, diminuer le nombre de fonctionnaires) comme d'ailleurs les opposants à une redistribution des richesses. Autour du noyau dur de l'immigration, c'est une série de positions droitières qui sont liées à la perception de la réprobation publique[12].

[11] Le positionnement très fort de la droite contre les immigrés est une tendance lourde constatée par Nonna Mayer, Guy Michelat, Vincent Tiberj, et al., (2014), « Un refus croissant de "l'autre" », in *La lutte contre le racisme, l'antisémitisme et la xénophobie. Année 2013*, Paris : La Documentation française : 157-208

[12] Nous n'avons examiné que des options « politiques ». On ne met donc pas en évidence de lien entre réprobation perçue et valeurs morales ou religieuses, comme a pu le faire Sophie Rétif : « Ringards, hypocrites et frustrés ? Les militants des associations familiales catholiques face à la réprobation », *Politix* 2014, v.2, n° 106 : 85-108.



Cette tendance des électeurs affichant des opinions droitières à ressentir plus souvent la réprobation publique est bien illustrée par une représentation factorielle où les options politiques sont les seules variables actives[13] : l'axe horizontal capte bien une opposition gauche droite, principalement calée sur le refus du vote étranger et l'excès d'immigrés, dans laquelle c'est à droite qu'apparaît la perception d'une réprobation publique.
Les *raisons* pour lesquelles des enquêtés ayant déclaré des choix électoraux d'extrême droite et de droite, appuyés sur des options politiques anti-immigration, perçoivent massivement une réprobation publique à l'encontre de leurs opinions, alors que les partisans d'autres candidats sont beaucoup moins nombreux, *ne sont pas explorées dans cette note*[14].

Une différence de pression sociale

Si on laisse en suspend l'explication de cette polarisation politique, on doit admettre que ces résultats posent une autre question. La perception subjective d'une réprobation publique [15] est déclarée massivement par des gens qui ont néanmoins voté au premier tour pour des candidats

[13] Cette représentation utilise les options politiques comme variables actives. Les candidats soutenus au premier tour et la perception d'une réprobation publique sont des variables illustratives. Elle a la même structure que celle que nous avons construite à partir des sondages pré-électoraux poolés (http://www.congres-afsp.fr/st/st2/st2ferrand.pdf). Ces options politiques dessinent une représentation qui met en évidence la différence structurelle entre une extrême gauche qui est dans la même direction que Hollande, et une extrême droit qui est dans une direction perpendiculaire à celle de Sarkozy.
[14] On peut se reporter aux ouvrages sur l'électorat FN, notamment au plus récent : (2015) *Les faux semblants du Front National*, Sylvain Crépon, Alexandre Dézé, Nonna Mayer (dir), Paris, Presses de SciencesPo.
[15] S'intéresser à la perception subjective de cette pression sociale ne résulte pas du fait que c'est la seule variable disponible, ce n'est pas une faiblesse de l'observation : en effet, seule une réprobation *perçue* pourrait avoir un effet sur l'acteur, ou alors il faut supposer un effet non conscient du contrôle social.

qu'ils savaient critiqués. Sous l'hypothèse retenue ici que la réprobation publique serait une forme de contrôle social des votes, elle exercerait donc une pression sociale faible et aurait un pouvoir dissuasif très modeste.
Une question assez curieuse introduite par le CEVIPOF permet d'explorer une autre éventualité : elle invite l'enquêté à adopter une posture réflexive et à formuler un auto-jugement sur son vote au premier tour : « *A propos de leur vote, certains électeurs se déclarent parfois fiers de ce choix et d'autres se déclarent parfois gênés. Et vous-même, à propos de votre vote au premier tour de l'élection présidentielle le 22 avril dernier, diriez-vous que vous êtes ... très gêné, plutôt gêné, ni gêné ni fier, plutôt fier, ou très fier, refus, NSP* ». Les modalités de réponse proposées ont des succès très inégaux : seulement 4% se déclarent gênés (très ou plutôt), cependant que 49% se déclarent fiers (« *plutôt* » ou « *très* »). Cette asymétrie indique clairement qu'en matière de vote il est totalement interdit d'être gêné, et très recommandé d'être fier.
On constate avec surprise que 51% de ceux qui ressentent une réprobation publique sont *fiers* de leur vote. Et, contrairement à ce qu'on attend, ils sont un peu *plus* nombreux que les autres à être fiers de leur vote (les autres sont 47% à être fiers). C'est la faiblesse de l'écart qui est socialement significative : les électeurs qui déclarent que leur candidat est « *souvent montré du doigt* » sont aussi nombreux que les autres à être fiers de leur vote[16]. On envisageait qu'ils aient pu être simplement indifférents à une pression sociale faible, on doit maintenant se demander si beaucoup de ces votes ne relèveraient pas du défi, de l'affrontement à l'ordre, de la bravade qui se croit bravoure alors que l'affrontement à l'ordre est bien faible, et purement subjectif, abrité dans le secret d'un isoloir qui protège des sanctions sociales.

Si la pression sociale était forte, que se passerait-il ? Les électeurs tendraient à se conformer, à aligner leur vote dans le sens de la pression subie. Que se passerait-il notamment avec les proches ? Après les élections, les enquêtés qui auraient massivement voté de manière conforme, seraient donc *moins nombreux* à déclarer qu'ils risquaient des reproches. Or c'est ce que nous avons constaté : on a vu que seulement *un enquêté sur quatre* reconnait l'éventualité de reproches de la part de son entourage (ce quart là a voté sans se conformer à une pression pourtant ressentie). Ce constat vient renforcer les modèles qui accordent une importance grandissante à la production et au renforcement des opinions politiques dans les interactions quotidiennes, non seulement pour des raisons cognitives (explication, reformulation et adaptation des messages politiques) mais aussi pour des raisons de pression et de contrôle social interpersonnel.
Le fait que l'entourage exerce une plus forte pression que la réprobation publique pourrait être expliqué par deux propriétés de ces cadres sociaux. D'une part l'isoloir protège totalement l'électeur d'un contrôle public alors que la publicisation du vote est massive dans le couple, et présente dans moins d'un cas sur deux auprès des amis. Tout le public ignore le vote, mais certains proches peuvent savoir. D'autre part, le public ne dispose de moyens de sanction (essentiellement statutaires, d'image) que contre des acteurs qui cherchent la reconnaissance du public, alors que l'entourage d'un électeur, qui aurait divulgué son vote, dispose de moyens de pression qui représentent des menaces crédibles.
En généralisant ces hypothèses explicatives, on peut conclure que des critiques purement médiatiques contre des opinions risquent fort de ne pas diminuer le nombre de leurs partisans, elles ne feront qu'accroître le nombre de ceux qui se diront fiers d'avoir voté pour un candidat « *souvent montré du doigt* ». Des actions mobilisant les interactions locales (pouvant comporter un minimum de sanctions relationnelles positives et négatives) auraient vraisemblablement plus d'efficacité.

[16] De la même manière, les proportions d'électeurs « fiers de leur vote » ne présentent pas d'écart entre ceux qui envisagent des reproches possibles de leur entourage familial et amical et les autres (51% vs 49%).

Convaincre quelqu'un de voter comme soi

Renversons la perspective : quels enquêtés tentent de faire pression sur leur entourage ? Une question permet d'identifier ces acteurs. Elle demandait : « *Parmi les choses suivantes, quelles sont celles qu'il vous est arrivé de faire au cours des dernières semaines à propos de l'élection présidentielle ? ../.. Essayer de convaincre quelqu'un de voter comme vous*». Exactement un tiers des 2025 cas examinés revendiquent cette tentative. Comment sont-ils situés dans le champ politique ? En reprenant les six options précédentes, on constate un clivage analogue à celui qui concerne la réprobation publique. Les écarts ne sont pas très importants, mais pour toutes les options, ce sont les répondants qui ont affiché *des positions droitières qui sont les moins nombreux à vouloir convaincre quelqu'un*. Et, là encore, c'est affirmer qu'il y a trop d'immigrés en France qui creuse la différence la plus forte (10 points : 28% des enquêtés déclarent vouloir convaincre, contre 38% pour ceux qui ne sont pas d'accord).

Proportions d'enquêtés qui essaient de convaincre quelqu'un de voter comme eux selon les options politiques de ces enquêtés.

Options politiques Oui = « tout à fait » ou « plutôt » d'accord.		Essayer de convaincre svt. & parfois	
		oui % case	Chi2
Pour établir la justice sociale, il faudrait prendre aux riches pour donner aux pauvres	Oui	35	5
	Non	30	
Il faut rétablir la peine mort	Oui	29	9
	Non	36	
Il y a trop d'immigrés en France	oui	28	**20**
	non	38	
Les chômeurs pourraient trouver du travail s'ils le voulaient vraiment	oui	30	13
	non	37	
Le droit de vote aux élections locales pour les étrangers résidant en France depuis 5 ans	oui	37	11
	non	30	
Le non remplacement d'un fonctionnaire sur deux partant à la retraite	oui	31	3
	non	35	

On a vu précédemment que ces options n'entraînent pas de grandes différences dans les proportions d'enquêtés qui envisageaient *de subir* des reproches possibles de leur entourage, par contre elles conditionnent un peu plus les chances qu'un acteur *tente, et surtout ne tente pas, de convaincre quelqu'un* (de lui faire des recommandations, et peut-être des reproches !).
Il est tentant d'imaginer que ce sont les mêmes acteurs qui perçoivent une réprobation publique et qui (donc !..) n'oseraient pas plaider pour leur candidat et tenter de convaincre autour d'eux. Mais il n'y a pas de corrélation globale entre réprobation perçue et absence de prosélytisme[17]. Il faut donc penser de manière un peu plus complexe que, parmi ceux qui affichent des positions droitières, il y d'un coté davantage d'enquêtés qui pensent que leur candidat est « *souvent montré du doigt* », et d'un autre coté des enquêtés (plutôt différents) qui sont réservés en matière de prosélytisme.
Enfin, il serait également tentant d'imaginer que des enquêtés soient plus souvent prosélytes lorsque leurs deux parents (ou au moins un) ne sont pas de même bord politique qu'eux-

[17] Ceux qui perçoivent une réprobation sont même légèrement plus nombreux à être prosélytes : 35% contre 32%, différence non significative. Une corrélation forte et *inverse* aurait plaidé en faveur d'un effet proche de la « spirale du silence » d'Elisabeth Noelle-Neumann. Cf Dietram Scheufele, Patricia Moy, (2000), « Twenty five years of the spiral of silence: a conceptual review and empirical outlook », *International Journal of Public Opinion Research*, v.12, n°1 : 3-28

mêmes : les parents seraient les cibles les plus proches, et peut être les plus vulnérables, qu'il conviendrait de convaincre. Mais, à nouveau, il n'en est rien : ceux qui ont deux (ou au moins un) parents de même bord sont à l'inverse *les plus nombreux* à vouloir convaincre « *quelqu'un* ». De même, parmi ceux qui ont un conjoint partageant les mêmes positions politiques, on trouve 35% d'enquêtés qui essaient de convaincre quelqu'un contre 25% dans les couples dissensuels. Ainsi, le petit noyau familial que l'enquête permet de décrire ne serait pas le champ de tentatives *explicites* (donc avouables dans un sondage !) de pressions sur un membre, impliquant que le mystérieux « *quelqu'un* » qu'on essaie de convaincre est ailleurs, sans doute dans les segments amicaux ou professionnels du réseau personnel. De plus le consensus familial semble agir un peu comme une force qui encourage le prosélytisme.

Conclusion

Le lecteur aura constaté que nous avons fait une impasse totale sur les explications que « *les variables lourdes* » auraient pu apporter à certains faits constatés. Cette abstention volontaire permet de concentrer l'attention sur les faits eux-mêmes que nous pouvons résumer :

a) Un enquêté sur deux (48%) perçoit une réprobation publique à l'encontre du candidat pour lequel il a voté au premier tour. Mais ces individus sont néanmoins aussi souvent fiers de leur vote que ceux qui ne ressentent aucune réprobation. Ainsi la réprobation publique n'exerce qu'une très faible pression au conformisme, elle est bien perçue, mais calmement transgressée.

b) La perception de la réprobation publique est nettement plus fréquente chez les enquêtés qui affichent des options anti-immigrés, et plus globalement des options réactionnaires et droitières. C'est donc une propriété très discriminante des représentations politiques.

On peut penser que c'est une tendance rassurante car les « *valeurs de la république française*» sont bien perçues en ce qu'elles condamnent certaines options politiques ; mais c'est en même temps une tendance inquiétante car des enquêtés peuvent être fiers de leur comportement politique qui va à l'encontre de ces valeurs.

c) Les possibles reproches de la famille et « des amis » à l'encontre du vote au premier tour ne sont cités que par un enquêté sur quatre. Et ils sont cités un peu moins fréquemment par les enquêtés dont le noyau familial est politiquement consensuel. On peut donc supposer que la pression familiale pousse plus souvent et plus fortement au conformisme dès le premier tour que ne le fait la réprobation publique, diminuant d'autant les cas où l'enquêté risquerait des reproches et le déclarerait.

d) Néanmoins la citation de possibles reproches par les enquêtés dont le réseau familial est consensuel laisse penser que ce sont alors d'autres segments du réseau personnel, dont nous ne savons rien, qui peuvent les formuler (ou bien que les modalités de la question sont trop générales pour observer ces processus). Ce qui plaide en faveur d'une observation simultanée des différents segments du réseau personnel : famille, amis, collègues, etc.

e) Un tiers des enquêtés déclarent avoir essayé de convaincre « quelqu'un ». Ces prosélytes ne visent pas le noyau familial dont le consensus est plutôt un soutien qui accroît la chance de chercher à convaincre quelqu'un, donc vraisemblablement un membre non familial du réseau personnel.

f) Des options politiques droitières freinent autant la propension à vouloir convaincre quelqu'un, qu'elles n'accroissaient le risque de percevoir une réprobation publique.

Que dire de ces résultats ? La faible pression de la réprobation publique est assez facilement explicable par le caractère secret du vote. Mais, formellement, le vote est aussi secret pour l'entourage. Il faut donc formuler des hypothèses particulières permettant de comprendre la pression forte de l'entourage. Des modèles très variés peuvent être proposés. Pour notre part, nous souhaitons définir le contrôle des proches sur les votes en nous inspirant de l'ouvrage de

Peter Blau : *Exchange and power in social life*[18]. Par principe (dans les démocraties) ce contrôle ne comporte aucune forme de contrainte par la force, ni de contrainte légale. L'électeur adopte donc *volontairement* une ligne politique. S'il doit pour cela aller contre une inclination spontanée, c'est qu'il y trouve des avantages. Comment ? Parce que nous considérerons que son vote est une *ressource échangeable,* et qu'il peut le troquer contre d'autres biens. Notons que cette idée est ancienne : dès 1949 Robert K. Merton montrait que, localement, le *boss* mobilisait les ressources de la machine politique au service de populations marginalisées en échange de leurs votes[19]. Cette anomalie dont Merton montre la grande fonctionnalité au niveau meso-social, existe-t-elle au niveau micro-social de l'entourage familial et amical ? Nous pouvons admettre qu'un vote est négociable au prix d'un déplacement de l'enjeu : la machine politique est intéressée par des votes qui permettent de placer ses hommes dans des positions avantageuses, l'entourage est intéressé par des votes qui maintiennent la cohésion idéologique du réseau, garantissant ainsi les possibilités de reconnaissance réciproques et de réassurance identitaire de ses membres. Pour être tous d'accord il faut que chacun « *donne son accord* » à une certaine position. On peut penser que l'approbation qu'un acteur donne à l'opinion d'un autre est une gratification qui est négociable dans le flux d'échanges de différents types de ressources qu'autorise la relation[20]. Le contrôle interpersonnel des opinions s'exerce dans des échanges. Si on adopte ce point de vue, il faudrait pouvoir répondre à deux questions :

a) Quelles ressources représentent des moyens de pression *pertinents* relativement aux choix politiques ? Et *quelles relations* interpersonnelles comportent l'échange de ces ressources, et, donc, quelles relations *pourraient* exercer ces sanctions positives et négatives[21] ?

b) Disposer de ressources pertinentes ne détermine pas mécaniquement le fait de s'en servir dans une relation. Les partenaires doivent tenir compte de *normes sociales particulières à leur réseau* qui suggèrent (ou non) de discuter politique, de dévoiler leurs choix, et de tenter d'aligner leurs votes en faisant pression dans un sens ou dans l'autre.

[18] Blau Peter, (1964) « *Exchange and power in social life* », New York, J. Wiley.

[19] Merton R.K., (1949), *Social theory and social structure*, traduction française *Eléments de théorie et de méthode sociologique* (1951, 1965), Paris, Plon. On trouvera dans l'ouvrage structuralo-fonctionnaliste de Shmuel Eisenstadt et Luis Roniger, *Patrons, clients and friends*, Cambridge, University Press (1984) des comparaisons entre systèmes sociaux différents.

[20] On a proposé un modèle où l'approbation qu'un acteur accorde à un autre (partager le même avis sur le système local de santé) serait une ressource qu'il donne et qui est inscrite dans les échanges propres à la relation. Ferrand A., 2001 "Reciprocal approbation and the forming of public opinion", Workshop on "*Reciprocity as a Human Resource*", Universitat de Barcelona, September. http://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00256626/fr/.

[21] Anne Muxel, dans ses analyses des arrangements que les protagonistes inventent pour maintenir leurs relations par delà les désaccords politiques, met en évidence que certaines ressources affectives (qui ont une puissante charge identitaire) peuvent être mises en jeu et pas d'autres (*Toi, moi et la politique*, Paris, Seuil, 2008).

Annexe : L'enquête post électorale de l'élection présidentielle 2012

Elle a été conduite par téléphone (CATI). Les interviews ont été réalisées du 10 mai au 29 mai 2012, entre le second tour de l'élection présidentielle et le premier tour des élections législatives. Elle a été réalisée par OpinionWay, à la demande du CEVIPOF, et financée par le SIG. 2504 personnes ont été interrogées constituant un échantillon représentatif des personnes de 18 ans et plus, inscrites sur les listes électorales.

Demandés au réseau Quetelet, les fichiers de données ont été transmis par le CDSP. Que les uns et les autres soient remerciés pour le travail de documentation et de mise à disposition qui permet d'analyser cette enquête sans difficulté ni surprise. Traitements effectués sous SAS® (License USTL CNRS-CLERSE).

Population retenue pour les analyses

Echantillon enquêté	2.782
Enquêtés inscrits sur aucune liste électorale	- 278 = 2.504
Premier tour de la présidentielle : Se sont abstenus Ont voté blanc ou nul	 - 393 - 51 = 2.060
Enquêtés codés en refus ou NSP *simultanément* aux questions sur - les possibles reproches de l'entourage - et le candidat souvent montré du doigt	 - 35 **= 2025**

Aucune pondération n'est employée.