



LE RAISONNEMENT POLITIQUE

COMMENT LES CITOYENS JUSTIFIENT LEURS CHOIX

Sous la direction d'Yves Schemeil

Avec les contributions de :

Stéphanie Abrial
Sandrine Astor
Jérémy Bouillet
Bernard Denni
Guillaume Gourgues
Jean-Louis Marie
Guillaume Roux
Annie-Claude Salomon
Jessica Sainty



Table des matières

INTRODUCTION

<i>Yves Schemeil : Le raisonnement politique : comment les citoyens justifient leurs choix</i>	5
I – Une problématique nouvelle.....	5
II – Histoire d’un déplacement épistémologique	8
III – Plan du livre	12
IV – Les pistes ouvertes par cette première recherche.....	16

PREMIERE PARTIE

COMPETENCE, COGNITION, ARGUMENTATION	19
--	----

• Chapitre 1

<i>Yves Schemeil : Compétence, raisonnement, jugement</i>	21
I – Revue de la littérature, définition des concepts et des variables.....	21
II – Le raisonnement politique parmi d’autres formes de raisonnement : nouvelles approches	33
III – Un modèle explicatif des liens entre connaissances, cognition et capacité autoréflexive	41

• Chapitre 2

<i>Bernard Denni : Les Français et la politique : experts, amateurs et profanes</i>	55
I – Mesurer les connaissances politiques	55
II – Stock de connaissances et organisation latente des savoirs.....	62
III – Sociologie des connaissances politiques.....	79
Synthèse et conclusion	94

DEUXIEME PARTIE

CAMPER SUR SES POSITIONS OU CHANGER D’AVIS	97
--	----

• Chapitre 3

<i>Bernard Denni, Guillaume Roux : L’analyse des changements d’avis : un dispositif Empirique original.</i>	99
I – Un dispositif empirique original.....	100
II – Les facteurs du changement d’avis	100
III – Les scripts et l’art du discours persuasif	101
VI – Les thèmes des scripts : similitudes et différences	102
V – Organisation générale des scripts : connaissances et émotions.....	105
VI – Présentation du script UE	106
VII – Le script Jeunes Français d’origine étrangère (JOE).....	111
VIII – Principaux enseignements de ces premières observations	115
Conclusion	117

• Chapitre 4

<i>Guillaume Roux, Bernard Denni : Changer d’opinion : Citoyen délibératif, inconstant ou « dominé » ?</i>	119
Introduction.....	119
I – Une perspective théorique soutenant la recherche : le modèle de la « démocratie délibérative »	120
II – Le modèle du citoyen délibératif : implications et hypothèses	120

III – Les changements répondent-ils au modèle du citoyen délibératif ?	121
IV – Les conceptions alternatives des changements d’avis dans le cadre d’un sondage	126
Conclusion	137
• <i>Chapitre 5</i>	
<i>Stéphanie Abrial, Jessica Sainty, Annie-Claude Salomon : Les logiques plurielles de l’argumentation : analyse des questions ouvertes</i>	
	139
I – Registres thématiques, contextuels et émotionnels comme soubassement des logiques de l’argumentation	140
II – Profils d’enquêtes et logiques d’argumentation	144
Conclusion	157
• <i>Chapitre 6</i>	
<i>Yves Schemeil, Sandrine Astor : Trop concerné pour être vif ? Ce que nous dit le temps de réaction aux questions posées dans une enquête par téléphone</i>	
	161
Introduction	161
I – Le contexte théorique	162
II – Question de recherche, indicateurs, hypothèses	167
III – Résultats provisoires	171
IV – Discussion	185
Conclusions	187
TROISIEME PARTIE :	
PERSONNALITE, REpondant, CITOYEN : LE JEU DELICAT DES INTERACTIONS PARTICIPATIVES	
	193
• <i>Chapitre 7</i>	
<i>Jérémy Bouillet : La négociation cognitive dans le dispositif d’enquête :</i>	
<i>L’enquêteur comme producteur de réponses</i>	
	195
I – Du bon usage des erreurs de codage	199
II – « Une interview d’opinion est une forme de conversation »	206
III – Le contexte du dispositif d’enquête ou la simulation d’un débat argumenté	212
Conclusion : Les améliorations possibles du questionnaire et de sa passation	217
• <i>Chapitre 8</i>	
<i>Guillaume Gourgues, Jessica Sainty : La démocratie participative peut-elle convaincre la population de participer ?</i>	
	223
I – Les ressorts d’un tournant méthodologique en question	224
II – Les effets restreints de la démocratie participative sur sa demande	231
Conclusion : Des effets « culturels » insaisissables ?	239
• <i>Chapitre 9</i>	
<i>Jean-Louis Marie : Nouvelles perspectives : les apports potentiels de la psychologie cognitive et des études de personnalité (à venir)</i>	
BIBLIOGRAPHIE GENERALE	243

INTRODUCTION

LE RAISONNEMENT POLITIQUE :

COMMENT LES CITOYENS JUSTIFIENT LEURS CHOIX

Yves Schemel
Pacte-Institut d'études politiques de Grenoble

Ce livre est l'histoire d'un double changement d'objet. Née du besoin de mesurer finement les connaissances politiques réputées utiles à la qualité de la démocratie, notre recherche s'est ensuite élargie à l'ensemble du processus cognitif par lequel des individus font leurs choix entre les programmes soumis à leur agrément. Elle est aujourd'hui consacrée aux arguments que les citoyens avancent pour justifier leur position quand on tente de la faire évoluer. Nous montrons que leur raisonnement est construit et leurs opinions organisées : les justifications qu'ils donnent à leurs préférences sont souvent cohérentes, et si leur niveau de compétence influe sur leur capacité à raisonner, celle-ci est en partie indépendante de celui-là. La curiosité politique – entendu comme l'intérêt porté à la politique qui conduit à s'en informer et à en discuter – est le facteur qui contribue le plus à l'explication des réponses données dans une situation d'argumentation et de contre-argumentation.

Ce chapitre introductif est organisé comme suit. Dans la première section je tente d'évaluer l'apport de nos travaux à la recherche sur les connaissances et la compétence politiques, en discutant de la façon la plus concise possible ses questions de recherches et ses hypothèses, les variables mobilisées et leur modélisation, la qualité des instruments utilisés et l'originalité de leur traitement. Dans une deuxième section, je décris notre parcours et les motifs qui nous ont conduit à changer d'objet en cours de route. Une revue raisonnée de la littérature nous a, en effet, vite convaincus de l'hétérogénéité d'un domaine qui n'était unifié qu'en apparence. Ainsi, des auteurs différents mettaient-ils des contenus divers sous les mêmes contenants : selon les textes consultés, « compétence » (sinon « sophistication » ou « expertise »), « opinion » ou « attitude », « changement d'avis » n'avaient ni la même signification intrinsèque, ni le même poids dans l'explication. Parce que ces lectures nous ont laissés insatisfaits tout en nous ouvrant des horizons nouveaux, nous avons vite éprouvé le besoin de fonder notre recherche sur d'autres postulats, qui ne s'accommoderaient pas de notions à géométrie variable mais reposeraient sur des concepts solides, des variables clairement définies, et un modèle hypothético-déductif de leur agencement – c'est peut-être la raison pour laquelle les premiers résultats engrangés diffèrent de ce qui est discuté dans la littérature pertinente. Dans une troisième et dernière section, le plan détaillé de l'ouvrage sera présenté et justifié, afin d'en donner les clefs de lecture et d'indiquer aux lecteurs vigilants où les réponses à leurs questions venues au fil de l'eau pourraient éventuellement se trouver, car la division du travail et le manque de place ont parfois obligé les auteurs à renvoyer aux chapitres de leurs collègues une partie de la discussion méthodologique utile à la compréhension du leur.

Des remarques conclusives inséreront la partie achevée de notre trajectoire de recherche dans le protocole complet que nous avons imaginé, et qui donne déjà lieu à de nouvelles investigations empiriques et expérimentales.

I – UNE PROBLEMATIQUE NOUVELLE

L'objectif du programme de recherche que nous avons lancé il y a plusieurs années était de mieux comprendre le mode de raisonnement des individus en politique, et l'évolution de leurs avis au fil d'une discussion – en d'autres termes, l'élasticité ou l'inélasticité de leur raisonnement. Dans les travaux qui sont présentés et discutés ici, nous tentons notamment d'expliquer pourquoi et comment, après avoir donné leur opinion sur des enjeux de société, des

personnes confrontées à une double argumentation changent d'avis, et d'autres, majoritaires, persistent dans leur opinion. Toutefois, nous ne sommes pas à la recherche de variations d'attitudes pour le seul plaisir d'en trouver : ce sont les justifications apportées aux positions prises qui nous importent, et les conditions qui en déclenchent l'énonciation.

A ces fins, nous nous appuyons sur la littérature existante en sociologie des attitudes mais aussi en psychologie politique. Le problème auquel nous avons du faire face est que, dans ces deux disciplines, les enquêtes menées en sociologie et les expériences conduites en psychologie sur les connaissances politiques ne sont faites qu'à périodicité irrégulière et dans quelques pays seulement. Il est donc difficile d'en tirer des lois générales comme la plupart de leurs auteurs le font néanmoins. C'est pourquoi nous nous en éloignons par les méthodes choisies, sources de résultats finalement contre-intuitifs.

Les travaux portant sur la participation des citoyens au débat public reposent en effet sur plusieurs postulats que nous n'avons pu endosser tels quels. Tout d'abord, pour que les citoyens expriment correctement leur opinion sur les enjeux du débat public ils devraient avoir des connaissances particulières, et le niveau de ces connaissances devrait être satisfaisant. Puis, leur implication dépendrait des compétences (subjective et objective) des individus, elles-mêmes étroitement liées à leur condition sociale et à leur culture politique. Ensuite, les dispositifs argumentatifs seraient réputés neutres : leur élaboration et leur usage n'auraient d'impact ni sur le niveau d'engagement dans la discussion, ni sur la satisfaction ou la frustration qu'elle procure. Enfin, la démocratie participative serait d'autant plus facilement perçue comme un leurre (autrement dit une recette pour valider des décisions déjà prises en cercle restreint par les élus et les gouvernants), que l'on serait dépourvu du statut social ou de la position institutionnelle d'où l'on se sentirait autorisé à s'exprimer sur des sujets de société.

Nous avons mis ces postulats en doute. Premièrement, les connaissances politiques ne sont qu'en partie factuelles ou idéologiques. Les connaissances que nous nous sommes données pour objet sont beaucoup plus diverses que celles dont se servent les auteurs pionniers dans ce domaine. Elles ne sont pas seulement civiques et d'actualité, elles sont générales et intemporelles. Elles ne sont pas seulement limitées à l'expérience que chacun peut avoir de la politique, mais aussi nées d'expériences sans rapport direct avec la politique. Elles ne dépendent pas pour autant du seul vécu, mais aussi de l'aptitude à raisonner. Elles ne sont pas uniquement exactes, mais aussi approximatives. Elles ne sont pas seulement cognitives mais également affectives et évaluatives.

Certes, il est important pour un citoyen de connaître les principales institutions, de comprendre leur fonctionnement, de savoir placer les partis et les leaders les uns par rapport aux autres, de les situer sur une échelle allant de la gauche à la droite ou du libéralisme culturel au conservatisme. Imaginer que ce citoyen peut ensuite se livrer à des calculs rationnels fait sans doute avancer notre connaissance des modalités de formation d'une opinion. Mais il est tout aussi vrai qu'une aptitude argumentative de base et une bonne dose d'émotions sont également utiles, et peut-être davantage, dans un débat démocratique.

Deuxièmement, il y a pas de seuil minimum de connaissances que les citoyens devraient franchir pour exercer efficacement leurs droits : qu'on l'appelle « expertise », « sophistication », ou « compétence », ce niveau est éminemment variable d'un auteur à l'autre et d'un pays à un autre. De plus, son contenu dépend beaucoup du périmètre de chaque concept, et des indicateurs de performance choisis.

Troisièmement, la mesure des connaissances ne peut être calquée sur celle des opinions. Elle nécessite un effort d'adaptation méthodologique réel à un terrain plus instable que les représentations et les comportements, car on révisé plus facilement ses connaissances que l'on ne change d'attitude. Surtout, il n'y a pas de relation univoque entre un type de connaissance et une attitude (par exemple, un savoir correct ou au contraire inexact voire fruste sur l'Union européenne, et une attitude envers les pays candidats).

Comment rendre manifeste le raisonnement politique

Afin de mieux critiquer ces propositions, nous les avons testées une à une à l'aide d'un modèle dynamique et non pas statique du raisonnement politique. Dans ce modèle, c'est l'ensemble du processus cognitif constamment mis à jour qui est évalué, et pas seulement des informations éparses stockées en vue d'une réutilisation ultérieure. Ensuite, au lieu de rédiger un questionnaire inspiré par les précédents et appliqué à un terrain nouveau, nous avons construit notre propre protocole d'enquête, incluant une séquence expérimentale originale. Tels que nous l'avons conçue, celle-ci était destinée à stimuler la capacité auto réflexive des citoyens, mais aussi à évaluer la spécificité éventuelle des notions politiques par rapport à d'autres notions sociales, et leur impact propre sur les raisonnements individuels. Pour finir, nous avons substitué aux indicateurs existants trois séries de mesures : la quantification des temps de réaction aux questions posées, les justifications qualitatives des positions adoptées, l'évaluation de la qualité et de la fluidité de la passation par ses acteurs mêmes.

L'insertion d'un tel dispositif de recueil de données dans une enquête a une autre vertu : elle accroît la quantité et la qualité des données recueillies. Elle produit ainsi une quantité d'observations plus grande que ne le ferait une enquête classique, puisque l'on suscite des réactions en chaîne chez les personnes interrogées. Chaque sujet est alors à la source de plusieurs « réponses » à une même sollicitation, et non d'une seule. Par exemple, quand une personne change d'avis sur un problème abordé, puis le justifie, on dispose de deux observations au lieu d'une – le double s'il faut attendre un second contre-argument. De plus, le recours à des questions ouvertes comprenant plusieurs niveaux de réponses analysées quantitativement accroît encore le nombre de données recueillies même sur des échantillons limités, ce qui ouvre de nouvelles voies à l'analyse probabiliste conduite à partir de petits effectifs.

Le questionnaire que nous avons rédigé a été conçu pour être plaisant à utiliser, facile à comprendre (« *user-friendly* »). Son administration a montré qu'il était apprécié par ses utilisateurs, enquêteurs ou enquêtés. Les seconds ont souvent signalé aux premiers qu'ils y répondaient avec davantage de plaisir et de conviction qu'ils ne l'avaient jusque là fait aux habituelles enquêtes par téléphone. Ce questionnaire est aujourd'hui robuste : avec une relative économie de moyens, il permet de tester simultanément la plupart des variables qui sont exploitées de façon séparée dans les enquêtes usuelles sur ce thème. Ensuite, il produit bien les effets que l'on en attendait sur les attitudes des personnes interrogées, mais aussi beaucoup d'autres plus déconcertants.

Une fois élaboré dans le détail puis éprouvé en petits groupes, le questionnaire a été testé en France au cours d'une enquête pilote auprès de 507 répondants des deux villes de Grenoble et Lyon en avril 2006, puis administré à nouveau dans une version révisée à 1213 personnes dans la France entière en novembre 2009, suivie d'une version adaptée en Suisse romande en juin 2012 (604 personnes).

Sa passation s'est déroulée conformément aux prévisions, si l'on en juge à l'aide de deux séries de critères. D'une part, les estimations des enquêteurs sont plutôt positives : 69% le jugent bon ou excellent ; 83% pensent que la coopération des enquêtés a été bonne ou excellente, et 71%, qu'ils ont été assez ou très intéressés ; enfin, 56% déclarent que leurs interlocuteurs n'ont jamais répondu au hasard tandis que dans 20% seulement des cas l'enquêté pourrait avoir eu du mal à bien comprendre les questions posées. D'autre part, la collaboration des enquêtés est satisfaisante : on enregistre une très faible proportion de non réponses (y compris à la question de l'autoclassement idéologique, dont très peu de répondants contestent le principe) ; la durée de la passation est inhabituellement longue (y compris quand le répondant utilise un téléphone portable).

Question de recherche, variables explicatives et variables à expliquer

Pour mesurer et surtout expliquer l'élasticité ou l'inélasticité du raisonnement politique, nous nous sommes proposé d'évaluer le pourcentage de variance de la distribution des

maintiens et des changements d'avis en cours de discussion, en recourant à l'ensemble des facteurs susceptibles de l'expliquer et pas seulement aux « usuels suspects » sociologiques et cognitifs.

Nous avons balayé successivement les effets des variables sociodémographiques ; des variables cognitives, comme le niveau et la qualité des connaissances politiques ou politiquement utiles ; mais aussi ceux des variables de personnalité et les affects. Nous renvoyons à des travaux ultérieurs le soin de soupeser l'éventuelle contribution à l'explication d'autres facteurs non testés ici, comme les itinéraires de formation intellectuelle ; les effets de contexte et de conjoncture ; les dispositifs institutionnels existants et connus ; les contraintes logiques propres à la discussion privée ou au débat public ; le format du débat et l'offre d'argumentaires pertinents et précis (par exemple, au cours de campagnes publiques, électorales ou non, via les médias habituels ou par les moyens nouveaux des communautés virtuelles) ; les effets de contexte, de voisinage, et de culture politique.

Nos hypothèses générales sur l'agencement de ces facteurs – du moins celles que nous avons testées ici – sont les suivantes. Selon la première (HYP 1) les variables de politisation pèsent plus lourd que les variables sociales et démographiques sur les propensions à changer d'avis, la vitesse de décision, ou encore l'équilibre entre sources émotionnelles et rationnelles d'un choix. La seconde (HYP 2) énonce que dans une situation de débat contradictoire des citoyens faiblement dotés de connaissances peuvent eux aussi construire des raisonnements politiques complexes afin de justifier leurs positions.

Nos données montrent en effet que les changements d'avis ne sont pas toujours ou pas uniquement liés aux connaissances : *au sein* de chacun des deux groupes observés (les stables et les changeants) les répondants ont des niveaux de compétence et de performance variables. En quête de facteurs qui soient à l'origine de ces réactions, nous avons distingué parmi d'autres la curiosité pour les enjeux publics et l'indépendance d'esprit. L'hypothèse 1 semble donc validée.

Les observations collectées montrent, en second lieu, qu'à la question « pourquoi l'enquête persiste ou change d'opinion ? », il n'y a pas de réponse simple. La notre est forcément limitée, ne serait-ce qu'en raison de notre incapacité à mesurer la persistance des changements d'avis obtenus une fois l'enquête achevée. On peut changer d'avis ou s'y tenir pour de nombreuses raisons, bien identifiées par la littérature – par déférence, pour garder le contact avec l'interlocuteur, par goût du jeu et du risque, par besoin affectif de réduction de la dissonance ou de retrouver l'estime de soi, par réflexe existentiel, par conviction idéologique, par impératif logique de rester cohérent ou de se rendre à de bonnes raisons, et pour beaucoup d'autres motifs encore. Ce qui est moins étudié par les auteurs, ce sont les facteurs qui poussent à élaborer puis à perfectionner un argumentaire dans un débat contradictoire. Or, il n'y a aucune relation de nécessité entre performance au Quiz et raisonnement au cours du script. Les variables de politisation d'une part, et le niveau d'instruction de l'autre, sont plus déterminants que les variables cognitives et les variables sociodémographiques autres que l'éducation pour prédire un maintien ou un changement d'avis. Connaître la politique n'est pas une condition pour la pratiquer, même si la compétence facilite le raisonnement, ce qui corrobore en partie notre hypothèse 2. Sans doute est-ce du au fait que le dispositif retenu pour donner aux individus l'occasion de faire usage de leurs connaissances politiques joue autant que la qualité et la quantité de celles-ci sur l'évolution des opinions.

II – HISTOIRE D'UN DEPLACEMENT EPISTEMOLOGIQUE

Quand nous avons commencé nos travaux, nous avions deux ambitions : tout d'abord, réévaluer le rôle respectif joué par les connaissances civiques (des institutions), politiques (de l'actualité), et sociales (de la façon de gérer ses rapports à autrui) ; ensuite, construire un protocole de recherche complet fondé sur une réflexion interdisciplinaire solide, soucieuse de qualité : qualité des instruments (questionnaire, expérimentations), des mesures (évaluation de la passation, multiplication des données produites à partir d'un seul échantillon) et du traitement des données (par les voies les plus sophistiquées, en combinant quantitatif et qualitatif).

L'idée de départ était simple. Les travaux existants se répartissaient en deux groupes. Au sein du premier, les auteurs surtout anglophones¹ postulaient que le métier de citoyen exigeait des compétences minimales et qu'on devait donc trouver un moyen de les mesurer. De plus, les opinions publiques existaient vraiment, elles étaient structurées et révélées de façon non biaisée par des enquêtes quantitatives. L'époque était à la quête des meilleures questions à poser, de leur nombre le plus adéquat, des moyens les plus efficaces de faire changer d'avis les personnes interrogées. Les auteurs éminents dans le second groupe, plutôt francophones², tenaient au contraire pour acquis que la performance cognitive importait moins que le sentiment d'avoir son mot à dire. Au lieu de s'échiner à connaître le niveau et la qualité des connaissances politiques acquises et d'affûter sans cesse des instruments jugés inadaptés aux objets traités, mieux valait selon eux se demander au moyen d'entretiens en profondeur quelle position sociale autorisait des individus à s'exprimer librement sur des problèmes publics.

Sur cette base, nous avons alors poursuivi deux objectifs : convaincre les uns comme les autres que nous étions capables de mieux mesurer qu'eux ce qui comptait vraiment dans le choix privé de soutenir ou rejeter une proposition publique ; et aussi, susciter autant de changements d'avis que nos prédécesseurs grâce à des incitations ingénieuses. Sur ces deux points, nos avancées ne sont pas négligeables. Ainsi avons-nous montré qu'une question de connaissance (celle des membres permanents du Conseil de Sécurité des Nations Unies) produisait à elle seule presque autant d'effet que toutes les autres réunies ; qu'un dispositif interactif bien conçu (les « scripts », enchaînant information, arguments et contre-arguments) permettait de se livrer à une expérimentation peu coûteuse au fil d'une passation ; que des personnes peu dotées en ressources sociales et cognitives se prêtaient assez aisément au jeu du raisonnement contradictoire pour peu qu'on les y invite avec des outils appropriés³. En résumé, les changements d'avis provoqués se sont étagés entre le cinquième et le tiers des effectifs interrogés (en données cumulées), des proportions similaires voire légèrement supérieures à celles enregistrées par la plupart de nos collègues dans le monde depuis quinze ans. De plus, une proportion significative des personnes les moins expertes ont fait preuve d'une logique impeccable et d'une ardeur décomplexée dans l'expression de leur opinion et sa justification. Au total, ces résultats suggèrent une grande complexité des logiques d'opinion. Ils sont incompatibles avec les théories qui présentent le public comme incompetent, versatile, manipulable à souhait ou prisonnier de clichés mentaux.

Une fois dissipée l'euphorie de nos premières découvertes, nous avons très vite jugé nécessaire d'effectuer un premier déplacement de problématique. Notre objet principal était entre-temps passé des connaissances civiques à la compétence politique, et surtout, aux moyens d'acquérir celle-ci et aux occasions de l'activer au cours d'un échange contradictoire. Mais nous butions sur un problème délicat : nous ne savions pas ce que les changements provoqués signifiaient exactement, et nous avons même des doutes légitimes à la fois sur leur authenticité (toutes les personnes identifiées comme changeantes avaient-elles vraiment changé d'opinion ?) et sur leur importance relative par rapport aux opinions stables (celles que deux contre arguments successifs ne parvenaient pas à ébranler). A ce stade nous n'étions pas encore prêts à croire que les avis inébranlables étaient deux fois plus intéressants à étudier que les avis volatiles traqués par la littérature. Nous persistions à viser les seconds, auxquels nous attribuions la plus grande part de responsabilité dans la fabrication d'un choix public – comme dans cette caricature de prévention routière qui, attribuant à l'alcool le tiers des accidents de la circulation, en tire la conclusion que les buveurs d'eau sont deux fois plus dangereux que les souldards. Toutefois, nous percevions déjà, sous la surface des changements d'opinion provoqués, un modèle de raisonnement interactif et contradictoire exemplaire : le comprendre, c'était se donner les moyens d'expliquer tous les autres cheminements cognitifs possibles.

¹ Robert Luskin, Paul Sniderman, Delli Caprini, George Marcus, Henry Milner.

² Pierre Bourdieu, Daniel Gaxie, Loïc Blondiaux, Yves Saintomer, Julien Talpin.

³ Nous avons aussi découvert lors de la phase préparatoire de cette enquête que les questions publiques faisaient l'objet de traitements neurocognitifs spécifiques par rapport aux objets moins ou pas du tout politiques (Schemeil et al., 2007).

C'est là que nous avons effectué notre second déplacement d'objet. Il nous est soudain apparu que pour maintenir son avis il fallait parfois recourir à un raisonnement plus complexe que pour en changer. Nous avons donc réexaminé nos données à la lueur de ce nouvel axiome, ce qui nous a permis de consolider des résultats déjà acquis et d'en trouver de nouveaux.

Des résultats attendus, d'autres moins

Aujourd'hui, nous sommes capables de dire que ce ne sont pas des connaissances politiques isolées, mais l'ensemble des processus cognitifs de formation des jugements sur les problèmes publics qu'il faut étudier. Adopter ce postulat permet de relativiser le résultat de cette délibération avec soi-même. Quand on évalue l'élasticité d'un raisonnement sous l'effet de connaissances meilleures ou d'informations supplémentaires, consonantes ou dissonantes, en mesurant la disposition au changement d'avis en présence de contre arguments, celle-ci s'avère significative quoique limitée : il est en effet quatre fois plus fréquent de maintenir son opinion que d'en changer, mais devoir justifier cette constance incite sérieusement à argumenter.

Nous savions déjà, sans en mesurer complètement la portée, qu'interrogés sur un problème public « experts » et « non experts » (une manière sténographique de distinguer les assez bons connaisseurs de la vie publique de ceux qui le sont moins, qui sera nuancée et compliquée dans la suite de cet ouvrage) se comportaient de façon surprenante. En fait, ils agissaient à front renversé : les experts se laissaient moins impressionner par un contre argument jugé pourtant solide ; ils prenaient plus de temps pour le critiquer, ou éventuellement s'y rallier, sans doute après avoir évalué sa compatibilité avec des convictions et des connaissances antécédentes à l'épisode du sondage. Les profanes se répartissaient eux aussi en deux catégories et non pas une seule, les uns reconnaissant rapidement et sincèrement leur incapacité à résister aux arguments savants, les autres essayant avec bonne volonté de raisonner pour opposer leurs propres arguments à ceux des enquêteurs ou, à l'inverse, pour se les approprier non sans une certaine satisfaction. De plus, l'ordre dans lequel les variables explicatives rendaient compte de ces phénomènes était plutôt l'inverse de ce qui était d'habitude mis en évidence : la curiosité politique, le fait de se prendre au jeu de l'argumentation et de la contre argumentation, donc la quête d'informations et de bons arguments au fil des discussions quotidiennes expliquaient mieux les distributions observées que les variables sociodémographiques lourdes, à l'exception notable mais irrégulièrement observée, de l'éducation reçue.

Pour les lecteurs distraits qui ne mesureraient pas en première lecture la portée de ces propos, traduisons-les en une phrase simple : s'intéresser à la politique (un fait mesuré depuis des décennies par une très mauvaise question dont le seul avantage est d'être répétée à l'identique année après année, et pays après pays) pèse davantage que le genre, l'âge, le niveau de vie et la religion ; et même, cette curiosité compte plus dans l'explication que l'instruction et la profession.

Ces résultats invalident les postulats des deux courants de la littérature évoqués plus haut. Selon les uns, l'exactitude des connaissances est jugée indispensable à une délibération authentique, donc non corrompue par le besoin de convaincre autrui d'une vérité dont on ne serait pas soi-même persuadé ; selon les autres, elle est liée à des ressources sociales inégalement distribuées, qui auraient alors dues être la cible prioritaire de l'analyse. Nous avons en effet découvert que celles-ci ne jouaient pas le rôle qu'on leur attribuait dans la littérature « francophone », tandis que celle-là s'effaçait derrière des considérations stratégiques et tactiques jugées proches de la négociation et donc contraires à l'éthique de la délibération que mettait en exergue la littérature « anglophone ».

En combinant des problématiques opposées, je vais y revenir, nous avons au passage validé des travaux inspirés par les mêmes motifs que nous, comme ceux de Paul Sniderman et Nonna Mayer d'un côté, George Marcus et ses collègues de l'autre. Il apparaît ainsi que le simple énoncé d'un contre-argument a un effet en soi (sans qu'il y ait besoin de forger des arguments vides de fond pour y parvenir, comme chez Sniderman, car les nôtres ont tous un contenu logique). En revanche, cet effet varie selon qu'il se traduit par de l'inquiétude ou de la

colère : l'anxiété provoque la quête de plus amples informations, l'agacement se traduit par le refus de s'informer davantage, comme chez Marcus et ses collègues – mais, au-delà de leur prévision, d'autres passions sont aussi à l'œuvre chez nos enquêtés, notamment la passion du jeu conversationnel qui se traduit par du plaisir ou de la souffrance, l'un poussant l'enquêtée à ferrailer avec l'enquêtrice, l'autre aboutissant à une prudente réaction de concision.

Quant aux résultats inédits (et inattendus, un bel exemple de « *serendipity* ») ils sont venus de la richesse de l'interaction entre enquêteurs et enquêtés, caractérisée par des capacités d'évaluation mutuelle des rôles tenus, et par les registres d'argumentation très riches dont les personnes interrogées faisaient preuve, toutes catégories sociales et cognitives confondues. Il est vrai qu'en poursuivant de façon obsessionnelle un objectif de qualité nous nous étions donné tous les moyens de mieux procéder à l'étude quasi ethnographique de la relation entre enquêteur et enquêté. Le protocole de nos enquêtes comprenait en effet pas moins de trois séquences d'évaluation de la passation. D'abord, nous avons procédé à un empilement d'enquêtes pilote quantitatives (en CATI ou par écrit) et qualitatives (en face-à-face) avant révision du questionnaire, pour tenir compte des observations des enquêteurs et des réactions des enquêtés. Une partie de ces discussions s'est déroulée entre nous, avec tout le temps nécessaire, une autre s'est faite au sein de l'institut chargé de la passation dont les personnels se sont prêtés au jeu avec bonne volonté. Ensuite, nous avons inséré dans le questionnaire une batterie de questions posées aux enquêteurs sur le déroulement de chaque passation, elles-mêmes contrôlables par les réponses des enquêtés à six questions ouvertes qui ont ensuite fait l'objet de codages subtils. Enfin, nous avons écouté plus de cent passations et analysé plus d'une centaine de retranscriptions en traquant les erreurs de codage des enquêteurs, et les variations de leur style d'interrogation, aussi bien que les incompréhensions et les hésitations des enquêtés.

De telles précautions, motivées par le souci de solidité méthodologique, ont produit des effets inattendus (et pour une fois désirables). Nous avons par exemple trouvé que les « profanes » usaient d'un registre varié d'arguments mêlant de façon contre-intuitive arguments éthiques et arguments stratégiques ; que l'intérêt qu'ils prenaient au questionnaire était surprenant et parfois croissant ; que la complexité des questions posées et des sujets traités les amenaient à réfléchir « en ligne » tout autant que les experts pourtant mieux dotés en information préalable « mémorisée » ; que leur personnalité et leur profil psychologique (encore insuffisamment mesurés), ne comptaient que pour une part dans leur attitude au cours des entretiens (et notamment dans leur refus d'exprimer une opinion ou au contraire d'en risquer une par goût du pari), l'autre part étant générée par le dispositif délibératif lui-même. C'est d'ailleurs la force propre de celui-ci qui nous fait aujourd'hui le plus réfléchir et qui constitue peut-être le résultat le plus porteur de nos travaux actuels. En effet, si cette trouvaille était corroborée par nos travaux à venir, et ceux de nos collègues, cela impliquerait que la conception de chaque enquête compte plus que les variables sociodémographiques d'une part, politiques de l'autre.

Autrement dit, pour encourager les citoyens à débattre publiquement, il vaudrait mieux trouver le dispositif délibératif le plus adéquat à ce but que de les former civiquement, ou encore, espérer de leur ascension sociale une autonomisation de leur volonté et de leur jugement. Bien que ces deux solutions au problème de la participation et de l'expression publique sincère et correcte des choix individuels privés contribuent sans conteste à améliorer le fonctionnement des régimes démocratiques à très long terme, nous pensons avoir trouvé sans l'avoir vraiment cherché une solution plus rapide, complémentaire aux deux formules classiquement avancées par les auteurs de camps opposés.

Pour être, comme c'est toujours le cas, reconstruit et rationalisé a posteriori, ce récit témoigne que les recherches les plus politiquement motivées peuvent être scientifiquement cumulatives. Il montre aussi comment la dynamique de la recherche transforme profondément les questions de départ, infléchit la formulation des questions de recherche et des hypothèses, la géométrie du modèle de causalité mutuelle et des arrangements de variables dont il est fait. Il atteste, enfin, que les motivations normatives (ici, améliorer la démocratie comme régime, une préoccupation américaine ; et rendre la société plus juste, un souci français) ne sont pas les seules à conduire à des formules pratiques fondées en raison. Bien que nous nous soyons toujours interdit de régler notre démarche d'investigation sur une norme éthique, nos travaux

empiriques pourraient finalement avoir pour conséquence des formes nouvelles de délibération plus efficaces et plus justes que celles qui ont fait l'objet d'expériences ici ou là.

Nous espérons contribuer ainsi, ne serait-ce qu'indirectement, au débat théorique sur l'amélioration de la démocratie. D'une part, en focalisant l'attention des autorités qui décideraient de se lancer dans une démarche participative sur les ingrédients d'un débat public réussi – la qualité des arguments disponibles avant et pendant le débat ; la neutralité informée des organisateurs qui rappelleront ces arguments de façon contradictoire autant que de besoin ; le sentiment d'efficacité des participants grâce à la nature du dispositif retenu, quelles que soient leurs origines sociales et nationales. D'autre part, en montrant que l'accroissement de la participation électorale suppose que se multiplient les occasions de placer les citoyens en situation d'émettre un jugement public à propos d'un enjeu international, national ou local. Mais notre conduite a toujours été dictée par la recherche d'un lien entre *dispositif interactif* et *qualité du raisonnement* plutôt qu'une relation entre *dispositif délibératif* et *qualité de la démocratie*.

III – PLAN DU LIVRE

Voici pour finir comment ce livre est organisé. Une première partie est consacrée à la présentation des l'enquête et de ses résultats. A la suite de la présente introduction générale qui pose le problème, le premier chapitre rédigé par Yves Schemel (avec l'aide des autres contributeurs au volume) passe en revue la littérature existante afin de préciser les concepts avec lesquels nous travaillons et de modéliser la relation entre variables explicatives (sociales, politiques cognitives, psychologiques ou contextuelles) et variables expliquées (élasticité ou inélasticité du raisonnement). En dépit de l'usage fréquent que de nombreux auteurs en font, les concepts de « connaissance », de « compétence », d' « opinion » et de « changements d'avis » sont rarement définis avec soin. Or, la qualité de nos analyses dépend de leur définition préalable et de l'architecture de leurs relations logiques. Le lecteur familier de cette littérature pourra aller directement aux paragraphes dans lesquels nous donnons notre propre conception de chacun de ces termes.

Dans le chapitre deux, les connaissances politiques des Français interrogés sur la vie politique nationale et les questions internationales, leur niveau, leur correction et leur organisation, sont discutées longuement par Bernard Denni. Comparées aux résultats d'enquêtes précédentes, les connaissances de notre échantillon sont plutôt supérieures à celles d'autres populations connues. Ce chapitre souligne le bon rendement des questions retenues dans les formulations adoptées après diverses tentatives de réécriture et des tests. La question sur la connaissance des membres permanents du Conseil de Sécurité des Nations Unies est un véritable indicateur synthétique, aisément transposable dans d'autres pays, qui suffirait à lui seul à évaluer le niveau de sophistication politique des répondants. Celle-ci pouvant couvrir un très grand nombre de domaines, il a semblé indispensable d'interroger aussi les personnes enquêtées sur la vie politique nationale. A partir des réponses à ces deux séries de questions, un indice composite de portée plus générale a été construit. A l'aide de cet outil d'évaluation des prédispositions cognitives des personnes interrogées, Bernard Denni montre que celles-ci ne se construisent pas seulement à travers une logique d'accumulation de connaissances, directement liée au capital culturel de la personne. Ce processus existe, mais principalement parmi ceux que nous nommons les experts, lesquels ne représentent selon nos estimations, qu'un tiers environ de la population. Nos analyses montrent clairement que les amateurs et plus encore les profanes abordent les questions politiques à l'aide de schèmes cognitifs différents, davantage « bricolés », incluant des informations pratiques issues de la vie quotidienne, bref des schèmes cognitifs différemment organisés de ceux dont se servent les plus experts. L'auteur montre à l'aide de divers instruments statistiques que ces différentes formes de prédispositions cognitives ne sont pas mécaniquement liées aux conditions sociales de la personne et à son niveau d'étude. De toutes les caractéristiques prise en compte, la curiosité pour la politique, manifestée à la fois par un intérêt suffisant, une information régulière sur l'actualité, des discussions à divers niveaux et moments de la vie, la propension à s'engager dans une action collective, est celle qui, toutes choses égales par ailleurs, est le plus liée à l'importance et à l'organisation des connaissances politiques. Cette curiosité compense les handicaps socioéconomiques, sans les annuler : revenu,

métier, ou instruction, sauf en matière de genre. Pour des raisons encore difficiles à connaître, à égalité de condition et de curiosité les femmes ont en moyenne des connaissances moins précises. Cette étude, après d'autres, montre qu'en politique les schèmes cognitifs des femmes diffèrent de ceux des hommes. A moins d'établir une relation culturelle entre politique et taux de masculinité agrégé d'une société (Hofstede 1980, qui inclut sous ce vocable des valeurs réputées viriles ou agonistiques et appréciées à ce titre comme le « courage », la « bravoure », le fait d'être « valeureux », le goût du risque), il n'y a pas d'explication simple à ce paradoxe.

Les chapitres suivants, le trois, le quatre, le cinq et le six, constituent la deuxième partie de cet ouvrage. Le troisième chapitre peut être considéré comme un avant-propos commun sur l'opérationnalisation d'un processus d'influence, dont la définition et la signification ont été analysées dans le chapitre un. Analyser un raisonnement en train de se faire nécessite en effet une approche adaptée si l'on veut suivre sans risque d'erreur le cheminement mental des personnes soumises à une séquence d'information, d'argumentation, et de contre argumentation. Bernard Denni et Guillaume Roux y comparent la méthode choisie dans notre enquête à celles qui ont été mises au point par d'autres équipes travaillant sur le même sujet, notamment celles qui gravitent autour de Paul Sniderman : nous stimulons l'échange d'idées à l'occasion d'un récit (un script) permettant de mimer le processus démocratique en redistribuant la parole et les rôles avec le plus de symétrie possible entre enquêteurs et enquêtés. Les scripts sélectionnés parmi d'autres y sont présentés, et leurs effets, analysés. Leur validité fait l'objet d'une démonstration rigoureuse, étape par étape. Ils ont été choisis parce qu'ils n'étaient ni vraiment propices à un raisonnement de droite, ni familiers à la gauche, ou suffisamment techniques pour affaiblir le recours aux raccourcis partisans et aux émotions ressenties quand il faut trancher dans un débat. Le raisonnement qui en découle est tout autant repris du débat public que lié à l'expérience personnelle, mais il est également respectueux de l'autorité morale de l'enquêteur. Sur ce point, la validité d'un argument ne suffit pas à elle seule à convaincre quelqu'un de changer d'avis. En reconnaître la qualité ne conduit pas toujours à s'y plier car les individus résistent aux sollicitations : ils sont capables de maintenir voire de consolider leur opinion initiale contre certaines formes de pression, au moins. Ceci tend à montrer que pour une part importante les opinions sont plus stables et réfléchies que certains travaux ne le laisseraient penser. Même surpris par une information dissonante, ensuite exposés à un premier puis à un second contre-argument, les deux tiers des répondants maintiennent quand même leur avis sur une question en débat.

Dans le chapitre quatre, la relation entre prédisposition cognitive et modalités du jugement est étudiée à travers le prisme du maintien ou du changement d'avis. A bien des égards, le cœur de notre argumentation se situe ici. Les données quantitatives y sont traitées par Bernard Denni et Guillaume Roux à l'aide de multiples méthodes, de l'analyse factorielle à la régression logistique, en faisant usage de plusieurs indicateurs privilégiés. Ils distinguent dans la littérature existante trois modèles explicatifs du raisonnement politique pour pouvoir tester leur validité empirique à l'aune de notre enquête. En premier lieu, le modèle démocratique du citoyen suffisamment éclairé ou conscient de ses motivations pour se prononcer sur un problème politique, en se faisant une opinion, en la défendant ; dans ce modèle démocratique, un contre-argument mettant en avant un aspect important du problème mais ignoré par une personne peut faire mouche et provoquer son changement d'avis. Le modèle de la domination, ensuite, dépeint un citoyen dominé socialement et démuné politiquement, déférent, influençable, donc incapable de se déterminer sur des questions publiques. Le modèle du citoyen inconstant, enfin, volatile, imprévisible, dont les opinions, et singulièrement leurs réponses aux questionnaires, sont aléatoires et contingentes. Ils montrent que les véritables phénomènes de persuasion qui correspondent à l'idéal du citoyen délibératif et participatif éclairé, réceptif à la contradiction et capable d'être convaincu au point de réviser son jugement, ne correspondent qu'à une minorité des personnes interrogées. La très grande majorité ne change pas d'avis. Et ceux qui abandonnent une opinion pour une autre correspondent le plus souvent au profil sociologique du citoyen « dominé », sans conviction politique et ainsi particulièrement sensible aux arguments d'autorité induits par la forme même de l'enquête. Toutefois, ce chapitre établit également que la curiosité politique et les connaissances acquises ont un effet net sur la propension à changer d'avis : ils mettent ainsi en évidence l'existence d'un groupe de personnes expertes qui maintiennent leur avis initial au cours de la séquence d'argumentation et de contre

argumentation même quand ils en apprécient la logique. Ces découvertes conduisent les deux auteurs à conclure à une inélasticité générale du jugement public associée à une élasticité limitée qui doit bien peu à la force du discours persuasif dans le débat démocratique. En faisant le postulat que le changement d'avis est essentiel à la constitution de majorités nouvelles, on ne peut que constater ici que la très grande majorité de ceux qui modifient leur opinion le font pour de mauvaises raisons – l'acceptation d'un argument d'autorité, par exemple.

Le chapitre cinq reprend le raisonnement mis à l'œuvre précédemment en s'attaquant aux données qualitatives, issues des questions ouvertes, analysées par Stéphanie Abrial, Jessica Sainty et Annie-Claude Salomon à l'aide d'un logiciel CAQDAS (Atlas.Ti). Ces questions ouvertes – auxquelles a été soumis l'ensemble de l'échantillon – avaient pour objectif de faire justifier par les enquêtés le changement ou le maintien de leur avis initial : les enquêtés peuvent soit changer d'avis au premier contre-argument, soit changer d'avis au second, soit ne pas changer d'avis. Les retranscriptions des enregistrements intégraux des réponses ont ainsi pu faire l'objet d'une analyse de contenu, tandis que l'analyse quantitative du chapitre trois repose sur les réponses aux questions fermées du sondage. L'étude des questions ouvertes permet d'accéder à un discours plus libre de l'enquêté, se rapprochant d'un entretien semi-directif. La démarche des auteures repose sur un codage du discours des enquêtés, appuyé sur une méthodologie inductive : cinquante-et-un codes, répartis en trois familles – « thématiques » (liés au thème de débat du script), « contextualisés » (liés à la passation du questionnaire en lui-même) et « émotionnels » (attachés aux traits de personnalité de l'enquêté) – sont ainsi élaborés. Ces familles de codes constituent le point de départ d'un repérage de trois logiques d'argumentation : « stimulée », « affranchie » et « émotionnelle », qui sont mobilisées différemment selon que les enquêtés changent ou ne changent pas d'avis. L'analyse met en évidence des logiques plurielles de l'argumentation, reposant sur la combinaison d'arguments variés, faisant référence tout à la fois à des connaissances individuelles, à des traits de personnalité, ou encore à des opinions politiques.

Au cours du chapitre six, un indicateur jamais utilisé en France à notre connaissance permet à Yves Schemeil et Sandrine Astor de trier différemment les raisonnements observés : les temps de réaction des répondants, répartis ici en *temps de latence* (pertinents pour évaluer l'impact des affects) et *temps de réponse* (adéquats au besoin de comprendre le raisonnement) varient en effet selon des critères contre-intuitifs. Ainsi, au rebours des prédictions faites dans la littérature, les meilleurs connaisseurs se montrent souvent plus lents à répondre que les moins informés. Les experts répondent aussi beaucoup plus longuement que les amateurs, bien que ces derniers se distribuent à leur tour en « lents » et « rapides » selon les questions posées – le thème de chacune déterminant ainsi la célérité de leur réaction. On retrouve donc la partition en quatre groupes au moins, voire davantage, que nous avons substituée partout dans cet ouvrage à la dichotomie usuelle entre savants et profanes. Parce qu'elles confirment ou relativisent les analyses faites avec d'autres méthodes, de telles mesures s'inscrivent dans une logique d'amélioration constante des instruments d'observation – tradition initiée par Galilée, Faraday, ou Lavoisier, sur laquelle Frédéric Bon fondait ses espoirs de faire progresser la connaissance des régimes argumentatifs grâce à une nouvelle génération de sondages (Bon, 1991). Elles objectivent mécaniquement les faits constatés, avec une précision suffisante qui pourrait néanmoins être accrue : la marge de progression est donc grande, et l'assistance qu'elles offrent en matière de reformulation de questionnaires mériterait d'être mieux connue. Elles distinguent pour leur rôle déterminant les mêmes variables que celles qui ont été identifiées au cours de notre recherche collective par d'autres techniques, mais elles mettent mieux en valeur leur contribution respective à l'explication. Ici aussi la *curiosité* politique est un facteur décisif, ainsi que l'*inquiétude* pour l'avenir, bien plus que les variables cognitives comme la performance au quiz. Surtout, le poids relatif des usuels facteurs sociodémographiques est une fois encore minimisé. Les niveaux de vie, notamment ne semblent guère peser sur les modes de raisonnement et les réflexes émotionnels, l'éducation étant ici comme ailleurs en embuscade. Le concernement qui combine de façon synthétique curiosité et inquiétude joue en revanche son rôle habituel dans la partition (Schemeil, 1999). Comme les personnes les plus motivées par un enjeu même s'il ne les implique pas directement sont aussi celles qui s'en saisissent le plus, leurs temps de passation en sont proportionnellement allongés. Vues sous ce nouvel angle, les données recueillies sont démultipliées et affinées, les explications trouvées sont renforcées, les

hypothèses initiales corroborées. Le rendement de l'instrument, sa simplicité et la multiplicité de ses usages plaident pour sa généralisation dans des enquêtes CATI.

Vient ensuite une troisième partie du livre, qui traite de la relation entre répondants (ou citoyens), comme dans le chapitre sept, et ceux qui sollicitent leur avis (élus ou enquêteurs) dans le chapitre huit, ou encore le chapitre neuf qui évalue comment, au cours de ces interactions complexes le mélange de phénomènes affectifs et rationnels est à la source de comportements participatifs ou en retrait rarement étudiés.

Le chapitre sept est une véritable ethnographie de la relation entre enquêteur et enquêté. Il évalue la performance du dispositif sociotechnique adopté et son impact sur nos travaux, mais des leçons en sont tirées pour toutes les enquêtes menées par entretiens téléphoniques. Grâce à l'enregistrement intégral de 125 passations, leur écoute, et la retranscription des propos échangés au cours d'elles, Jérémie Bouillet parvient à trois conclusions. Il établit d'abord, à l'issue d'un minutieux travail de relecture, qu'une fois éliminées les données non valides ou mal codifiées par les enquêteurs, la rédaction des questions scripts et leur administration atteignent un seuil de qualité honorable. Puisant dans les analyses sociolinguistiques et sémiotiques, il montre ensuite que la relation entre la personne qui interroge et celle qui répond est moins cimentée par le contenu de l'enquête que par le besoin mutuel de maintenir un canal de communication ouvert entre elles jusqu'à la fin de l'entretien. Ce motif partagé génère des conduites inattendues, soit de réparation d'offenses, soit de protestation de bonne volonté, qui aboutissent parfois à renégocier à chaud la formulation d'une séquence de questions pour que le respect de l'engagement pris en acceptant l'entretien l'emporte sur la tentation d'exit ou les quasi sorties rattrapées de justesse. Heureusement, ces écarts à la norme de la passation n'affectent pas, en moyenne, la compréhension réelle des enjeux par celles qui le posent comme par celles qui y répondent ; ils sont, de surcroît, inévitables dans une recherche suscitant une dissonance cognitive pour mieux traquer les mille façons de la réduire (il y a presque autant d'ethnométhodes que d'interrogatrices et de personnes interrogées). Jérémie Bouillet analyse, enfin, les effets inattendus voire indésirables de la coproduction d'une opinion par un tandem enquêteur/enquêté dans lequel le premier n'est pas toujours « neutre » et le second rarement « déférent », car tous deux sont des acteurs à part entière de la discussion simulée ici : la propension à changer ou non d'avis dépend au moins autant de la qualité de leur rencontre que de la justesse du dispositif d'investigation. Grâce à un lourd travail en profondeur, leur interaction est scrutée avec originalité en regard de ce que l'on fait d'habitude quand on s'interroge sur la méthodologie des enquêtes par questionnaire avec pour seul but d'en améliorer le rendement. Cette démonstration invite à réfléchir aux critiques habituelles des sondages, puisque ceux qui en sont les acteurs s'attachent de concert à les faire fonctionner et à dépasser leurs insuffisances, avec une intelligence collective que la lecture des résultats bruts ne permet pas de soupçonner.

Un huitième chapitre sous la plume de Guillaume Gourgues et Jessica Sainty s'attache au jeu de questions posées sur la démocratie participative au cours de l'enquête. Ils s'interrogent d'abord sur l'apport des données collectées au débat entre partisans d'une démultiplication de l'offre de délibération et promoteurs d'une forme plus restreinte de participation. Ils notent à ce propos que ce premier débat recoupe en partie l'opposition faite par d'autres auteurs entre une démocratie plus complète et une démocratie « furtive » ou « *stealth* » (au double sens de consultations à éclipse, et de moments aléatoires où la domination habituellement occultée des uns par les autres devient temporairement visible). Leur réponse est double. Premièrement, l'offre ne crée pas la demande. Deuxièmement, ils montrent que la demande latente de participation délibérative repose sur une connaissance préalable des dispositifs. Celle-ci concerne surtout les individus disposant d'une information préalable (*awareness*) et d'un niveau de connaissances de la politique (*sophistication*) suffisamment élevés. Leur étude relativise également ce que nous avons appelé ailleurs dans ce livre un « effet de dispositif ». D'une part, quand un arrangement institutionnel de type participatif existe dans le monde réel et qu'il n'est ni ancré dans la théorie normative, ni découvert à l'occasion d'expériences conduites en laboratoire, la capacité des gens à s'en saisir s'avère beaucoup plus faible. Les expérimentations conduites (surtout en Amérique du Nord semblent créer des artefacts, car les relations établies à cette occasion ne sont pas retrouvées dans le monde réel, en tout cas pas dans notre enquête.

D'autre part, la logique argumentative retenue pour ces expériences semble, d'après nos propres données recueillies sur des effectifs limités, l'emporter sur l'offre de participation venant d'autorités exécutives (nationales ou locales). On pourrait alors supposer, au-delà des résultats avancés par les deux auteurs, que pour déclencher d'éventuelles appropriations des règles du jeu participatif par un public, un mécanisme délibératif nouveau doit être suffisamment connu (sa notoriété doit être grande ; les connaissances à son sujet doivent être précises). Ces dispositifs participatifs doivent également être tenus pour légitimes : la typologie des perceptions de la démocratie participative construite révèle une multiplicité des attitudes possibles, qui combinent différemment, et parfois de façon hybride, un jugement positif et une évaluation négative. Cette classification montre, comme dans les autres chapitres, que les nuances fines comptent autant que les grandes tendances – le nombre de catégories découpées (cinq, et non pas deux) en faisant foi. Les auteurs soulignent aussi que le type idéal de l'individu réceptif aux innovations institutionnelles participatives est diplômé, informé, et impliqué, mais ils montrent surtout que ces conditions ne sont ni nécessaires ni suffisantes pour déclencher une demande de participation : les « initiés » peuvent douter de l'utilité d'une réforme, tandis que ceux qui n'en sont pas familiers peuvent la souhaiter. Des combinaisons très différentes d'attributs peuvent donc conduire à une même attitude (favorable, réservé ou hostile) : ce qui semble compter le plus dans la position d'une personne sur ce sujet, c'est son sentiment global d'intégration au système politique tout entier. Une conclusion aussi durkheimienne fera sans doute réfléchir plus d'un spécialiste de la participation et de la délibération et ne manquera pas d'influencer les choix méthodologiques qu'ils feront à l'avenir pour tester leur propre théorie.

Dans le neuvième et dernier chapitre, Jean-Louis Marie discute ces résultats en les confrontant aux débats et aux apports de la psychologie cognitive et des études de personnalité. Il analyse ce qu'a produit l'enquête à partir de ces perspectives encore peu mobilisées dans leur acception rigoureuse par les politistes en France. Il s'attache également à dégager les contraintes méthodologiques qu'impliquerait le recours à ces approches prometteuses qui renouvellent les termes des échanges entre sciences sociales et sciences de la nature.

IV – LES PISTES OUVERTES PAR CETTE PREMIERE RECHERCHE

L'histoire ne s'arrête pas là. Derrière la scène et le drame auxquels se livrent nos différents acteurs (concepteurs, enquêteurs, enquêtés) il y a une machinerie compliquée que cet ouvrage épargne le plus possible la connaissance aux lecteurs (ceux qui voudraient en savoir plus trouveront toutes les explications utiles dans l'annexe méthodologique, et aussi dans les rapports d'exécution de contrats remis à ceux qui les ont commandés). Elle n'en mérite pas moins d'être brièvement décrite, tant elle ordonne la succession de séquences de réflexion et de recherche dont le cycle ne devait s'achever, si tout allait comme prévu, que dans quelques années.

Au-delà des protocoles classiques d'enquêtes quantitatives ou qualitatives sur la compétence politique et ses effets, nous nous sommes inspirés des tentatives récentes et parfois audacieuses pour combiner des séries de variables que l'on peut considérer comme exogènes les unes aux autres. Nous avons ainsi fait fond sur l'alliage équilibré de variables politiques et sociologiques, ce qui allait de soi, tout en poussant plus loin que d'autres l'effort de prendre les variables politiques au sérieux. Nous avons aussi associé de façon balbutiante les variables psychologiques et de personnalité aux variables cognitives.

Il nous restera à évaluer plus tard le poids des variables contextuelles sur tous les autres. Ce chantier est ouvert : nous allons d'abord nous déporter vers d'autres cultures politiques, choisies pour leur représentativité sur un axe allant de la proximité à l'éloignement des soubassements culturels du régime démocratique français. Notre prochaine étape est donc la Suisse romande (proximité physique et culturelle, enquête en cours), suivie de la Turquie, puis du Japon (éloignement géographique et institutionnel croissant). Toutefois, d'autres variables contextuelles méritent d'être mesurées, comme l'influence du voisinage, celle des campagnes médiatiques, ou des communautés virtuelles (que nous nous efforcerons d'évaluer dans d'autres enquêtes encore, limitées à la France et conduites dans le même laboratoire). L'objectif affirmé

de ces travaux futurs est de vérifier au niveau micropolitique (physiologique et psychologique) comme au niveau macro (communautés culturelle, de voisinage, médiatique, virtuelle) ce que nous pensons avoir découvert au niveau méso. C'est seulement au terme de ce protocole d'enquête inscrit dans le temps long que nous serons en mesure de corroborer l'effet dispositif mais aussi le poids relatif des variables politiques par rapport aux variables cognitives et sociales.

Au fil des ces enquêtes, des collectifs se constituent, qui discutent à l'infini les choix faits aux étapes antérieures et dans un seul pays. Loin de paralyser la recherche, ces moments de remise en question sont très utiles. Le travail de recherche scientifique requiert en effet un régime délibératif très proche de ceux que les philosophes essaient de stabiliser en insistant sur la liberté de la prise de parole, mais aussi le respect de principes de discussion visant un optimum commun. C'est ici le lieu de dire à quel point ces étapes ont été formatrices pour nous tous (et pour l'auteur de ces lignes). Les échéances de ces tours d'évaluation successifs nous ont contraints à des lectures nombreuses, répétées, approfondies, sans lesquelles rien de ce qui va être présenté ici n'aurait été possible. Même quand notre démarche ou nos conclusions ne coïncidaient pas avec celle de nos collègues, nous avons toujours été frappés par l'extraordinaire richesse de leurs propres travaux, leur intelligence du sujet. Les comprendre nous a beaucoup aidé pour progresser, notamment en reformulant, clarifiant ou précisant des concepts aussi fréquemment utilisés que ceux d'attitudes, de représentations, d'opinion, et de compétence.

En somme, nous avons reproduit à notre niveau de chercheurs confirmés les mécanismes de formation de l'opinion que nous avons repéré chez nos experts amateurs et chez nos profanes. Nous attendons de nos lecteurs qu'ils tiennent ce fait pour une présomption de qualité et qu'ils nous lisent avec attention, sachant que les méandres de notre raisonnement de groupe sont accessibles dans les deux blocs de textes rédigés au cours de nos enquêtes contractuelles. En s'y référant, un lecteur exigeant trouvera les preuves de la rigueur avec laquelle nous avons tenté d'aborder ces recherches, de notre effort d'exhaustivité dans la lecture des travaux antérieurs, voire de la pertinence de nos critiques à leur égard.

Nous souhaitons que nos lecteurs progressent avec nous dans la compréhension des mécanismes empiriques qui favorisent l'activation des capacités argumentatives et la maîtrise des instruments permettant de rendre le mieux compte possible des processus réels de raisonnement politique fabriqués à l'aide d'informations et de connaissances anciennes ou nouvelles. Mais nous espérons aussi que la lecture de cet ouvrage débouchera sur une interrogation plus pratique : rendre les citoyens davantage capables d'argumenter en public, sinon les rendre plus compétents, leur donnera-t-il plus de pouvoir qu'ils n'en ont aujourd'hui dans les régimes représentatifs, où les indicateurs de participation et de sociabilité sont dans le rouge ? Une phrase en anglais résume bien cette interrogation ultime : « *Does enlightenment lead to empowerment through argumentation?* ».

PREMIERE PARTIE
COMPETENCE, COGNITION, ARGUMENTATION
