

Baromètre de la confiance politique - vague 8



Le Baromètre de la confiance politique du CEVIPOF est la référence pour mesurer la valeur cardinale de la démocratie : la confiance. Depuis 2009, il dévoile les niveaux de confiance accordée aux acteurs politiques, sociaux et économiques par les Français. Il révèle les degrés de confiance personnelle et interpersonnelle. Il divulgue enfin les perceptions de l'avenir articulées entre optimisme personnel et pessimisme collectif.

Les deux piliers de la confiance

Daniel Boy

Selon le titre même de l'ouvrage majeur de Niklas Luhmann, la confiance est "Un mécanisme de réduction de la complexité sociale". Plus précisément, dans un monde devenu infiniment complexe, nos décisions ne peuvent plus se fonder sur une connaissance précise des acteurs sociaux et des institutions. Faute de disposer de critères d'évaluation objectifs, nous sommes contraints de décider de coopérer ou non avec tel ou tel acteur en lui "faisant confiance", c'est-à-dire en faisant le pari risqué qu'il se comportera avec nous à notre bénéfice.

Dans ces situations, quels sont les critères qui orientent nos choix ? De quels éléments disposons-nous pour décider de faire confiance à tel acteur et de refuser notre confiance à tel autre ? Dans la vie courante, le choix de prestataires de services (plombier, garagiste, restaurant...) peut être assisté par les réputations, les labels de confiance, voire les conseils donnés de vive voix par un utilisateur. Il en est de même dans le secteur du commerce pour le choix des produits généralement orienté par les arguments publicitaires, par la réputation des marques commerciales, mais aussi par les tests proposés par les organisations de consommateurs.

Qu'en est-il dans le domaine infiniment plus complexe de la politique ?

Pourquoi faire confiance à tel candidat, à tel parti lors d'une élection ? Sans doute, pour partie, parce qu'il correspond à notre orientation politique, c'est-à-dire au parti ou au camp politique dont nous nous sentons le plus proche. Pourtant tout indique que les liens entre appartenances idéologiques ou sociodémographiques et choix politiques tendent à se distendre. L'électeur dit "rationnel" est supposé décider en toute liberté, c'est-à-dire en faisant le pari que tel responsable politique pour lequel il a décidé de voter respectera ses intérêts, tiendra ses promesses, sera digne de la fonction qu'il occupera, etc. Dès lors, quelles supposées qualités du candidat sont-elles prises en compte par l'électeur quand il fait son choix ? Cherche-t-il le plus souvent à maximiser la compétence professionnelle, l'expérience, la probité, l'ouverture aux autres, ou tout simplement l'apparence sympathique voire le physique avantageux du ou de la candidat.e ?

Pour chercher à comprendre ces mécanismes, une question spécifique a été incluse dans la vague 8 du Baromètre de la confiance politique.

I/ Les multiples raisons de faire confiance à un responsable politique

Dans un contexte où 75 % des personnes interrogées dans ce baromètre estiment que "les élus (es) et les dirigeants (tes) politiques français sont plutôt corrompus" il n'est pas surprenant que l'exigence d'honnêteté soit dominante pour le premier choix (40 %) et vienne en deuxième pour le second choix (26 %).

De même les 30 % de répondants réclamant (en second choix) que l'élu "tienne ses promesses" expriment bien le sentiment de déception qui émerge inévitablement à l'issue de quelques années de mandat, aussi bien lors de la présidence de Nicolas Sarkozy que de celle de François Hollande.

Au-delà de ces tendances lourdes, les choix sont relativement éparpillés entre des demandes de comportement approprié : Etre à la hauteur de la fonction (respectivement 22 % et 20 % en premier et second choix), l'exigence de professionnalisme (Qu'il connaisse bien ses dossiers : 13 % et 15 %) ou encore Le besoin de proximité (9% et 10 %).

Tableau 1 - Pour faire confiance à un responsable politique, qu'est-ce qui vous semble le plus important ? En premier ? En second ?

	En premier	En second
Qu'il connaisse bien ses dossiers	13	15
Qu'il soit honnête	40	26
Qu'il soit proche des gens comme vous	9	10
Qu'il tienne ses promesses	16	30
Qu'il soit à la hauteur de sa fonction	22	20
Total (compte non tenu de 12% de "Sans réponse")	100	100

II/ Deux dimensions génériques de la confiance

Comment interpréter ces résultats ? Nous suggérons ici de s'inspirer d'études sur la confiance qui se sont déroulées dans un autre secteur de recherches, celui de la perception de la gestion du risque. Une série de recherches bien documentées ont en effet permis de dégager un modèle qui distingue deux dimensions génériques de la confiance :

- La première est la confiance qu'inspire la compétence supposée d'un acteur (ou d'une institution) : expertise, qualités professionnelles etc. Cette confiance correspond davantage en anglais au concept de "confidence".

- La seconde est la confiance générée par un sentiment de proximité avec un acteur (ou une institution) . En ce cas la confiance naît du sentiment que l'autre est animé de bienveillance à notre égard, que ses intérêts coïncident, avec les nôtres, et qu'il se conduira en respectant les règles de la probité. Cette autre confiance serait proche du concept de "trust" en anglais.

En adaptant cette problématique à nos données on peut imaginer de regrouper les différentes qualités que l'on demande à un responsable politique en deux catégories principales :

- D'une part la compétence (confiance) qui regrouperait ici les réponses "qu'il connaisse bien ses dossiers" et "qu'il soit à la hauteur de sa fonction" (au total 35% des réponses) .

- D'autre part la proximité (trust) qui sommerait les réponses : "qu'il soit honnête", "qu'il soit proche des gens comme vous" et "qu'il tienne ses promesses" (au total 65%).

Cette nouvelle perspective tend à nous faire penser qu'en matière d'élection, la demande de proximité est plus importante que l'exigence de compétence. Au-delà de ce résultat global, l'analyse de ces réponses en fonction de certaines caractéristiques des répondants montre que ces demandes n'ont pas le même degré de priorité selon le capital social et culturel.

Tableau 2 - Les deux dimensions de la confiance selon le degré d'aisance du foyer (%).

	Qu'il connaisse bien ses dossiers	Qu'il soit à la hauteur de sa fonction	Total demande de compétence	Qu'il soit honnête	Qu'il soit proche des gens comme vous	Qu'il tienne ses promesses	Total demande de proximité
Comment vous en sortez-vous avec les revenus de votre ménage ?							
Très difficilement	10	9	20	47	16	18	80
Difficilement	12	22	34	39	11	16	66
Facilement	15	23	38	40	6	15	62
Très facilement	15	29	44	45	5	6	56
Total	13	22	35	40	9	16	65

On constate en effet que dans les foyers aisés la demande de compétence s'élève à 44 % (contre 20 % dans les foyers défavorisés) ; inversement la demande de proximité n'est que de 56 % dans les premiers contre 80 % dans les seconds.

Tableau 3 - Les deux dimensions de la confiance selon le niveau de diplôme (%).

	Qu'il connaisse bien ses dossiers	Qu'il soit à la hauteur de sa fonction	Total demande de compétence	Qu'il soit honnête	Qu'il soit proche des gens comme vous	Qu'il tienne ses promesses	Total demande de proximité
Sans diplôme / CEP / BEPC	8	17	25	38	13	24	75
CAP / BEP	11	18	29	44	10	16	71
Baccalauréat	11	21	32	39	11	17	68
Bac+2 (DEUG, DUT, BTS)	15	25	40	36	9	15	60
Supérieur à Bac+2	17	23	40	41	6	13	60
Total	13	22	35	40	9	16	65

On trouve des relations du même ordre en utilisant les niveaux de capital culturel (ici le diplôme) avec la encore une demande de compétence plus forte dans les milieux cultivés (40 % contre 25 % pour les niveaux les plus bas) et inversement une demande de proximité plus faible (60%) et plus forte dans les seconds (75%).

Une indifférence à la compétence et un besoin de proximité ?

Au-delà de notre contexte national, ne pourrait-on pas aussi interpréter la victoire de Donald Trump comme une indifférence à la compétence et un besoin de proximité ? Plus largement le succès des populismes en Europe ne répond-il pas à la même logique par laquelle les électeurs des classes populaires troublés par les effets de la mondialisation exigent des responsables politiques avant tout un regain de proximité tandis que les classes cultivées recherchent à l'inverse des responsables supposés suffisamment compétents pour trouver des issues "techniques" à la crise que nous vivons ?

L'auteur

Daniel Boy

daniel.boy@sciencespo.fr



www.cevipof.com/fr/le-barometre-de-la-confiance-politique-du-cevipof/

www.cevipof.com

@CEVIPOF

fb.com/ComCevipof/

Edition

Madani Cheurfa

Odile Gaultier-Voituriez