

18 décembre 2011

## L'entonnoir électoral et la dissonance cognitive

*Par Frantz Gacogne*

*Ce texte paraîtra trivial à certains, à d'autres, machiavélique. Je crains fort qu'il entretienne des rapports étroits avec la réalité.*

Il s'agit d'une brève description d'une technique électorale qui doit être enseignée à l'ENA ou à Sciences Po. Lors d'élections uninominales à deux tours, un certain nombre de candidats du premier tour savent qu'ils ne seront pas élus. La question qui se pose est de connaître leurs motivations et les rapports que celles-ci peuvent entretenir avec les motivations des autres candidats.

A priori les candidats s'opposent les uns aux autres sinon ils se rallieraient d'emblée au favori le plus proche de leur camp. C'est ce présupposé naïf mais logique qui est contesté ici.

En effet, le marketing politique dicte aux candidats d'exposer un programme électoral propre à satisfaire le plus grand nombre d'électeurs, exercice délicat puisque les intérêts des uns sont rarement compatibles avec ceux des autres. Un candidat doit donc donner l'impression de vouloir satisfaire toutes les aspirations ce qui est évidemment impossible. Faire baisser les impôts satisfera ceux qui en paient beaucoup mais inquiétera ceux qui dépendent étroitement de la solidarité collective. L'exercice étant précisément délicat, il existe un moyen de contourner l'une des difficultés.

Il suffit de se répartir la tâche : un candidat favori des sondages cherchera un comparse pas trop éloigné de ses intentions réelles, à qui il promettra une destinée dans son équipe quand il sera élu. En échange de quoi ce comparse moins en grâce, prêchera dans une direction légèrement plus à droite (moins d'impôts, plus de rigueur) ou tendanciellement plus à gauche (mesures sociales...). Ce comparse sera éliminé au premier tour et il lui suffira alors d'annoncer à ses électeurs son désir de reporter ses voix sur son secret complice.

Les électeurs peuvent être choqués de la supercherie s'ils se doutent de l'accord secret mais même dans ce cas ils se retrouvent dans la douloureuse conviction d'avoir porté un suffrage inutile. Même si la volte-face de leur poulain est désagréable, la dissonance cognitive est encore plus pénible. La dissonance cognitive intervient chaque fois qu'on est conduit à choisir entre reconnaître qu'un début d'action était une erreur et de s'en tenir là, ou persévérer dans cette erreur en affirmant qu'on ne s'est pas trompé pour ne pas perdre la face.

C'est ainsi que le candidat marginal prodiguera au favori des suffrages qu'il n'aurait pas pu espérer si ces électeurs n'avaient eu un poulain proche de leurs aspirations au premier tour.