

Prédire et expliquer le changement de parti politique : une étude exploratoire sur la base de la théorie du comportement planifié

Mayaki Fatchima*

&

Issa Mamadel Bassirou

Résumé : La présente étude conduite sur 270 femmes et hommes, utilise le modèle de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985), pour prédire le changement de parti politique. Ce dernier est effectivement prédit par l'attitude, les normes subjectives et l'intention comportementale. Par contre le contrôle perçu ne semble avoir aucun rôle statistiquement observable. L'adhésion à un parti politique obéit aux mêmes règles que les autres types de groupe c'est-à-dire l'identification, l'utilité et la cohésion. La représentation négative du changement de parti serait due, à des attributions externes ne tenant pas compte des réalités individuelles et revêtant parfois un caractère monétaire.

Mots-clés : Changement de parti politique, Théorie du Comportement planifié

Abstract: The present study, carried out on 270 women and men, uses the model of the theory of planned behavior (Ajzen, 1985), to predict the change of political party. The latter is actually predicted by attitude, subjective norms and behavioral intention. On the other hand, perceived control does not seem to have any statistically observable role. Membership in a political party follows the same rules as other types of groups, namely identification, utility and cohesion. The negative representation of the change of party would be due to external attributions not taking into account individual realities and sometimes having a monetary character.

Keywords: Change of Political Party, Theory of Planned Behavior

Introduction

L'objet du présent article est d'étudier les déterminants psychosociaux permettant de comprendre, de prédire et d'expliquer un

* Université Abdou Moumouni / mayakifa@yahoo.fr

phénomène ancien bien connu ; il s'agit du changement de parti politique plus communément appelé « retournement de veste ». Dans la vie courante, plusieurs expressions servent à traduire ce comportement : traverser le parquet, faire la girouette, transhumer, etc. Ce changement a des causes qui sont multiples. Pour certains, elles sont économiques, pour d'autres, elles sont liées au prestige, au pouvoir. Elles peuvent aussi être contextuelles (prêter main forte à un ami ou un parent) ou idéologiques.

Mais, au-delà de la logique politicienne, il s'agit pour nous d'adhésion à un groupe, ou plus exactement de changement de groupe. En effet, le parti politique est un groupe secondaire, c'est-à-dire un ensemble de personnes réunies en interaction avec une permanence relative des objectifs, réunies généralement de manière volontaire. Cependant, il s'agit d'un groupe secondaire qui a pour objectif la conquête du pouvoir. L'adhésion à un groupe quelconque faut-il le rappeler, est sous-tendue par plusieurs théories comme par exemple :

- la cohésion sociale (Durkheim) qui met l'accent sur la dimension affective constituée par l'attirance, mais aussi la possibilité de participer à la vie groupale

- l'utilité qui stipule que l'affiliation à un groupe repose sur des besoins de sécurité et d'affiliation (Schachter). Dans cet exemple, un individu va s'affilier à un parti politique, pour se garantir une sécurité ; cette sécurité peut être financière, politique, liée à sa propre personne, etc.

- l'identification sociale (Tajfel) qui considère que c'est l'attirance sociale, plutôt que l'attirance interpersonnelle, qui amène l'individu à se rapprocher d'autant plus des autres, qu'ils présentent des attributs appartenant au prototype des catégories auxquelles lui-même s'identifie. Dans ce cas, un individu porteur de valeurs révolutionnaires va s'affilier à un parti dont le programme se rapproche de sa visée de la construction ou de la reconstruction du monde.

Ces dernières années, le changement de parti politique est devenu un phénomène de société au Niger. La presse écrite et / ou parlée en fait largement écho. Les Nigériens assistent déçus parfois, dépités et irrités généralement à cet incessant mouvement qui donne l'impression de classes politiques sans vergogne ni réelle ambition que celle de vivre sur le dos de la république. Et pourtant dans la vie courante, les individus changent de groupe de causeries (appelés « fada » au Niger), de groupe de prière sans que cela soit une affaire médiatique. C'est pourquoi, nous nous

demandons si on peut prévoir le changement de parti comme tout autre comportement, et si oui quels sont les facteurs déterminants dans cette prédiction ?

Dans un premier temps cette étude porte sur les facteurs qui expliquent l'affiliation à un parti puis dans un second temps nous allons tenter de prédire et expliquer le changement de parti politique. Pour conduire ce travail nous comptons utiliser, le modèle du comportement planifié (Ajzen, 1985 ; 1991) qui stipule qu'un comportement quel qu'il soit est la médiation par l'intention de l'attitude envers le comportement en question, des croyances normatives représentant les avis des autres significatifs pour l'individu et du contrôle perçu par le même individu. L'idée principale qui découle de cette théorie se résume ainsi : les individus ne seront pas susceptibles de développer une forte intention d'agir et de se comporter d'une certaine façon s'ils croient ne pas avoir les ressources nécessaires ou les opportunités pour y arriver (contrôle perçu), et ce, même s'ils ont des attitudes favorables envers le comportement en question, et s'ils estiment que les membres de leur entourage approuvent le comportement (normes subjectives). Les croyances normatives ou normes subjectives sont la perception que l'individu se fait de la pression de son environnement, surtout les proches dont l'opinion est importante pour lui. Les croyances de contrôle, constituent le contrôle comportemental perçu, c'est-à-dire le sentiment pour le sujet qu'il est en mesure de décider, de contrôler, de maîtriser son comportement. Le contrôle perçu peut agir directement sur le comportement quand celui-ci est sous contrôle volontaire ou passer par l'intention comme les autres variables.

Ce modèle nous semble approprié dans cette étude, car il prend en compte les croyances personnelles et normatives, mais aussi le pouvoir individuel de décider à travers l'évaluation du contrôle perçu. De plus, une méta-analyse basée sur 185 études indépendantes (Armitage et Conner, 2001) valide son applicabilité et son pouvoir explicatif étendu à tous les domaines de l'interaction sociale. Nous faisons l'hypothèse générale selon laquelle : le changement de parti politique par un individu serait prédit par la médiation par son intention de son attitude envers le changement de parti, de ses croyances normatives et du contrôle qu'il pense avoir sur le fait de changer de parti politique.

1. Méthodologie

Cette partie expose la démarche qui soutient cette étude. Elle commence par la présentation des variables, puis celle des participants, suivie de la présentation du questionnaire. Elle se termine par la procédure.

1.1. Variables

En ce qui concerne les variables du modèle du comportement planifié, elles sont 5 et de plusieurs ordres. Toutes les variables ont été mesurées par des items à l'aide d'une échelle de type Likert en 7 points, de « pas du tout d'accord » à « tout à fait d'accord ».

1.1.1. Variable dépendante

Elle est l'objet de l'étude. C'est celle qui est prédite par toutes les autres. Il s'agit du changement de parti politique. Elle a été appréhendée par 4 items.

Selon Ajzen, pour évaluer un comportement, on doit tenir compte de quatre facteurs. Nous ne retenons ici trois, à savoir le but visé, le temps et l'action. Le quatrième facteur (le contexte) n'est pas nécessaire à cette étude. L'action (pratiquer est facile, compliqué...), le but visé (gain matériel, promotion sociale...) et le temps (période électorale par exemple) nous semblent suffisants. Comme exemple d'items, nous avons : « changer de parti politique est facile pour moi », « changer de parti politique assure des promotions sociales » ou encore « changer de parti politique pendant les périodes électorales est rentable ». La moyenne de l'échelle est élevée ($M = 5,32$; $ET = 1,99$). Sa fiabilité est moyenne : $\alpha = .57$ et elle sature sur deux axes qui expliquent 78,72% de sa variance. Le premier axe qui explique 55,42% de la variance est lié à l'action et au temps, et le second axe au but.

1.1.2. Variables indépendantes

Elles servent à prédire le comportement ; cependant leur apport à ladite prédiction est aléatoire en ce sens qu'il dépend du comportement, des individus et du contexte.

1.1.2.1. L'attitude

L'échelle d'attitude est élaborée conformément aux considérations conceptuelles et méthodologiques d'Ajzen (2006) qui mettent l'accent sur l'aspect évaluatif et instrumental de l'attitude. Nous avons représenté cet

aspect par des items tels que : « le changement de parti politique est une bonne chose ». L'aspect instrumental de l'attitude est aussi pris en compte. Il se traduit par des items comme « le changement de parti politique permet d'avoir des retombées économiques », « le changement de parti politique permet à l'individu de maintenir dans le système ». Cette variable est mesurée par 5 items. La fiabilité de l'échelle est acceptable $\alpha = .68$ avec une moyenne de 5,19 et un écart-type de 1,72. L'échelle d'attitude sature sur deux axes qui expliquent 81,78% de la variance de l'échelle. Le premier axe reflète l'aspect évaluatif (36,44%), le second renvoie à l'aspect instrumental (45,34%).

1.1.2.2. Les normes subjectives ou croyances normatives (NS)

Elles sont évaluées en demandant aux participants d'imaginer l'approbation de leurs proches quant au changement de parti politique. L'échelle de mesure des normes subjectives comprend 4 items. Ajzen (op. cit.) retient deux aspects principaux des normes, à savoir l'aspect injonctif et l'aspect descriptif. L'aspect injonctif des normes subjectives est représenté par des items tels que « mes parents approuvent que je change de parti politique ». L'aspect descriptif se matérialise par l'item suivant : « la plupart des personnes importantes pour moi pensent qu'il est bien de changer de parti politique ». La moyenne de cette échelle est de 4,13 (ET = 2,17). Elle a une très bonne fiabilité $\alpha = .77$ et sature sur deux axes principaux qui expliquent 84,38% de sa variance. Le premier axe réfère à l'aspect descriptif (61,19%) et le second à l'aspect injonctif (23,18%).

1.1.2.3. Le contrôle perçu (CP)

Il est mesuré en demandant aux participants d'estimer à quel point, ils pensent être maîtres de leur comportement. L'échelle du contrôle perçu comprend 4 items ($M = 6,03$; $ET = 1,14$). Les différents items de cette échelle prennent en compte soit la difficulté, soit la facilité de changer de parti politique « je change de parti politique dès que je le souhaite », « je suis obligée de demander l'avis d'un tiers avant de changer de parti politique ». L'échelle porte aussi sur l'efficacité personnelle : « je suis libre de changer de parti politique ». La fiabilité est bonne : $\alpha = .72$. Trois composantes se dégagent et prédisent 84,44% de la variance de l'échelle. Le premier axe est relatif à la facilité ou au contraire à la difficulté de changer (33,07%). Le second fait ressortir l'efficacité personnelle (27,75%)

et un troisième axe qui prédit 23,60% renvoie à un aspect moral du contrôle (j'ai honte de changer de parti).

1.1.2.4. L'intention

L'intention de changer de parti politique est mesurée par 4 items ($M = 2,36$; $ET = 1,21$). Ajzen (1991) préconise d'examiner la consistance des réponses des individus en émettant au début des items relevant d'une implication forte (tous les jours, très bientôt) et de finir avec un item d'implication faible (dans les mois à venir, dès que possible). Nous avons comme exemple d'item « j'ai l'intention de changer de parti dans les prochains jours ». L'intention qui se présente tantôt comme une variable dépendante, tantôt comme une variable indépendante est en fait une variable médiatrice. En plus d'avoir une bonne fiabilité ($\alpha = .73$) l'échelle sature sur deux axes qui expliquent 80,21% la variance de l'échelle. Le premier axe (57,42%) comprend l'intention proche et le second axe prévoit l'intention lointaine (22,79%).

1.2. Participants

Au départ 300 individus étaient prévus pour cette étude, mais à la fin du recueil des données nous avons éliminé les questionnaires qui n'étaient pas intégralement remplis ou qui n'ont tenu compte des consignes en cochant par exemple plus cases de l'échelle Likert proposée. Finalement 270 questionnaires sont recevables. Il s'agit de 134 femmes et 136 hommes qui appartiennent tous à une formation politique (il n'y a pas de choix de formation politique). Parmi eux, 88 individus soit 32,6% affirment avoir eu à changer de parti politique au moins une fois. La moyenne d'années consacrées à la politique est de 9,18 ($ET = 6,4$). Tous les participants habitent Niamey la capitale du Niger. Cela offre un avantage double : celui de trouver des représentants de tous les partis politiques et celui de réduire le coût relatif au déplacement à l'intérieur du pays. La moyenne d'âge des participants est de 36,63 ans ($ET = 8,99$). L'échantillon est de convenance. Le niveau d'étude n'est pas homogène comme nous montre le tableau n°1 qui suit et ne fera pas l'objet d'étude.

Tableau n°1 : Niveau d'étude des participants

Niveau d'étude	N	%	% cumulé
Pas été à l'école	76	28,1	28,1
Primaire	39	14,4	42,6
Collège	31	11,5	54,1
Lycée	34	12,6	66,7
Supérieur	90	33,3	100
Total	270	100	

1.3. Outil

Nous avons élaboré un questionnaire sur la base de celui d'Ajzen (2002, corrigé en 2006) comportant trois grandes parties. L'échelle de Likert en sept points allant « de pas du tout d'accord à tout à fait d'accord » a été utilisée pour les différentes questions.

La première partie composée de 6 questions est consacrée aux raisons pour lesquelles un individu adhère à un parti.

La seconde partie se rapporte au modèle du comportement planifié et comprend 21 questions dont 5 questions sur l'attitude, 4 concernant les normes subjectives, 4 à propos du contrôle perçu, 4 sur l'intention de changer de parti et 4 au sujet du changement de parti en tant que comportement à prédire.

La troisième partie du questionnaire prévoit une question pour comprendre les raisons pour lesquelles un individu change de parti politique, une question sur la connotation du changement de parti. Il est demandé aussi à l'enquêté, de répondre à des questions signalétiques (sexe, âge, niveau d'étude).

1.4. Procédure

Dans un premier temps, il s'est agi d'une passation individuelle en porte à porte après prise de rendez-vous. Il importe de souligner que cette technique bien qu'elle offre l'avantage d'un tête à tête permettant d'avoir un questionnaire totalement rempli, a été fastidieuse et coûteuse. En effet, l'enquête se passe dans un environnement sociopolitique préélectoral conflictuel. Les partisans de la mouvance au pouvoir pensent qu'il s'agit de juger leur affiliation. Les militants de l'opposition pensent qu'il s'agit de connaître pourquoi ils ont adhéré à leurs formations politiques afin de

mieux les combattre. Sans compter les rendez-vous qui sont reportés, ce qui nécessite donc un second passage.

Pour contourner cette difficulté, nous avons renoncé à la prise de rendez-vous et nous avons aussi renoncé à trouver les individus à leur domicile. La nouvelle technique consiste à trouver les individus au niveau des sièges des différentes formations politiques qui regorgent toujours de militants. Après l'amorçage, ici les salutations d'usage, nous opérons une immersion dans l'ambiance en discutant politique avec les uns et les autres. Suite à cela, nous introduisons en disant qu'une étude est en cours pour mieux prendre charge les formations des militants au sein des partis politiques, et nous présentons le questionnaire et la consigne.

Cette technique s'est révélée meilleure en terme de rendement quantitatif, car certaines formations ont proposé des salles, ce qui a permis une passation de groupe mais avec remplissage individuel. Mais, à ce niveau le problème a été un remplissage non correct des questionnaires, ce qui a amené une déperdition de questionnaires (10%). Il faut noter qu'avec les participants qui ne parlent pas français, la passation est obligatoire en solo car il faut traduire et transcrire.

Afin de tester les hypothèses énoncées, des analyses quantitatives ont été menées.

2. Résultats : présentation et analyse

Les données obtenues ont été compilées, agrégées et traitées sur SPSS 20.0. S'en est suivie une analyse quantitative. Des statistiques descriptives et inférentielles ont été faites. Ces résultats sont présentés et analysés dans la partie qui suit. La présentation se fera dans l'ordre présenté au sein de l'outil en trois phases.

2.1. Les raisons d'affiliation à un parti politique

Nous pouvons extrapoler en disant que finalement ce sont plus des raisons personnelles et/ ou interpersonnelles qui engagent l'individu et non des raisons qui engagent le groupe. 196 (72,6%) parlent de partage de valeurs et 166 (61,5%) de même conception du monde. L'individu adhérerait donc à un parti parce qu'il partage des valeurs, donc des statuts et des codes disons des référents identitaires. Nous sommes en face d'un processus d'identification.

Deux cents trente-neuf individus (88,5%) affirment avoir adhéré au parti à cause de l'attraction qu'ils ont pour les membres. L'attraction est d'ordre affectif. Elle s'exprime par une réaction émotionnelle et par un jugement de valeur (Moscovici 100). L'attraction n'est pas une notion unitaire : une source peut attirer parce qu'elle est belle, bien habillée, familière, sympathique... Concernant l'utilité sociale, il apparaît que c'est plus des intérêts personnels qui engagent un individu dans un parti politique.

Cent soixante-onze répondants (63,3%) affirment que c'est pour leur sécurité personnelle. L'analyse nous porte à dire que la cohésion sociale n'est pas tellement ce qui est recherchée par la majorité à travers la participation à la vie du parti, par contre l'attraction est un facteur dominant.

On se rend compte que seule la participation à la vie commune et l'adhésion à cause d'intérêts communs n'engagent pas une majorité. Les différents résultats sont présentés dans le tableau n°2 qui suit.

Tableau n°2 : Raisons d'affiliation à un parti politique

Raisons pour lesquels les individus adhèrent à un parti	Choix	N	%
Attraction	Oui	239	88,5
	Non	31	11,5
	Total	270	100
Participation à la vie du parti	Oui	115	42,6
	Non	155	57,4
	Total	270	100
Intérêts communs avec les autres membres	Oui	123	45,6
	Non	147	54,4
	Total	270	100
Sécurité personnelle	Oui	171	63,3
	Non	99	36,7
	Total	270	100
Partage de valeurs	Oui	196	72,6
	Non	74	27,4
	Total	270	100
Même conception du monde	Oui	166	61,5
	Non	104	38,5
	Total	270	100

2.2. Le modèle du comportement planifié

Afin de prédire le changement de parti, des analyses de régression linéaire ont été effectuées. Nous avons opté pour des rotations Oblimin car les différents construits du modèle d'Ajzen ne sont pas indépendants. Ils entretiennent des relations de corrélations entre eux. Nous faisons le choix de présenter les coefficients non standardisés (B) au lieu des coefficients standardisés (β) parce que nous estimons qu'ils reflètent mieux la réalité brute.

- Dans la première étape (Modèle 1) qui consiste à tester les effets de l'attitude, des normes subjectives et du contrôle perçu sur l'intention il ressort que cette dernière est bien prédite par celles-ci ($R^2 = .033$; $p < .0001$). La variance exprimée est faible, mais elle est statistiquement très significative. Il importe cependant de notifier que seul le contrôle perçu permet de prédire l'intention de changer de parti politique ($B = .225$; $p < .001$). L'attitude ($B = -.049$, ns) et les normes subjectives ($B = -.025$; ns) semblent n'avoir aucun poids. Cette première étape est validée par une Anova : $F(3, 268) = 4,052$; $p < .008$.
- La seconde étape (modèle 2) teste l'effet direct des attitudes, des normes subjectives et du contrôle perçu sur le changement de parti. L'étape est validée ($R^2 = .653$; $p < .0001$). La variance prédite est élevée et très significative : $F(3, 268) = 169,41$; $p < .0001$. Contrairement à la première étape le contrôle perçu n'a aucun effet observable direct sur le changement de parti ($B = .028$; ns). Le changement de parti est prédit par l'attitude ($B = .449$; $p < .0001$) et les normes subjectives ($B = .487$; $p < .0001$).
- La troisième étape (modèle 3) indique un effet direct de l'intention sur le changement de parti ($R^2 = .011$; $p < .0001$). L'intention prédit négativement le changement ($B = -.204$; $p < .046$).
- La quatrième et dernière étape (modèle 4) teste intégralement le modèle du comportement planifié. Les résultats montrent que le changement de parti est prédit par l'intention ($B = -.319$; $p < .0001$), l'attitude ($B = .421$; $p < .0001$) et les normes subjectives ($B = .478$; $p < .0001$). Le contrôle perçu ne semble pas intervenir ($B = .099$; ns). La variance du modèle prédite est $R^2 = .687$; $p < .0001$. ($F(4, 268) = 148,03$; $p < .0001$).

Il est important de noter que la variance de l'intention est négative. Nous interprétons qu'il s'agit en fait d'intention actuelle. Cela veut dire, qu'en fait, les individus n'ont pas à priori l'intention de changer de parti, ce sont des événements ultérieurs qu'ils ne maîtrisent pas qui seront déterminants. Cela traduit les différents résultats qui sont agrégés dans le tableau n°3.

Tableau n°3 : Prédiction du changement de parti à partir de l'intention, de l'attitude, des NS et du CP

Modèle	Variables	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés		P
		B	Erreur standard	Beta	T	
1 R ² = .033	Intention	1,573	,328		4,80	,000
	Attitude	-,089	,075	-,105	-1,17	,240
	Normes Subjectives	-,025	,045	-,048	-,55	,577
	Contrôle Perçu	,225	,068	,287	3,28	,001
2 R ² = .653	Changement de parti	1,051	,330		3,18	,002
	Attitude	,449	,076	,316	5,91	,000
	Normes Subjectives	,487	,046	,549	10,62	,000
	Contrôle Perçu	,028	,069	,021	,40	,690
3 R ² = .011	Changement de parti	6,043	,258		23,44	,000
	Intention	-,204	,102	-,122	-2,00	,046
4 R ² = .687	Changement de parti	1,553	,327		4,74	,000
	Intention	-,319	,059	-,190	-5,42	,000
	Attitude	,421	,072	,296	5,81	,000
	Normes Subjectives	,478	,044	,540	10,98	,000
	Contrôle Perçu	,099	,067	,075	1,48	,138

L'hypothèse de médiation est partiellement vérifiée. Le modèle du comportement planifié permet de prédire le changement de parti. Cependant, il nécessite de pointer que le facteur essentiel qui a conduit au modèle du comportement planifié à partir du modèle de l'action raisonnée,

à savoir le contrôle perçu est inopérant. Son effet est totalement médiatisé par l'intention, qui a modéré les effets de l'attitude et des normes subjectives.

Donc, afin de comprendre et d'expliquer le changement de parti, il faut prendre en compte l'attitude des individus, c'est-à-dire leur position personnelle, la pression de leur entourage ou croyances normatives et l'intention. Par exemple, un chef de parti qui a peur de voir ses militants tourner casque, doit pouvoir travailler sur les trois variables.

Après avoir prédit les variables qui entrent en ligne de compte dans la prédiction et l'explication du changement de parti politique, il serait bien d'appréhender concrètement les raisons pour lesquelles les individus changent.

2.3. Pourquoi un individu change de parti

Plusieurs raisons ont été avancées. Il s'agit en général soit des raisons strictement personnelles (par exemple l'individu trouve une offre alléchante dans un autre parti, l'individu a un sentiment d'injustice), soit des raisons liées au parti (changement de ligne idéologique sans consultation des membres, mauvaise gestion du parti), soit encore des raisons de famille. Pour ces dernières, elles découlent du fait qu'un membre influent de la famille a décidé de quitter une formation politique et de ce fait, il emporte avec lui « ses parents et partisans », ou alors, il a créé un nouveau parti et il faut lui prêter main forte. Les résultats dévoilent que la première raison est l'injustice ressentie (29,6%), suivie de l'incompréhension entre les membres du parti (20,7%), de la déception (18,5%), de l'intérêt personnel (9,3%), de la trahison (6,7%), de l'idéologie et de la mauvaise gestion avec chacune 6,3%, enfin des raisons liées à la famille (2,6%). Dans tous les cas, l'appréciation des torts ne peut être que subjective.

Tableau n°4 : Raisons qui provoquent un changement de parti politique

Raisons évoquées	N	%	% cumulés
Injustice	80	29,6	38,9
Incompréhension avec les autres membres	56	20,7	65,9
Déception	50	18,5	91,1
Intérêt personnel	25	9,3	9,3
Sentiment de trahison	18	6,7	72,6
Idéologie	17	6,3	45,2
Mauvaise gestion	17	6,3	97,4
Famille	7	2,6	100
Total	270	100	

2.4. Pourquoi les gens perçoivent mal ceux qui changent de parti

Dans cette partie, il s'agit d'appréhender pourquoi le commun des mortels voient négativement le changement de parti politique. Après la compilation des résultats, il ressort que la perception négative du changement de parti est due en premier lieu à une ignorance des réalités que vivent les individus au sein des partis (46,7% des répondants). 39,6% des individus composant l'échantillon, pensent que le changement de parti est mal vu parce qu'il est assimilé à une trahison. Cela se comprend. En effet, celui qui vit une situation et celui qui l'observe ne sont jamais sur le même degré d'appréciation. Il s'agit d'une perception, c'est-à-dire d'une représentation que l'on se fait des gens, d'un jugement que l'on porte sur eux. Jugement qui n'est qu'attribution car on ignore les vraies raisons.

Trente et une personnes (soit 11,5%) pensent que le changement est mal vu, parce qu'on le lie à l'argent. Ceux qui changent de parti se font acheter ; ils se vendent comme des prostitués (es). 2,2% pensent que c'est par peur pour leur propre parti que les gens jugent négativement ceux qui changent de parti politique. Le tableau n° 5 offre un aperçu.

Tableau n°5 : Jugement des individus à propos du changement de parti

Propositions des répondants	N	%	% cumulés
Ignorance des réalités	126	46,7	46,7
Trahison, Indignité	107	39,6	86,3
Ils lient le changement aux prébendes	31	11,5	97,8
Ils craignent pour leur propre parti	6	2,2	100
Total	270	100	

Les différents résultats obtenus et analysés ci-dessus nous inspirent des discussions.

3. Discussion

Contrairement à la prédiction de Ajzen, dans le résultat final, le contrôle perçu ($B = .099$; NS) et l'intention ($B = -.319$; $p < .0001$) ne sont pas les meilleurs prédicteurs du comportement. Ce sont plutôt les normes subjectives ($B = .478$; $p < .0001$) qui prédisent le mieux le changement de parti, suivies de l'attitude ($B = .421$; $p < .0001$). Ainsi, plus ces normes sont fortes, plus elles déterminent le changement. Ces résultats s'expliquent car l'intention est personnelle et interne. L'individu ne craint pas les jugements sociaux sur son intention, alors que le comportement engage une action qui est jugée par le groupe auquel appartient l'individu. Dans ce cas, les jugements des personnes référentes pour l'individu s'exercent beaucoup sur sa conduite.

Les normes subjectives sont présentées par Ajzen, Ajzen et Fishbein comme le déterminant faible du comportement. Cependant, nous gardons en vue qu'Ajzen a relativisé ses conclusions. Il dit que la relative importance de l'attitude, des normes subjectives et du contrôle perçu varient selon les situations et le comportement à prédire (Ajzen).

Lee et Green abondent dans le sens des résultats de cette étude. Ils disent que, le contrôle perçu est plus fort dans une culture de type individualiste (exemple des sociétés occidentales), que dans une culture de type collectiviste (comme les sociétés africaines, donc nigériennes). Plus ce contrôle perçu est faible, plus ce sont les normes subjectives qui sont les déterminants du comportement. Armitage et Conner admettent que lorsque les influences normatives sont très fortes, le contrôle perçu est généralement faible. Ross et McLaws dans une étude sur le port du

préservatif sont arrivés à la conclusion que les normes subjectives et l'intention sont de meilleurs prédicteurs du comportement que les autres variables du modèle de la TCP rejoignant ainsi nos résultats.

Il faut souligner aussi que contrairement aux prévisions d'Ajzen, l'intention ne médiate pas l'effet de l'attitude dans la prédiction du changement de parti. A cela, nous disons comme Fazio (1986 ; 1995), que l'attitude prédit le comportement lorsqu'elle est facilement accessible ; de ce fait, elle s'active spontanément quand se présente l'objet sur lequel elle porte. Il faut rappeler aussi que l'attitude comprend un résumé évaluatif concernant l'objet sur lequel elle porte, qui assigne à l'objet une étiquette favorable ou défavorable. Elles prédisent le comportement lorsqu'il y a correspondance entre elles et le comportement en question. Notons aussi, qu'il est cognitivement moins coûteux pour un individu d'être en adéquation avec son attitude, que le contraire. Tout cela peut expliquer pourquoi, l'attitude n'est pas médiatisée par l'intention. Ajzen, donne des exemples de situations dans lesquelles les attitudes permettent de prédire le comportement pour des individus. Il s'agit du cas où les individus ont tendance à ne pas avoir de contrôle sur leur comportement ; c'est le cas dans cette étude. Ajzen dit aussi que c'est le cas où, les individus ont un intérêt direct sur le sujet ; ce qui est le cas de la politique, car il s'agit pour les individus de prendre des décisions quant à la gestion de leur vie.

En plus de ces raisons « cognitives », Ajzen explique que l'attitude est un prédicteur du comportement en vertu du principe de compatibilité. Ainsi, certains comportements spécifiques peuvent être bien prédits avec des mesures compatibles d'attitude envers le comportement en question ; Généralement, ce principe de compatibilité s'observe dès que la corrélation entre l'attitude et le comportement atteint .54. Dans cette étude ($r = .697$; $p < .0001$), la corrélation est forte entre l'attitude et le changement de parti politique

Plusieurs études sont allées dans ce sens. Citons simplement une méta-analyse de Trafimow et Finlay qui expose largement différentes applications de la TCP dans des contextes variés et le pourcentage de variance qu'elles expliquent. Une autre méta-analyse (Yang-Wallentin, Davidov & Bamberg) montre que l'effet conjugué du contrôle perçu et des autres variables du modèle de la TCP est très controversé. Tantôt, il n'est pas significatif (Beck et Ajzen), tantôt il est faible (White, Terry et Hogg) et parfois il est important (Prisli et Kovrlja). Il a aussi été démontré que

L'intention comportementale ne médiatise pas tout le temps les effets des autres facteurs (attitude, normes subjectives, et contrôle perçu) sur le comportement. D'ailleurs, Bentler et Speckart, Manstead, Proffit et Smart, cités par Giger, montrent que l'attitude peut influencer directement le comportement, et le prédire plus finement que l'intention. De plus, Bagozzi et Yi concluent que l'intention ne médiatise l'effet de l'attitude sur le comportement, que lorsque la personne a des intentions bien définies ; or l'intention de changer de parti politique ne peut pas être bien définie. En effet, il est difficile d'être sûr que l'on changera de parti.

La variance de comportement prédite dans l'étude est importante ($R^2 = .68$; $p < .0001$). Des pourcentages de variance similaires, voire plus forts ont été observés par Godin, Vezima et Leclerc dans la prédiction de l'adoption d'une activité sportive après un accouchement ($R^2 = .94$; $p < .0001$), ou encore dans l'étude de Watterton (1989 cité par Armitage et Conner, 2001) sur la prédiction du choix électoral ($R^2 = .84$; $p < .0001$). Ces différents travaux corroborent nos résultats.

Conclusion

En définitive, on observe que l'adhésion à un parti politique obéit aux mêmes règles d'identification, de cohésion et d'utilité que tout autre groupe avec cependant des spécificités plus personnelles que groupales. Le changement de parti est plus mal vu parce que les répondants ont soit des attributions négatives soit des fausses attributions par ignorance concernant ceux qui changent de parti. Ce travail pourrait servir à désamorcer la représentation négative du changement de parti. Il peut aussi servir à préparer psychologiquement les leaders politiques pour impulser une meilleure stabilité dans les formations politiques.

Toutefois, il est nécessaire d'émettre des réserves. D'abord, par rapport à l'outil de mesure utilisé. En effet, le questionnaire peut favoriser le biais d'auto-présentation, et de désirabilité. Ensuite, il y a des biais liés à la TCP elle-même. Il s'agit comme le dit Giger (op.cit), d'une théorie tellement générale qu'elle est infalsifiable. En effet, le comportement est toujours prédit par un ou plusieurs composantes de ce modèle. De ce fait, il est impossible de la réfuter totalement. On ne peut parler que de prédiction partielle.

Les réserves se rapportent aussi à l'échantillonnage de convenance. Il ne facilite pas la généralisation. A cela s'ajoute la taille de l'échantillon qui peut être améliorée dans une prochaine étude.

Travaux cités

- Ajzen, Icek. *From intentions to actions: A theory of planned behaviour*. In Kuhl, J. & Beckman, J. (Eds): *Action-control: From cognition to behaviour*. Heidelberg: Springer, 1985
- "The theory of planned behavior." *Organizational Behaviour and Human Decision Process*, 50, 1991, p. 179-211.
- "Constructing a theory of planned behavior questionnaire : Conceptual and methodological considerations." <http://www-nix.oit.umass.edu/~ajzen/tpb.html> 2002.
- "Perceived behavioural control, self efficacy, locus of control, and the theory of planned behaviour." *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 4, 2002b, p. 665-683.
- *Attitudes, personality and behaviour*. Berkshire: Open University Press, 2005.
- "Differences in the ethical beliefs, intention and behaviour." *Journal of Management and Education*, 30, 1, 2006, p. 15-44.
- Ajzen, Icek et Fishbein, Martin. *The influence of attitude on behaviour*. In Albarracin & al. (Eds). *The handbook of attitude*. New Jersey: LEA, 2005.
- Armitage, C.J. & Conner, M. « Efficacy of the Theory of planned Behaviour: A metaanalytic review." *British Journal of Social Psychology*. 40, 2001, p. 471-499.
- Bagozzi, Richard . P. et Yi, Youjae. « The degree of intention formation as a moderator of the attitude behavior relationship." *Social Psychology Quaterly*, 52, 1989, p. 266-279.
- Beck, Lisa et Ajzen, Icek. Predicting dishonest actions using the theory of planned behaviour. *Journal of biosocial Science*, 28, 1991, p. 227-239
- Durkheim, Emile. « De la division du travail social. » Paris : PUF, 8^e édition, 2007.
- Fazio, Russell H. "How do attitude guide behavior?" In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds). *The handbook of motivation and cognition: foundation social behavior*, p. 204-243. New York: Guilford, 1986.

- Fazio, Russell H. *Attitudes as object-evaluation associations: determinants, consequences and correlates of attitude accessibility*. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds). *Attitude strength: Antecedent and consequences*, p. 242-282. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum, 1995.
- Giger, Jean Christophe. « Examen critique du caractère causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement : la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié ». *L'Année Psychologique*, 108, 2008, p. 107-131.
- Godin, Gaston, Vézina, Lucie et Leclerc, Odette. « Factors influencing intentions of pregnant women to exercise after giving birth. » *Public Health Report*, 104, 1989, p. 188-196.
- Heider, Fritz. *The psychology of interpersonal relations*. John Wiley & Sons Inc. 1958 <https://doi.org/10.1037/10628-000>
- Jones, Edward et Davis, Keith. "From acts to dispositions : the attribution process in social psychology." In L. Berkowitz (ed) *Advances in experimental social psychology*, 2, 220-226, Florida : Academic. 1965.
- Lee, Chol et Green, Robert T. "Cross-cultural examination of the Fishbein behavioural intentions model." *Journal of International Business Studies*, 2, 1990, p. 289-304
- Moscovici, Serge. *La Psychologie sociale*. Paris : PUF, 1990.
- Prislin, Radmila et Kovrlja, Neda. « Predicting behaviour of high and low self-monitors: an application of the theory of planned behaviour. » *Psychological Reports*, 70, 2, 1992, p. 1131-1138.
- Ross, Michael W. et McLaws, Marie Louise. « Subjective norms about condoms are better predictors of use and intention to use than attitudes. » *Health Education Research*. 7, 3, 1992, p. 335-339.
- Schachter Stanley. *The psychology of affiliation*. "Experimental studies of gregariousness." Stanford, California : Stanford University Press, 1959, p. 141
- Trafimow, David et Finlay, Krystina A. "The importance of subjective norms for a minority of people, between-subjects and within-subjects analysis." *Personality and Social Psychology Bulletin*. 22, 1996, p. 820-828.
- Tajfel, Henri. "Experiments in intergroup discrimination." *Scientific American*, n° 223, 5, 1970, p. 96-102.

- White, Katherine M., Terry, Deborah J. et Hogg, Michael A. "Safer Sex Behaviour: the role of attitude, norms and control factors." *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1994, p. 2164-2192.
- Yang-Wallentin, Fan, Schmidt, Peter, Davidov, Eldad et Bamberg, Sebastian. "Is There any Effect between intention and perceived behavioral control?" *Methods of Psychological Research Online*, 8, 2, 2003, p. 127-157.

Comment citer cet article/How to cite this article:

MLA: Fatchima, Mayaki, and Issa Mamadel Bassirou. "Prédire et Expliquer le Changement de Parti Politique: Une Étude Exploratoire sur la Base de la Théorie du Comportement Planifié." *Uirtus*, vol. 1, no. 2, Dec. 2021, pp. 94-112. <https://doi.org/10.59384/uirtus.2021.2638>.