

2m 11.3183.4

Université de Montréal

**Information et vote économique:
Une étude de quatre élections fédérales canadiennes, 1988-2000**

par
Angelo Elias

Département de science politique
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de M. Sc.
en science politique

Décembre 2003

© Angelo Elias, 2003



JA

39

U54

2004

v. 012

Direction des bibliothèques

AVIS

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

NOTICE

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

Université de Montréal
Faculté des études supérieures

Ce mémoire intitulé
**Information et vote économique:
Une étude de quatre élections fédérales canadiennes, 1988-2000**

présenté par
Angelo Elias

a été évalué par un jury composé des personnes suivantes :

Louis Massicotte
président-rapporteur

Richard Nadeau
directeur de recherche

Patrick Fournier
codirecteur

Pierre Martin
membre du jury

Résumé

La nature de la relation entre l'économie et le comportement électoral est complexe. Alors qu'il semble exister un consensus autour des individus les plus susceptibles de politiser l'information à propos des conditions économiques nationales, passablement de confusion demeure quant à ceux plus susceptibles de politiser leur propre expérience économique. Notre apport au débat est double, car il se situe tant sur le plan théorique qu'au niveau empirique. L'approche que nous privilégions permet de réconcilier les arguments des principales écoles de pensée identifiées dans l'ensemble des écrits. Nous suggérons que la réponse à la question si l'électeur économique est égocentrique ou sociotropique dépend de deux éléments: (1) de la disponibilité et de la qualité des différentes informations économiques, et (2) de la capacité des individus à attribuer au gouvernement sortant une part de responsabilité pour l'évolution des conditions économiques. Trois hypothèses sont déduites du modèle: (1) que les individus plus informés seront plus susceptibles de voter de manière sociotropique; (2) que tous les individus seront susceptibles de voter de manière égocentrique; et (3) que le vote économique global devrait être plus important chez les individus plus informés. Celles-ci sont testées dans le contexte des quatre dernières élections fédérales canadiennes, prises ensemble mais aussi séparément.

Mots clés: Vote économique, hétérogénéité, Canada, élections

Abstract

The nature of the relationship between the economy and electoral behavior is complex. While a consensus seems to exist about which individuals are more likely to politicize the information about national economic conditions, much confusion remains about which individuals are more likely to politicize their own economic experience. Our contribution to the debate is double, taking place at the theoretical and empirical levels. The approach we put forward allows the reconciliation of arguments from the main schools of thought identified in the literature. We suggest that the answer to the question whether the economic voter is egocentric or sociotropic depends on two elements: (1) the availability and the quality of the different economic informations, and (2) the capacity of individuals to attribute to the incumbent government the responsibility for the evolution of the economic conditions. Three hypotheses are deduced from the model: (1) that more informed individuals are more likely to vote sociotropic; (2) that all individuals tend to vote egocentric; and (3) that global economic voting should be stronger among more informed individuals. These hypotheses are tested within the context of the last four canadian federal elections, taken together and separately.

Key words: Economic voting, heterogeneity, Canada, elections

Table des matières

Résumé	i
Liste des tableaux	iv
Liste des graphiques	vi
Remerciements	vii
Introduction.....	1
Chapitre 1 – Bilan des écrits.....	4
L’impact politique de l’économie.....	4
La controverse égocentrique - sociotropique.....	6
Des distinctions selon les groupes	9
Des raisonnements théoriques contradictoires.....	10
La première école	11
La seconde école.....	14
Des lacunes importantes	19
Chapitre 2 – Modèle théorique et hypothèses.....	22
Raisonnement théorique	22
La notion de responsabilité.....	22
La notion d’information.....	24
Hypothèses.....	25
Chapitre 3 – Méthodologie	30
Les données	30
Les variables	31
La méthode	37
Chapitre 4 – Résultats.....	39
La disponibilité et la qualité de l’information	40
L’attribution de la responsabilité	48
La politisation des différents types de jugements économiques.....	59
Des variations selon les contextes	68
Conclusion	78
Bibliographie	85
Annexe.....	93

Liste des tableaux

Tableau 1 – Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau d'information	42
Tableau 2 – Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau d'information	43
Tableau 3 – Perceptions quant à l'évolution rétrospective du chômage au Canada, par niveau d'information	45
Tableau 4 – Perceptions quant au taux de chômage au Canada ces jours-ci, par niveau d'information	47
Tableau 5 – Perceptions quant au taux d'inflation au Canada ces jours-ci, par niveau d'information	48
Tableau 6 – Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau d'information	49
Tableau 7 – Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau d'information	50
Tableau 8 – Analyse de l'attribution aux politiques gouvernementales d'une part de responsabilité quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles	52
Tableau 9 – Analyse de l'attribution aux politiques gouvernementales d'une part de responsabilité quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales	54
Tableau 10 – Perceptions quant à l'impact des changements apportés au système d'imposition sur le revenu après impôt, par niveau d'information.....	56
Tableau 11 – Perceptions quant à l'impact de l'Accord de libre-échange sur le chômage au Canada, par niveau d'information	57
Tableau 12 – Perceptions quant à l'impact de l'Accord de libre-échange sur l'économie canadienne en général, par niveau d'information.....	58

Tableau 13 – Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993, 1997 et 2000	61
Tableau 14 – Analyse du vote pour le parti gouvernemental pour les élections de 1988, 1993, 1997 et 2000.....	70
Tableau 15 – Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales en 1993 et aux autres élections, par niveau d'information	73
Tableau 16 – Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales en 1993 et aux autres élections, par niveau d'information.....	75
Tableau A1 – Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles, par élection et par niveau d'information.....	93
Tableau A2 – Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales, par élection et par niveau d'information	93
Tableau A3 – Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles, par élection et par niveau d'information	94
Tableau A4 – Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales, par élection et par niveau d'information	94
Tableau A5 – Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993, 1997 et 2000	95
Tableau A6 – Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993, 1997 et 2000	96
Tableau A7 – Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993, 1997 et 2000	97

Liste des graphiques

- Graphique 1 – Influence du jugement égocentrique sur la probabilité de voter pour le parti gouvernemental selon le niveau d'information..... 65
- Graphique 2 – Influence du jugement sociotropique sur la probabilité de voter pour le parti gouvernemental selon le niveau d'information..... 66
- Graphique 3 – Impact cumulé de l'influence des deux jugements économiques sur les changements dans la probabilité de voter pour le parti sortant, selon le niveau d'information 67
- Graphique 4 – Différences entre le pourcentage de gens qui affirment que l'économie s'est améliorée et le pourcentage de gens qui affirment que l'économie s'est détériorée, par élection et niveau d'information..... 77

Remerciements

J'aimerais remercier tout spécialement ma conjointe, Annie Boisvert, qui a vécu avec moi chacune des étapes de la réalisation de ce mémoire. J'aimerais aussi remercier mes parents, Georges et Charlotte Élias, ainsi que ma sœur Josianne pour leur soutien et l'intérêt qu'ils ont portés à mes recherches. Je voudrais aussi souligner l'aide de certains collègues et amis, Frédérick Bastien, Éric Bélanger, Agnieszka Dobrzynska et Simon McDougall. Ils ont tous contribué, chacun à leur manière, de près ou de loin, à la réalisation de ce projet.

Je tiens également à remercier le professeur André Blais pour son aide. Enfin, j'aimerais exprimer ma gratitude envers mes directeurs de recherche, les professeurs Richard Nadeau et Patrick Fournier, qui ont su me guider et m'encourager dans la réalisation de ce projet.

Introduction

L'impact de l'économie sur les comportements électoraux est aujourd'hui bien établi. Les études au niveau individuel ont dans l'ensemble confirmé les résultats d'études menées avec des données agrégées. Elles ont montré que l'insatisfaction envers la performance de l'économie augmentait de manière substantielle la probabilité qu'une administration sortante soit défaite lors d'une élection.

La relation entre l'économie et le vote de l'individu est complexe. Après trois décennies de recherches sur le sujet du vote économique, la nature précise du lien est toujours mal comprise. Deux grands débats animent les écrits à l'heure actuelle. Le premier débat concerne l'horizon temporel des évaluations. Il n'est pas clair par exemple si l'électeur adopte une perspective surtout rétrospective ou prospective dans ses évaluations des performances économiques. Le second grand débat, celui qui nous intéresse plus particulièrement, concerne le type d'information économique ayant le plus d'influence sur les jugements et les comportements politiques. La question centrale dans ce cas est de savoir si l'électeur est égocentrique ou sociotropique, en d'autres termes, s'il évalue les candidats politiques en fonction de l'évolution de sa condition économique personnelle, ou s'il les juge plutôt en fonction de sa perception des conditions économiques nationales.

Les écrits sur cet aspect du vote économique ont adopté des approches différentes et obtenu des résultats contradictoires. Deux principales écoles de

pensée peuvent être identifiées en ce qui concerne le rôle de l'information économique personnelle. Une première suggère que les individus plus informés devraient politiser davantage leur expérience économique personnelle. Une seconde propose essentiellement l'inverse, que l'information à propos de la condition économique personnelle devrait être politisée davantage par les moins informés.

Notre contribution dans le cadre de ce mémoire consiste en un effort de clarification dans ce débat, tant sur le plan théorique qu'empirique. L'approche que nous privilégions permet la réconciliation des arguments des différentes écoles. Il s'agit d'un modèle à deux axes qui tient compte de la disponibilité de l'information et de l'attribution de responsabilité. Pour nous, la réponse à la question si l'électeur économique est égocentrique ou sociotropique dépend surtout de deux éléments: (1) de la disponibilité des différentes informations économiques et du niveau de certitude face à celles-ci, et (2) de la capacité des individus à attribuer au gouvernement sortant une part de responsabilité pour l'évolution des conditions économiques.

Trois hypothèses sont déduites du modèle: (1) que les individus plus informés seront plus susceptibles de voter de manière sociotropique; (2) que tous les individus seront susceptibles de voter de manière égocentrique; et (3) que le vote économique global devrait être plus fort chez les individus plus informés.

Ces hypothèses sont examinées dans le contexte des quatre dernières élections fédérales canadiennes, prises ensemble mais aussi séparément.

Jusqu'ici, aucune étude n'a été réalisée sur autant de données s'étalant sur une période aussi longue (plus d'une décennie).

Notre étude représente clairement un intérêt pour ces raisons, mais aussi parce qu'elle s'intéresse à la relation entre l'exposition à l'information, les jugements économiques et le choix électoral de l'individu. Assez étonnamment, le vote ne semble jamais avoir véritablement été étudié sous cet angle et ce même s'il est clair qu'il s'agit là d'une variable très importante, sinon de la seule qui compte vraiment.

Notre recherche repose sur la structure suivante. Le premier chapitre offre un bilan et une critique des écrits. Le modèle théorique, les hypothèses de recherche et la méthodologie sont exposés dans les deuxième et troisième chapitres. Quant aux résultats, ils sont présentés et discutés dans le cadre d'un quatrième et dernier chapitre. Enfin, une synthèse des résultats et les pistes de recherches à venir qu'ils permettent d'établir sont examinées en conclusion.

Chapitre 1

Bilan des écrits

Ce premier chapitre situe l'objet d'étude tout en nous introduisant à la théorie du vote économique et aux principales controverses qui animent actuellement les discussions à l'intérieur du champ de recherche. Nous aborderons brièvement le débat au sujet de la question si l'électeur économique est égocentrique ou sociotropique, s'il évalue les candidats politiques en fonction de l'évolution de sa condition économique personnelle ou s'il se fie plutôt à sa perception des conditions économiques nationales. Nous verrons que les travaux identifient certains groupes d'individus comme plus susceptibles de politiser certains types d'information économique, mais aussi que cette question est loin de faire l'unanimité. Les raisonnements théoriques les plus répandus seront exposés, et les différentes démonstrations empiriques analysées. Enfin, nous identifierons les principales lacunes des recherches réalisées à ce jour, et expliquerons en quoi notre recherche permet un apport au débat.

L'impact politique de l'économie

L'impact de l'économie sur les comportements électoraux est aujourd'hui bien démontré, de sorte que la relation est maintenant largement admise par les politologues (voir notamment: Lewis-Beck 1988; Norpoth, Lewis-Beck et Lafay 1991). Quand l'économie va bien, les gouvernements ont le vent dans les voiles; quand elle va mal, ils peinent à se faire réélire. C'est

comme cela la plupart du temps, dans presque toutes les démocraties du monde; et le Canada ne fait pas figure d'exception.¹

Les liens entre l'économie et le vote ont d'abord été observés au niveau macro, dans des études qui liaient des indicateurs agrégés (PIB, chômage, inflation, etc.) à une quelconque variable politique (taux de popularité, intention de vote, etc.). De façon générale, l'électorat est apparu fortement influencé par les fluctuations économiques globales, qu'elles soient réelles ou perçues. Avec le temps, les études au niveau individuel sont venues confirmer ce qui avait été trouvé au niveau agrégé. Elles ont démontré que le lien entre l'économie et les élections provenait de la réponse de l'électeur, que l'insatisfaction de celui-ci face à la performance de l'économie faisait en sorte d'augmenter de manière substantielle la probabilité qu'il a de voter contre l'administration sortante (Lewis-Beck et Stegmaier 2000).

Après plus de trois décennies de recherche sur la théorie du vote économique et l'accumulation – surtout aux États-Unis mais aussi ailleurs – d'une littérature des plus abondantes,² on connaît encore relativement mal la nature précise de la relation entre l'économie et le vote au niveau individuel. Par exemple, il n'est pas clair si l'électeur est rétrospectif ou prospectif, s'il se

¹ Pour des études canadiennes sur le sujet du vote économique, voir notamment: Archer et Johnson 1988; Clarke et Kornberg 1992; Happy 1992; Nadeau et Blais 1993; 1995; Guérin et Nadeau 1998; Nadeau, Blais, Nevitte, Gidengil 2000; Godbout et Bélanger 2002.

² La théorie du vote économique est transnationale (Eulau et Lewis-Beck 1985). Tout récemment, Lewis-Beck et Stegmaier estimaient à plus de plus de 300 le nombre de livres et d'articles consacrés à l'économie et aux élections. Au moins un texte peut être cité pour virtuellement toutes les démocraties établies, tandis que des travaux sont aussi en cours dans celles plus nouvelles (2000, 207-8).

base sur les performances économiques passées, ou sur celles qu'il anticipe.³ Plus important encore, on se questionne toujours sur le type d'information économique ayant le plus d'influence sur les jugements et les comportements politiques. Parce que le portrait change selon les pays et les périodes étudiés, il n'est toujours pas évident si l'électeur économique est égocentrique – s'il évalue les candidats politiques en fonction de l'évolution de sa condition économique personnelle – ou s'il se fie plutôt à sa perception des conditions économiques nationales et vote de manière sociotropique.

La controverse égocentrique - sociotropique

À l'origine de nombreuses autres études dans le champ, la règle de Kramer (1971) restait ambiguë quant au type d'information économique utilisé par les individus pour faire leurs choix politiques.⁴ Les premières études au niveau agrégé ont supposé un électeur égocentrique, qui vote selon l'évolution

³ Le débat rétrospectif / prospectif est complexe. Notons simplement que le modèle rétrospectif traditionnel inspiré des travaux de Key (1964; 1966) fut remis en question par des chercheurs qui croient en un électeur prospectif, et qui eux s'inspirent des travaux de Downs (1957). Dans le cadre de l'étude qui nous intéresse, nous choisissons de nous concentrer sur les évaluations économiques rétrospectives. Nous avons fait ce choix pour trois raisons. D'abord, pour simplifier l'étude: parce qu'elle concerne avant tout le débat vote égocentrique / vote sociotropique. Ensuite, parce qu'il semble que les individus réagissent davantage aux événements passés qu'à ceux anticipés (Lewis-Beck et Paldam 2000). Et finalement, par souci de comparaison: parce que la plupart des études s'intéressant à l'information (ou à un concept y étant relié) et à la politisation des différents types d'information ont choisi de s'intéresser aux jugements rétrospectifs. Notons que cela ne signifie évidemment pas que nous ne tiendrons pas compte de la notion prospective dans nos analyses. Pour plus de détails sur la controverse rétrospectif / prospectif, voir notamment: Norpoth 1996; Lewis-Beck et Stegmaier 2000. Pour des études faisant état d'un vote prospectif, voir notamment: Kuklinski et West 1981; Lewis-Beck 1988; Sanders 1991; Chappell et Keech 1985; 1991; MacKuen, Erikson et Stimson 1992; Erikson, MacKuen et Stimson 2000.

⁴ En effet, l'auteur laisse clairement place à l'interprétation en affirmant: « [...] if the performance of the incumbent party is "satisfactory" according to some simple standard, the voter votes to retain the incumbent governing party [...] while if the incumbent's performance is not "satisfactory", the voter votes against the incumbent, to give the opposition party a chance to govern » (Kramer 1971, 134).

de sa condition économique personnelle.⁵ Au niveau individuel, même s'il est arrivé à certains de constater l'existence d'un vote égocentrique (e.g., Campbell, Converse, Miller et Stokes 1960; Kramer 1971; 1983; Sander 1993; Feldman 1982; Sears et Citrin 1982; Tufte 1978), la majorité des travaux ont cependant présenté l'image d'un électeur essentiellement sociotropique, qui vote selon l'évolution des conditions nationales (e.g., Kinder et Kiewiet 1979; 1981; Schlozman et Verba 1979; Kinder 1981; Kiewiet 1983).

Surprenant aux yeux de certains, les résultats démontrant la supériorité du vote sociotropique (voir Sears et Funk 1990, pour une revue) viennent confirmer l'idée avancée par Kinder et Kiewiet selon laquelle: « Private economic experience is important, but not for politics [...] Economic discontents and political judgment habit separate domains » (1979, 523). D'autres chercheurs ont par la suite soutenu ce même argument par le concept de « l'ethic of self-reliance » ou le fait que les gens n'attribuent pas la responsabilité politique à leurs expériences personnelles (Feldman et Conley 1991; Sniderman et Brody 1977; Brody et Sniderman 1977; Peffley et Williams 1985).⁶

⁵ Sur le plan théorique, Weatherford (1983) fait remarquer qu'il était logique de penser qu'un quelconque changement dans les conditions économiques d'un individu (ou de sa famille immédiate) pouvait avoir un impact sur ses jugements à l'égard des leaders nationaux. Le vote économique serait en ce sens l'expression de l'intérêt personnel, une sorte de demande politique pour l'amélioration des conditions économiques individuelles.

⁶ Feldman (1982) avance que la croyance en une sorte « d'individualisme économique » ferait en sorte que l'individu ait tendance à se blâmer (soi-même) pour ses problèmes économiques, à attribuer à des facteurs personnels la responsabilité de sa condition économique. La croyance selon laquelle le succès récompenserait l'effort serait répandue dans la société et conduirait à une attitude de « self-reliance » (Schlozman et Verba 1979; Brody et Sniderman 1977).

Pour expliquer l'impact important du vote sociotropique et, en même temps, la difficulté des individus à politiser leur propre situation financière, certains chercheurs ont fait remarquer que les jugements sociotropiques présentaient l'avantage de pouvoir facilement se transférer aux préférences politiques. Alors que les expériences personnelles ont tendance à être compartimentées (Lane 1962), l'information à propos des conditions nationales est disponible dans les médias dans un format déjà défini, plus facile à lier aux jugements politiques (Kinder et Kiewiet 1981). Weatherford résume assez bien cette idée en affirmant: « Unlike the media's statistical reports on the state of the national economy, the individual's personal condition stands at some remove from the eventual economic policy judgment » (1983, 163).

Pour plusieurs, la force du vote sociotropique par rapport au vote égocentrique continue néanmoins de soulever d'intrigantes questions, notamment à propos de la théorie des choix rationnels et sur le niveau d'information. Par exemple, comment expliquer qu'un individu fasse passer l'intérêt du groupe avant le sien, en ignorant pratiquement les changements survenus dans sa condition financière au profit de l'état général des conditions économiques nationales?⁷ Aussi, comment expliquer la force du vote sociotropique si cela suppose une exposition à l'information macroéconomique, et surtout la compréhension de celle-ci? Parce que l'on considère la plupart des gens comme relativement peu informés (Delli Carpini et Keeter 1996; Zaller

⁷ Il s'agirait là d'un bien beau geste de sa part puisque après tout, pour citer Norpoth: « Even the Bible does not ask us to love our neighbor more than ourselves » (1996, 313).

1992; pour les nouvelles économiques voir Haller et Norpoth 1997) et comme possédant peu de notions à propos des différents aspects de la politique et de la gouvernance (Markus 1988, 137), voter en fonction des conditions collectives ferait en sorte d'engendrer des coûts relativement élevés pour un bon nombre d'individus.⁸

Des distinctions selon les groupes

Pour mieux comprendre le phénomène, il fallait cesser de considérer les électeurs de manière monolithique, et envisager une certaine hétérogénéité.⁹ Il fallait concevoir que des groupes d'individus puissent utiliser différents types d'information économique, que certains puissent s'engager dans un vote égocentrique, tandis que d'autres puissent employer des considérations sociotropiques à la place de, ou en plus des considérations égocentriques.

En s'intéressant la plupart du temps à des variables de popularité (mais à l'occasion aussi au vote), les chercheurs qui ont opté pour l'approche hétérogène ont distingué des groupes sur la base de différents critères. Les concepts utilisés pour localiser les groupes les plus susceptibles de recourir à un type d'information en particulier ont été de toutes sortes. Des distinctions ont été faites sur la base du statut socio-économique (Weatherford 1983), en fonction du fait que l'on soit un « voteur » habituel ou occasionnel (Cohen et

⁸ Pour une étude sur le niveau d'information des électeurs canadiens, voir Fournier 2002.

⁹ À ce moment, tous les travaux majeurs dans le champ (e.g., Kramer 1971; 1983; Kinder et Kiewiet 1979; 1981), sans exception, considéraient les électeurs de manière monolithique en se demandant si – dans son ensemble – l'électorat votait selon des considérations égocentriques ou sociotropiques.

Uhlaner 1991), selon le niveau de connaissance « issue-specific » (Conover, Feldman, Knight 1986; Mutz 1993), le niveau d'information et la sophistication politique (Delli Carpini et Keeter 1996; Gomez et Wilson 2001), le niveau d'exposition à l'information (Mondak, Mutz et Huckfeldt 1996), et selon le niveau de consommation des médias (Mutz 1992; 1994; Weatherford 1983).

Tous les chercheurs s'entendent sur le fait qu'il existe une différence entre les individus moins et plus informés. Le désaccord repose plutôt sur la nature de cette différence, notamment au sujet des expériences personnelles. En effet, alors qu'il semble exister un relatif consensus autour des groupes les plus susceptibles de politiser l'information économique nationale,¹⁰ il est difficile de présumer du groupe le plus susceptible d'associer à son vote son expérience personnelle. C'est le cas, d'abord parce que deux raisonnements théoriques contradictoires ont été proposés, mais aussi (et surtout) parce qu'une série de résultats empiriques fait en sorte de soutenir chacune des deux thèses.

Des raisonnements théoriques contradictoires

Deux perspectives théoriques sont avancées en ce qui concerne le groupe le plus susceptible de politiser les expériences économiques

¹⁰ Les résultats en ce qui concerne la politisation des perceptions à propos des conditions économiques nationales pointent presque tous dans la même direction. Généralement, on considère les individus plus informés comme plus susceptibles de voter de manière sociotropique, et ce pour des raisons que nous aurons l'occasion d'aborder plus tard. Nous parlons d'un « relatif consensus », essentiellement parce qu'une récente étude – celle de Gomez et Wilson (2001) – est venue présenter des résultats contradictoires. Les auteurs trouvent que les plus sophistiqués sont moins susceptibles de voter en fonction de l'évolution des conditions économiques nationales. Selon eux, les individus plus sophistiqués seraient moins susceptibles de lier leurs jugements sociotropiques et leur vote, notamment parce qu'ils comprennent que l'économie est influencée par plusieurs autres acteurs et conditions qui sont largement en dehors du contrôle des dirigeants politiques.

personnelles (Sears et Funk 1990; voir aussi: Mutz 1993; 1994). Une première école de pensée suggère qu'un haut niveau de consommation des médias et d'information politique devrait faciliter les « self-interested political attitudes » (Sears, Lau, Tyler et Allen 1980; Sears, Steck, Lau et Gahart 1983; Abramowitz, Lanoue et Ramesh 1988; Mutz 1993; 1994; Gomez et Wilson 2001). Une autre prédit précisément le contraire: que les effets de l'expérience personnelle devraient être plus importants chez les moins attentifs et les faiblement informés (Cohen et Uhlener 1991; Conover, Feldman et Knight 1986; Mutz 1992; Weatherford 1983; Delli Carpini et Keeter 1996; Mondak, Mutz et Huckfeldt 1996). Jusqu'à maintenant, chacune des thèses a été soutenue par une série de démonstrations empiriques, et le débat demeure entièrement ouvert.

La première école

Deux raisonnements théoriques soutiennent l'idée que les plus informés devraient être plus susceptibles de politiser leur propre expérience économique. Une première théorie argumente que les gens bien informés seront plus sensibles aux coûts et aux bénéfices personnels associés aux décisions politiques. Mill est probablement à l'origine du courant. En affirmant: « It is a school in which people learn the impact of remote events on their and other people's interest » ([1861] 1962, 944), il laissait déjà sous-entendre que la discussion politique sensibilisait l'individu aux connections entre le personnel et le politique. Plus tard, Wolfinger et Rosenstone (1980) ont repris un peu le

concept en suggérant que le niveau d'éducation d'un individu pouvait affecter son habileté à comprendre la politique. Dans le même sens, Sigleman et Knight (1985) ont avancé que les plus informés devraient être plus susceptibles de blâmer un président pour des problèmes pour lesquels on pourrait penser qu'il puisse avoir un certain contrôle.

Il existe aussi un autre raisonnement pour soutenir l'idée que les plus informés devraient être plus susceptibles de politiser leurs expériences personnelles. Pour les chercheurs du courant, une exposition à une plus grande quantité d'information (politique et économique) ferait en sorte de sensibiliser les individus aux prises avec des problèmes d'ordre économique au fait qu'ils ne sont pas seuls à vivre une telle situation, qu'ils partagent – avec d'autres – leur expérience individuelle. Cette prise de conscience ferait en sorte qu'ils soient plus susceptibles de récompenser ou de punir les acteurs politiques jugés responsables de leur mauvais sort. Popkin résume assez bien cette idée en affirmant: « Information will affect my perception of whether a problem is mine alone or common to many » (1991, 11).

Pour plusieurs, un haut niveau d'exposition aux médias d'information pourrait ainsi contrer la tendance au morcellement des expériences individuelles en imbriquant des événements à prime abord disparates dans un portrait plus cohérent (Lang et Lang 1981), permettant ainsi aux individus de concevoir leurs problèmes et préoccupations comme faisant partie d'un pattern social plus large. Lane (1962) parle de ce processus comme de la « contextualisation » des expériences et événements individuels. En reprenant l'idée, Mutz affirme: « By

compiling people's experiences and presenting them in an abstract, aggregate form, mass media aid people in interpreting individual experiences as parts of broader social trends » (1994, 691).

Au niveau empirique, quelques études sont venues confirmer l'hypothèse selon laquelle la connaissance, l'intérêt politique, ou un quelconque concept y étant relié faciliterait les effets de l'expérience personnelle.¹¹ Ainsi, Abramowitz, Lanoue et Ramesh ont pu démontrer que les électeurs qui suivaient de près la campagne présidentielle étaient plus susceptibles de lier leur situation financière personnelle avec les tendances macroéconomiques ou les politiques gouvernementales, de percevoir l'influence de celle-ci sur leur propre condition économique (1988, 860). Dans le même sens, Mutz (1993) a découvert que les gens plus informés étaient plus susceptibles de lier leurs expériences personnelles à leurs préférences politiques. Elle a aussi démontré que l'exposition aux nouvelles sur le chômage faisait en sorte d'augmenter l'impact des expériences personnelles avec le chômage sur l'évaluation de la performance présidentielle (Mutz 1994). Finalement, Gomez et Wilson (2001) ont démontré que les individus plus sophistiqués étaient plus susceptibles de voter de manière égocentrique, et ce parce qu'ils sont davantage capables de faire le lien entre les changements survenus dans leurs finances personnelles et les politiques gouvernementales (ou les décisions des leaders politiques).

¹¹ Notons qu'il est arrivé à Sears, Lau, Tyler et Allen (1980) de trouver – pour quatre enjeux différents – que la force des attitudes « self-interested » en rapport aux politiques n'était pas influencée par le niveau de sophistication politique (voir aussi: Sears, Steck, Lau et Gahart, 1983).

La seconde école

En affirmant que les expériences personnelles seront plus hautement politisées par les faiblement informés, la deuxième école de pensée propose un argument tout à fait contraire à celui de la première. Elle le fait, cette fois en considérant la question sous l'angle des coûts liés à l'acquisition de l'information.

La notion selon laquelle les « self-interested political attitudes » devraient de prime abord émaner des faiblement informés provient des théories de « l'information processing ». Celles-ci suggèrent qu'en l'absence de sources d'information alternatives, les gens vont – par défaut – avoir recours à un type d'information plus facilement accessible (mais souvent moins pertinent) pour baser leurs évaluations politiques. Selon cet argument, les électeurs plus informés seraient en mesure d'utiliser une information plus sophistiquée; tandis que ceux qui le sont moins – ceux qui ne possèdent pas l'information macroéconomique pertinente – n'auraient pas d'autres choix que de recourir à leurs expériences personnelles comme source principale d'information pour alimenter leurs évaluations des politiciens et de leurs politiques.

L'idée selon laquelle les expériences personnelles – parce que facilement accessibles et très peu coûteuses – constitueraient une source d'information destinée aux électeurs inattentifs, une sorte de référent naturel pour un public peu informé et faiblement motivé n'est pas nouvelle (Cohen et Uhlaner 1991). Gomez et Wilson (2001) font remarquer que depuis au moins *The American Voter*, le « primitive self-interest » dans la forme du vote

égocentrique est traditionnellement perçu comme le type d'élément le moins demandant intellectuellement dans l'élaboration d'une décision électorale (voir: Campbell, Converse, Miller et Stokes 1960). Plusieurs auteurs ont en effet par la suite laissé sous-entendre que le vote égocentrique constituait un raccourci assez peu exigeant sur le plan cognitif. C'est le cas de Fiorina, lorsqu'il affirme: « In order to ascertain whether the incumbents have performed poorly or well, citizens need only to calculate the change in their own welfare » (1981, 5). En affirmant: « [...] pocketbook politics requires little in the way of political expertise. Knowing who the incumbents are, where the polling place is located, and a few other details are all that is needed », Kinder et Kiewiet (1981, 130) abondent eux-aussi dans le même sens.

Dans les études s'intéressant à la politisation des perceptions économiques, deux facteurs contribueraient à la tendance au « recours par défaut »: les coûts associés au fait d'être attentif à l'information macroéconomique pertinente, et les coûts reliés à l'interprétation de cette information (Weatherford 1983). Selon Weatherford (1983), en plus de devoir faire un usage habituel des médias de masse, un individu doit aussi (et surtout) être capable de comprendre l'information et de l'associer à un plus large ensemble d'informations pertinentes. En l'absence d'une information médiatique à propos des conditions sociales pertinentes ou sans l'habileté à la comprendre ou à l'interpréter, les jugements devraient, toujours selon lui, refléter nécessairement des préoccupations de moins grande envergure dérivées

des expériences personnelles ou de sources interpersonnelles (voir aussi: Mutz 1994).

Pour Weatherford (1983), les individus évalueraient les différents types d'information économique en fonction des notions de « fiabilité » et de « pertinence ». Au regard de ces deux critères, chaque information est différente et présente un intérêt selon Mondak, Mutz et Huckfeldt (1996, 253). Parce qu'elle est précise et complète, les auteurs estiment que l'information économique personnelle est plus fiable que pertinente, notamment parce qu'il a été démontré que les individus éprouvaient de la difficulté à établir un lien entre leur propre condition économique et les politiques du gouvernement en place (voir: Sniderman et Brody 1977). La logique est inversée en ce qui concerne les perceptions à propos des conditions économiques nationales. Cette fois, les auteurs estiment que l'information en question est plus pertinente que fiable, qu'elle a l'avantage d'être directement transférable à l'évaluation politique, mais qu'elle est complexe, difficile à interpréter, et parfois même contradictoire (e.g., McCloskey 1990).

Au niveau empirique, les démonstrations portant sur la théorie de la source par défaut sont à la fois directes et indirectes. Tandis que certains chercheurs choisissent de mettre l'accent sur l'impact direct des expériences personnelles sur les attitudes envers les acteurs politiques, d'autres s'intéressent à l'impact indirect de ce type d'expériences, par le biais de leur effet sur la formation des perceptions économiques nationales (perceptions qui en retour influencent les attitudes envers les acteurs politiques).

Conover, Feldman et Knight (1986) ont trouvé un appui indirect pour l'hypothèse. Les auteurs constatent que les moins informés ont davantage recours à leurs expériences personnelles dans la formation de leur perception au sujet de l'inflation. Ils trouvent aussi une relation semblable, quoique non-significative, dans le cas des perceptions à propos du chômage. Il s'agit là d'une preuve indirecte parce que, dans ces deux exemples, l'information atténue le lien entre les expériences personnelles et les évaluations politiques, mais seulement indirectement donc, en affaiblissant l'impact de ce type d'expériences sur les perceptions des conditions nationales, perceptions qui en retour influencent les attitudes politiques.

Dans une étude similaire, Mutz (1992) trouve que les moins informés à propos du chômage donnent plus de poids à leur expérience personnelle du marché du travail au moment de la formation de leur perception à propos des conditions nationales de chômage. Dans l'étude, les expériences personnelles influencent l'évaluation des conditions nationales pour une large proportion d'individus qui manquent de sources alternatives d'information. L'auteure suggère qu'en l'absence d'information provenant des médias et à mesure que les gens ont recours à leurs expériences personnelles pour construire leurs perceptions en rapport avec le changement social, les préoccupations personnelles et collectives deviennent de moins en moins distinctes, de sorte qu'il devient difficile de distinguer l'impact du personnel et du social, l'un étant simplement l'extension de l'autre.

Elle parle aussi d'un « sociotropic priming effect » dans la couverture médiatique des événements économiques qui ferait en sorte de porter les individus hautement exposés aux médias à mettre l'accent sur les évaluations liées à l'économie nationale au profit des évaluations qui concernent leur propre situation économique. En plus de servir à informer les jugements au niveau social, les médias de masse serviraient aussi, toujours selon elle, d'obstacle à la politisation des expériences personnelles (Mutz 1992).¹²

Un des premiers chercheurs à avoir abordé la question sous l'angle des effets directs est Weatherford (1983). Il constate une plus grande politisation des expériences personnelles chez les moins informés. Dans son étude, les plus informés ont recours à des référents nationaux dans la formation de leur évaluation des leaders politiques, tandis que les moins informés ont recours à leurs expériences personnelles. Il va aussi plus loin en suggérant qu'il existe un arbitrage entre le vote égocentrique et sociotropique – entre le recours aux expériences personnelles et aux référents nationaux – de sorte que lorsque l'un augmente, l'autre diminue.

Plus récemment, Delli Carpini et Keeter ont brièvement abordé la question. Comme Weatherford auparavant, ils notent que les référents économiques utilisés diffèrent selon le niveau d'information des individus. Leur principale conclusion sur le sujet est la suivante:

¹² Deux études plus récentes de la même auteure présentent cependant des résultats plus mitigés. Dans une première recherche, l'auteure montre que les plus informés sont moins susceptibles de généraliser leurs expériences personnelles à leur évaluation des conditions nationales (Mutz 1993). Dans une seconde, elle remarque que l'exposition aux médias d'information ferait en sorte d'augmenter le recours aux expériences personnelles dans l'évaluation du chômage (Mutz 1994).

For many of the least informed citizens, [...] voting [...] was based on simple retrospective evaluations that rewarded or punished the incumbent party depending on personal economic circumstances [...]. Among better-informed voters, personal economic circumstances did not make an independent contribution to the vote; rather, they tended to use national economic conditions [...] as one piece of a more complex decision-making process (1996, 260).

Finalemment, Mondak, Mutz et Huckfeldt démontrent que dans l'évaluation de la performance du président, les gens ont tendance à utiliser le contexte social le plus pertinent au type d'évaluation en question – c'est-à-dire les jugements à propos des conditions économiques nationales – et ce, dans la mesure où ils sont suffisamment exposés à des sources extérieures d'information. Dans le cas contraire, lorsque l'exposition aux sources extérieures d'information est insuffisante, ils notent chez les individus une tendance à se replier sur une information plus accessible, mais moins pertinente, comme le contexte économique du voisinage ou la situation financière familiale (1996, 262).

Des lacunes importantes

Les contradictions théoriques et empiriques soulevées jusqu'ici montrent l'importance de poursuivre les recherches. C'est ce que nous proposons de faire dans ce mémoire. D'abord, en suggérant une approche théorique originale qui s'inspire des arguments des différentes écoles en les réconciliant (voir le chapitre 2). Ensuite, en exploitant des données nouvelles et en comblant certaines lacunes méthodologiques.

Toutes les études réalisées à propos des facteurs influençant la politisation des perceptions économiques personnelles et collectives ont été réalisées dans des conjonctures économiques très précises.¹³ Afin de dégager une tendance générale, un portrait plus global de la situation, il importe d'étudier la relation entre l'information et la politisation des différents jugements économiques sur une période plus longue.

Les approches privilégiées jusqu'ici suggèrent l'idée que la politisation de certains types d'information (personnelles notamment) puisse varier selon les conjonctures. Pour vérifier cela, une des solutions aurait été d'étudier dans le temps la relation qui nous intéresse à partir des études existantes, en les comparant entre elles. Malheureusement, l'application d'une telle stratégie nous apparaît impossible, notamment en raison de l'importante hétérogénéité méthodologique caractérisant les travaux. En effet, en plus de distinguer presque à chaque fois les groupes sur la base de critères différents, les quelques études réalisées sur le sujet ont aussi presque toujours utilisé des variables indépendantes et dépendantes différentes.¹⁴

¹³ Parmi toutes les recherches dont nous avons pris connaissance, seule celle de Gomez et Wilson (2001) observe la relation qui nous intéresse à deux moments dans le temps, dans deux contextes politico-économiques différents.

¹⁴ Les études réalisées sur le rôle de l'information (ou tout concept y étant relié) sur la politisation des perceptions économiques ont utilisé une multitude de variables économiques. Elles concernaient tantôt le chômage (Mutz 1992; 1993; 1994) et tantôt l'économie dans sa globalité (Weatherford 1983; Abramowitz, Lanoue et Ramesh 1988; Mondak, Mutz, Huckfeldt 1996). Pour ce qui est des variables dépendantes, certains auteurs se sont intéressés à l'évaluation des politiques économiques du gouvernement (Weatherford 1983), d'autres à l'approbation du président (Mutz 1993; 1994), à l'évaluation de sa performance économique (Mondak, Mutz, Huckfeldt 1996), ou à l'évaluation de sa performance plus globale (Abramowitz, Lanoue et Ramesh 1988; Mutz 1992).

En proposant l'étude systématique de la relation entre l'exposition à l'information et la politisation des perceptions économiques à partir de quatre sondages électoraux réalisés sur plus d'une décennie (et donc dans différents contextes économiques), notre recherche est certainement en mesure de faire avancer le débat. Peut-être sera-t-elle aussi capable de rendre compte de certaines contradictions empiriques apparentes dans les travaux, notamment à propos de la politisation des expériences économiques personnelles.

Notre étude représente clairement un intérêt pour ces raisons, mais aussi parce qu'elle s'intéresse à la relation entre l'exposition à l'information, les perceptions économiques et le choix électoral de l'individu. Assez étonnamment, le vote ne semble jamais avoir véritablement été étudié.¹⁵ Il est pourtant clair qu'il s'agit là d'une variable très importante, sinon de la seule qui compte vraiment après tout.¹⁶

* * *

Avant de passer à la description plus en détail de la méthodologie de l'étude, des données utilisées et des différentes variables, nous nous devons d'exposer brièvement le modèle théorique que nous avons élaboré, de même que les hypothèses qui en découlent et qui seront testées. Tout cela est essentiellement la mission du prochain chapitre.

¹⁵ Même s'ils l'ont fait brièvement, Delli Carpini et Keeter (1996) sont les seuls à avoir véritablement étudié le vote. Quant à Gomez et Wilson (2001), ils ont plutôt étudié « l'intention de vote », au lieu du vote rapporté.

¹⁶ L'originalité de notre étude n'est pas seulement assurée par le fait qu'elle s'intéresse au vote de l'individu, mais aussi parce qu'elle utilise des données canadiennes, alors que jamais une recherche sur le thème de l'information et de la politisation des perceptions économiques n'a, à ce jour, été réalisée sur des données autres qu'américaines.

Chapitre 2

Modèle théorique et hypothèses

Le présent chapitre expose le raisonnement théorique qui mène à la formulation de nos hypothèses. Notre modèle a l'avantage de réconcilier certains arguments de la littérature actuelle. Il débouche sur un certain nombre d'hypothèses, toutes simples et aisément vérifiables.

Raisonnement théorique

Deux conditions sont essentielles au vote économique. L'individu doit d'abord être en mesure de percevoir une évolution dans les conditions économiques, et ensuite attribuer au gouvernement sortant une part de responsabilité pour les changements en question. Pour nous, il est clair que la réponse à la question si l'électeur économique est égocentrique ou sociotropique dépend de ces deux éléments, ou plus précisément (1) de la disponibilité des différentes informations économiques et du niveau de certitude face à celles-ci, et (2) de la capacité des individus à attribuer au gouvernement sortant une part de responsabilité pour l'évolution des conditions économiques, personnelles et nationales.

La notion de responsabilité

Dans le vote économique, le processus d'attribution de responsabilité constitue un mécanisme psychologique important (voir notamment: Gomez et

Wilson 2001). Les attributions causales sont présentées comme ayant d'importants effets sur les opinions, les attitudes et les comportements (Fiske et Taylor 1984; Hewstone 1989). Les chercheurs en psychologie sociale ont démontré leur influence sur les émotions (Schachter 1964; Weiner 1985), la perception de soi (Bem 1967; Lepper et Greene 1978), la perception des autres, et l'assignation de blâme ou de crédit pour des événements (Schneider, Hastorf et Ellworth 1979). Dans le domaine de la science politique, des chercheurs ont découvert des effets sur l'évaluation des leaders politiques (Iyengar 1989) et les comportements électoraux (Lau et Sears 1981; Feldman 1982; Peffley et Williams 1985; Abramowitz, Lanoue et Ramesh 1988).

L'attribution de responsabilité pour les changements dans le bien-être économique semble être la variable clé qui affecte les évaluations politiques lorsqu'il est question de l'information économique personnelle. Abramowitz, Lanoue et Ramesh (1988) font remarquer que les citoyens qui attribuent la responsabilité de leur situation à des facteurs purement personnels ne font pas de lien entre les changements dans leur condition personnelle et leurs évaluations politiques. À l'inverse, ils notent que ceux qui perçoivent que leur situation économique est influencée par les politiques gouvernementales ou des conditions macroéconomiques résultant des celles-ci ont tendance à faire un lien entre les changements survenus dans leur propre situation économique et leurs évaluations politiques (voir: Lau et Sears 1981; Feldman 1982).

Feldman (1982) avance que le niveau d'attribution de responsabilité pour les changements dans les conditions économiques serait fonction de la

croyance en un « individualisme économique ». Abramowitz, Lanoue et Ramesh (1988) parlent du niveau d'attention médiatique, et Gomez et Wilson (2001) du niveau de sophistication politique.

Pour être en mesure de percevoir la société ou le gouvernement comme responsable de l'évolution de sa propre condition économique, un individu devrait posséder certaines habiletés cognitives. Les médias aussi pourraient jouer un rôle. Avec des études expérimentales, Iyengar (1986) trouve que les médias peuvent moduler les attributions causales des sujets. Comparativement aux moins exposés, les plus exposés aux nouvelles télévisées ont plus tendance à faire des attributions sociétales.

Parce que les individus peuvent différer dans leur habileté à établir des relations causales (à attribuer une responsabilité), il faut nécessairement – à la manière de Gomez et Wilson (2001) – envisager une hétérogénéité dans la capacité d'attribution des individus. Cela dit, il importe aussi de tenir compte d'un autre aspect tout aussi important: la disponibilité et la qualité de l'information économique.

La notion d'information

L'attribution d'une responsabilité demande à l'individu d'être informé. Aussi, attribution et information vont de pair. Les travaux de psychologues expérimentaux ont démontré que plus un individu détenait d'information et que plus celle-ci était claire, plus il était habile à faire des attributions fiables (Zanna, Klosson et Darley 1976).

Les études précédentes ont montré que les individus peuvent différer dans leur capacité à établir des liens de causalité, à associer des problèmes à leurs sources. Or, il est aussi clair qu'ils ne sont pas tous également exposés à l'information pertinente, qu'il existe, là aussi, une hétérogénéité. Alors que l'information à propos des conditions économiques personnelles est disponible à tous, on ne peut pas en dire autant de celle relative aux conditions économiques nationales. D'abord, il faut y être exposé, ensuite, il faut être capable de l'interpréter (Weatherford 1983).

Pour ces raisons, il importe de concevoir un modèle qui tienne compte – en même temps que de l'attribution de responsabilité – de la question de l'information. Quand nous le faisons, nous sommes en mesure de formuler des hypothèses différentes de Gomez et Wilson (2001), surtout en ce qui concerne les individus les plus susceptibles de voter de manière sociotropique.¹⁷

Hypothèses

Les écrits convergent sur un point: les individus plus informés sont plus susceptibles de politiser les perceptions à propos de l'évolution des conditions économiques nationales. D'abord, parce que toutes choses étant égales par ailleurs, il semble que les individus aient tendance à utiliser le contexte économique le plus pertinent au type d'évaluation politique (Mondak, Mutz et

¹⁷ En élaborant leur théorie de l'attribution hétérogène, Gomez et Wilson (2001) reprochaient aux auteurs précédents d'avoir négligé la question de l'attribution de la responsabilité et de trop s'être concentré sur la question de l'acquisition de l'information. Nous leur reprochons d'avoir éclipsé cette dernière de leur raisonnement théorique en formulant l'hypothèse que les moins sophistiqués sont les plus susceptibles de voter de manière sociotropique.

Huckfeldt 1996). Aussi, parce que les individus plus informés sont exposés à l'information macroéconomique pertinente au jugement sociotropique, et que les coûts reliés à l'acquisition et à l'interprétation de ce type d'information sont systématiquement moins élevés pour eux (Weatherford 1983). En accord avec la plupart des auteurs sur la question, notre modèle prédit que *les individus plus informés seront plus susceptibles de voter de manière sociotropique* (H1).

Nous prédisons une plus grande politisation des perceptions en rapport avec l'évolution des conditions économiques nationales par la conjugaison de deux facteurs: la disponibilité de l'information et le niveau d'attribution de responsabilité. Les individus plus informés possèdent à propos des conditions économiques nationales une information de meilleure qualité. Leurs perceptions sociotropiques leur apparaissent plus fiables. Cela dit, outre posséder un niveau de certitude plus élevé envers ce type d'information en particulier, les plus informés comprennent aussi mieux les cycles politico-économiques, apprécient davantage les différences partisans dans les politiques économiques, et sont davantage au courant des décisions prises par les différents dirigeants politiques (voir: Gomez et Wilson 2001). Ainsi, ils sont plus susceptibles d'associer (de lier) l'information économique à leur conception de la réalité politique, et d'attribuer aux acteurs politiques appropriés la responsabilité des changements dans les conditions économiques nationales.

La question concernant la politisation des expériences personnelles est quant à elle un peu plus complexe. Dans les travaux, des résultats empiriques ont soutenu des thèses qui présentaient des arguments théoriques

contradictoires. Identifier dans ce contexte le groupe le plus susceptible de politiser l'information économique personnelle constitue une tâche passablement difficile. En ce qui nous concerne, notre modèle prédit que *tous les individus (peu importe leur niveau d'exposition à l'information) seront susceptibles de voter de manière égocentrique (H2).*

Nous faisons donc l'hypothèse qu'autant les moins que les plus informés seront susceptibles de lier leur expérience personnelle à leur décision électorale. Parce qu'ils sont moins (ou pas du tout) exposés à l'information macroéconomique pertinente au jugement sociotropique, parce qu'ils ont moins confiance en l'information qu'ils possèdent à propos de l'évolution des conditions économiques collectives, les individus moins informés vont – par défaut – devoir recourir à l'information qui concerne l'évolution de leur situation économique personnelle. Ils politiseront cette information économique, d'abord parce qu'elle leur est disponible (et c'est peut-être la seule qu'ils possèdent), mais aussi parce que c'est un type d'information en lequel ils ont confiance.

Maintenant, parce que l'information à propos des conditions économiques personnelles est (évidemment) aussi disponible aux plus informés, ils seront eux aussi susceptibles de la politiser. Pour cette catégorie d'individus, ce genre d'information économique apparaît tout aussi fiable. Il s'agit pour eux, comme pour les autres, d'une information de qualité dont ils peuvent être convaincus de la justesse. Enfin, ils risquent aussi de politiser l'information économique personnelle parce qu'ils sont plus susceptibles de faire des liens et

d'attribuer une responsabilité. Ils ont une meilleure compréhension du politique, et sont davantage en mesure de percevoir l'influence des politiques gouvernementales et des fluctuations macroéconomiques sur leur propre situation économique (voir: Abramowitz, Lanoue et Ramesh 1988).

Le groupe le plus susceptible de voter de manière égocentrique est difficile à déterminer parce qu'il existe deux effets contradictoires en ce qui concerne les plus informés. Dans un sens, on pourrait penser que par rapport à ceux qui sont moins informés, ceux qui le sont davantage pourraient être un peu plus égocentriques parce qu'ils sont plus susceptibles d'attribuer de la responsabilité. D'un autre côté, on pourrait aussi penser que les perceptions économiques égocentriques pourraient avoir moins d'impact dans le processus de décision des plus informés. Cela pourrait être le cas parce qu'ils tiennent généralement compte de davantage de considérations (qu'elles soient économiques ou de toute autre nature) dans la formulation de leurs choix politiques (voir notamment Sniderman, Brody et Tetlock 1991), avec comme conséquence directe l'affaiblissement de l'impact relatif de chacune des considérations.

Cela dit, même en tenant compte de ce dernier aspect concernant le processus décisionnel des plus informés, il est finalement possible de déduire une troisième hypothèse des deux premières, à savoir que *le vote économique global devrait être plus fort chez les individus plus informés* (H3). Ce serait le cas, d'abord parce que – contrairement aux moins informés – ceux qui le sont davantage sont en mesure de lier les deux types d'information économique à

leur choix politique, et de les combiner. Mais aussi parce qu'ils sont plus susceptibles d'attribuer une responsabilité, autant pour les conditions économiques personnelles que nationales.

* * *

Le cadre théorique et les hypothèses en place, nous pouvons passer à la description de la méthodologie employée dans le cadre de l'étude. Le prochain chapitre présente entre autres les données et les variables qui seront utilisées.

Chapitre 3

Méthodologie

Les analyses auxquelles nous procédons sont réalisées à partir de données et de variables qu'il faut absolument expliciter. C'est essentiellement le rôle de ce troisième chapitre. Nous verrons quelles sont les données et décrirons, dans l'ordre, les variables indépendantes, dépendantes et contrôles. Un bref aperçu de la méthode sera aussi offert.

Les données

Nos analyses s'appuient sur les données recueillies dans le cadre des Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000. Réalisées sur des échantillons représentatifs de la population canadienne, ces études offrent une multitude d'avantages. En plus de mettre à notre disposition une série de questions identiques sur le profil socio-économique et politique des électeurs, elles rendent disponibles plusieurs variables de perceptions économiques, elles aussi toutes identiques d'une étude à l'autre. Une fois agrégés les uns aux autres (mais aussi lorsque pris individuellement), les quatre sondages font en sorte que l'on puisse envisager aisément l'étude de sous-groupes, et ce tout en évitant les problèmes liés à la petitesse des échantillons. En s'étalant sur plus d'une décennie, notons finalement que les enquêtes ont l'avantage d'avoir été réalisées dans des contextes économiques et politiques différents: autant en

période de récession que de croissance économique, comme autant sous des gouvernements conservateurs que libéraux.¹⁸

Les variables

Afin de définir les groupes utiles à la comparaison, il aurait probablement été préférable, à la manière de Mondak, Mutz et Huckfeldt (1996), de construire un indice de la quantité d'information externe d'un individu qui tienne compte de questions telles: l'exposition aux nouvelles politiques dans les journaux, à la radio ou à la télévision, et la fréquence avec laquelle le répondant discute de politique avec les autres. Nous avons cependant dû nous résoudre, parce que ces indicateurs n'étaient malheureusement pas disponibles dans tous nos sondages, à n'en utiliser qu'un seul pour mesurer « l'exposition à l'information ». Cette unique mesure à être identique dans l'ensemble des quatre sondages concerne la fréquence hebdomadaire à laquelle le répondant affirme lire les journaux.¹⁹

Reconnue pour covarier avec la participation politique (Nie et Verba 1972), cette mesure est pour nous loin d'être mauvaise compte tenu de nos besoins en information.²⁰ Weatherford (1983) et Mutz (1992) y ont déjà eu

¹⁸ Les Libéraux – toujours au pouvoir depuis – ont relégué les Conservateurs à l'opposition lors de l'élection de 1993, après neuf ans au pouvoir.

¹⁹ Le libellé de la question est: « Combien de jours par semaine lisez-vous les journaux? ». Il s'agit d'une échelle en huit points (allant de 0 à 7 jours par semaine), ramenée sur une échelle de 0 à 1.

²⁰ Notons simplement que cette mesure est une indication du contact du répondant avec des contextes sociaux extérieurs à son entourage immédiat. Elle ne vise pas à mesurer la réception ou l'entreposage de messages spécifiques, mais simplement à caractériser l'environnement informationnel du répondant en terme d'exposition à de l'information autre que ses propres

recours dans certains de leurs travaux. Ces derniers l'avaient choisie principalement pour deux raisons. D'abord, parce qu'un bon nombre d'études (au niveau agrégé) qui se sont intéressées à l'impact des événements sur la popularité présidentielle avaient tendance à considérer le contenu des journaux comme une variable intermédiaire critique entre les événements (ou les conditions) et leurs effets sur les attitudes de l'électorat (Haight et Brody 1977; Kernell 1978a; Brody 1980). Aussi, parce qu'Erbring (1980) a démontré que les effets des journaux sur la formation des opinions étaient beaucoup plus durables et fiables que les impacts – beaucoup plus éphémères – des bulletins de nouvelles télévisées.²¹

Les trois décennies de débats et de raffinements concernant la nature précise de la relation entre l'économie et le choix électoral ont permis un certain nombre d'avancements dont nous devons tenir compte. Plusieurs études ont démontré que le lien entre la situation économique et le comportement électoral était complexe (voir Lewis-Beck 1988; et Norpoth 1996 pour une revue). On sait maintenant que les électeurs jugent l'économie en tenant compte de plusieurs indicateurs, et qu'ils en arrivent à une vision globale. On sait aussi que cette vision est subjective, qu'elle provient d'un calcul interne qui peut utiliser différentes pondérations et qu'elle se base sur des impressions provenant de sources variées. Finalement, il semble aussi que l'électeur

expériences, et à évaluer comment une telle exposition altère les critères qu'il utilise dans sa décision électorale.

²¹ Pour en connaître davantage sur les comparaisons télévision / journaux, voir: Benton et Frazier 1976; Eyal 1981; McClure et Patterson 1976; Tipton, Haney et Baseheart 1975.

économique ne soit pas naïf, qu'il puisse discerner quand un parti est plus clairement responsable d'une politique économique, et puisse ainsi ajuster la probabilité de sanctionner en conséquence. Les variables économiques utilisées dans l'étude tiennent compte de cette complexité, tout en couvrant l'éventail des dimensions en rapport avec la cible et la perspective temporelle de l'évaluation.²²

La première variable économique²³ (celle concernant le jugement égocentrique) combine les deux notions à la base de notre raisonnement théorique. Elle tient compte de l'évaluation rétrospective²⁴ de l'évolution de la situation économique personnelle des répondants,²⁵ et de l'impact des politiques gouvernementales sur cette évolution.²⁶

²² Notons simplement que les questions qui concernent les perceptions économiques ont été posées dans un sondage différent de celui dans lequel les répondants devaient répondre pour qui ils avaient voté lors de l'élection. Cela fait en sorte de limiter au maximum, dans le contexte du sondage au moins, les « artificially inducing self-interested political attitudes » (voir Sears and Lau 1983).

²³ Cette variable (« égocentrique ») est construite à partir de deux questions de sondage. Le libellé de la première question est: « Votre situation financière s'est-elle améliorée, détériorée, ou est-elle restée à peu près la même depuis un an? ». Le libellé de la deuxième question est: « Les politiques du gouvernement fédéral ont-elles amélioré votre situation financière, l'ont-elles détériorée, ou n'ont-elles pas changé grand-chose? ». Notre variable constitue une échelle en cinq points qui s'étend de -1 à +1. Les répondants qui ont indiqué que leur situation financière s'était améliorée au cours de la dernière année et qui estiment que les politiques gouvernementales ont joué un rôle important dans cette évolution se voient offrir la valeur +1. La valeur -1 est quant à elle attribuée aux individus insatisfaits de l'évolution récente de leur situation économique et qui rendent le gouvernement responsable de cette situation. La valeur 0 représente les répondants qui jugent que leur situation économique est restée inchangée. Les valeurs intermédiaires sont -.50 et +.50. Notons – pour cette variable mais aussi pour les trois autres variables économiques – que les individus incapables de faire un jugement ont été codés « 0 », et que leur exclusion n'a pas d'impact sur nos conclusions.

²⁴ Rappelons simplement que nous avons choisi de nous concentrer sur les évaluations économiques rétrospectives pour trois raisons: (1) pour simplifier l'étude; (2) parce qu'il semble que les individus réagissent davantage aux événements passés qu'à ceux anticipés (Lewis-Beck et Paldam 2000); et (3) par souci de comparaison.

²⁵ Notons que la question à propos de l'évolution de situation économique – tout comme celle servant à la construction de la variable « sociotropique » – tient compte d'une perspective rétrospective d'un an. Les études précédentes suggèrent que la mémoire – même pour ce qui est

La deuxième variable économique²⁷ principale est elle aussi rétrospective. Elle diffère cependant d'elle dans la mesure où elle renvoie à l'évaluation de la situation économique nationale (à l'évaluation sociotropique). Elle aussi combine les deux notions, puisqu'elle correspond à la fois à l'évolution de la situation économique générale du pays au cours des douze derniers mois, et à l'impact des politiques gouvernementales sur cette évolution.

Pour tenir pleinement compte de l'horizon temporel que peuvent employer les électeurs, il est important d'inclure des variables prospectives. Comme dans le cas de nos deux variables d'intérêt, celles-ci concernent les deux dimensions en rapport avec la cible de l'évaluation. Ainsi, une première variable (que nous appellerons « personnelle prospective »)²⁸ se rapporte à l'évaluation de la situation financière personnelle future des individus.²⁹ Une

de l'expérience économique familiale – est trop faible pour offrir des évaluations fiables quand il est question d'une plus longue période (voir Kernell 1978b; Fair 1978), et qu'il y a peu de différence dans la validité prédictive des items quand ils font référence à une plus courte période, comme six mois par exemple.

²⁶ Pour une étude utilisant ce genre de variables dans le contexte du vote économique au Canada, voir Godbout et Bélanger (2002).

²⁷ Cette variable (« sociotropique ») – comme la toute première – est construite à partir de deux questions de sondage. Le libellé de la première question est: « L'économie canadienne s'est-elle [selon vous] améliorée, détériorée, ou est-elle restée à peu près la même depuis un an? ». Le libellé de la deuxième question est: « Les politiques du gouvernement fédéral ont-elles amélioré l'économie canadienne, l'ont-elles détériorée, ou n'ont-elles pas changé grand-chose? ». Cette variable est une échelle en cinq points qui s'étend de -1 à +1. Le codage est identique à celui de la variable « égocentrique ».

²⁸ Le libellé de la question est: « Et dans les douze prochains mois? Votre situation financière va-t-elle [selon vous] s'améliorer, se détériorer, ou rester à peu près la même? ». Va s'améliorer = 1, va se détériorer = -1, va rester la même ou ne sais pas = 0.

²⁹ Parce que cette variable fait référence à l'avenir et qu'il n'a pas été demandé aux répondants d'évaluer l'impact des politiques gouvernementales sur l'évolution future de leur situation financière personnelle, il n'est pas possible de construire une variable « complexe » de jugement économique dans le cas de « personnelle prospective ». C'est la même chose en ce qui concerne la variable « nationale prospective ».

autre (appelée « nationale prospective »)³⁰ représente quant à elle la perception des répondants quant à l'évolution de la situation économique nationale au cours de la prochaine année (autrement dit leur prévision).

Même si ces quatre variables concernent toutes les perceptions économiques des individus, elles sont néanmoins théoriquement distinctes et renvoient à quatre dimensions différentes de l'économie. À ce titre, elles peuvent donc être incluses ensemble dans une même analyse de régression. Lewis-Beck (1988) va même plus loin en affirmant qu'elles *doivent* être incluses, et que l'omission systématique de certaines perceptions économiques dans les analyses portant sur le vote économique pourrait faire en sorte d'engendrer une mauvaise spécification du modèle.

Contrairement à la majorité des études antérieures, la variable dépendante constitue ici le vote du répondant.³¹ En accord avec la perspective punition / récompense (Kiewiet et Rivers 1985), elle distingue simplement ceux qui ont voté pour le parti gouvernemental, de ceux qui ont voté pour un autre parti.

La décision de voter pour le parti gouvernemental ou un quelconque autre parti est influencée par les conditions économiques au niveau individuel et collectif, mais aussi par plusieurs autres considérations que nous incluons

³⁰ Le libellé de la question est: « Et dans les douze prochains mois? L'économie canadienne va-t-elle [selon vous] s'améliorer, se détériorer, ou rester à peu près la même? ». Va s'améliorer = 1, va se détériorer = -1, va rester la même ou ne sais pas = 0.

³¹ Cette variable (« vote gouvernemental ») prend la valeur de 1 si le répondant affirme avoir voté pour le parti gouvernemental, et de 0 s'il affirme avoir voté pour un autre parti. Ceux qui se sont abstenus, qui ont annulé leur vote, qui ne savaient pas ou qui ont refusé de répondre ont été exclus des analyses. Leur inclusion ne modifie pas de façon significative les conclusions de cette étude.

comme variables de contrôle. Ces variables incluent l'identification partisane,³² assurément une importante composante dans la décision électorale. Relativement simple, cette variable vise à distinguer des autres, ceux qui s'identifient au parti sortant. Aussi, parce que l'impact des chefs de partis sur le comportement électoral a largement été démontré (McAllister 1996) et pour tenir compte du fait que les électeurs comparent les chefs entre eux quand vient le temps de voter (Nadeau, Niemi et Amato 1994), nous avons créé – et inclus – une variable mesurant la popularité relative du chef du parti gouvernemental par rapport aux différents chefs de l'opposition.³³

Finalement, afin de s'assurer que l'impact potentiel des perceptions économiques n'est pas attribuable à l'omission d'autres variables, il importe d'inclure aux analyses une série de variables socio-économiques pouvant s'avérer pertinentes. Ainsi, nous contrôlerons pour l'âge,³⁴ le sexe,³⁵ le revenu³⁶ et la région³⁷ du répondant; tout comme pour les différentes élections.³⁸

³² Cette variable (« identification partisane ») prend la valeur de 1 si le répondant s'identifie au parti gouvernemental, 0 autrement. Elle inclut les réponses à la question de relance.

³³ Cette variable (« chefs ») est construite en soustrayant du résultat donné au chef du gouvernement (échelle de 0 à 100 où 0 signifie que le répondant n'aime pas du tout le chef en question, et où 100 veut dire qu'il l'aime beaucoup) le résultat le plus élevé accordé à l'un des divers chefs de l'opposition (échelle similaire). Le tout est ensuite ramené à une échelle allant de -1 à +1.

³⁴ Cette variable (« âge ») correspond à l'âge du répondant (en années), ramené sur une échelle allant de 0 à 1.

³⁵ Cette variable (« homme ») prend la valeur de 1 quand il est question d'un répondant masculin, et de 0 quand il s'agit d'un répondant féminin.

³⁶ Cette variable (« revenu ») équivaut au revenu total du ménage avant taxes et autres déductions pour l'année précédente. En tout: 10 catégories à partir de \$20,000 et moins [0] à plus de \$100,000 [9]; ramenées sur une échelle de 0 à 1.

³⁷ Considérée un clivage fondamental au Canada (Johnston, Blais, Brady et Crête 1992), la notion de « région » est présente dans les analyses. En tout, trois variables ont été créées. La variable « Atlantique » prend la valeur de 1 si le répondant réside dans une des provinces atlantiques, et 0 autrement. La variable « Québec » prend la valeur de 1 si le répondant réside

La méthode

Le chapitre sur les résultats est composé de quatre parties. Les analyses à l'intérieur des deux premières sections, celles concernant la question de l'information et de l'attribution de responsabilité, sont peu complexes. Des tests statistiques simples (test-t et khi-carré) seront utilisés pour juger de la signification des différences entre les moins et les plus informés sur un éventail de questions, mais aussi pour déterminer la signification du lien entre l'information et l'attribution de responsabilité. Pour s'assurer de l'existence des relations et pour déterminer la force des liens, nous procéderons à des analyses plus sophistiquées qui permettent l'application de certains contrôles. La plupart du temps, il sera question d'analyses de régression logistique.

Des régressions du même genre seront aussi employées à des fins d'analyses dans les sections sur le vote et la politisation des différents types de jugements économiques. La création de variables interactives sera utile à ce moment afin de comparer l'effet des différents jugements chez les deux groupes. Nous aurons aussi recours à des simulations pour mieux saisir, chez les moins et les plus informés, l'impact des évaluations économiques sur la probabilité de voter pour le parti sortant.³⁹

au Québec, et 0 autrement. La variable « Ouest » prend la valeur de 1 si le répondant réside dans une des provinces de l'Ouest, et 0 autrement. L'Ontario sert de catégorie de référence.

³⁸ En tout, trois variables ont été créées pour les élections de 1988, 1993 et 1997, un peu à la manière des variables de régions. L'élection de 2000 sert de catégorie de référence.

³⁹ Les simulations seront réalisées à l'aide du logiciel CLARIFY (Tomz, M., J. Wittenberg et G. King. 2003. *CLARIFY: Software for Interpreting and Presenting Statistical Results*. Version 2.1. Stanford University, University of Wisconsin, et Harvard University. 5 janvier. <http://gking.harvard.edu/>). Pour plus de détails sur le fonctionnement du logiciel, voir: King, Tomz et Wittenberg (2000).

* * *

La question de la méthodologie clarifiée, nous pouvons passer à la présentation des résultats. Avant d'arriver au cœur de l'analyse, nous prendrons la peine de regarder la question de l'information et celle de la responsabilité.

Chapitre 4

Résultats

Au deuxième chapitre, nous avons mentionné que deux conditions étaient essentielles au vote économique, que l'individu devait d'abord être en mesure de percevoir une évolution dans les conditions économiques, et ensuite être capable d'attribuer au gouvernement sortant une part de responsabilité pour les changements en question. Nous avons aussi affirmé que la réponse à la question si l'électeur économique est égocentrique ou sociotropique dépendait de ces deux éléments, soit: (1) de la disponibilité des différentes informations économiques et du niveau de certitude face à celles-ci, et (2) de la capacité des individus à attribuer au gouvernement sortant une part de responsabilité pour les changements dans les conditions économiques.

Nous avons avancé que les individus plus informés seraient plus susceptibles de politiser leurs perceptions en rapport avec l'évolution des conditions économiques nationales, et ce pour deux raisons. D'abord, parce qu'ils possèdent l'information pertinente, parce qu'ils la considèrent comme fiable et parce qu'ils sont relativement convaincus de sa justesse. Ensuite, parce qu'ils sont plus susceptibles d'associer l'information économique à leur conception de la réalité politique, et d'attribuer aux acteurs politiques appropriés la responsabilité des changements dans les conditions économiques nationales.

En ce qui concerne l'information à propos de l'évolution des conditions économiques personnelles, nous avons suggéré que tous les individus seraient en quelque sorte susceptibles de la politiser. Pour nous, deux raisons (toujours les mêmes) font en sorte qu'autant les plus informés que ceux qui le sont moins sont susceptibles de lier ce type d'information économique à leur vote. D'abord, ils possèdent tous l'information, elle leur apparaît tous fiable, et ils sont tous convaincus de sa justesse. Ensuite, ils sont tous relativement capables de percevoir l'influence des politiques gouvernementales sur leur propre situation économique et d'attribuer une responsabilité.

Avant de s'attarder plus spécifiquement à la question du vote et à la politisation des différents types de jugements économiques, nous proposons de vérifier empiriquement ce qui a été dit à propos de l'information et de l'attribution de responsabilité. Nous allons observer dans quelle mesure (1) il n'y a pas de différence entre les plus informés et ceux qui le sont moins quant à la qualité de l'information égocentrique, (2) les plus informés possèdent une information sociotropique supérieure à celle des moins informés, et (3) les plus informés attribuent plus de responsabilité que les moins informés, autant pour l'évolution des conditions économiques personnelles que nationales.

La disponibilité et la qualité de l'information

Juger de la qualité des perceptions économiques n'est pas chose facile. Un moyen d'y arriver consiste à comparer, chez les deux groupes, la quantité de gens incapables de formuler un jugement quant à l'évolution d'un quelconque

contexte économique et qui répondent ne pas savoir. Un individu qui admet son ignorance révèle ainsi directement son manque d'information pertinente aux perceptions économiques. Un second test consiste à comparer la proportion d'individus qui tendent à se réfugier dans une catégorie plutôt neutre, en répondant que la situation est restée inchangée ou à peu près la même. Un individu qui ne sait pas si les conditions économiques se sont améliorées ou détériorées (ou pour qui cela n'est pas très clair) et qui ne voudrait pas l'avouer pourrait en effet être tenté de répondre que la situation est restée à peu près la même, qu'il n'y a pas vraiment eu de changements. En agissant ainsi – en évitant de se prononcer – il peut en quelque sorte sauver les apparences tout en minimisant les chances de se tromper.

Le tableau 1 fait état des perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles pour l'ensemble de la période allant de 1988 à 2000.⁴⁰ La question demandait à l'individu s'il considérait que sa situation financière personnelle s'était améliorée, détériorée, ou était restée à peu près la même au cours de la dernière année.⁴¹ Les individus ont été classés en deux catégories, selon leur niveau d'exposition à l'information (faible ou élevé).⁴² Un coup d'œil rapide au tableau permet de constater la quasi-absence de différence entre les deux groupes. Sur toute la période, les individus se distribuent de manière très semblable à travers les différentes réponses.

⁴⁰ Les résultats pour les différentes années sont disponibles en annexe.

⁴¹ Le libellé exact de la question est: « Votre situation financière s'est-elle améliorée, détériorée, ou est-elle restée à peu près la même depuis un an? ».

⁴² Les individus qui ont affirmé lire les journaux moins de quatre jours par semaine ont été classés dans la catégorie « faible ». Ceux qui ont affirmé lire les journaux entre quatre et sept jours par semaine ont été classés dans la catégorie « élevé ».

Tableau 1
Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques
personnelles pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau
d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
S'est améliorée	27,3	27,0
S'est détériorée	31,6	30,1
Est restée à peu près la même	39,9	42,1
Ne sais pas	1,2	0,9

Les individus incapables de porter un jugement et qui ont répondu ne pas trop savoir apparaissent assez peu nombreux (1,2% et 0,9%). Entre les deux groupes, la différence est quasi nulle (0,3 point de pourcentage) et non significative sur le plan statistique ($t = 2,102$; n.s.).⁴³

Les faibles taux de « ne sais pas » à cette question et l'absence de différence entre les deux groupes laissent entrevoir, comme nous l'avions supposé, que l'information est disponible à tous, qu'elle est de qualité et que tous peuvent être convaincus de sa justesse.

Cela dit, la question des conditions économiques nationales est sans doute celle qui nous intéresse ici le plus, puisque c'est essentiellement sur ce point que se joue la politisation du jugement sociotropique. Le tableau 2 présente des données semblables à celles que nous venons tout juste de voir, sauf qu'il est cette fois question des perceptions quant à l'évolution

⁴³ Étant donné le grand nombre de cas inclus dans cette analyse bivariée et dans celles qui suivront, nous avons opté pour un seuil de signification statistique plus stricte, soit .01. Pour plus de détails sur les précautions à prendre avec les grands nombres lors de test-t et de khi-carré, voir Fox (1999).

rétrospective des conditions économiques nationales,⁴⁴ et ce toujours pour l'ensemble de la période.⁴⁵

Tableau 2
Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
S'est améliorée	24,0	32,6
S'est détériorée	30,1	27,0
Est restée à peu près la même	41,8	37,9
Ne sais pas	4,1	2,4

Un premier coup d'œil au tableau permet de constater une différence entre les moins et les plus informés quant à la perception de l'évolution de l'économie canadienne. Quand on fait abstraction de ceux qui jugent que la situation est restée inchangée, on s'aperçoit que les moins informés font un bilan plutôt négatif de l'évolution de l'économie canadienne ($24,0 - 30,1 = -6,1$), et que les plus informés sont plus nombreux à penser qu'elle s'est améliorée ($32,6 - 27,0 = 5,6$). Même si cette différence a quelque chose d'intrigant, ce n'est cependant pas tant ça qui nous intéresse ici, que les différences entre les deux groupes pour ce qui est de la tendance à se réfugier au centre (dans une catégorie neutre) ou à répondre « ne sais pas ».

⁴⁴ Le libellé exact de la question est: « L'économie canadienne s'est-elle [selon vous] améliorée, détériorée, ou est-elle restée à peu près la même depuis un an? ».

⁴⁵ Les résultats pour les différentes années sont disponibles en annexe.

Les données montrent que les individus faiblement informés sont plus nombreux (41,8 contre 37,9) à croire que la situation économique nationale est pratiquement restée inchangée au cours de la dernière année. Sur ce point, la différence entre les deux groupes (qui est de l'ordre de 3,9 points de pourcentage) apparaît statistiquement significative ($t = 4,523$; $p \leq .001$).

C'est essentiellement la même chose pour ceux qui apparaissent incapable de porter un jugement au sujet de l'évolution de l'économie canadienne et qui répondent ne pas savoir. Dans les faits, les moins informés apparaissent plus nombreux (4,1 contre 2,4) à avouer leur ignorance.⁴⁶ Comme dans le cas précédent, la différence entre les deux groupes (cette fois de l'ordre de 1,7 point de pourcentage) est statistiquement significative ($t = 5,485$; $p \leq .001$).

Déjà, les données laissent croire qu'il existe une différence entre les plus et les moins informés quant à la qualité de l'information à propos des conditions économiques collectives. Parce que les plus informés sont systématiquement moins nombreux à se réfugier au centre (dans la catégorie « est restée à peu près la même ») et à avouer ne pas savoir, on pourrait penser qu'ils soient plus certains ou plus convaincus de la justesse ou de la fiabilité de cette information, et que cela puisse porter à conséquence.

⁴⁶ Notons que les taux de « ne sais pas » sont plus importants ici que lorsqu'il était question de la situation financière personnelle. Cela ne nous surprend pas. Nous avons toutes les raisons de croire que les gens sont plus au courant de l'évolution de leur propre situation économique que de l'évolution des conditions économiques nationales.

Nous disposons de d'autres questions pour vérifier ce que nous avançons à propos de la qualité des perceptions sociotropiques. Contrairement à celles que nous venons d'étudier, les autres questions traitent d'aspects plus spécifiques de l'économie nationale, et aucune ne se retrouve dans l'ensemble des sondages. Y jeter un coup d'œil apparaît néanmoins très intéressant.

Le tableau 3 présente les résultats de la question qui demandait aux individus s'ils pensaient que le chômage avait augmenté, diminué, ou était resté à peu près le même au Canada depuis la dernière élection.⁴⁷ Tout de suite, on remarque que les taux de « ne sais pas » sont plus importants que ceux que nous avons vu jusqu'ici. Cela s'explique très probablement par le fait qu'il soit question ici d'un aspect plus spécifique de l'économie canadienne (le taux de chômage) mais aussi sûrement parce que la perspective temporelle (rétrospective) est plus grande.

Tableau 3
Perceptions quant à l'évolution rétrospective du chômage au Canada, par niveau d'information

	1997		2000	
	Information		Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
A augmenté	35,5	37,0	18,4	14,2
A diminué	16,9	17,0	40,0	50,9
Est resté à peu près le même	37,1	41,6	32,2	28,3
Ne sais pas	10,5	4,4	9,5	6,5

⁴⁷ Le libellé exact de la question est: « Croyez-vous que le chômage au Canada a augmenté, a diminué, ou est resté à peu près le même depuis la dernière élection? ».

On constate encore une fois le même pattern. Les moins informés sont systématiquement plus nombreux à répondre qu'ils ne savent pas comment a évolué le chômage au Canada depuis la dernière élection. En 1997, l'écart entre les deux groupes (6,1 points) est significatif ($t = 6,491$; $p \leq .001$). C'est aussi la même chose en 2000, alors que la différence est de l'ordre de 3 points, et elle aussi statistiquement significative ($t = 3,004$; $p \leq .01$).

Dans la poursuite du même objectif, le sondage de 1993 met à notre disposition deux autres questions spécifiques en rapport avec l'économie nationale. Elles ont ceci de particulier: d'abord il s'agit de questions ouvertes, ensuite elles sous-entendent une perspective temporelle beaucoup plus courte (mais toujours rétrospective néanmoins). Comme dans le cas qui vient de précéder, la première question concerne le taux de chômage. En gros, on demandait aux répondants d'estimer le taux de chômage au Canada ces jours-ci.⁴⁸ Puisqu'il s'agit d'une question ouverte, les individus pouvaient répondre n'importe quoi. Comme notre but n'est pas de savoir si les plus informés sont plus nombreux que les autres à obtenir « la bonne réponse », mais plutôt de comparer les deux groupes quant à la qualité de leur perception (ou le niveau de certitude face à celle-ci), le tableau 4 ne présente comme renseignements que la proportion d'individus (dans chaque groupe) qui avouent ouvertement leur ignorance.⁴⁹

⁴⁸ Le libellé exact de la question est: « Quel est selon vous le taux de chômage au Canada ces jours-ci, approximativement? ».

⁴⁹ Nous avons quand même étudié la question des « bonnes réponses ». Les résultats sont conformes aux attentes. Même si les deux groupes surestiment les différents taux, les plus

Tableau 4
Perceptions quant au taux de chômage au Canada ces jours-ci, par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Ne sais pas	20,4	13,1

La différence entre les plus et les moins informés quant au nombre d'individus qui avouent n'avoir aucune idée du taux actuel de chômage apparaît très clairement. Entre les deux groupes, la différence (7,3 points) est statistiquement significative ($t = 6,104$; $p \leq .001$). Ici encore, on ne peut que constater la croissance des taux de « ne sais pas ». Cela est probablement dû au type de question, qui fait en sorte qu'il soit impossible pour un individu de se réfugier dans une quelconque catégorie.

Le tableau 5 présente les résultats recueillis par la deuxième question. Cette fois, il était demandé aux répondants d'évaluer le taux d'inflation.⁵⁰ Comme répondre à cette question est encore plus difficile, nous ne sommes évidemment pas surpris de constater ici une augmentation du nombre de gens qui avouent ne pas savoir. Quoi qu'il en soit, les moins informés demeurent toujours plus nombreux à avouer qu'ils ne savent pas. Toujours significative (t

informés demeurent systématiquement plus proches des taux réels de chômage et d'inflation. Le taux de chômage était de 11,3% au mois d'octobre 1993 (mois de l'élection) selon Statistique Canada. Les plus informés l'ont (en moyenne) estimé à 15,77%, et les moins informés à 19,02%. Le taux d'inflation au mois d'octobre 1993 est estimé à 2,0%. En moyenne, les plus informés l'ont estimé à 6,63%, et les moins informés à 9,96%.

⁵⁰ Le libellé exact de la question est: « Quel est selon vous le taux d'inflation au Canada ces jours-ci, approximativement? ».

= 9,293; $p \leq .001$), la différence entre les deux groupes est ici de l'ordre de 14,5 points.

Tableau 5
Perceptions quant au taux d'inflation au Canada ces jours-ci, par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Ne sais pas	46,2	31,7

Contrairement aux perceptions économiques personnelles, les résultats à propos des perceptions économiques collectives démontrent clairement qu'il existe une différence entre les plus et les moins informés quant à la qualité de l'information sociotropique. Les plus informés apparaissent systématiquement moins incertains que les autres face à l'évolution (ou à l'état actuel) des conditions économiques nationales. Parce qu'ils sont plus nombreux à considérer cette information comme fiable et juste, cela laisse clairement envisager qu'ils l'utiliseront davantage. Cela dit, il importe maintenant d'aborder la question de la responsabilité, l'autre axe de notre raisonnement.

L'attribution de la responsabilité

La question de la responsabilité est un peu plus simple à étudier parce qu'elle s'observe plus directement. Encore une fois, commençons par ce qui concerne la situation financière personnelle de l'individu. Le tableau 6 présente les réponses à la question qui demandait aux répondants s'ils croyaient que les

politiques du gouvernement fédéral avaient eu, ou non, un rôle à jouer dans l'évolution de leur situation économique personnelle.⁵¹ Les résultats sont ceux pour l'ensemble de la période 1988-2000⁵² et sont toujours présentés de manière à distinguer les deux groupes.

Tableau 6
Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Oui (Amélioration / Détérioration)	26,8	32,5
Non (N'ont pas changé grand-chose)	69,3	65,0
Ne sais pas	3,8	2,5

On constate très aisément que les plus informés sont plus nombreux à penser que les politiques du gouvernement fédéral ont eu un impact sur l'évolution de leur propre situation financière, soit en l'améliorant ou en faisant l'inverse. Évidemment, les moins informés sont plus nombreux à penser le contraire: que les politiques du gouvernement fédéral n'ont pas eu d'impact réel sur eux, ou n'ont pas changé grand-chose à l'évolution de leur situation économique personnelle au cours de la dernière année. Sur cette question, une analyse bivariée simple indique la présence d'un lien significatif ($\chi^2 = 65,580$; $df = 2$; $p \leq .001$) entre le fait d'être informé et le fait de considérer que les

⁵¹ Le libellé exact de la question est: « Les politiques du gouvernement fédéral ont-elles amélioré votre situation financière, l'ont-elles détériorée, ou n'ont-elles pas changé grand-chose? ».

⁵² Les résultats pour les différentes années sont disponibles en annexe.

politiques gouvernementales ont pu jouer un rôle dans l'évolution de sa propre condition financière. Aussi, il est encore une fois intéressant de constater que les faiblement informés sont plus nombreux à avouer ne pas trop savoir si les politiques du gouvernement ont eu un impact sur leur situation économique, et que la différence entre les deux groupes (1,3 point de pourcentage) est significative ($t = 4,551$; $p \leq .001$).

Le tableau 7 fait état des perceptions quant à l'impact des politiques du gouvernement fédéral sur l'évolution des conditions économiques nationales,⁵³ et ce toujours pour l'ensemble de la période 1988-2000.⁵⁴

Tableau 7
Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales pour l'ensemble de la période (1988-2000), par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Oui (Amélioration / Détérioration)	33,0	38,9
Non (N'ont pas changé grand-chose)	61,3	58,0
Ne sais pas	5,7	3,1

Comme pour la condition économique personnelle, les plus informés sont clairement plus nombreux à penser que les politiques gouvernementales ont eu un impact sur l'évolution de l'économie canadienne, qu'il ait été positif ou non. Sur cette question, une analyse bivariée fait aussi état d'un lien

⁵³ Le libellé exact de la question est: « Les politiques du gouvernement fédéral ont-elles amélioré l'économie canadienne, l'ont-elles détériorée, ou n'ont-elles pas changé grand-chose? ».

⁵⁴ Les résultats pour les différentes années sont disponibles en annexe.

significatif ($\chi^2 = 90,722$; $df = 2$; $p \leq .001$) entre l'information et l'attribution d'une part de responsabilité. Aussi, toujours dans le même sens, les moins informés sont encore une fois plus nombreux à avouer ne pas savoir si les politiques du gouvernement fédéral ont pu avoir un impact sur l'évolution de l'économie canadienne. Sur ce point, la différence entre les deux groupes (2,6 points de pourcentage) est encore une fois significative ($t = 7,343$; $p \leq .001$).

Les différents résultats montrent que les individus plus informés sont plus susceptibles d'attribuer au gouvernement (et à ses politiques) une responsabilité quant à l'évolution des conditions économiques, qu'elles soient personnelles ou nationales. Cela dit, nous avons aussi choisi de procéder à des analyses multivariées, d'abord pour s'assurer de l'existence de la relation, mais aussi afin de déterminer la force du lien entre l'information et l'attribution de responsabilité.

Le tableau 8 présente les résultats d'une analyse de régression logistique réalisée à partir des données provenant de l'ensemble des sondages électoraux et dont la variable dépendante distingue ceux qui considèrent que les politiques du gouvernement ont eu un impact sur leur condition économique personnelle de ceux qui croient le contraire ou ne savent pas trop. Une série de variables contrôles a été ajoutée, dont les plus importantes sont l'identification partisane et la perception économique en tant que telle.⁵⁵

⁵⁵ Il est important d'inclure la perception économique dans le modèle d'explication, notamment parce que Weiner, Frieze, Kukla, Reed, Rest et Rosenberg (1972) ont démontré que les individus étaient plus susceptibles d'attribuer une responsabilité sociétale quand leur perception économique était négative.

Tableau 8
Analyse de l'attribution aux politiques gouvernementales d'une part de
responsabilité quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques
personnelles

Constante	-2.544	(.09)	***
Age	.545	(.11)	***
Homme	.243	(.04)	***
Revenu	.771	(.07)	***
Atlantique	.073	(.08)	
Québec	-.223	(.06)	***
Ouest	.080	(.05)	
Identification partisane	-.022	(.06)	
Élection 1988	.831	(.07)	***
Élection 1993	1.550	(.07)	***
Élection 1997	.842	(.07)	***
Personnelle rétrospective	-.517	(.03)	***
Information	.218	(.06)	***
Pseudo-R ²		.0898	
Pourcentage prédit correctement		72.62	
Log likelihood		-6341.106	
N		11 367	

* $p \leq .10$; ** $p \leq .05$; *** $p \leq .01$.

Notes: Les chiffres du tableau sont des coefficients de régression logistique avec les erreurs-types entre parenthèses. Le pseudo-R² est celui de Dhrymes (1986) et correspond à $(1 - L1)/L0$, où L0 représente le log likelihood du modèle excluant tout sauf la constante et L1 représente le log likelihood de l'ensemble de modèle (incluant la constante et les toutes les variables). La variable dépendante est l'attribution aux politiques gouvernementales d'une part de responsabilité dans l'évolution rétrospective des conditions économiques personnelles. Ceux qui ont répondu que les politiques du gouvernement fédéral avaient amélioré ou détérioré leur situation financière sont codés 1. Les autres, ceux qui ont répondu le contraire et qui ont affirmé ne pas savoir sont codés 0. Dans l'analyse, la proportion d'individus dans chaque catégorie est de 30,4% et 69,6%, respectivement.

Sources: Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000.

On constate d'abord deux choses: (1) qu'il ne semble pas y avoir de lien entre l'identification partisane d'un individu et l'attribution de responsabilité, et (2) que ceux qui considèrent que leur propre situation financière s'est améliorée durant la dernière année ont moins tendance à en attribuer au gouvernement (et

à ses politiques) une part de responsabilité. Sur ce dernier point, nos résultats confirment ceux de Weiner et al. (1972) et de Abramowitz, Lanoue et Ramesh (1988).

En ce qui a trait plus particulièrement à notre sujet d'étude, l'analyse multivariée vient confirmer ce que nous avons conclu plus tôt concernant l'existence d'un lien (cette fois très significatif) entre l'information et l'attribution de responsabilité. Toutes choses étant égales par ailleurs, l'analyse montre que plus un individu tend à être informé, plus il tend à attribuer aux politiques du gouvernement fédéral une part de responsabilité dans l'évolution de sa propre situation financière.

Le tableau 9 présente lui aussi les résultats d'une analyse de régression logistique réalisée à partir des données de l'ensemble des sondages électoraux. En fait, seule la variable dépendante est différente (et la variable économique de contrôle). Cette fois, elle distingue ceux qui pensent que les politiques du gouvernement sortant ont eu un impact sur l'évolution des conditions nationales, de ceux qui croient le contraire ou qui ne savent pas trop.

Tableau 9
Analyse de l'attribution aux politiques gouvernementales d'une part de
responsabilité quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques
nationales

Constante	-1.717	(.08)	***
Age	.334	(.11)	***
Homme	.101	(.04)	**
Revenu	.408	(.07)	***
Atlantique	-.247	(.08)	***
Québec	-.150	(.05)	***
Ouest	-.036	(.05)	
Identification partisane	.405	(.05)	***
Élection 1988	.772	(.06)	***
Élection 1993	1.438	(.07)	***
Élection 1997	.098	(.07)	
Nationale rétrospective	.308	(.03)	***
Information	.228	(.05)	***
Pseudo-R ²		.0584	
Pourcentage prédit correctement		64.94	
Log likelihood		-7021.8386	
N		11 377	

* $p \leq .10$; ** $p \leq .05$; *** $p \leq .01$.

Notes: Les chiffres du tableau sont des coefficients de régression logistique avec les erreurs-types entre parenthèses. Le pseudo-R² est celui de Dhrymes (1986) et correspond à $(1 - L1)/L0$, où L0 représente le log likelihood du modèle excluant tout sauf la constante et L1 représente le log likelihood de l'ensemble de modèle (incluant la constante et les toutes les variables). La variable dépendante est l'attribution aux politiques gouvernementales d'une part de responsabilité dans l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales. Ceux qui ont répondu que les politiques du gouvernement fédéral avaient amélioré ou détérioré la situation économique nationale sont codés 1. Les autres, ceux qui ont répondu le contraire et qui ont affirmé ne pas savoir sont codés 0. Dans l'analyse, la proportion d'individus dans chaque catégorie est de 36,6% et 63,4%, respectivement.

Sources: Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000.

Dans ce cas-ci, il semble y avoir un lien (significatif) entre l'identification partisane de l'individu et le fait d'attribuer ou non une responsabilité. Ceux qui s'identifient au parti sortant ont tendance à considérer que les politiques du parti gouvernemental ont eu un impact sur l'évolution de l'économie canadienne, qu'il ait été positif ou négatif. Contrairement aussi au

tableau précédent concernant les conditions économiques personnelles, ceux qui croient ici que les conditions économiques nationales se sont améliorées au cours de la dernière année semblent attribuer pour cela davantage de responsabilité aux politiques gouvernementales.⁵⁶

Plus près de nos préoccupations et comme nous l'avions aussi conclu plus tôt en bivariée, l'analyse multivariée vient confirmer l'existence d'un lien (significatif) entre l'information et l'attribution de responsabilité. Toutes choses étant égales par ailleurs, l'analyse montre que plus un individu tend à être informé, plus il tend à attribuer aux politiques du gouvernement fédéral une responsabilité pour l'évolution des conditions économiques au pays.

L'ensemble de ces analyses confirme l'idée selon laquelle les plus informés attribuent plus de responsabilité que les moins informés, autant pour l'évolution des conditions économiques personnelles que nationales. Au niveau théorique, nous avons défendu cette logique en affirmant que les plus informés étaient davantage capables de saisir les liens entre les décisions prises par les gouvernements et leurs impacts sur les conditions économiques. En parcourant les différents sondages, nous avons pu identifier quelques questions utiles à la vérification de cette affirmation.

Le tableau 10 présente les réponses à la question demandant aux individus s'ils considéraient que les changements apportés par le gouvernement

⁵⁶ Pour le gouvernement en place, il s'agit là d'un point positif. Quand l'économie va mal, les individus semblent avoir tendance à considérer que c'est plus ou moins sa faute. La période de grâce risque cependant d'être de courte durée, car dès que les conditions économiques nationales auront un impact (négatif) sur la situation personnelle des individus, ceux-ci (comme nous venons de le voir) risquent de fortement blâmer le gouvernement.

au système de taxation avaient fait en sorte que leur revenu après impôt (et celui de leur famille) avait augmenté ou diminué.⁵⁷ Parce que c'est la seule dont nous disposions, nous devons malheureusement nous contenter de cette unique question pour démontrer que les individus plus informés sont plus susceptibles d'établir des liens entre les politiques du gouvernement (ou une quelconque décision de sa part) et l'évolution de leur propre situation économique. Les données ne proviennent que d'un seul sondage (celui de 1988) et sont toujours organisées de manière à ce que l'on puisse distinguer les deux groupes. Encore une fois, les individus moins informés sont plus nombreux à répondre qu'ils ne savent pas. La différence entre les deux groupes (6,8 points de pourcentage) est statistiquement significative ($t = 5,040$; $p \leq .001$).

Tableau 10
Perceptions quant à l'impact des changements apportés au système d'imposition sur le revenu après impôt, par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
A augmenté	30,8	34,7
A diminué	25,1	31,3
Est restée à peu près le même	20,3	17,1
Ne sais pas	23,8	17,0

Pour vérifier un peu la même chose, mais cette fois concernant les liens entre les décisions gouvernementales et l'évolution des conditions économiques

⁵⁷ Le libellé exact de la question est: « Le premier juillet de cette année, le gouvernement a modifié le système d'imposition. Pour certaines personnes, les impôts ont diminué. Pour d'autres, ils ont augmenté. Est-ce que ces changements signifient que votre revenu après impôts (et celui de votre famille) a augmenté, ou a diminué? ».

nationales, nous ne disposons guère de plus de questions. En fait, nous en avons deux (une en 1993 et l'autre en 2000), et elles sont très semblables.

La première question (posée en 1993) demandait au répondant d'indiquer son niveau d'accord par rapport à l'affirmation suivante: Le chômage a augmenté à cause de l'Accord de libre-échange.⁵⁸ Le tableau 11 présente les résultats. Encore une fois, nous sommes intéressé par les taux de « ne sais pas ». Comme c'était le cas pour l'exemple que nous venons tout juste de voir, les faiblement informés apparaissent plus nombreux que les autres à avouer leur ignorance. La différence entre les deux groupes (3,9 points) est statistiquement significative ($t = 4,341; p \leq .001$).

Tableau 11
Perceptions quant à l'impact de l'Accord de libre-échange sur le chômage au Canada, par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Fortement d'accord	34,3	32,8
Plutôt en accord	29,1	30,9
Plutôt en désaccord	17,8	19,9
Fortement en désaccord	8,1	9,7
Ne sais pas	10,6	6,7

La seconde question (posée en 2000) est plus générale que la première dans la mesure où elle s'intéresse à l'impact (du même Accord) sur l'ensemble de l'économie canadienne. C'est le même genre de question. On demande à

⁵⁸ Le libellé exact de la question est: « Voici une affirmation à propos de l'Accord sur le libre-échange: ``Le chômage a augmenté à cause de l'Accord canado-américain``. Face à cette affirmation, êtes-vous fortement en accord, plutôt en accord, plutôt en désaccord, fortement en désaccord, ou ne savez-vous tout simplement pas? ».

l'individu d'exprimer son niveau d'accord vis-à-vis l'affirmation selon laquelle, globalement, l'Accord de libre-échange avait été bénéfique pour l'économie du pays.⁵⁹ Les moins informés apparaissent encore une fois plus nombreux à répondre qu'ils ne savent pas. La différence entre les deux groupes (3,3 points) est aussi significative ($t = 2,981$; $p \leq .01$).

Tableau 12
Perceptions quant à l'impact de l'Accord de libre-échange sur l'économie canadienne en général, par niveau d'information

	Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Fortement d'accord	16,9	25,7
Plutôt en accord	38,8	37,2
Plutôt en désaccord	19,7	17,4
Fortement en désaccord	13,3	11,7
Ne sais pas	11,3	8,0

Même avec relativement peu de questions, nous avons pu démontrer que les faiblement informés étaient moins susceptibles d'attribuer de la responsabilité, et ce probablement parce qu'ils sont moins capables de faire les liens entre une quelconque décision gouvernementale et l'évolution des conditions économiques, qu'elles soient personnelle ou nationale. Avec ceci et ce que nous avons vu au sujet de la disponibilité et de la qualité de l'information, nous sommes maintenant prêts à passer à ce qu'il y a de plus intéressant pour nous: l'étude de l'effet de la conjonction de la dimension

⁵⁹ Le libellé exact de la question est: « Êtes-vous fortement d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord, ou fortement en désaccord avec l'énoncé suivant: ``Au total, le libre-échange a été une bonne chose pour l'économie canadienne``? ».

information et responsabilité sur le vote et la politisation des différents types d'information économique. C'est essentiellement le rôle de la prochaine partie.

La politisation des différents types de jugements économiques

La question du vote est centrale à l'étude. Or jusqu'ici, nous n'y avons pas encore touché directement. Les résultats présentés précédemment font en sorte de soutenir le raisonnement théorique que nous avons élaboré. De ce raisonnement, des hypothèses bien précises ont été formulées, et celles-ci doivent être vérifiées. Pour ce faire, nous procéderons à des analyses de régressions logistiques sur l'ensemble de nos données. L'utilisation de ce genre de technique va nous permettre de déterminer la nature et la force des liens entre les différents jugements économiques (personnel et collectif) et le vote des individus appartenant à chacun des deux groupes. À chaque fois, nous procéderons à la simulation de probabilités. Nous regarderons dans quelle mesure, chez chacun des deux groupes, le fait de passer d'un jugement économique très négatif à un jugement très positif affecte la probabilité qu'ont les individus de voter pour le parti sortant.

Le tableau 13 présente les résultats d'une analyse qui intègre les deux types de jugements au sein d'un même modèle. La variable dépendante est le vote pour le parti sortant. L'analyse tient compte de plusieurs variables de contrôle telles l'âge, le sexe, le revenu, la région, l'identification partisane et l'évaluation des chefs. Aussi, parce qu'il a été démontré que l'omission de certaines variables économiques en rapport avec l'espace temporel dans les

analyses portant sur le vote économique pouvait faire en sorte d'engendrer une mauvaise spécification du modèle (Lewis-Beck 1988), nous avons pris soin d'intégrer des variables en rapport avec la dimension prospective de l'économie (une portant sur la condition personnelle et l'autre sur la condition nationale). Le tout débouche sur un modèle très complet qui devrait présenter une image assez juste de la situation.

Le cœur de l'analyse repose sur une série d'interactions avec l'information. Deux variables dichotomiques ont été créées: une pour les moins, et une pour les plus informés.⁶⁰ Les variables interactives sont le résultat de la multiplication des différents jugements économiques par l'une ou l'autre de ces variables dichotomiques d'information. Cette stratégie permet l'estimation de coefficients pour chaque groupe d'individus. Parce qu'ils sont issus d'un même modèle de régression, les coefficients associés aux deux groupes ont l'avantage de pouvoir être comparés entre eux.⁶¹

⁶⁰ Comme tantôt, les individus qui ont affirmé lire les journaux moins de quatre jours par semaine ont été classés dans la catégorie « faible ». Ceux qui ont affirmé lire les journaux entre quatre et sept jours par semaine ont été classés dans la catégorie « élevé ».

⁶¹ Pour savoir si la différence observée entre deux coefficients est significative, il faut ré-estimer un modèle qui tienne compte de la catégorie de référence. En incluant le jugement économique et seulement une des deux variables interactives – par exemple celle pour les plus informés – le modèle compare ce groupe par rapport à la catégorie de référence, ici les faiblement informés. Dans ce nouveau modèle, qui équivaut mathématiquement à l'ancien, le coefficient pour les plus informés fait état de la différence entre le coefficient réel pour ce groupe et celui de la catégorie de référence. Le niveau de signification statistique associé à ce type de coefficient nous informe sur la signification statistique de la différence entre le coefficient du groupe et celui de la catégorie de référence. Parce qu'ils apportent très peu d'informations nouvelles, les tableaux montrant les résultats de la deuxième méthode seront présentés en annexe.

Tableau 13
Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993,
1997 et 2000

Constante	-.539	(.13)	***
Age	.213	(.19)	
Homme	-.054	(.07)	
Revenu	.227	(.11)	**
Atlantique	-.373	(.13)	***
Québec	-.007	(.09)	
Ouest	-.584	(.09)	***
Identification partisane	1.700	(.08)	***
Chefs	4.606	(.17)	***
Information	.169	(.10)	*
Élection 1988	.122	(.10)	
Élection 1993	-1.585	(.11)	***
Élection 1997	-.470	(.09)	***
Personnelle prospective	.060	(.06)	
Nationale prospective	.076	(.06)	
Égocentrique x Information (faible)	.285	(.09)	***
Égocentrique x Information (élevée)	.148	(.08)	*
Sociotropique x Information (faible)	.046	(.09)	
Sociotropique x Information (élevée)	.490	(.08)	***
Pseudo-R ²	.3895		
Pourcentage prédit correctement	82.61		
Log likelihood	-2796.1916		
N	7 125		

* $p \leq .10$; ** $p \leq .05$; *** $p \leq .01$.

Notes: Les chiffres du tableau sont des coefficients de régression logistique avec les erreurs-types entre parenthèses. Le pseudo-R² est celui de Dhrymes (1986) et correspond à $(1 - L1)/L0$, où L0 représente le log likelihood du modèle excluant tout sauf la constante et L1 représente le log likelihood de l'ensemble de modèle (incluant la constante et les toutes les variables). La variable dépendante est le vote pour le parti sortant. Parmi tous les individus inclus dans l'analyse, 32,3% ont affirmé avoir voté pour le parti sortant, et 67,7% ont affirmé le contraire.

Sources: Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000.

Plusieurs variables du modèle atteignent les seuils de signification statistique. Parmi les plus intéressantes, notons l'identification partisane et

l'évaluation des chefs. Comme prévu, les individus qui s'identifient au parti gouvernemental et qui possèdent une évaluation positive du chef de ce parti sont plus susceptibles de voter pour le parti sortant, et ce peu importe l'âge, le sexe, le revenu ou la région habitée. On note aussi la présence d'un lien significatif entre la variable information et le vote pour le parti gouvernemental. Toutes choses étant égales par ailleurs, il semble que plus un individu tend à être informé, plus il tend à donner son appui au parti sortant.

Plus près de nos préoccupations, les résultats indiquent que tous les individus sont susceptibles de voter de manière égocentrique, qu'autant les faiblement que les hautement informés tendent à lier à leur choix électoral leur jugement en rapport avec l'évolution de leurs finances personnelles et la part de responsabilité du gouvernement. L'observation des coefficients des deux groupes (.285 et .148) nous indique que les moins informés sont un tout petit peu plus égocentrique que les plus informés.⁶² Petite, la différence entre les

⁶² Au chapitre théorique, nous avons avoué notre difficulté à déterminer lequel des deux groupes serait le plus susceptible d'être égocentrique. D'un côté, les plus informés auraient pu politiser davantage le type de jugement économique en question parce qu'ils sont plus susceptibles d'attribuer de la responsabilité et qu'il n'y a pas de différence entre les deux groupes quant à la qualité/disponibilité de l'information économique personnelle. D'un autre côté, il est connu que les individus plus informés ont généralement tendance à tenir compte d'un plus grand nombre de considérations au moment de faire un quelconque choix politique. L'accumulation du nombre de considérations (de quelque nature qu'elles soient) fait en sorte de diminuer l'impact relatif de chacune d'elles. Cela se ressent au niveau empirique. Le cas qui nous intéresse ici en est un bon exemple. Dans le modèle global, nous l'avons vu, les moins informés paraissent plus égocentriques que les individus appartenant à l'autre groupe. Or, lorsqu'on estime le même modèle en enlevant la dimension sociotropique, la situation change un peu. Avec un coefficient de .304 (significatif), les plus informés apparaissent maintenant comme les plus égocentriques (les moins informés obtiennent un coefficient de .300, lui aussi significatif). La différence entre les deux groupes s'accroît quand, en plus des considérations économiques collectives, on retire du modèle de régression la variable qui mesure l'évaluation des chefs. Dans ces conditions, les plus informés obtiennent .549 et les moins informés .534. Cela dit, la différence entre les deux groupes (.015) est trop petite pour être significative. Les deux modèles dont nous venons de faire état sont disponibles en annexe (tableau A5 et A6).

deux groupes (.137) n'est pas assez importante pour être statistiquement significative.⁶³

La différence entre les moins et les plus informés est beaucoup plus importante lorsqu'il est question des conditions nationales. En fait, seuls les individus appartenant au groupe des hautement informés lient de manière significative jugement sociotropique et vote. La différence entre les coefficients des moins et des plus informés (.444) – on devait s'y attendre – apparaît très significative ($p \leq .001$).⁶⁴

Maintenant, pour mieux saisir l'impact des différents jugements économiques sur le vote, nous avons choisi de procéder à des simulations. Les simulations que nous avons réalisées permettent d'estimer le changement dans la probabilité d'appuyer le parti sortant, à mesure que les évaluations économiques passent de très négatives à très positives. Pour chaque catégorie de jugement économique, deux séries d'estimations ont été réalisées, une portant sur les individus possédant une information minimale, et une autre portant sur les individus détenant une information maximale.⁶⁵ Les simulations ont été réalisées à partir du modèle multivarié présenté au tableau 13. Dans chaque cas, les caractéristiques individuelles autres que celles servant aux simulations (âge, sexe, revenu, identification partisane, chefs, etc.) ont été maintenues telles quelles.

⁶³ Voir le tableau A7 présenté en annexe pour plus de détails. Aussi, se référer à la note 62 pour une meilleure compréhension.

⁶⁴ Voir le tableau A7 présenté en annexe pour plus de détails. Aussi, se référer à la note 62 pour une meilleure compréhension.

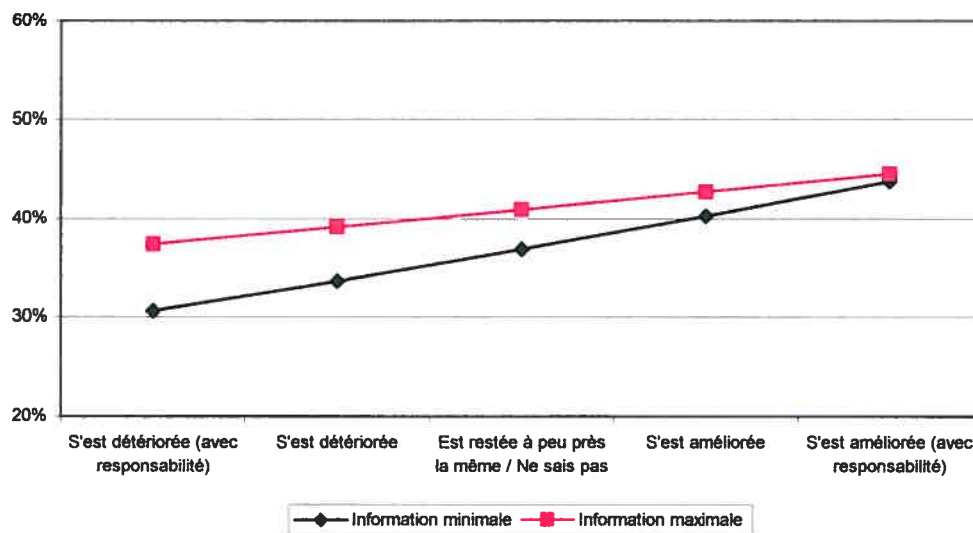
⁶⁵ On entend par niveau minimal d'information un individu qui dit ne jamais lire les journaux et par niveau maximal un individu qui dit lire les journaux tous les jours de la semaine.

Le graphique 1 représente visuellement le fruit des estimations pour le vote égocentrique. L'impact en terme de changement dans la probabilité de voter pour le parti sortant est somme toute assez semblable dans les deux cas. Auprès des individus avec un niveau d'information minimal, on estime que le fait de passer d'une évaluation très négative⁶⁶ à une évaluation très positive⁶⁷ ferait en sorte d'augmenter de 13 points de pourcentage la probabilité de voter pour le parti sortant, la faisant passer de 31% à 44%. L'impact du jugement économique apparaît un peu plus faible auprès des individus avec un niveau d'information maximal. Dans ce groupe, la probabilité de voter pour le parti gouvernemental passe de 37% lors d'une évaluation très négative à 45% lors d'une évaluation très positive, une différence de l'ordre de 8 points de pourcentage.

⁶⁶ Une évaluation très négative signifie que l'individu considère que sa condition économique personnelle s'est détériorée au courant de la dernière année et que les politiques du gouvernement en sont en partie responsable.

⁶⁷ Une évaluation très positive signifie que l'individu considère que sa condition économique personnelle s'est améliorée au cours de la dernière année et que les politiques gouvernementales y ont été pour quelques choses.

Graphique 1
Influence du jugement égocentrique sur la probabilité de voter pour le parti gouvernemental selon le niveau d'information



Source: Tableau 13

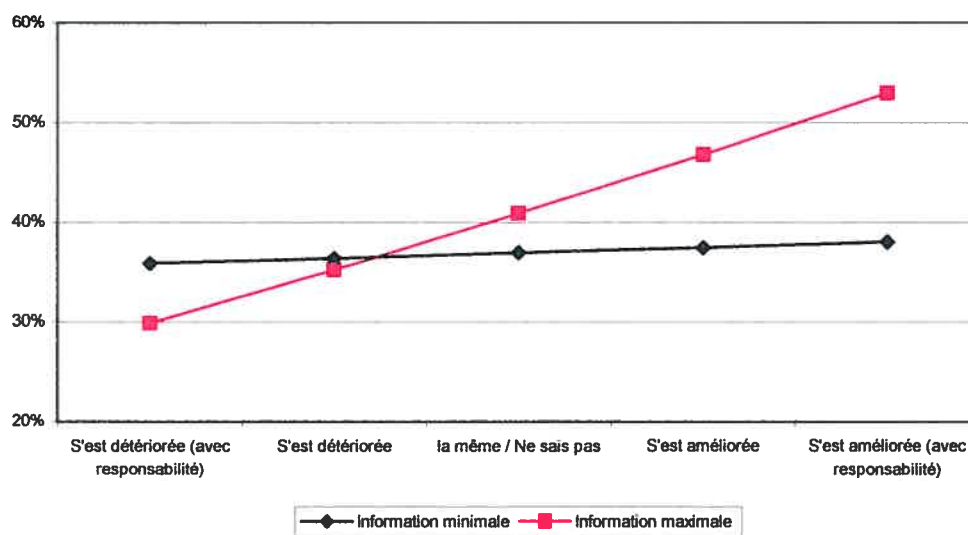
Les résultats des simulations que nous avons réalisées à propos du jugement sociotropique sont quant à eux présentés au graphique 2. Il s'agit toujours de deux séries d'estimations quant à la probabilité de voter pour le parti gouvernemental. Comme dans le cas précédent, nous nous concentrons sur les individus aux deux bouts de l'échelle d'information. La différence que nous avons enregistrée plus tôt entre les deux groupes s'observe très clairement ici. Parmi les individus ayant un niveau d'information minimal, le fait de passer d'une évaluation très négative⁶⁸ à une évaluation très positive⁶⁹ entraîne une hausse de seulement 2 points de pourcentage, faisant passer la probabilité

⁶⁸ Une évaluation très négative signifie que l'individu considère que l'économie canadienne s'est détériorée au courant de la dernière année et que les politiques du gouvernement en sont en partie responsables.

⁶⁹ Une évaluation très positive signifie que l'individu considère que l'économie canadienne s'est améliorée au cours de la dernière année et que les politiques gouvernementales y sont pour quelques choses.

d'appuyer le parti sortant de 36% à 38%. L'impact est beaucoup plus important parmi les individus avec un niveau d'information maximal. Dans ce groupe, la probabilité de voter pour le parti gouvernemental passe de 30% à 53%, une hausse qui totalise pas moins de 23 points de pourcentage.

Graphique 2
Influence du jugement sociotropique sur la probabilité de voter pour le parti gouvernemental selon le niveau d'information

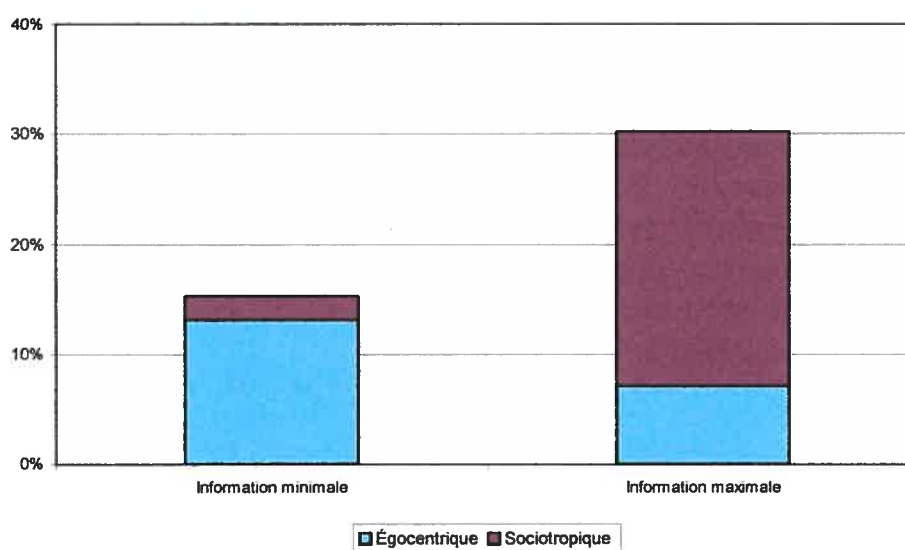


Source: Tableau 13

Réalisé à partir des données des différentes simulations, le graphique 3 nous montre l'impact total cumulé des deux jugements économiques, mesuré en terme de changements dans la probabilité de voter pour le parti sortant lorsqu'on passe d'une extrémité à l'autre sur les variables économiques. Parce qu'ils sont en mesure de lier et de combiner les deux types de jugements économiques à leur choix politique, c'est chez les individus avec un niveau maximal d'information que l'impact du vote économique paraît le plus fort. En

fait, l'impact du vote économique en terme de probabilité passe du simple (15 points) au double (31 points de pourcentage) selon que le niveau d'information des individus soit minimal ou maximal.

Graphique 3
Impact cumulé de l'influence des deux jugements économiques sur les changements dans la probabilité de voter pour le parti sortant, selon le niveau d'information



L'ensemble des résultats présentés jusqu'ici permet la confirmation des trois hypothèses. En effet, les analyses montrent (1) que les individus plus informés sont plus susceptibles de voter de manière sociotropique, (2) que tous les individus (peu importe leur niveau d'exposition à l'information) sont susceptibles de voter de manière égocentrique, et (3) que le vote économique global est plus fort chez les individus plus informés. Voilà pour la tendance générale. Maintenant regardons les élections une à une.

Des variations selon les contextes

Nous avons reproché à toutes les études qui se sont intéressées à l'information (ou à tout concept y étant relié) et la politisation des évaluations économiques de n'avoir observé la relation qui nous intéresse que dans des contextes économiques bien particuliers en ayant recours à des données provenant d'un seul sondage.⁷⁰ Afin de dégager une tendance générale, un portrait plus global de la situation, la nécessité d'étudier la relation sur une période plus longue a été soulignée. C'est précisément ce qui a été fait jusqu'ici.

Maintenant, nous proposons d'aborder distinctement nos différents sondages. Nous l'avons vu, les écrits sont contradictoires quant au groupe le plus susceptible de politiser l'un ou l'autre des jugements économiques. L'incongruité des résultats peut provenir de deux sources: soit de variation dans les méthodologies, soit de réelles variations en fonction des contextes. Parce que nous sommes en mesure d'observer avec la même méthodologie la relation « information / jugements économiques » dans différents contextes politiques et économiques, l'hypothèse de la variation selon les contextes peut, pour la première fois, être vérifiée ici.⁷¹

Le tableau 14 présente notre dernier modèle en quatre analyses distinctes, une pour chaque élection depuis 1988. Première constatation: chaque

⁷⁰ Rappelons que Gomez et Wilson (2001) sont les seuls à avoir étudié la relation à deux moments dans le temps, dans deux contextes politico-économiques différents.

⁷¹ Pour vérifier l'hypothèse de la variation méthodologique comme source de contradiction empirique, il aurait fallu regarder la relation dans un (ou plusieurs) contexte particulier, et faire varier la méthodologie.

élection présente un portrait différent. En 1988 et en 1993, le vote économique est surtout de nature sociotropique. En effet, autant les moins que les plus informés semblent lier le jugement à propos de l'évolution des conditions économiques nationales au vote. Les deux autres élections présentent quant à elles un portrait quelque peu différent. À la manière de Weatherford (1983), l'élection de 1997 laisse sous-entendre une dynamique d'échange entre le vote égocentrique et le vote sociotropique à mesure que les individus passent de moins à plus informés. La plus récente des élections (celle de 2000) paraît plutôt typique puisqu'elle ressemble passablement au pattern global dégagé de l'analyse de toutes les données: les deux groupes votent égocentrique, et seuls les plus informés lient jugement sociotropique et choix électoral.

Tableau 14
Analyse du vote pour le parti gouvernemental pour les élections de 1988, 1993, 1997 et 2000

	1988	1993	1997	2000
Constante	-.994 (.25) ***	-1.912 (.24) ***	-.896 (.23) ***	-.568 (.24) **
Age	-.075 (.35)	.106 (.42)	.165 (.38)	.440 (.39)
Homme	.054 (.14)	-.174 (.15)	-.118 (.13)	.075 (.14)
Revenu	.948 (.25) ***	.203 (.26)	.135 (.22)	-.162 (.23)
Atlantique	-.081 (.28)	-.218 (.28)	-.851 (.27) ***	-.269 (.25)
Québec	.289 (.17)	-.185 (.20)	-.084 (.17)	-.027 (.18)
Ouest	-.342 (.17) **	-.218 (.18)	-.765 (.16) ***	-.744 (.17) ***
Identification partisane	1.400 (.19) ***	1.433 (.16) ***	1.946 (.15) ***	1.900 (.19) ***
Chefs	3.929 (.31) ***	6.143 (.47) ***	4.226 (.32) ***	4.855 (.32) ***
Information	.266 (.20)	-.014 (.22)	.109 (.20)	.284 (.20)
Personnelle prospective	.040 (.12)	-.091 (.13)	.127 (.11)	.152 (.12)
Nationale prospective	.178 (.12) •	-.116 (.13)	.190 (.12) •	.056 (.12)
Égocentrique x Information (faible)	.238 (.20)	.046 (.17)	.454 (.19) **	.487 (.23) **
Égocentrique x Information (élevée)	.092 (.14)	.260 (.17) •	-.084 (.15)	.439 (.22) **
Sociotropique x Information (faible)	.373 (.19) **	.300 (.17) *	-.143 (.20)	-.116 (.19)
Sociotropique x Information (élevée)	.424 (.15) ***	.401 (.18) **	.483 (.17) ***	.564 (.19) ***
Pseudo-R ²	.3313	.3259	.3573	.3969
Pourcentage prédit correctement	80.38	87.58	80.28	82.08
Log likelihood	-680.26657	-619.85751	-750.28229	-703.77924
N	1 415	2 267	1 736	1 707

• $p \leq .15$; * $p \leq .10$; ** $p \leq .05$; *** $p \leq .01$.

Notes: Les chiffres du tableau sont des coefficients de régression logistique avec les erreurs-types entre parenthèses. Le pseudo-R² est celui de Dhrymes (1986) et correspond à $(1 - L1)/L0$, où L0 représente le log likelihood du modèle excluant tout sauf la constante et L1 représente le log likelihood de l'ensemble de modèle (incluant la constante et les toutes les variables). La variable dépendante est le vote pour le parti sortant. En 1988, 46,9% des individus inclus dans l'analyse ont affirmé avoir voté pour le parti sortant, et 53,1% ont affirmé le contraire. Les proportions sont de 13,7% et 86,3% en 1993, de 37,5% et 62,5% en 1997, et de 39,6% et 60,4% en 2000.

Sources: Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000.

D'élection en election, les plus informés votent toujours de manière sociotropique, et ils sont systématiquement plus sociotropiques que les moins informés. Ces résultats correspondent avec l'essentiel des travaux sur la question.⁷² Il arrive aussi aux plus informés d'être égocentriques. En fait, ils le sont presque la moitié du temps (en 2000 et de justesse en 1993). Parfois seulement sociotropiques et parfois les deux (sociotropiques et égocentriques), les plus informés se distinguent des individus qui appartiennent à l'autre groupe. En effet, les moins informés sont soit l'un ou soit l'autre, soit égocentriques ou sociotropiques, mais jamais les deux en même temps. Ils votent en fonction de leur condition personnelle en 1997 et en 2000, et en fonction des conditions économiques nationales en 1988 et en 1993. Tous les résultats font en sorte de confirmer nos trois hypothèses parce que (1) les individus plus informés votent systématiquement plus sociotropique, (2) tous les individus votent de manière égocentrique (à un moment ou un autre), et (3) le vote économique global est toujours plus important chez les individus plus informés.

Le groupe le plus susceptible de politiser l'expérience personnelle varie selon les élections de manière à donner raison aux deux écoles de pensée identifiées à partir des écrits. En 1997 et 2000, les moins informés sont plus égocentriques que les plus informés, comme l'ont trouvé Weatherford (1983),

⁷² Les écrits sont assez clairs en ce qui concerne la politisation des perceptions à propos des conditions économiques nationales. En fait, seule l'étude de Gomez et Wilson (2001) présente sur ce point des résultats contradictoires. Les auteurs trouvent que les plus sophistiqués sont moins susceptibles de voter en fonction de l'évolution des conditions économiques nationales.

Delli Carpini et Keeter (1996) et Mondak, Mutz et Huckfeldt (1996). En 1993, c'est l'inverse, ce qui donne raison à Abramowitz, Lanoue et Ramesh (1988), Mutz (1993; 1994) et Gomez et Wilson (2001).

Maintenant, pourquoi observons-nous autant de variation? Probablement parce que chaque élection est particulière. Les deux premières sont, chacune à leur manière, des élections de nature plus économique. En 1988, la question de l'Accord sur le libre-échange est centrale (Johnston, Blais, Brady et Crête 1992). À ce moment précis, on pourrait penser que les médias auraient eu tendance à parler davantage d'économie et à surtout mettre l'accent sur l'économie au niveau national, sur les conséquences de la signature de l'Accord sur l'économie canadienne dans sa globalité. La forte médiatisation du moment a très probablement fait en sorte de faciliter l'accès à l'information macroéconomique pour les moins informés, et par le fait même la politisation du jugement sociotropique.

En 1993, l'histoire est un peu différente. Le pays est en période de récession. Il est évident que l'économie va mal et tout le monde s'en rend compte, même les moins informés. À ce moment précis, il est vraisemblable que le vote sociotropique des moins informés puisse s'expliquer par le haut niveau de certitude face à l'évolution des conditions économiques nationales.

Le tableau 15 compare les perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales lors de l'élection de 1993 avec celles

des autres élections (1988, 1997 et 2000).⁷³ En 1993, les individus qui affirment que l'économie canadienne s'est détériorée au cours de la dernière année sont très nombreux (61,5% et 63,4%). Pour la plupart des gens, il ne semble faire aucun doute que les conditions économiques collectives se sont dégradées. Comparativement aux autres élections, les individus qui affirment que l'économie canadienne est restée à peu près la même ou qui avouent n'avoir aucune idée de l'évolution des conditions économiques sont beaucoup moins nombreux en 1993.⁷⁴

Tableau 15
Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques nationales en 1993 et aux autres élections, par niveau d'information

	1993		Autres	
	Information		Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
S'est améliorée	6,9	7,6	31,3	41,7
S'est détériorée	61,5	63,4	16,8	13,8
Est restée à peu près la même	29,7	27,9	46,9	41,5
Ne sais pas	2,0	1,1	5,1	2,9

Aussi, fait intéressant: les différences entre les deux groupes quant à la qualité ou la certitude de l'information sociotropique sont très minimales en 1993. Tandis que les différences entre les deux groupes sont significatives dans

⁷³ Le libellé exact de la question est: « L'économie canadienne s'est-elle [selon vous] améliorée, détériorée, ou est-elle restée à peu près la même depuis un an? ».

⁷⁴ Pour plus de détails sur la comparaison de 1993 avec les autres élections, voir le tableau A2 en annexe.

les autres élections,⁷⁵ les écarts diminuent et perdent de leur signification statistique en 1993. Ce phénomène s'explique probablement par la surprenante clarté, pour tous les groupes, de l'évolution de la condition économique canadienne. Les moins informés demeurent néanmoins toujours plus nombreux à affirmer que la condition économique nationale est restée à peu près la même (1,8 point de pourcentage; $t = 1,189$; n.s.) et plus nombreux à avouer leur ignorance (0,9 point de pourcentage; $t = 2,330$; n.s.).

La très évidente évolution des conditions économiques en 1993 est aussi probablement ce qui explique, au même moment, l'importante attribution de responsabilité. Le tableau 16 montre que, comparativement aux autres élections, les individus ont été beaucoup plus nombreux à penser que les politiques du gouvernement fédéral ont pu jouer un rôle dans l'évolution des conditions économiques nationales en 1993.⁷⁶

⁷⁵ Les moins informés sont significativement plus nombreux à affirmer que la condition économique nationale est restée à peu près la même (5,4 points de pourcentage; $t = 5,241$; $p \leq .001$) et significativement plus nombreux à avouer ne pas savoir (2,2 points de pourcentage; $t = 5,242$; $p \leq .001$).

⁷⁶ Le libellé exact de la question est: « Les politiques du gouvernement fédéral ont-elles amélioré l'économie canadienne, l'ont-elles détériorée, ou n'ont-elles pas changé grand-chose? ».

Tableau 16
Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution
rétrospective des conditions économiques nationales en 1993 et aux autres
élections, par niveau d'information

	1993		Autres	
	Information		Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Oui (Amélioration / Détérioration)	45,2	53,1	27,9	33,8
Non (N'ont pas changé grand-chose)	48,7	44,3	66,6	63,0
Ne sais pas	6,1	2,6	5,5	3,3

Dans les autres élections, le niveau d'attribution est de 27,9% et 33,8%, selon qu'il soit question des individus faiblement ou hautement informés. En 1993, les proportions passent à 45,2% et 53,1%, respectivement. Non négligeables, les différences sont de l'ordre de 17,3 et 19,3 points de pourcentage (selon le groupe) entre l'élection qui nous intéresse et les autres. Ce phénomène (l'importance du niveau d'attribution) et – comme nous venons de le voir – la clarté à propos de l'évolution des conditions économiques collectives est probablement ce qui explique la « sociotropisation » du vote lors de l'élection de 1993.

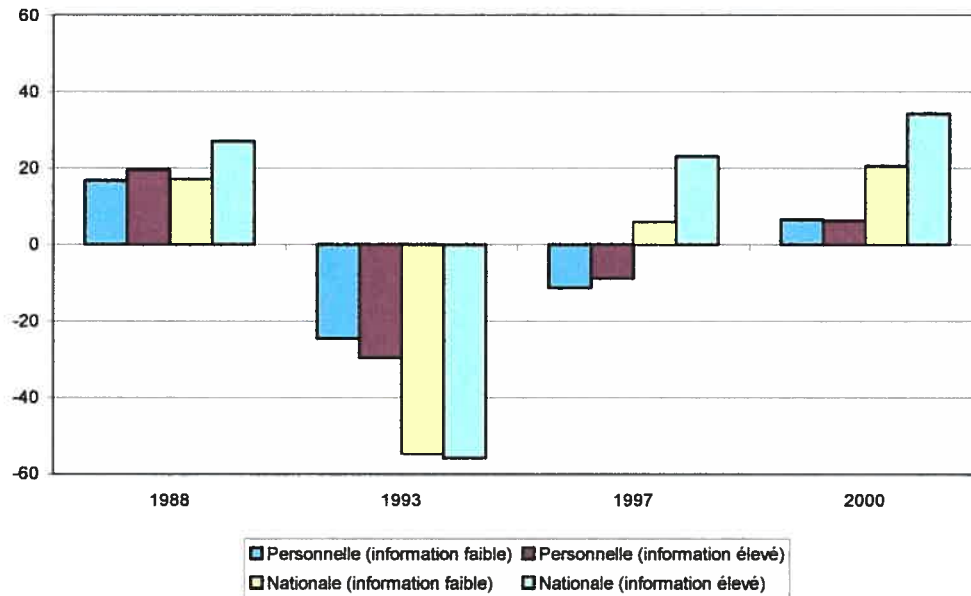
Les élections de 1997 et de 2000 nous paraissent quant à elles un peu plus normales, à tout le moins du point de vue économique. Les deux portraits sont très comparables, mis à part l'absence totale de vote égocentrique chez les plus informés en 1997. Selon nous, cette dernière distinction pourrait s'expliquer par une sorte de dissonance entre les perceptions économiques personnelle et nationale.

Le graphique 4 illustre, pour chaque élection et chaque niveau d'information, l'ampleur de la différence entre le pourcentage de gens qui ont affirmé que l'économie (personnelle ou nationale) s'est améliorée au cours de la dernière année et le pourcentage de gens qui ont affirmé le contraire, que l'économie s'est détériorée.⁷⁷ Un résultat positif signifie que la majorité des individus considère que l'économie s'est améliorée. Un résultat négatif signifie l'inverse, que la majorité des individus considère que l'économie s'est détériorée.⁷⁸

⁷⁷ Les données proviennent des tableaux A1 et A2 présentés en annexe. Les calculs ne tiennent pas compte de ceux qui ont répondu « Est restée à peu près la même » et « Ne sais pas ». Les deux libellés sont: « Votre situation financière s'est-elle améliorée, détériorée, ou est-elle restée à peu près la même depuis un an? » et « L'économie canadienne s'est-elle [selon vous] améliorée, détériorée, ou est-elle restée à peu près la même depuis un an? ».

⁷⁸ L'ampleur fait état du rapport entre la proportion d'individus avec une opinion X et la proportion d'individus avec une opinion contraire à X. Une ampleur importante signifie que les individus avec une opinion X sont beaucoup plus nombreux que ceux avec une opinion contraire à X. D'une certaine manière, cela peut aussi être un indice de la clarté, dans la population, de l'évolution des conditions économiques.

Graphique 4
Différences entre le pourcentage de gens qui affirment que l'économie s'est améliorée et le pourcentage de gens qui affirment que l'économie s'est détériorée, par élection et niveau d'information



Source: Tableaux A1 et A2

Le graphique montre que la situation est particulière en 1997. La majorité des individus considèrent que leur situation personnelle s'est détériorée, alors qu'ils sont une majorité à considérer que la situation nationale, elle, s'est améliorée. La dissonance entre les deux types d'information a probablement fait en sorte que les individus plus informés – du moins un bon nombre d'entre eux – ont dû choisir entre voter de manière égocentrique et voter de manière sociotropique. Qu'ils aient opté pour la seconde option n'est pas surprenant si l'on considère que les individus, toutes choses étant égales par ailleurs, tendent à utiliser le contexte le plus pertinent au type d'évaluation politique (Mondak, Mutz et Huckfeldt 1996).

Conclusion

Le raisonnement théorique que nous avons suggéré est simple. Selon le raisonnement proposé au départ, la réponse à la question si l'électeur économique est égocentrique ou sociotropique dépend essentiellement de deux éléments: (1) de la disponibilité des différentes informations économiques et du niveau de certitude face à celles-ci, et (2) de la capacité des individus à attribuer au gouvernement sortant une part de responsabilité pour l'évolution des conditions économiques.

Trois hypothèses ont été déduites du modèle: (1) que les individus plus informés étaient plus susceptibles de voter de manière sociotropique; (2) que tous les individus étaient susceptibles de voter de manière égocentrique; et (3) que le vote économique global devait être plus fort chez les individus mieux informés.

Nous avons estimé que les individus plus informés seraient plus susceptibles de politiser leurs perceptions en rapport avec l'évolution des conditions économiques nationales pour deux raisons. D'abord, parce qu'ils possèdent l'information pertinente, parce qu'ils la considèrent comme fiable et parce qu'ils sont relativement convaincus de sa justesse. Aussi, parce qu'ils sont plus susceptibles d'associer l'information économique à leur conception de la réalité politique, et d'attribuer aux acteurs politiques appropriés la responsabilité des changements dans les conditions économiques nationales.

Pour nous, tous les individus étaient en quelque sorte susceptibles de politiser l'information à propos de l'évolution des conditions économiques personnelles. Ils possèdent tous l'information, elle leur apparaît tous fiable, et ils sont tous convaincus de sa justesse. Aussi, ils sont tous relativement capables de percevoir l'influence des politiques gouvernementales sur leur propre situation économique et d'attribuer une responsabilité.

Finalement, le vote économique global devait être plus fort chez les individus plus informés. D'abord, parce que – contrairement aux moins informés – ceux qui le sont davantage sont en mesure de lier les deux types d'information économique à leur choix politique et de les combiner. Aussi, parce qu'ils sont plus susceptibles d'attribuer une responsabilité, autant pour les conditions économiques personnelles que nationales.

Une série de démonstrations empiriques nous indique que les éléments du modèle que nous avons élaboré tiennent la route. Nous trouvons (1) qu'il n'y a pas de différence entre les plus informés et ceux qui le sont moins quant à la qualité de l'information égocentrique, (2) que les plus informés possèdent une information sociotropique supérieure à celle des moins informés, et (3) que les plus informés attribuent plus de responsabilité que les moins informés, autant pour l'évolution des conditions économiques personnelles que nationales. Nous avons aussi pu démontrer que les plus informés attribuaient plus de responsabilité probablement parce qu'ils étaient davantage capables de saisir les liens entre les décisions prises par les gouvernements et leurs impacts sur les conditions économiques.

Les trois hypothèses fondées sur le modèle ont été confirmées. Les résultats globaux obtenus par le biais d'analyses réalisées sur l'ensemble des données ont montré que tous les individus, peu importe leur niveau d'information, étaient susceptibles de voter de manière égocentrique. Toutes choses étant égales par ailleurs, les simulations ont indiqué que le fait de passer d'une évaluation très négative à une évaluation très positive faisait en sorte d'augmenter la probabilité d'appuyer le gouvernement sortant de 13 points de pourcentage chez les individus avec un niveau d'information minimal, et de 8 points de pourcentage dans le cas d'individus avec une information maximale.

Sur l'ensemble de la période, les plus informés sont les seuls à voter de façon sociotropique de manière significative. Pour ce groupe, nos simulations indiquent une augmentation de 23 points de pourcentage dans la probabilité d'appuyer le parti sortant au moment de l'élection lorsque l'évaluation de l'économie nationale passe de très négative à très positive. La différence entre les deux groupes est importante. Pour les moins informés, l'impact de ce même jugement ne serait que de 2 points de pourcentage, et à toute fin pratique non-significatif.

La somme des résultats démontre une différence entre les deux groupes quant à la nature de leur vote économique, puisque seulement les plus informés politisent (de manière significative) les deux types de jugements, et parce que leur vote économique total est plus fort. En fait, les simulations indiquent que le vote économique global voit son impact passer du simple au double selon que les individus soient très peu ou très informés.

D'autres recherches sont nécessaires pour confirmer le pattern général qui a été dégagé. Aussi, les études futures pourraient s'intéresser au poids relatif des deux types de jugements dans le processus de prise de décision des plus informés, et surtout tenter d'expliquer la prépondérance du vote sociotropique chez ces d'individus. Sur ce point, notre modèle n'était pas en mesure de se prononcer.

Dans une perspective exploratoire, nous avons aussi constaté que la politisation des différents types de jugements économiques variait selon les circonstances. D'élection en élection, les plus informés votent toujours de manière sociotropique, et ils sont systématiquement plus sociotropiques que les moins informés. Quant au groupe le plus susceptible de politiser l'expérience personnelle, il change selon les élections de manière à donner raison à chacune des deux écoles de pensée. D'autres études, données, élections et pays sont nécessaires pour confirmer la variation inter-élection, et surtout pour confirmer les explications que nous avons suggérées.

Nous avons proposé deux types d'explication de la variation inter-élection: (1) la question du contexte de l'élection et des enjeux dominants, et (2) la thèse de la dissonance. Celles-ci auraient besoin d'être étudiées plus longuement. Nous avons cherché à comprendre deux choses: pourquoi les faiblement informés ont été sociotropiques au lieu d'égoцентриques en 1988 et 1993, et pourquoi les plus informés n'ont pas été égoцентриques en 1988 et en 1997?

Le cas de 1993 nous apparaît plutôt simple. Les moins informés ont été sociotropiques, probablement parce qu'ils étaient plus certains de l'évolution des conditions économiques nationales, et parce qu'ils étaient plus convaincus que le gouvernement en était responsable.

Pour 1988, nous avons soulevé l'idée que la tendance au sociotropique des moins et des plus informés était due à la présence d'un enjeu économique majeur au moment de la campagne électorale (la question du libre-échange) et au fait que les médias aient mis l'accent sur les conséquences économiques au niveau national. Pour tester l'explication, il faudrait étudier d'autres démocraties en prenant soin d'identifier préalablement le « type » d'élection. Ainsi, nous serions en mesure de constater s'il existe un lien entre les élections correspondant au profil et la tendance à la « sociotropisation ». Nous pourrions aussi regarder dans quelle mesure les individus qui considèrent des enjeux économiques d'envergure nationale comme dominants dans la campagne électorale sont plus susceptibles de voter de manière sociotropique.

Finalement, nous avons aussi proposé une explication pour le cas de 1997. Nous avons suggéré la thèse d'une dissonance entre les deux types de jugements économiques pour rendre compte de l'absence totale de vote égocentrique chez les plus informés. Cela pourrait être vérifié au niveau individuel en regardant simplement dans quelle mesure les plus informés aux prises avec ce genre de conflit sont moins susceptibles que les autres de politiser le jugement égocentrique.

* * *

Le mémoire montre que tous les individus ne politisent pas également les différents types de jugements économiques, qu'il existe là une forme d'hétérogénéité. Dans le processus de prise de décision, le niveau d'exposition à l'information apparaît une variable clé dans la mesure où elle favorise (ou pas) le recours à des considérations en rapport avec l'économie nationale.

Nous apportons également une contribution théorique et empirique aux débats sur le vote économique. D'abord par l'élaboration d'un modèle qui réconcilie les arguments des différentes écoles, ensuite parce que nous avons clarifié le débat en démontrant que la politisation des différents jugements économiques pouvait varier selon certaines circonstances.

Notre recherche confirme aussi l'importance de l'économie dans la politique canadienne. À chacune des élections étudiées, les gouvernements ont systématiquement, d'une manière ou d'une autre, été jugés par des considérations économiques.

Enfin, notre étude vient réaffirmer la pertinence de l'hétérogénéité de l'électorat pour la qualité des choix démocratiques. Nos résultats indiquent que tous les individus (autant les moins que les plus informés) sont en mesure de tenir les élus responsables. Pour accomplir cette tâche, les plus informés apparaissent cependant clairement mieux équipés que les autres par leur propension à la double évaluation. En ayant la plupart du temps presque exclusivement recours à leur expérience personnelle, les moins informés sont plus susceptibles de se tromper. Comme le faisait remarquer Mutz (1992), ils peuvent punir le gouvernement sortant pour une situation économique qui ne se

détérioré pas réellement, ou le récompenser alors que la situation s'est détérioré pour à peu près tout le monde.

Bibliographie

- Abramowitz, A. I., D. J. Lanoue et S. Ramesh. 1988. « Economic Conditions, Causal Attributions, and Political Evaluations in the 1984 Presidential Election ». *Journal of Politics* 50: 848-63.
- Archer, K. et M. Johnson. 1988. « Inflation, Unemployment and Canadian Federal Voting Behavior ». *Canadian Journal of Political Science* 21: 569-84.
- Bem, D. 1967. « Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena ». *Psychological Review* 74: 183-200.
- Benton, M. et P. J. Frazier. 1976. « The Agenda-Setting Function of the Mass Media at Three Levels of Information Holding ». *Communication Research* 3: 261-74.
- Brody, R. A. 1980. « Public Evaluation and Expectations and the Future of the Presidency ». Communication, Conference on the Future of the Presidency.
- Brody, R. A. et P. M. Sniderman. 1977. « From Life Space to Polling Place: The Relevance of Personal Concerns for Voting Behavior ». *British Journal of Political Science* 7: 337-60.
- Campbell, A., P. E. Converse, W. E. Miller et D. E. Stokes. 1960. *The American Voter*. New York: Wiley.
- Chappell, H. W. et W. R. Keech. 1985. « A New View of Political Accountability for Economic Performance ». *American Political Science Review* 79: 10-27.
- Chappell, H. W. et W. R. Keech. 1991. « Explaining Aggregate Evaluations of Economic Performance ». Dans H. Norpoth, M. S. Lewis-Beck et J.-D. Lafay, dir., *Economics and Politics: The Calculus of Support*. Ann Arbor: Michigan University Press.
- Clarke, H. D. et A. Kornberg. 1992. « Support for the Canadian Federal Progressive Conservative Party Since 1988: The Impact of Economic Evaluations and Economic Issues ». *Canadian Journal of Political Science* 25: 29-53.

- Cohen, L. R. et C. J. Uhlaner. 1991. « Participation, Closeness and Economic Voting in the 1960 Presidential Election ». Communication, American Political Science Association, Washington, DC.
- Conover, P. J., S. Feldman et K. Knight. 1986. « Judging Inflation and Unemployment: The Origins of Retrospective Evaluations ». *Journal of Politics* 48: 565-88.
- Conover, P. J., S. Feldman et K. Knight. 1987. « The Personal and Political Underpinnings of Economic Forecasts ». *American Journal of Political Science* 31: 559-83.
- Delli Carpini, M. X. et S. Keeter. 1996. *What Americans Know about Politics and Why It Matters*. New Haven: Yale University Press.
- Downs, A. 1957. *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row.
- Dhrymes, P. J. 1986. « Limited dependent variables ». Dans Z Griliches et M Intriligator, dir., *Handbook of Econometrics*, volume III. North-Holland, Amsterdam, 1567-1631.
- Erbring, L. 1980. « Media Monitoring and Public Opinion Change ». Communication, American Political Science Association, Washington, DC.
- Erikson R. S., M. B. MacKuen et J. A. Stimson. 2000. « Bankers or Peasants Revisited: Economic Expectations and Presidential Approval ». *Electoral Studies* 19: 295-312.
- Eulau, H. et M. S. Lewis-Beck, dir. 1985. *Economic Conditions and Electoral Outcomes: The United States and Western Europe*. New York: Agathon.
- Eyal. C. H. 1981. « The Roles of Newspapers and Television in Agenda-Setting ». *Mass Communication Review, Yearbook* 2. Beverly Hills: Sage.
- Fair, R. 1978. The Effect of Economic Events on Votes for the President ». *Review of Economics and Statistics* 60: 92-107.
- Feldman, S. 1982. « Economic Self-Interest and Political Behavior », *American Journal of Political Science* 26: 446-66.

- Feldman, S. et P. Conley. 1991. « Explaining Explanations of Changing Economic Conditions ». Dans H. Norpoth, M. S. Lewis-Beck et J.-D. Lafay, dir., *Economics and Politics: The Calculus of Support*. Ann Arbor: Michigan University Press, 185-205.
- Fiorina, M. P. 1981. *Retrospective Voting in American National Elections*. New Haven: Yale University Press.
- Fiske, S. T. et S. E. Taylor. 1984. *Social Cognition*. New York: Random House.
- Fournier, P. 2002. « The Uninformed Canadian Voter ». Dans J. Everitt et B. O'Neill, dir., *Citizen Politics: Research and Theory in Canadian Political Behavior*. Oxford University Press, 92-109.
- Fox, W. (et Louis Imbeau). 1999. *Statistiques sociales*. Sainte-Foy: Presses de l'Université Laval.
- Godbout, J.-F. et É. Bélanger. 2002. « La dimension régionale du vote économique canadien aux élections fédérales de 1988 à 2000 ». *Revue canadienne de science politique* 35: 567-88.
- Gomez, B. T. et J. M. Wilson. 2001. « Political Sophistication and Economic Voting in the American Electorate: A Theory of Heterogeneous Attribution ». *American Journal of Political Science* 45: 899-914.
- Guérin, D. et R. Nadeau. 1998. « Clivage linguistique et vote économique au Canada ». *Revue canadienne de science politique* 31: 557-72.
- Haight, T. et R. A. Brody. 1977. « The Mass Media and Presidential Popularity ». *Communication Research* 4: 41-60.
- Haller, B. H. et H. Norpoth. 1997. « Reality Bites: News Exposure and Economic Opinion ». *Public Opinion Quarterly* 61: 555-75.
- Happy, J. R. 1992. « The Effect of Economic and Fiscal Performance on Incumbency Voting: The Canadian Case ». *British Journal of Political Science* 22: 117-30.
- Hewstone, M. 1989. *Causal Attribution*. Oxford: Basil Blackwell.
- Iyengar, S. 1986. « Framing Effects in Politics: The Case of Television News ». Communication, American Psychological Association, Washington, DC.

- Iyengar, S. 1989. « How Citizens Think About National Issues: A Matter of Responsibility ». *American Journal of Political Science* 33: 878-900.
- Johnston, R., A. Blais, H. E. Brady et J. Crête. 1992. *Letting the People Decide: Dynamics of a Canadian Election*. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Kernell, S. 1978a. « Politics and Economic Performance in Modern Industrial Democracies ». *Communication, American Political Science Association*.
- Kernell, S. 1978b. « Explaining Presidential Popularity ». *American Political Science Review* 72: 506-22.
- Key, V. O. 1964. *Politics, Parties, and Pressure Groups*. New York: Crowell. 5^e édition.
- Key, V. O. 1966. *The Responsible Electorate*. New York: Vintage.
- Kiewiet, D. R. 1983. *Macroeconomics and Micropolitics: The Electoral Effects of Economic Issues*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kiewiet, D. R. et D. Rivers. 1985. « A Retrospective on Retrospective Voting ». Dans H. Eulau et M.S. Lewis-Beck, dir., *Economic Conditions and Electoral Outcomes*. New York: Agathon.
- Kinder, D. R. 1981. « Presidents, Prosperity, and Public Opinion ». *Public Opinion Quarterly* 45: 1-21.
- Kinder, D. R. et D. R. Kiewiet. 1979. « Economic Discontent and Political Behavior: The Role of Personal Grievances and Collective Economic Judgments in Congressional Voting ». *American Journal of Political Science* 23: 495-527.
- Kinder, D. R. et D. R. Kiewiet. 1981. « Sociotropic Politics: The American Case ». *British Journal of Political Science* 11: 129-41.
- King, G., M. Tomz et J. Wittenberg. 2000. « Making the Most of Statistical Analyses: Improving Interpretation and Presentation ». *American Journal of Political Science* 44: 347-61.
- Kramer, G. H. 1971. « Short-Term Fluctuations in U.S. Voting Behavior, 1896-1964 ». *American Political Science Review* 65: 131-43.

- Kramer, G. 1983. « The Ecological Fallacy Revisited: Aggregate- versus Individual-level Findings on Economics and Elections, and Sociotropic Voting ». *American Political Science Review* 77: 92-111.
- Kuklinski, J. et D. West. 1981. « Economic Expectations and Voting Behavior in the United States Senate and House Elections ». *American Political Science Review* 75: 436-47.
- Lane, R. E. 1962. *Political Ideology: Why the American Common Man Believes What He Does*. New York: Free Press of Glencoe.
- Lang, G. E. et K. Lang. 1981. « Watergate: An Exploration of the Agenda Building Process ». Dans G. C. Wilhoit et H. deBock, dir., *Mass Communication Review Yearbook 2*. Beverly Hills: Sage.
- Lau, R. R. et D. O. Sears. 1981. « Cognitive Links Between Economic Grievances and Political Response ». *Political Behavior* 3: 279-302.
- Lepper, M. R. et D. Greene. 1978. *The Hidden Costs of Reward*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Lewis-Beck, M. S. 1988. *Economics and Elections: The Major Western Democracies*. Ann Arbor: Michigan University Press.
- Lewis-Beck, M. S. et M. Paldam. 2000. « Economic Voting: An Introduction ». *Electoral Studies* 19: 113-21.
- Lewis-Beck, M. S. et M. Stegmaier. 2000. « Economic Determinants of Electoral Outcomes ». *Annual Review of Political Science* 3: 183-219.
- Mackuen, M. B., R. S. Erickson et J. A. Stimson. 1992. « Peasants or Bankers? The American Electorate and the U.S. Economy ». *American Political Science Review* 86: 597-611.
- Markus, G. B. 1988. « The Impact of Personal and National Economic Conditions on the Presidential Vote: A Pooled Cross-Sectional Analysis ». *American Journal of Political Science* 32: 137-54.
- McAllister, I. 1996. « Leaders ». Dans L. LeDuc, R. G. Niemi et P. Norris, dir., *Comparing Democracies: Elections and Voting in Global Perspective*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- McCloskey, D. N. 1990. *If You're so Smart: The Narrative of Economic Expertise*. Chicago: University of Chicago Press.

- McClure, R. D. et T. E. Patterson. 1976. « Setting the Political Agenda: Print vs. Network News ». *Journal of Communication* 26: 23-28.
- Mill, J. S. [1861] 1962. *Considerations on Representative Government*. Chicago: Henry Regnery.
- Mondak, J. J., D. C. Mutz et R. Huckfeldt. 1996. « Persuasion in Context: The Multilevel Structure of Economic Evaluations ». Dans D. C. Mutz, P. M. Sniderman et R. A. Brody, dir., *Political Persuasion and Attitude Change*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 249-66.
- Mutz, D. C. 1994. « Contextualizing Personal Experience: The Role of Mass Media ». *Journal of Politics* 56: 689-714.
- Mutz, D. C. 1992. « Mass Media and the Depoliticization of Personal Experience ». *American Journal of Political Science* 36: 483-508.
- Mutz, D. C. 1993. « Direct and Indirect Routes to Politicizing Personal Experience: Does Knowledge Make a Difference? ». *Public Opinion Quarterly* 57: 483-502.
- Nadeau, R. et A. Blais. 1993. « Explaining Election Outcomes in Canada: Economy and Politics ». *Canadian Journal of Political Science* 26: 775-90.
- Nadeau, R. et A. Blais. 1995. « Economic Conditions, Leader Evaluations and Election Outcomes in Canada ». *Canadian Public Policy* 21: 212-18.
- Nadeau, R., A. Blais, N. Nevitte et E. Gidengil. 2000. « It's Unemployment, Stupid! Why Perception about the Job Situation Hurt the Liberals in the 1997 Election ». *Canadian Public Policy* 26: 77-94.
- Nadeau, R., R. G. Niemi et T. Amato. 1994. « Expectations and Preferences in British General Elections ». *American Political Science Review* 88: 371-83.
- Nie, N. H. et S. Verba. 1972. *Participation in America*. New York: Harper and Row.
- Norpoth, H. 1996. « The Economy ». Dans L. LeDuc, R. G. Niemi et P. Norris, dir., *Comparing Democracies: Elections and Voting in Global Perspective*. Thousand Oaks: Sage Publications.

- Norpoth, H., M. S. Lewis-Beck et J.-D. Lafay, dir. 1991. *Economics and Politics: The Calculus of Support*. Ann Arbor: Michigan University Press.
- Peffley, M. A. et J. T. Williams. 1985. « Attributing Presidential Responsibility for National Economic Problems ». *American Politics Quarterly* 13: 393-425.
- Popkin, S. L. 1991. *The Reasoning Voter*. Chicago: University of Chicago Press.
- Sanders, D. 1991. « Government Popularity and the Next Election ». *Political Quarterly* 62: 235-61.
- Sanders, D. 1993. « Why the Conservatives Won – Again ». Dans A. King, dir., *Britain at the Polls 1992*. Chatham, NJ: Chatham House.
- Schachter, S. 1964. « The Interaction of Cognitive and Physiological Components of Emotional State ». Dans L. Berkowitz, dir., *Advances in Experimental Social Psychology*. New York: Academic Press.
- Schlozman, K. L. et S. Verba. 1979. *Injury to Insult: Unemployment, Class and Political Response*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schneider, D., A. Hastorf et P. Ellsworth. 1979. *Person Perception*. Reading: Addison-Wesley.
- Sears, D. O. et J. Citrin. 1982. *Tax Revolt: Something for Nothing in California*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sears, D. O. et C. L. Funk. 1990. « Self-interest in Americans' Political Opinions ». Dans J. J. Mansbridge, dir., *Beyond Self-interest*. Chicago: University of Chicago Press, 147-70.
- Sears, D. O. et R. R. Lau. 1983. « Inducing Apparently Self-interested Political Preferences ». *American Journal of Political Science* 27: 222-52.
- Sears, D. O., R. R. Lau., T. R. Tyler et H. M. Allen Jr. 1980. « Self-Interest vs. Symbolic Politics in Policy Attitudes and Presidential Voting ». *American Political Science Review* 74: 670-84.
- Sears, D. O., L. Steck, R. R. Lau et M. T. Gahart. 1983. « Attitudes of the Post-Vietnam Generation toward the Draft and American Military Policy ». Communication, International Society of Political Psychology, Oxford.

- Sigelman, L. et K. Knight. 1985. « Public Opinion and Presidential Responsibility for the Economy: Understanding Personalization ». *Political Behavior* 7: 167-91.
- Sniderman, P. M. et R. A. Brody. 1977. « Coping: The Ethic of Self-Reliance ». *American Journal of Political Science* 21: 501-22.
- Sniderman, P. M., R. A. Brody et P. E. Tetlock. 1991. *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*. New York: Cambridge University.
- Tipton, L., R. Haney et J. Baseheart. 1975. « Media Agenda-Setting in City and State Election Campaigns ». *Journalism Quarterly* 52: 15-22.
- Tufte, E. R. 1978. *Political Control of the Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Weatherford, M. S. 1983. « Economic Voting and the “Symbolic Politics” Argument: A Reinterpretation and Synthesis ». *American Political Science Review* 77: 158-74.
- Weiner, B. 1985. « Spontaneous Causal Search ». *Psychology Bulletin* 97: 74-94.
- Weiner, B., I. Frieze, A. Kukla, L. Reed, S. Rest et R. M. Rosenberg. 1972. « Perceiving the Causes of Success and Failure ». Dans E. E. Jones et al., dir., *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Wolfinger, R. E. et S. J. Rosenstone. 1980. *Who Votes?*. New Haven: Yale University Press.
- Zaller, J. 1992. *The Nature and Origins of Mass Opinion*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zanna, M. P., E. C. Klosson et J. M. Darley. 1976. « How Television News Viewers Deal with Facts that Contradict their Beliefs: A Consistency and Attribution Analysis ». *Journal of Applied Social Psychology* 6: 159-76.

Annexe

Tableau A1
Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques
personnelles, par élection et par niveau d'information

	1988		1993		1997		2000	
	Information		Information		Information		Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
S'est améliorée	39,6	39,5	23,9	22,7	19,1	18,5	26,5	25,0
S'est détériorée	22,9	20,0	48,4	52,3	30,4	27,3	20,0	18,8
Est restée à peu près la même	35,0	38,9	26,7	24,6	50,2	53,6	52,5	55,4
Ne sais pas	2,5	1,5	1,0	0,4	0,3	0,6	1,0	0,7

Tableau A2
Perceptions quant à l'évolution rétrospective des conditions économiques
nationales, par élection et par niveau d'information

	1988		1993		1997		2000	
	Information		Information		Information		Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
S'est améliorée	29,9	38,7	6,9	7,6	27,8	40,7	36,5	46,8
S'est détériorée	12,8	11,6	61,5	63,4	21,9	17,6	16,0	12,5
Est restée à peu près la même	51,2	45,5	29,7	27,9	45,4	39,3	43,5	38,8
Ne sais pas	6,1	4,2	2,0	1,1	4,9	2,5	4,0	1,9

Tableau A3
Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution
rétrospective des conditions économiques personnelles, par élection et par
niveau d'information

	1988		1993		1997		2000	
	Information		Information		Information		Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Oui (Amélioration / Détérioration)	22,1	29,2	40,3	50,8	26,3	31,3	14,5	15,2
Non (N'ont pas changé grand-chose)	71,6	66,8	55,7	47,2	70,6	66,7	83,9	83,2
Ne sais pas	6,3	4,0	4,0	1,9	3,1	2,0	1,5	1,5

Tableau A4
Perceptions quant au rôle des politiques gouvernementales sur l'évolution
rétrospective des conditions économiques nationales, par élection et par
niveau d'information

	1988		1993		1997		2000	
	Information		Information		Information		Information	
	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>	<i>Faible</i>	<i>Élevée</i>
Oui (Amélioration / Détérioration)	37,0	43,3	45,2	53,1	22,0	29,1	23,7	26,3
Non (N'ont pas changé grand-chose)	55,2	51,6	48,7	44,3	73,7	69,1	72,1	71,3
Ne sais pas	7,8	5,1	6,1	2,6	4,4	1,9	4,2	2,4

Tableau A5
Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993,
1997 et 2000

Constante	-555	(.13)	***
Age	.213	(.18)	
Homme	.002	(.07)	
Revenu	.279	(.11)	**
Atlantique	-385	(.13)	***
Québec	.019	(.09)	
Ouest	-.591	(.08)	***
Identification partisane	1.736	(.08)	***
Chefs	4.695	(.17)	***
Information	.272	(.09)	***
Élection 1988	.138	(.09)	
Élection 1993	-1.752	(.10)	***
Élection 1997	-.454	(.09)	***
Égocentrique x Information (faible)	.300	(.09)	***
Égocentrique x Information (élevé)	.304	(.08)	***
Pseudo-R ²		.3842	
Pourcentage prédit correctement		82.56	
Log likelihood		-2822.6208	
N		7 133	

* $p \leq .10$; ** $p \leq .05$; *** $p \leq .01$.

Notes: Les chiffres du tableau sont des coefficients de régression logistique avec les erreurs-types entre parenthèses. Le pseudo-R² est celui de Dhrymes (1986) et correspond à $(1 - L1)/L0$, où L0 représente le log likelihood du modèle excluant tout sauf la constante et L1 représente le log likelihood de l'ensemble de modèle (incluant la constante et les toutes les variables). La variable dépendante est le vote pour le parti sortant. Parmi tous les individus inclus dans l'analyse, 32,3% ont affirmé avoir voté pour le parti sortant, et 67,7% ont affirmé le contraire.

Sources: Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000.

Tableau A6
Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993,
1997 et 2000

Constante	-989	(.11)	***
Age	.265	(.15)	*
Homme	-.073	(.06)	
Revenu	.236	(.09)	**
Atlantique	-.247	(.11)	**
Québec	.083	(.07)	
Ouest	-.501	(.07)	***
Identification partisane	2.482	(.07)	***
Information	.021	(.07)	
Élection 1988	.295	(.07)	***
Élection 1993	-1.351	(.09)	***
Élection 1997	-.150	(.08)	*
Égocentrique x Information (faible)	.534	(.07)	***
Égocentrique x Information (élevé)	.549	(.06)	***
Pseudo-R ²	.2488		
Pourcentage prédit correctement	78.24		
Log likelihood	-4010.4717		
N	8 269		

* $p \leq .10$; ** $p \leq .05$; *** $p \leq .01$.

Notes: Les chiffres du tableau sont des coefficients de régression logistique avec les erreurs-types entre parenthèses. Le pseudo-R² est celui de Dhrymes (1986) et correspond à $(1 - L1)/L0$, où L0 représente le log likelihood du modèle excluant tout sauf la constante et L1 représente le log likelihood de l'ensemble de modèle (incluant la constante et les toutes les variables). La variable dépendante est le vote pour le parti sortant. Parmi tous les individus inclus dans l'analyse, 33,5% ont affirmé avoir voté pour le parti sortant, et 66,5% ont affirmé le contraire.

Sources: Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000.

Tableau A7
Analyse du vote pour le parti gouvernemental aux élections de 1988, 1993,
1997 et 2000

Constante	-0.539	(.13)	***
Age	.213	(.19)	
Homme	-.054	(.07)	
Revenu	.227	(.11)	**
Atlantique	-.373	(.13)	***
Québec	-.007	(.09)	
Ouest	-.584	(.09)	***
Identification partisane	1.700	(.08)	***
Chefs	4.606	(.17)	***
Information	.169	(.10)	*
Élection 1988	.122	(.10)	
Élection 1993	-1.585	(.11)	***
Élection 1997	-.470	(.09)	***
Personnelle prospective	.060	(.06)	
Nationale prospective	.076	(.06)	
Égocentrique	.285	(.09)	***
Égocentrique x Information (élevée)	-.137	(.12)	
Sociotropique	.046	(.09)	
Sociotropique x Information (élevée)	.444	(.11)	***
Pseudo-R ²		.3895	
Pourcentage prédit correctement		82.61	
Log likelihood		-2796.1916	
N		7 125	

* $p \leq .10$; ** $p \leq .05$; *** $p \leq .01$.

Notes: Les chiffres du tableau sont des coefficients de régression logistique avec les erreurs-types entre parenthèses. Le pseudo-R² est celui de Dhrymes (1986) et correspond à $(1 - L1)/L0$, où L0 représente le log likelihood du modèle excluant tout sauf la constante et L1 représente le log likelihood de l'ensemble de modèle (incluant la constante et les toutes les variables). La variable dépendante est le vote pour le parti sortant. Parmi tous les individus inclus dans l'analyse, 32,3% ont affirmé avoir voté pour le parti sortant, et 67,7% ont affirmé le contraire.

Sources: Études sur les élections canadiennes de 1988, 1993, 1997 et 2000.

