

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix – Travail – Patrie

UNIVERSITÉ DE YAOUNDE I

CENTRE DE RECHERCHE ET DE
FORMATION DOCTORALE EN SCIENCES
HUMAINES, SOCIALES ET EDUCATIVES

UNITE DE RECHERCHE ET DE
FORMATION DOCTORALE EN SCIENCES
HUMAINES ET SOCIALES



REPUBLIC OF CAMEROON

Peace – Work – Fatherland

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

POST GRADUATE SCHOOL FOR SOCIAL
AND EDUCATIONAL SCIENCES

DOCTORAL RESEARCH UNIT FOR
HUMAN AND SOCIAL SCIENCES

STYLE DECISIONNEL ET COMPORTEMENT DE VOTE CHEZ LES CAMEROUNAIS

Mémoire de Master en Psychologie soutenu le 27 juillet 2024.

Option : Psychologie Sociale

Par :

FOUWA DJOUSSE Aude

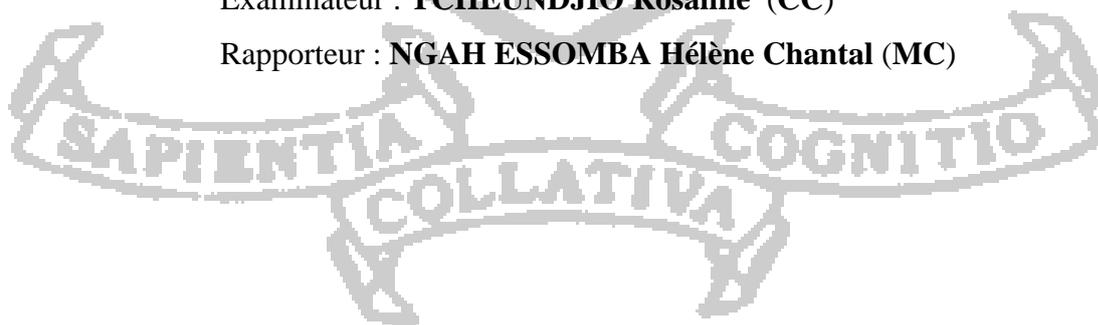
Licenciée en Psychologie

Devant le jury constitué de :

Président : **EBALE MONEZE Chandel (Pr)**

Examineur : **TCHEUNDJIO Rosaline (CC)**

Rapporteur : **NGAH ESSOMBA Hélène Chantal (MC)**



NOTE D'AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à la disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

Par ailleurs, le Centre de Recherche et de Formation Doctorale en Sciences Humaines, Sociales et Educatives de l'Université de Yaoundé I, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

SOMMAIRE	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES ABREVIATION	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES.....	iv
LISTE DES ANNEXES	vii
RÉSUMÉ	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE 1 : PROBLEMATIQUE DE L’ETUDE	6
CHAPITRE 2 : REVUE DE LA LITTERATURE.....	27
CHAPITRE 3 : THEORIES DE REFERENCES.....	44
CHAPITRE 4 : APPROCHE METHODOLOGIQUE DE L’ETUDE	63
CHAPITRE 5 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	84
CHAPITRE 6 : DISCUSSION GENERALE.....	107
CONCLUSION GENERALE.....	119
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	122
TABLE DES MATIERES	141

REMERCIEMENTS

Je tiens avant tout, à remercier le **Pr NGAH ESSOMBA Hélène Chantal**, pour le partage de ses connaissances ainsi que ses multiples conseils durant ce travail de recherche, sa générosité et sa confiance. Je lui suis reconnaissant de m'avoir sensibilisé à un sujet de recherche riche et pertinent et de m'avoir fait réaliser des apprentissages de vie immuables.

Je remercie également tous les **Enseignants du Département de Psychologie** de l'Université de Yaoundé I, pour leurs enseignements et leurs encouragements pendant cette année académique. Mes remerciements vont également à l'endroit de **M. TACHOM WAFFO Boris** qui a été mon tuteur durant ce travail de recherche.

Un merci particulier à mon cher et tendre époux **M. FOFIE ZANGMENE Anicet**, pour son soutien moral, financier, affectif durant la période de réalisation de ce travail.

Je remercie **M. ETOUNDI Fabrice** et toute l'équipe du Laboratoire de Psychologie Sociale pour la réussite de ce mémoire.

Je tiens également à remercier mon beau père **M. TSOGANG Robert Pierre**, pour son encouragement et son amour paternel inlassables.

Mes parents **M. DJOUSSE Etienne** et **KOULONG Odence Marie**, mes frères et sœurs pour leur indéfectible soutien, leur sympathie et leur confiance.

Mes remerciements vont également à l'endroit de tous mes camarades de promotion en l'occurrence **YANDAP Hussein Ali**, **ESSOMBA Liboir Giresse**, **EDOU Kareen**, **YONGANG YATI Adeline**, **NSOM ETOUA Olivia** et **EPANDE NDJABEN Vedel** pour leurs encouragements et leur sens de collaboration.

LISTE DES ABREVIATION

CEDEAO :	Communauté Economique des Etats de l’Afrique de l’Ouest
CEDEF :	Convention du l’Elimination de toute Forme de Discrimination à l’Egard des Femmes
CEI :	Commission Electorale Indépendante
ELECAM :	Election Cameroon
ENP :	Elections Nationales et Provinciales
FSD :	Front National Démocrate
IDEA International :	Institut International pour la Démocratie et l’Assistance Electorale
INSEE :	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
MOEUA :	Mission d’Observation Electorale de l’Union Africaine
MP :	Mouvement Progressiste
OGE :	Organe de Gestion des Elections
PBF:	Peace Building Fund
PDC :	Parti des Démocrates du Cameroun
PNUD :	Programme des Nations Unies pour le Développement
RECEF:	Réseau des Compétences Electorales Francophones
RFP :	Regroupement des Forces Patriotes
TCP :	Théorie du Comportement Planifié
UA:	Union Africaine
UC :	Union Cameroun
UNC :	Union Démocratique du Cameroun
UNDP :	Union Nationale pour la Démocratie et le Progrès
UNESCO :	Organisation des Nations Unies pour l’Education, la Science et la Culture
UPC :	Union des Populations du Cameroun

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : <i>Taux de participation électorale aux élections présidentielles dans quelques pays africains</i>	9
Tableau 2 : <i>Taux de participation aux élections présidentielles et législatives au Cameroun</i>	12
Tableau 3 : <i>Distribution des participants en fonction des caractéristiques sociodémographiques</i>	64
Tableau 4 : <i>Plan de recherche</i>	67
Tableau 5 : <i>Score de consistance interne du style décisionnel rationnel</i>	73
Tableau 6 : <i>Score de consistance interne du style décisionnel intuitif</i>	73
Tableau 7 : <i>Score de consistance interne pour le style décisionnel dépendant</i>	74
Tableau 8 : <i>Score de consistance interne du style décisionnel évitant</i>	74
Tableau 9 : <i>Score de consistance interne du style décisionnel spontané</i>	75
Tableau 10 : <i>Score de consistance interne des normes injonctives</i>	76
Tableau 11 : <i>Score de consistance interne des normes descriptive</i>	76
Tableau 12 : <i>Score de consistance interne du contrôle comportemental perçu</i>	77
Tableau 13 : <i>Score de consistance interne de l'intention</i>	77
Tableau 14 : <i>Score de consistance interne du comportement passé</i>	78
Tableau 15 : <i>Variation des modalités du comportement de vote en fonction du sexe</i>	83
Tableau 16 : <i>Variations des modalités du comportement de vote en fonction du statut socioprofessionnel</i>	84
Tableau 17 : <i>Variations des modalités du comportement de vote en fonction de l'obédience religieuse</i>	86
Tableau 18 : <i>Variations des modalités du comportement de vote en fonction de l'obédience religieuse</i>	86
Tableau 19 : <i>Corrélation entre année de naissance et les modalités du comportement de vote</i>	88

Tableau 20 : <i>Matrice de corrélation entre le style de décision rationnel et le comportement de vote</i>	90
Tableau 21 : Matrice de corrélation entre le style de décision rationnel et le comportement de vote.....	91
Tableau 22 : Matrice de corrélation entre le style de décision intuitif et le comportement de vote	94
Tableau 23 : Matrice de corrélation entre le style de décisionnel dépendant et le comportement de vote.....	95
Tableau 24 : <i>Matrice de corrélation entre le style de décision dépendant et le comportement de vote</i>	97
Tableau 25 : <i>Matrice de corrélation entre le style de décision évitant et le comportement de vote</i>	100
Tableau 26 : Matrice de corrélation entre le style de décision spontané et le comportement de vote.....	102
Tableau 27 : <i>Régression linéaire entre le style de décision spontané et le comportement de vote</i>	103

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : <i>Taux de participation électorale en fonction des régions du monde</i> (Mélançon, 2019).....	6
Figure 2 : <i>Comparaison du taux de participation électorale des pays du RECEF avec la moyenne mondiale</i>	8
Figure 3 : La théorie du comportement planifié. Tiré de « <i>the theory of planned behavior</i> », par I. Ajzen, 1991, <i>Organization Behavior and Human Decision Process</i> , 50, p.182.....	44

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 : Attestation de recherche

ANNEXE 2 : Questionnaire de l'étude

ANNEXE 3 : Autorisation de recherche

RÉSUMÉ

Cette recherche s'intéressait à la participation électorale dans le contexte camerounais. Elle avait pour objectif d'étudier la relation qui existe entre le style décisionnel et le comportement de vote chez les camerounais en âge de voter. Les théories du style décisionnel (Bruce et Scott, 1995) et celle du comportement planifié (Ajzen, 1991) ont servi d'assise théorique à ce travail. Les participants ont été choisis grâce à la technique d'échantillonnage par choix raisonné. L'échantillon était constitué de 350 camerounais en âge de voter soit $n=149$ participants de sexe masculin et $n=201$ participants de sexe féminin. Les données ont été collectées à partir d'un questionnaire composite constitué de l'échelle des styles décisionnels et de l'échelle mesurant le comportement de vote inspiré de la théorie du comportement planifié. Les résultats obtenus après analyse de corrélation et régression ont révélé que le style décisionnel influence le comportement de vote des citoyens camerounais. De manière spécifique, des liens significatifs ont été observés entre le style décisionnel rationnel et l'intention de voter ($r=.113, p<0,001, F=4,83, p<0,001$) et ses modalités à savoir l'attitude vis-à-vis du comportement de vote ($r=.166, p<0,001; F=10,3, p<0,001$), les normes injonctives relatives au comportement de vote ($r=.169, p<0,001; F=11,7, p<0,001$), les normes descriptives relatives au comportement de vote ($r=.213, p<0,001; F=17,0, p<0,001$) et le contrôle comportemental perçu relatif au comportement de vote ($r=.169, p<0,001, F=10,8, p<0,001$). Des liens significatifs sont également observés entre le style décisionnel dépendant et l'attitude ($r=.149, p<0,001; F=8,22, p<0,001$), les normes injonctives relatives au comportement de vote ($r=.100, p<0,001; F=4,27, p<0,001$), et le contrôle comportemental perçu relatif au comportement de vote ($r=.112, p<0,001, F=4,31, p<0,001$). Ces résultats sont discutés à la lumière des travaux antérieurs et des théories de référence qui ont servi de soubassement théorique dans ce travail.

Mots-clés : comportement de vote, élection, style décisionnel, théorie du comportement planifié, participation électorale

ABSTRACT

This research looked at electoral participation in Cameroon. Its aim was to study the relationship between decision-making style and voting behaviour among Cameroonians of voting age. The theories of decision-making style and planned behaviour served as the theoretical basis for this work. Participants were selected using a purposive sampling technique. The sample consisted of 350 Cameroonians of voting age (n=149 males and n=201 females). Data were collected using a composite questionnaire consisting of a decision-making style scale (Bruce & Scott, 1995) and a scale measuring voting behaviour inspired by the theory of planned behaviour (Ajzen, 1991). The results obtained after correlation and regression analysis revealed that decision-making style influences the voting behaviour of Cameroonian citizens. Specifically, significant links were observed between rational decision-making style and intention to vote ($r=.113$, $p<0,001$; $F=4,83$, $p<0,001$) and its modalities, namely attitude towards voting behaviour ($r=.166$, $p<0,001$; $F=10,3$, $p<0,001$), injunctive norms relating to voting behaviour ($r=.169$, $p<0,001$; $F=11,7$, $p<0,001$), descriptive norms relating to voting behaviour ($r=.213$, $p<0,001$; $F=17,0$, $p<0,001$) and perceived behavioural control relating to voting behaviour ($r=.169$, $p<0,001$, $F=10,8$, $p<0,001$). Significant links were also observed between dependent decision-making style and attitude ($r=.149$, $p<0,001$; $F=8,22$, $p<0,001$), injunctive norms relating to voting behaviour ($r=.100$, $p<0,001$; $F=4,27$, $p<0,001$), and perceived behavioural control relating to voting behaviour ($r=.112$, $p<0,001$, $F=4,31$, $p<0,001$). These results are discussed in the light of previous work and the reference theories that served as theoretical underpinnings in this work.

Keywords: voting behaviour, election, decision-making style, theory of planned behaviour, voter turnout

INTRODUCTION GENERALE

En définissant la démocratie comme « le gouvernement du peuple, par le peuple, et pour le peuple », le 16^{ème} président des Etats Unis d'Amérique, Abraham Lincoln posait les bases des principes démocratiques devant régir le fonctionnement d'un Etat moderne. L'avènement de la démocratie semble donc avoir marqué un tournant majeur dans la transformation des sociétés à travers l'implication des populations aux processus électoraux via la participation à l'élection de leurs dirigeants politiques. Le taux de participation électorale constitue un indicateur de la bonne marche ou non d'un pays démocratique. Selon Mélançon (2019), le nombre de pays dans lesquels les citoyens participent aux processus électoraux a augmenté depuis les années 1990. On est passé de 94 pays à 194 pays entre 1970 et 2010 et la population électorale a été multipliée par trois passant d'environ un milliard à environ 3,5 milliards. Les chiffres sur la participation électorale révèlent d'importantes fluctuations dans le temps et en fonction des espaces géographiques. Une analyse des taux de participation électorale par région du monde montre que la participation électorale a augmenté durant les années 1990 et 1945. Elle a ensuite commencé à régresser au début des années 2000 pour finalement chuter entre 2011 et 2019 (Mélançon, 2019). La situation de la participation électorale n'est pas très différente en Afrique qu'en Europe, en Amérique ou en Asie. Deux grandes tendances se dégagent de la participation électorale en Afrique soit une période de croissance du taux de participation et une période de chute du taux de participation (IDEA international, 2018). D'une part on a des taux de participations qui ont augmenté dans un seul pays africains notamment en Guinée Equatoriale où il a été enregistré un taux de participation de 97,97% en 2002 contre 98,41% en 2022. D'autre part, de nombreux pays africains ont connu un déclin de leur taux de participation électorale au fil des années. C'est le cas de la République Centrafricaine dont le taux de participation a chuté depuis les élections de 2011. On est passé d'un taux de participation de 61,21% en 2011 à un taux de participation de 35,25% en 2020. Le Gabon présente une situation similaire avec des taux de participation qui ont considérablement baissé entre 1986 (99,95%) et 2009 (59,46%). En République Démocratique du Congo, les taux de participation des populations durant les quatre dernières élections présidentielles ont évolué en dents de scie comme suit : 74,70%, 66,42%, 68,92%, 67,17% soit respectivement en 2002, 2009, 2016 et 2021. Considéré comme l'Afrique en miniature, le Cameroun connaît également un déclin de taux de participation aux élections présidentielles depuis quelques années. En effet de 1964 à 2004, le taux de participation se

situait au-dessus de 70%, mais a considérablement régressé lors des deux dernières élections notamment celles de 2011 (68,20%) et 2018 (53,85%) (ELECAM, 2011, 2013).

La baisse de la participation électorale engendre de nombreuses conséquences sur le plan politique et social notamment la perte de crédibilité vis-à-vis des élections, l'augmentation du taux d'abstention lors des prochaines échéances électorales, la fustigation du système électoral. Toutes ces conséquences peuvent laisser entrevoir l'existence de certains manquements dans l'application des principes démocratiques. Pour comprendre ce qui explique les fluctuations de la participation électorale mais surtout son déclin, des causes ont été mises en évidence, les mobiles de la faible participation électorale ont été identifiés. Parmi ces causes figurent en bonne place les promesses non tenues, la fraude électorale, la perception que le scrutin est joué d'avance et la désinformation. En regard des conséquences engendrées par le phénomène de faible participation électorale et les enjeux d'une élection, des mesures ont été prises à plusieurs niveaux pour encourager et favoriser la participation des citoyens aux élections. Au Cameroun, plusieurs organisations internationales et nationales travaillent à promouvoir la participation des femmes et des jeunes à la gestion des affaires politiques (PNUD, ONUFEMMES, UNESCO, PEACE BUILDING FUND, Union Africaine). « *Elections Cameroon* » (ELECAM) l'organe en charge de l'organisation, de la gestion et de la supervision de l'ensemble du processus électoral et référendaire au Cameroun collabore avec les associations et les acteurs de la société civile en vue d'éduquer et sensibiliser les citoyens sur le processus électoral.

Le phénomène de participation électorale a mobilisé l'attention de plusieurs chercheurs issus de différentes disciplines à l'instar de la sociologie, les sciences politiques, Droit, philosophie, économie, psychologie. Tous ces chercheurs voulaient comprendre les facteurs qui sous-tendent la participation des individus aux élections d'une part et ce qui explique l'abstention ou la volatilité électorale d'autre part. Ce travail s'inscrivant dans le champ de la psychologie en général, et celui de la psychologie sociale en particulier, l'approche psychosociale sera au cœur de notre analyse. En examinant la littérature en psychologie sociale il ressort que des recherches antérieures ont cherché à identifier les facteurs psychosociaux qui expliquent le comportement de vote (Brooks, 2014 ; Carvalho et al., 2023 ; Dodeine et al., 2020 ; Beye & Hamme, 2019 ; Eloi, 2015 ; Gerstlé, 2017 ; Ivan Issekin, 2020 ; Kucuk & Toklu, 2022). Ces recherches ont souligné le rôle des facteurs tels que les campagnes électorales, l'affaiblissement de la norme injonctive, l'imitation sociale ou l'effet vicariant et le conformisme dans la prédiction du comportement de vote. Tous ces facteurs

mettent l'accent sur le poids des variables externes qui influent sur la prise de décision relative au vote. Cependant, il semble que les mécanismes psychologiques qui sont impliqués dans cette prise de décision ne sont pas très bien connus et décrits. La théorie des styles décisionnels de Harren et al (1978) semble apporter un complément d'information quant à ces mécanismes. Cette théorie stipule que les styles décisionnels adoptés lors d'un choix s'apparentent en soi à des manières spécifiques de penser, d'agir et de réagir dans une situation de prise de décision. A cet effet, ils ont élaboré cette classification : le style rationnel, le style intuitif, le style dépendant, l'influence du centre de décisions sur les styles décisionnels et l'influence du rang dans le noyau familial sur les styles décisionnels. Le style décisionnel pourrait également entraîner des différences dans le modèle de traitement de l'information pour chaque individu (Andersen, 2000 ; Hunt et al, 1989 ; Keegan, 1984 ; Mckenny & Keen, 1974 ; Mitroff, 1983). Chaque style décisionnel correspondrait donc à un type de fonctionnement mental qui lui-même entraîne un traitement spécifique de l'information et donc une prise de décision cohérente avec le style en question. Les considérations théoriques ci-dessus nous ont motivée à étudier la relation qui existe entre les styles décisionnels et le comportement de vote chez les citoyens camerounais.

Ce travail est organisé en deux grandes parties : un cadre théorique et un cadre opératoire. Le cadre théorique comprend trois chapitres : le chapitre premier, le chapitre deuxième et le chapitre troisième. Le cadre opératoire comprend également trois chapitres : le chapitre quatrième, le chapitre cinquième et le chapitre sixième. Le chapitre premier est consacré à la problématique qui met en évidence la situation de la participation électorale dans le monde en général, en Afrique et au Cameroun en particulier. Les causes, les conséquences et les mesures de lutte contre le déclin de la participation électorale sont présentées suivis du contexte théorique et du problème de recherche. Ce chapitre s'achève par une présentation des questions de recherche, des objectifs, de l'intérêt, de la délimitation et du type de l'étude. Le chapitre deuxième intitulé revue de la littérature recense quelques travaux ayant précédé le nôtre et portant respectivement sur le comportement de vote, les styles décisionnels et la relation entre les deux. Le chapitre troisième intitulé théories de référence porte sur la présentation des modèles théoriques de la psychologie sociale susceptibles d'expliquer le comportement de vote : la théorie du comportement planifié et la théorie des styles décisionnels. Le chapitre quatrième est consacré à l'approche méthodologique. Il met en relief la méthodologie qui a été utilisée dans cette étude et justifie les choix y afférents. Le chapitre cinquième est focalisé sur l'analyse et la présentation des résultats. Le chapitre

sixième quant à lui, intitulé synthèse et discussion des résultats, présente les possibilités d'explication de nos différentes hypothèses à partir des travaux antérieurs et des théories de référence.

PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE

Cette première partie de notre travail focalise son attention sur les éléments théoriques importants qui constituent la fondation d'un travail de recherche. Concrètement, il sera question dans cette partie, d'élaborer une problématique sur la base d'un constat empirique et théorique (chapitre premier) ; de présenter une revue de la littérature à travers une synthèse originale des différents travaux déjà effectués sur notre thème (chapitre deuxième) et de mettre en évidence les théories explicatives de notre sujet (chapitre troisième).

CHAPITRE 1 : PROBLEMATIQUE DE L'ETUDE

L'objectif de ce chapitre premier est de présenter les principaux éléments qui ont constitué la base de ce travail. Dans ce chapitre, seront abordés tour à tour le contexte empirique et le contexte théorique. Le contexte empirique mettra l'accent sur l'état des lieux de la participation électorale dans le monde, en Afrique et au Cameroun. Le contexte théorique quant à lui présentera brièvement les facteurs psychosociaux et les théories qui expliquent le comportement de vote. Par la suite seront présentés la question de recherche, les objectifs, l'intérêt, le type de l'étude.

1.1. CONTEXTE EMPIRIQUE

Dans une démocratie représentative, les élections constituent un temps fort de la vie politique, celui où les citoyens sont appelés à choisir entre plusieurs candidats et tendances politiques, après une période de campagne électorale. Alors qu'on devrait s'attendre à la participation au vote de tous citoyens en âge de voter et régulièrement inscrits sur les listes électorales pendant cette période, l'on se rend compte que les taux de participation atteignent difficilement les 100% et parfois sont très bas malgré d'importantes mobilisations effectuées lors des campagnes électorales. Pour saisir l'ampleur de ce phénomène, quelques chiffres sur les taux de participation électorale dans le monde, en Afrique et au Cameroun seront rapportés dans les sections qui suivent afin de rendre compte de la situation relative à la participation électorale. Outre ces statistiques, les causes, les conséquences et les mesures prises pour favoriser la participation électorale seront également abordés dans cette section.

1.1.1. Quelques chiffres sur la participation électorale dans le monde

Le nombre de pays ayant des élections a augmenté de façon significative depuis les années 1990. Les raisons principales de cette augmentation rapide sont la fin de la guerre froide, le renouveau démocratique des pays sous influence soviétique ainsi que l'émergence du multipartisme en Afrique (Mélançon, 2019). Ainsi, de 1970 à 2010, le nombre de pays démocratiques est passé de 94 à 194 et la population électorale a été multipliée par trois, passant d'un peu plus d'un milliard à près de 3,5 milliards d'électorales et d'électeurs. Malgré cette croissance, il demeure quelques pays qui ne sont pas des démocraties, notamment la Chine. Par conséquent, il y a 32 % de la population mondiale qui ne vote pas. Une analyse globale de la situation relative à la participation électorale par région du monde révèle que la

participation électorale s'est accéléré durant les années 1990, surtout en Europe et en Océanie. En Afrique, la participation a augmenté et diminué depuis les années 1950, alors que l'Asie a connu une légère baisse seulement depuis les années 2000. La figure ci-dessous en donne une vue d'ensemble et détaillée des différentes tendances.

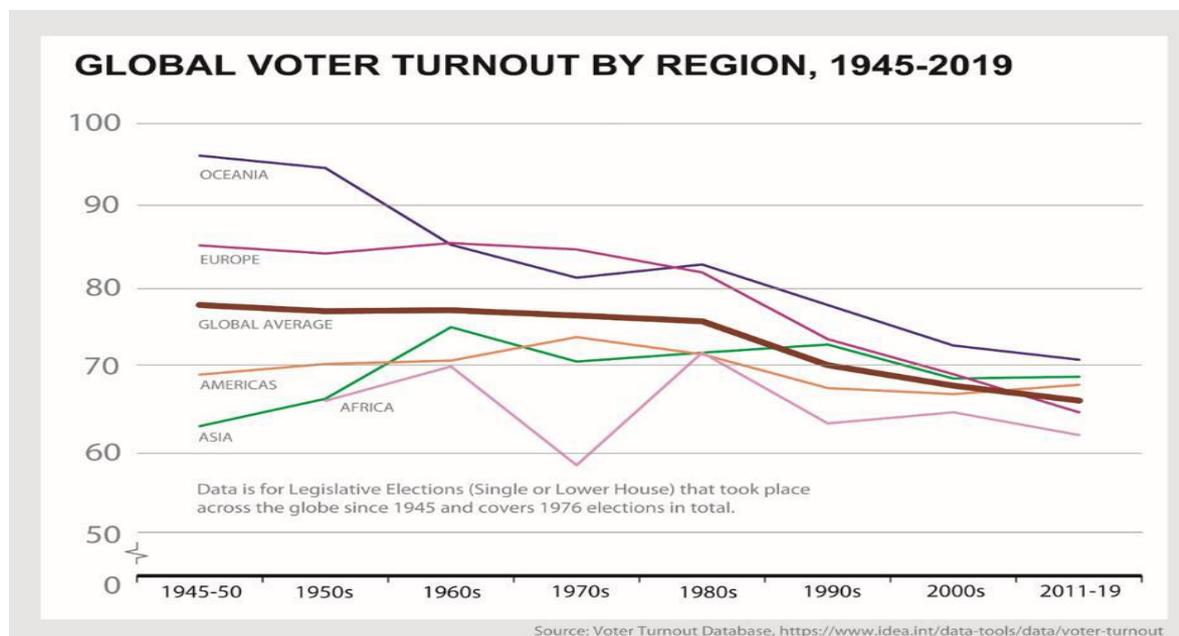


Figure 1. Taux de participation électorale en fonction des régions du monde (Mélançon, 2019)

D'autres chiffres obtenus au niveau des pays où la démocratie est établie depuis des siècles laissent également transparaître des tendances préoccupantes. D'après Muxel (2007), la participation électorale a connu des variations importantes en France et aux États-Unis d'Amérique. En effet, on a enregistré des taux très élevés dans les années 1960, mais elle a commencé à évoluer en dents de scie au fil du temps. En France, on est passé d'un électorat de 28 millions d'électeurs en 1962 à un électorat de 29 millions d'électeurs en 1965. Puis on a atteint un électorat de 44 millions d'électeurs en 2007. Cependant, une baisse de l'électorat a été enregistrée au premier tour de l'élection présidentielle de 2002 avec un taux de participation de 71,6% contre 79,7% au second tour de cette élection comparativement à celle de 1974 (soit 84,2% et 87,3% pour le premier et le second tour), 1965 (soit 84,7% et 84,3% pour le premier et le second tour), 1981 (soit 81,1% et 85,8% pour le premier et le second tour) et 1988 (soit 81,3% et 84,1% pour le premier et le second tour) (Muxel, 2007).

Des tendances un peu similaires se dégagent des chiffres de participation aux élections américaines. En effet, on a enregistré une variation du taux de participation aux élections présidentielles entre 1960 et 2008. Durant cette période, la participation a augmenté en 1961 (62,8%) et en 2008 (63,6%), mais elle a régressé entre 1968 et 2004 passant de 60,9% à

55,3% (Mayaka, 2014). Au Canada, les statistiques rapportées par Blais et Loewen (2011) montrent que la participation électorale des électeurs qui votent pour la première fois a considérablement régressé entre 1960 et 2004. On est passé d'un taux de 70% dans les années 1960, puis à 50% et à 40% dans les années 1980 et 1990 et a atteint 30% en 2004. Pour ces auteurs, cette faible participation des nouveaux électeurs a contribué et continuera de diminuer le taux de participation de l'ensemble de l'électorat. Un rapport de l'Institut International pour la Démocratie et l'Assistance Electorale (2022) a également révélé que la participation électorale (élection présidentielles et législatives) a régressé dans la plupart des pays démocratiques sauf dans ceux où le vote obligatoire est institué (Australie, Belgique, Bolivie, Brésil, Grèce, Suisse, Pays-Bas, Italie, Egypte, Gabon, etc.)

En comparant les taux de participation des pays du Réseau des Compétences Electorales Francophones (organisation internationale de la Francophonie constituée de 33 pays membres dont la Belgique, le Bénin, le Burkina Faso, le Burundi, le Cambodge, le Cameroun, le Canada, le Cap vert, la Côte d'Ivoire, Djibouti, la France, le Gabon, la Guinée, la Guinée Bissau, Haïti, Madagascar, le Mali, le Maroc, la Mauritanie, le Niger, le Québec, la République Centrafricaine, la République de Maurice, la République de Moldavie, la République Démocratique du Congo, la Roumanie, le Rwanda, Sao Tomé-ET- Principe, le Sénégal, le Tchad, le Togo, la Tunisie et l'Union des Comores) à ceux de la moyenne mondiale, on constate que la participation aux élections législatives des pays du RECEF se situait autour de 90 et 80% dans les années 1960-1965 tandis que la moyenne mondiale se situait entre 80 et 70% lors de cette même période. Elle a ensuite régressé à 75% dans les années 1970 et enfin elle a chuté à 60% entre 2011 et 2019 dans la plupart des pays du RECEF soit exactement 30 pays de ce réseau ayant un taux de participation électorale en dessous de la moyenne annuelle (68%). Le graphique ci-dessous donne un aperçu des fluctuations du taux de participation des pays du RECEF comparativement à celui de la moyenne mondiale

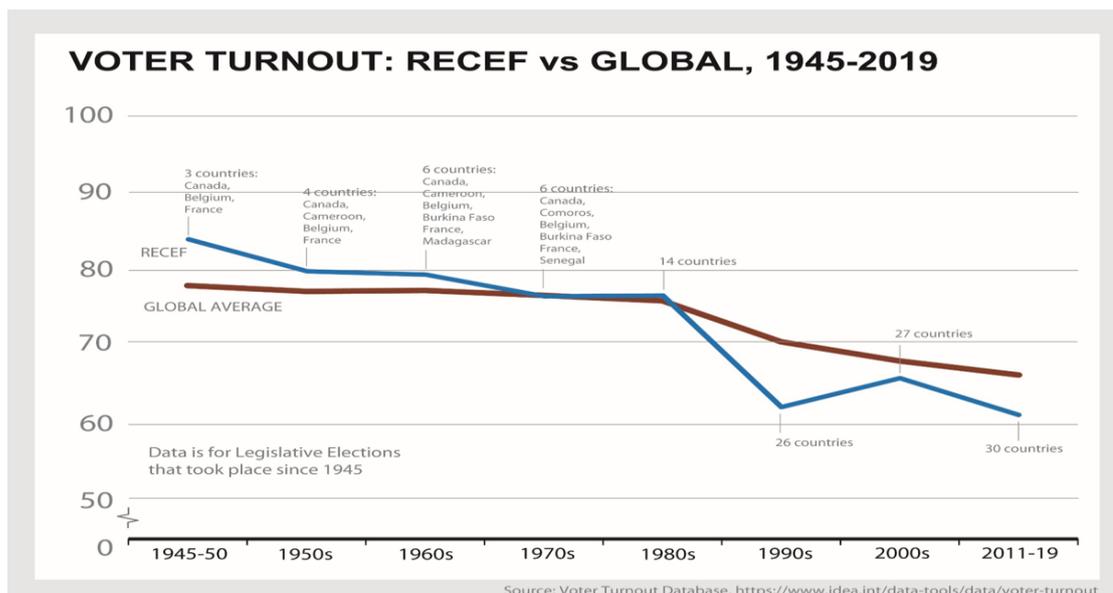


Figure 2. Comparaison du taux de participation électorale des pays du RECEP avec la moyenne mondiale

Source : (Mélançon, 2019)

Ces statistiques que nous venons de rapporter montrent que le phénomène de participation électorale connaît depuis peu des variations importantes. Tantôt on a affaire à une mobilisation importante de l'électorat, tantôt on a affaire à des taux d'abstention importants. Si cette situation semble être le cas de nombreux pays démocratiques à travers le monde, quelle est la couleur que le phénomène prend en contexte africain ?

1.1.2. Situation de la participation électorale en Afrique

Un regard sur les processus politiques et électoraux sur le continent africain montre que la tradition des élections régulières s'est établie quoiqu'ambivalente, en termes de qualité des élections. Il ne fait aucun doute qu'il existe un mélange allant de sondages compétitifs, semi-compétitifs et non compétitifs à travers le continent. Les preuves suggèrent que la compétitivité accrue des élections n'a pas nécessairement conduit à une augmentation de la participation des citoyens aux processus électoraux. Au lieu de cela, des cas de rétrécissement de l'espace démocratique pour la participation des citoyens, de violation des libertés et droits fondamentaux et de baisse de la participation électorale continuent de tourmenter la plupart des pays africains. Plus inquiétant encore est le manque flagrant de participation des jeunes aux processus politiques et électoraux. Selon la Charte africaine de la jeunesse (CAJ), les jeunes sont des personnes âgées de 15 à 35 ans. Par conséquent, avec une population estimée

à 1,3 milliard d'habitants, la population des jeunes représente environ 430 millions de la population africaine (Ezeh & Feyissa, 2020). L'enquête d'Afrobaromètre dans 36 pays africains a noté que 78 pour cent des jeunes croient en la responsabilité civique du vote. Cependant, le jour du scrutin, ce nombre diminue à 65 pour cent de ceux qui ont voté. Par exemple, la Commission électorale indépendante d'Afrique du Sud (CEI) a signalé qu'environ 9,8 millions d'électeurs éligibles ne sont toujours pas inscrits. Parmi eux, environ 6 millions ont moins de 30 ans. Malgré une campagne innovante d'inscription des électeurs et des appels de la CEI et des partis politiques à l'approche du jour des élections lors des élections nationales et provinciales (ENP) en Afrique du Sud de 2019, certains jeunes se sont abstenus car ils considéraient l'exercice comme étant futile (Mumbure, 2019). Des données sur le taux de participation électorale dans le monde, par région et par pays sont régulièrement mises à jour par l'Institut international pour la démocratie et l'assistance électorale. Selon cet institut, le taux de participation électorale connaît également des variations importantes. Elevée vers la fin des années 1990, le taux de participation semble avoir régressé dans certains pays africains tant qu'il connaîtrait une évolution en dents de scie dans d'autres. Quelques tendances sur le taux de participation électorale en Afrique sont présentées dans le tableau 2 ci-dessous

Tableau 1 : *Taux de participation électorale aux élections présidentielles dans quelques pays africains*

Pays	Année et taux de participation						
<i>RCA</i>	2020	2016	2011	2005	1999		
	35.25%	59.01%	61.21%	72.65%	59.14		
<i>Tchad</i>	2021	2016	2011	2006	2001	1996	
	63.37%	65.95%	55.71%	53.08%	61.12%	67.50%	
<i>RDC</i>	2023	2018	2011	2006			
	41.05%	45.40%	59.05%	65.36%			
<i>Guinée</i>	2022	2016	2009	2002			
<i>Equatoriale</i>	98.41%	92.70%	93.35%	97.97%			
<i>Gabon</i>	2016	2009	2005	1998	1993	1986	
	59.46%	44.29%	63.47%	53.83%	88.08%	99.95%	
<i>République du Congo</i>	2021	2016	2009	2002			
	67.17%	68.92%	66.42%	74.70%			
<i>Nigéria</i>	2023	2019	2015	2011	2007	2003	1999
	26.71%	34.75%	43.65%	53.68%	57.49%	69.08%	52.26%

Le tableau 1 présente les tendances du taux de participation aux élections présidentielles dans sept pays africains (la RCA, le Tchad, la RDC, la Guinée Equatoriale, le Gabon, la République du Congo et le Nigéria). Ces pays ont été choisis en raison de leur proximité avec le Cameroun car nous pensons que leurs réalités sont très proches les uns des autres. De ce tableau il ressort deux grandes tendances. D'une part on a un taux de participation qui est resté élevé dans un seul de ces pays. Il s'agit de la Guinée Equatoriale qui présente des taux de participation élevés depuis 2002 (97,97%) jusqu'en 2022 (98,41%). D'autre part on a des taux de participation qui ont régressé au fil du temps. C'est la cas des pays comme la République Centrafricaine qui a enregistré un taux de 72,65% lors des élections de 2005 puis a connu un déclin de sa participation électorale durant celles de 2011, 2015, 2016 et 2020 avec des taux de participation respectifs de 61.21%, 59.01%, 35.25%. C'est également le cas du Gabon où les taux de participation ont fortement régressé au cours des cinq dernières élections présidentielles avec un taux de 99.95% en 1986, 88.08% en 1993, 53.83% en 1998, 63.47% en 2005, 44.29% en 2009 et 59.46%. À côté de ces deux catégories, on peut voir que la variation des taux de participation n'est pas très importante dans certains pays africains dans la mesure où elle y évolue en dents scie. Parmi ces pays, figurent la République du Congo qui a enregistré des taux respectifs de 74,70%, 66.42%, 68.92%, 67.17% durant les élections de 2002, 2009, 2016, 2021. Cette étude se menant au Cameroun, il est important de présenter la situation de la participation électorale dans ce pays afin de rendre compte de la réalité qui y prévaut.

1.1.3. Situation de la participation électorale au Cameroun

Le comportement de vote se décompose en trois modalités : l'inscription sur les listes, le retrait de sa carte d'électeur et le fait de se rendre aux urnes. Pour avoir une idée des différentes tendances de la participation électorale au Cameroun, il sera question de présenter quelques chiffres sur l'inscription sur les listes électorales, le retrait des cartes et le fait de se rendre aux urnes. Dans le cadre des élections du 9 février 2020 (Législatives et Municipales), environ 6 855 240 électeurs soit 47,01% de femmes et 52,9% d'hommes qui inscrits sur le fichier électoral, soit une proportion relativement faible comparativement à la population globale estimée à plus de 24 millions (Mission d'Observation Electorale de l'Union Africaine, 2020). En effet, le corps électoral constitue moins de 30% de la population globale. Ce qui justifie la faible participation de la population à la gestion des affaires politique mise en exergue plus haut. A côté de ce faible engouement pour la politique, il a été rapporté lors des élections législatives et municipales de 2020 qu'une large partie de la population des régions

du Sud-Ouest et du Nord-Ouest n'a pas pu prendre part aux activités liées au vote (inscription, retrait des cartes d'électeurs, se rendre aux urnes) en raison du contexte sécuritaire très volatile qui y prévaut (Mission d'Observation Electorale de l'Union Africaine, 2020).

Au regard de la liste arrêtée pour les élections législatives et municipales de 2020, il semble que les jeunes n'aient pas réagi favorablement aux différentes initiatives d'ELECAM quand on sait que ceux-ci constitue 40% des électeurs sur la liste électorale soit 2 742 096 jeunes inscrits sur le fichier. Or, la pyramide des âges 2015 au Cameroun montre que la jeunesse camerounaise comprise dans la tranche d'âge de 20 à 34 ans est estimée 5 678 096 sur une population totale de 23 298 360. Il apparait ainsi que le taux d'inscription des jeunes sur les listes aurait pu être doublé si ces derniers avaient un réel engouement pour le processus électoral. Un rapport de l'organe en charge des élections au Cameroun révèle que le taux d'inscription sur les listes électorales a augmenté entre 1997 et 2007. On est ainsi passé de 4.036.000 électeurs inscrits en 1997 à 4.570.294 électeurs inscrits en 2002, puis de 4.657.748 d'électeurs en 2004 à 5.067.836 électeurs inscrits en 2007 soit un taux de 1.031.836 nouveaux électeurs inscrits entre 1997 et 2007 (ELECAM, 2011) . L'élection présidentielle du 09 Octobre a mobilisé un électorat de 7.497.279 individus répartis au sein de 24579 bureaux de vote, mais seulement 4.821.601 électeurs ont valablement exprimé leur suffrage le jour fixé pour la circonstance. On a donc enregistré un taux de participation de 65, 42% soit une abstention de près de 2.562.032 d'électeurs préalablement inscrits. Pour ce qui est du retrait des cartes d'électeurs, le rapport général d'ELECAM sur le déroulement du double scrutin législatif et municipal du 30 septembre 2013 rapporte un taux de distribution des cartes d'électeur de 90% soit 5.481.226 cartes produites et seulement 4.939.051 distribuées avec des taux respectifs de 96% pour la région de l'Adamaoua, 81% pour la région du Centre, 97% pour l'Est, 98% pour l'Extrême-nord, 89% pour le Littoral, 96% pour le Nord, 85% pour le Nord-Ouest, 88% pour l'Ouest, 91% pour le Sud et 89% pour la région du Sud-Ouest. Ces chiffres montrent que la production et la distribution des cartes d'électeur sont effectives même si la distribution n'attend pas toujours 100%. Il semblerait donc que certains individus acceptent de s'inscrire sur les listes électorales, mais ne cherchent pas à récupérer leur carte d'électeur. Il se peut aussi que d'autres facteurs notamment les facteurs contextuels soient la cause de ce non retrait des cartes dans la mesure où certaines cartes se retrouvent parfois hors de l'antenne d'ELECAM où le citoyen a été enregistré.

Le tableau 1 ci-dessous donne une vue d'ensemble des taux de participation aux élections présidentielles et législatives entre 2000 et 2020.

Tableau 2 : Taux de participation aux élections présidentielles et législatives au Cameroun

Année	Taux de participation Aux Elections présidentielles	Taux de participation Aux Elections législatives
1964		2.245.751
1965	95.1%	
1970		2.926.224
1973		3.295.005
1975	99.4	
1978		99.2%
1980	99.0%	
1983		99.19%
1984	97.7%	
1988	3.364.090	3.282.884
1990		
1992	71.87%	Environ 4.000.000
2000		
1997	83.10%	2.906.165
2005		
2002		2.882.164
2004	82.23	
2007		64.03%
2010		
2011	68.20%	
2013		76.79%
2018	53.85%	
2020		43.79%

Source : (ELECAM, 2011, 2013, 2018 ; ELECTION GUIDE, 2011)

Le tableau 2 ci-dessus présente les statistiques sur la participation aux élections présidentielles et législatives au Cameroun. Pour ce qui est des élections présidentielles, il transparaît plusieurs tendances. On a d'abord une période durant laquelle le taux de participation était élevé au Cameroun (de 1965 à 1984). En 1965 lors de la toute première élection présidentielle camerounaise, un taux de participation de 95% a été enregistré. Puis on est passé d'un taux de 99,4% en 1975 à un taux de 99,0% à 1980. Enfin en 1984 on a enregistré un taux de 97,7% avant la période de régression. La période allant de 1992 à 2018 se caractérise quant à elle par une baisse de la participation électorale. En effet, en 1992 le taux de participation était de 71,87%. Une légère hausse a été enregistrée entre 1997 (83,10%) et 2004 (82,23%) puis le taux de participation a de nouveau chuté pendant les prochaines élections notamment celle de 2011 (68,20%) celle de 2018 (53,85%).

S'agissant des élections législatives, les tendances sont sensiblement les mêmes que pour l'élection présidentielles. En effet, le paysage politique a connu une importante

mobilisation des populations dans la gestion des affaires de leur pays entre 1964 et 1992. On a enregistré des taux de participation électorale de plus en plus croissant durant cette période. C'est ainsi qu'en 1964 près de 2.245.751 électeurs se sont rendus aux urnes. Lors des élections législatives suivantes le nombre d'électeurs a augmenté avec un total de 2.926.224. Ce nombre d'électeurs a encore augmenté en 1973. Il était de 3.295.005 électeurs. Des taux de participation record ont été atteints entre 1978 et 1990 (autour de 99%). Avec l'arrivée du multipartisme, un vent nouveau souffle sur le paysage politique camerounais avec l'ouverture du jeu politique notamment la création de nouveaux partis politiques (FSD, UNDP, UDC, MP, RFP). Si l'avènement du multipartisme a permis l'introduction de la concurrence sur la scène politique au Cameroun, cela ne s'est pas accompagné d'une augmentation de l'électorat. En effet, le nombre d'électeurs a régressé entre 1997 et 2002 en passant de 2.906.165 à 2.882.164. Entre 2007 et 2020, malgré une légère hausse observée en 2013 (76.79%), la participation électorale a de nouveau connu une baisse significative du taux de participation aux législatives avec des taux respectifs de 64.03% et 43.79%.

1.1.4. Causes et conséquences de la faible participation électorale

1.1.4.1. Causes de la faible participation électorale

La baisse de la participation électorale est un phénomène commun à de nombreuses démocraties. Plusieurs raisons expliquent le déclin de la participation électorale : les promesses non tenues, la fraude électorale, la désinformation, la perception que le scrutin est joué d'avance.

➤ Les promesses non tenues

Tout d'abord, il y a la discordance entre le discours politique et le vécu quotidien des citoyens. Les années 2000 marquent le début d'une ère de croissance économique mondiale sans précédent, tirée notamment par le commerce de biens et services à l'échelle mondiale. Cependant, avec une base industrielle quasi inexistante, la contribution de la plupart des pays africains à ce commerce mondial se limite à l'extraction de matières premières, qui ne crée pas autant d'emplois que le secteur manufacturier. La conséquence est que la croissance rapide du produit intérieur brut (PIB), souvent citée par les dirigeants, ne s'accompagne pas de création d'emplois ni d'amélioration des conditions de vie des populations. C'est donc en partie à cause de cette discordance entre le discours des politiciens et le vécu quotidien des populations que l'on a vu s'installer un sentiment généralisé de méfiance envers les politiciens, ce qui crée à son tour un manque d'engouement à participer aux élections. Dans certains pays comme le Cameroun, les slogans politiques tels que « le septennat des grandes

réalisations » ; « Paul Biya, l'homme des grandes ambitions » ou encore « le meilleur risque » pour l'élection présidentielle de 2018 lors des campagnes électorales suscitent souvent des adhésions massives des populations, mais après 2 ou 3 ans à la tête du pays, les populations se rendent compte qu'il s'agissait de discours creux, car aucun changement n'est perceptible.

➤ **La fraude électorale**

La fraude électorale est également considérée comme un mobile justifiant la faible participation des populations aux élections. Mack-kit (2007) a répertorié les multiples fraudes et irrégularités survenues lors des élections présidentielles et législatives au Cameroun avant le parti unique (1960-1966), pendant le parti unique (1966-1992) et depuis le retour au multipartisme (1992). Selon lui, l'Union Camerounaise (UC) a remporté la majorité des sièges lors de l'élection à l'assemblée nationale du Cameroun 71/100 face à ses adversaires politiques notamment l'Union des populations du Cameroun (UPC 17 sièges sur 100) et le Parti des démocrates du Cameroun (PDC 12/100) en raison du soutien reçu par le gouvernement français. Ainsi, la légitimité du premier président du nouvel Etat indépendant du Cameroun ne reposait pas sur le choix populaire des camerounaises et des camerounais, mais découlait plutôt du décret du 16 Avril 1957 pris en conseil des ministres du gouvernement français et réglementant la mise en place et le fonctionnement des institutions de l'Etat sous tutelle du Cameroun. D'autres stratagèmes tels que l'anticipation des élections, la convocation du corps électoral de manière incongrue, le rejet de certaines candidatures sans raisons valables, la tenue des élections dans des conditions illégales et d'exclusion sont également relevé par Mack-kit (2007).

➤ **La perception que le scrutin est joué d'avance**

Un autre facteur susceptible d'expliquer le déclin de la participation électorale est la perception que le scrutin est joué d'avance. Après des décennies de régimes militaires et de dictatures, le retour à la gouvernance démocratique dans plusieurs pays de la zone CEDEAO a été marqué par un nombre important de scrutins que l'on pourrait qualifier de défallants (Norris, 2014). Il faut noter que dans certains cas, ces élections problématiques étaient dues à un manque flagrant de capacité, mais il faut aussi admettre que dans d'autres cas, elles étaient la conséquence d'administrateurs électoraux ayant fraudé. Quel que soit le cas, l'expérience de ces scrutins non crédibles a abouti à une profonde conviction, dans certaines franges de la population, que les résultats des élections sont décidés dans les palais présidentiels et n'ont aucun lien avec les résultats obtenus dans les bureaux de vote. Avec cette perception de la chose, un nombre croissant d'électorales et d'électeurs considère que la participation aux

élections est une perte de temps et s'abstient d'aller voter. Au Cameroun par exemple après son accession au poste de président de la République du Cameroun, Ahmadou Ahidjo va instaurer le parti unique afin de monopoliser le pouvoir. Jusqu'en 1990, le parti unique sera imposé au Cameroun et les élections seront remportées à chaque fois par le candidat unique notamment Ahmadou Ahidjo élu successivement en 1965, 1970 et 1975 puis son successeur constitutionnel Paul Biya élu en 1984 et 1988 durant le parti unique (Mack-kit, 2007).

➤ **La désinformation**

La désinformation de l'électorat constitue également un facteur de diminution de la participation électorale. La désinformation peut être définie comme « *une série d'informations fausses ou trompeuses créées, présentées et diffusées dans le but d'obtenir un gain économique ou d'induire délibérément en erreur le public et susceptibles de causer un préjudice public* » (Commission européenne, 2018). La confiance dans les processus électoraux est synonyme d'acceptation et de reconnaissance des résultats des élections. Il s'agit d'un élément essentiel pour la légitimité des régimes politiques. Selon Octavian Chesaru, Chef du Service des politiques publiques au sein de l'Autorité électorale permanente de Roumanie, « *Les méthodes de propagande utilisées sont en constante évolution. Les concurrents électoraux ou des tiers intéressés ont recours à des moyens techniques et à des stratégies non traditionnelles pour influencer les électeurs qui ont conduit à la diffusion rapide d'informations fausses ou trompeuses. Ce type d'informations peut influencer la participation au vote et le choix des électeurs. C'est pourquoi les autorités ayant des attributions sur la sphère sont obligées de prendre des mesures pour les combattre.* »

1.1.4.2. Conséquences de la faible participation électorale

La participation électorale est un indicateur crucial de façon dont les citoyens participent à la gouvernance d'un pays démocratique. Une participation élevée est généralement considérée comme un signe de la vitalité de la démocratie tandis qu'une faible participation est associée à l'apathie des électeurs et à une méfiance du processus politique (IDEA, 2018). La décision de ne pas se rendre aux quels que soient les mobiles avancés entraîne un certain nombre de conséquences parmi lesquelles : la perte de crédibilité des élections, l'abstention lors des futures élections et la fustigation du système électoral.

Lorsque les citoyens participent faiblement aux élections, la crédibilité des résultats de ces élections est souvent remise en cause par les observateurs internationaux, les partis politiques de l'opposition et la société civile. Ce qui entraîne une perte de crédibilité vis-à-vis du gouvernement en place et du processus électoral. Au Cameroun, le fait que ce soit le

président de la République qui procède à la nomination des responsables de l'organe en charge des élections (ELECAM) et du président du conseil constitutionnel contribue à renforcer cette perte de crédibilité une fois les résultats publiés. La réélection de Paul Biya candidat à sa propre succession pour la septième fois lors de l'élection du 7 octobre 2018 a suscité beaucoup de polémiques ([https : www.jeuneafrique.com](https://www.jeuneafrique.com)).

Une faible participation électorale peut également contribuer à renforcer l'abstention électorale voir l'augmenter lors des futures échéances électorales. Le fait de voir très peu de personnes se rendre aux urnes entraîne un effet de masse qui amène ceux qui manifestaient le désir d'aller voter à se désengager du processus électoral. Cela est perceptible à travers les taux d'abstention qui sont de plus en plus élevés. Au Cameroun, la hausse de l'abstention lors des cinq dernières élections laisse transparaître l'idée selon laquelle les citoyens ont développé l'habitude de ne plus se rendre aux urnes. Le fait que le président Paul Biya soit au pouvoir depuis le 6 Novembre 1982 et sa réélection à chaque nouvelle élection est un facteur qui pourrait justifier le déclin de la participation électorale au cours des élections de 1997, 2004, 2011 et 2018 avec des taux de participation respectifs de 83.10%, 82.23%, 68.20% et 53.85%. Dans l'optique de limiter les conséquences associées à la faible participation électorale, plusieurs mesures visant à favoriser et à encourager la participation aux élections ont été prises à l'international et au niveau des pays. Dans la section qui suit, nous présentons l'ensemble des mesures prises pour limiter le phénomène de faible participation aux élections dans le contexte camerounais.

1.1.5. Mesures prises pour favoriser la participation électorale

Compte tenu des conséquences qui résultent de la faible participation des populations en âge de voter aux élections (législatives ou présidentielles) et des raisons avancées pour expliquer l'ampleur du phénomène, un certain nombre de mesures ont été prises par le gouvernement Camerounais tant à l'international qu'au niveau local. Nous traitons d'abord des mesures prises à l'international à travers les organismes internationaux et la ratification des conventions internationales ; ensuite nous présenterons les mesures prises au niveau continental ; enfin, les mesures prises par *Elections Cameroon*, organe responsable de l'organisation, du suivi et du déroulement des élections au Cameroun.

1.1.5.1. Mesures prises à l'international pour favoriser la participation électorale

En tant que pays membre du RECEF, le Cameroun est contraint de suivre les orientations de la politique générale de L'Institut international pour la démocratie et l'assistance électorale (IDEA international) est une organisation intergouvernementale ayant

pour mission de soutenir la démocratie durable dans le monde. Pour renverser la tendance de la baisse de la participation électorale et augmenter la confiance des citoyens envers les processus électoraux, il est proposé de réaliser cinq tâches dans le document de politique générale : Renforcer les moyens d'action des organismes de la société civile pour qu'ils puissent jouer leur rôle de sensibilisation et de mobilisation des électrices et des électeurs ; Évoluer vers la politique basée sur les idées, et non sur l'appartenance ethnique ; Renforcer les capacités des médias à informer sur tous les aspects du processus électoral pour mieux éclairer le public ; Encourager les organismes de gestion des élections à communiquer davantage sur leurs activités pour susciter la confiance des candidates, des candidats et des populations ; Créer les conditions nécessaires pour une plus grande participation des femmes et des jeunes dans les processus électoraux.

Le RECEF a également énoncé un certain nombre de recommandations en vue d'encourager la participation électorale. Voici les huit idées proposées, dans l'ordre de préférence des participants à la suite du vote : Intégrer l'éducation civique dans le programme scolaire ; Développer une stratégie nationale pérenne d'éducation à la démocratie ; Mettre en place un cadre légal favorisant une participation électorale inclusive et garantissant les droits électoraux des citoyens ; Développer des partenariats universitaires afin d'obtenir des données fiables sur la participation électorale ; Instaurer le vote obligatoire ; Identifier, éduquer, former et financer les différents acteurs du processus électoral ; Établir un code de conduite électoral pour éviter la désinformation lors des campagnes électorales ; Développer une plateforme pour favoriser l'échange entre les organismes de gestion des élections et les citoyens.

Considérée comme un facteur responsable de la faible participation électorale, la désinformation est désormais combattue sous toutes ses formes, notamment sur les réseaux sociaux. La commission européenne a pris le problème à bras le corps et recommande aux États de prendre les mesures suivantes :

- suivre le circuit de financement de la propagande en ligne afin de réduire les revenus des acteurs mal informés;
- informer les consommateurs des plateformes en ligne de la source et de l'objectif de la diffusion de la publicité qu'ils visualisent;
- limiter les actions pour l'envoi de pourriel (*spam*);
- résilier les faux comptes;
- reprogrammer les moteurs de recherche pour donner la priorité à l'affichage des informations émises par des autorités ou des sources fiables;

- mettre en place des listes « blanches » ou « noires » d'utilisateurs.

1.1.5.2. Mesures prises au niveau africain pour favoriser la participation électorale

Au niveau continental, l'IDEA accompagne les Etats à travers les Organes de Gestion des Elections. Les OGE ne sont pas responsables de la participation électorale, mais ils peuvent travailler à favoriser un environnement propice à maintenir et à augmenter la participation citoyenne en étant un organisme neutre et professionnel, en offrant différentes modalités de vote et en favorisant une éducation civique et démocratique à sa population (IDEA international, 2015). Pour y parvenir, les OGE peuvent également créer des partenariats et développer des stratégies créatives pour mobiliser les électrices et les électeurs. Les tâches d'un OGE sont la détermination de l'éligibilité des électeurs ; la réception et la validation de la désignation des adversaires électoraux (y compris les partis politiques et les candidats) ; la conduite du scrutin lui-même ; le dépouillement et le décompte des voix. Les OGE peuvent également mener des activités relatives à l'inscription des électeurs, à l'éducation civique et des électeurs et au règlement des différends. Dans ce contexte, les OGE ont un mandat formel ou informel de promotion de la participation des jeunes (IDEA international 2014).

Formellement, les obligations L'Union Africaine soutien également le combat de l'IDEA à travers la promotion des élections libres et transparente, la promotion de la démocratie et la surveillance des scrutins lors des élections. À Zanzibar, par exemple, l'OGE a adopté une Politique d'inclusion sociale et du genre (Commission électorale de Zanzibar, 2015) ciblant les femmes, les jeunes et les personnes handicapées. La politique est axée sur l'égalité des chances dans la prise de décision et la dotation des structures en personnel ainsi que sur une participation égale à la gestion des processus électoraux.

1.1.5.3. Mesures prises au Cameroun pour favoriser la participation électorale

Pour faciliter la participation des femmes et des jeunes à la gestion des affaires politiques, la République du Cameroun a ratifié la Convention sur l'Elimination de toutes les Formes de Discrimination à l'Egard des femmes (CEDEF) du 18 Décembre 1979 et la Charte Africaine de Jeunesse en 2007. Par ailleurs, la Constitution du Cameroun consacre l'égalité de tous les citoyens devant la loi (Mission d'Observation Electorale de l'Union Africaine, 2020). Au Cameroun, « *Elections Cameroon (ELECAM)* » est l'organisme indépendant chargé de l'organisation, de la gestion et de la supervision de l'ensemble du processus électoral et référendaire. A ce titre, ELECAM doit tout mettre en œuvre pour que les élections se déroulent dans de bonnes conditions et qu'elles ne soient pas entachées. En tant que l'acteur

principal en matière de sensibilisation et d'éducation civique électorale, ELECAM collabore avec plus de 500 associations et plateformes de la société civile afin de promouvoir le droit de vote de la femme, des handicapés, des jeunes à travers des campagnes de sensibilisation et d'éducation civique. Pour permettre une participation quantitative et qualitative, ELECAM s'est dotée de plusieurs outils de communication : site internet, conception et distribution des brochures, flyers et guide sur les différentes opérations électorales, mise à disposition des textes légaux, mise à disposition d'un numéro vert pour les appels et SMS pour toute recherche d'information, conception de vidéo diffusée pour expliquer la procédure de vote (Mission d'Observation Electorale de l'Union Africaine, 2020).

Dans le but d'accompagner le Cameroun dans la gestion de ses élections en raison des crises sécuritaires auxquelles il fait face et contribuer à la préservation de la paix, le PNUD, l'UNESCO et ONUFEMMES ont conjointement développé et mis en œuvre un projet de « renforcement des capacités des acteurs et appui aux processus électoraux pacifiques et à la cohésion sociale au Cameroun », financé par le *Peace Building Fund* (PBF). Ce projet qui a permis de toucher directement 5550 personnes à travers les 10 régions a fait l'hypothèse selon laquelle les femmes, malgré leur situation de vulnérabilité, notamment en situation de crise, ont un rôle clé à jouer dans la recherche de solutions de maintien d'un environnement pacifique et de la cohésion sociale. Ce rôle pouvant être accru si elles participent plus activement au processus électoral (inscription sur les listes électorales ou sur les listes de candidature), si elles assurent un certain leadership, et si elles sont plus représentatives dans les instances de prise de décision aux niveaux national et local (Sikube Takamgno, 2021).

I.2. PROBLEME DE RECHERCHE

La participation électorale connaît une baisse considérable dans plusieurs pays démocratiques. Malgré les efforts qui sont faits pour favoriser la participation des populations à la gestion des affaires qui concernent l'avenir de leur pays, on constate un manque d'intérêt et de mobilisation lors des élections qu'elles soient présidentielles ou législatives. Au Cameroun, on est passé d'un taux de participation de 95,1% en 1964/1965 après les indépendances à un taux de 53% en 2018/2020 (ELECAM, 2011, 2013, 2018 ; ELECTION GUIDE, 2011). Cela nous amène donc à poser le problème de la faible participation électorale chez les citoyens camerounais.

➤ Contexte théorique

Le comportement de vote a fait l'objet de nombreuses recherches visant à saisir ses mécanismes et ses facteurs explicatifs (Brooks, 2014 ; Carvalho et al., 2023 ; Dodeine et al.,

2020 ; Kucuk & Toklu, 2022). D'un point de vue holistique, les principaux déterminants de la participation ou de la non-participation/l'abstention électorale sont de divers ordres. Les facteurs individuels, politiques, institutionnels, contextuels et socioéconomiques sont considérés comme des déterminants de la prise de décision de voter ou non chez les électeurs. D'abord, les facteurs socioéconomiques font partie des éléments qui peuvent influencer la participation électorale. En effet, la taille de la population a une incidence sur le taux de participation, car en général, nous pouvons observer des taux de participation plus élevés lorsque les populations sont plus petites. La stabilité de la population peut également avoir un impact sur la participation électorale. Lorsque la population est en mouvement, que ce soit pour des raisons de mode de vie (p. ex., une population nomade) ou parce qu'il y a des personnes déplacées lors d'un conflit, le taux de participation est généralement plus faible. Aussi, les personnes étant actives dans l'économie, avec un emploi, par exemple, sont généralement plus engagées en politique et votent davantage (Dubois, 2007).

Les facteurs politiques sont également intéressants pour bien comprendre la participation électorale. Par exemple, si le résultat des élections est serré entre les différents partis politiques ou que les enjeux sont très importants, cela peut favoriser une augmentation de la participation. Au niveau du financement politique, une élection générant de grandes dépenses par les partis politiques peut favoriser une augmentation de la participation électorale. Finalement, si l'offre politique est plus grande, le taux de participation est généralement plus élevé, car les électrices et les électeurs ont plus de facilité à s'identifier à un parti politique.

Les facteurs institutionnels peuvent également avoir un impact sur le taux de participation. En général, nous observons qu'un mode de scrutin proportionnel engendre des taux de participation plus élevés. Le vote obligatoire est l'un des aspects ayant le plus grand impact pouvant augmenter le taux de participation. La simultanéité des élections peut également favoriser l'augmentation de la participation, car les électeurs peuvent être mobilisés davantage par l'un ou l'autre des scrutins. Finalement, l'accessibilité au vote, avec différentes modalités possibles pour exercer le vote, peut avoir un impact pour maintenir ou augmenter la participation électorale. Les facteurs individuels sont également très importants. Par exemple, les jeunes votent généralement moins que les populations plus âgées et les personnes ayant atteint un plus haut niveau d'éducation votent généralement davantage. L'intérêt envers la politique et l'éducation civique favorisent également une plus grande mobilisation des électrices et des électeurs.

Du point de vue psychosocial, des facteurs tels que les campagnes électorales, l'affaiblissement de la norme injonctive, l'imitation sociale ou l'effet vicariant, le conformisme se sont révélés être d'importants prédicteurs du comportement électoral dans la littérature (Beye & Hamme, 2019 ; Eloi, 2015 ; Gerstlé, 2017 ; Ivan Issekin, 2020). Une brève synthèse de ces travaux est présentée ici afin de situer cette recherche dans un continuum.

Asch (1952) a démontré à travers une série d'expériences que le comportement d'un individu peut être socialement déterminé lorsqu'il est face à une majorité qualitative ou quantitative. S'agissant du comportement électoral, l'influence sociale permet de comprendre pourquoi les individus vont décider de voter ou non. Certains vont se rendre aux urnes tout simplement pour se conformer au comportement du groupe auquel ils appartiennent. Tout se passe chez ces derniers comme s'il fallait s'inscrire sur les listes électorales parce que tout le monde le fait. C'est ce que Asch (1952) a appelé l'identification. Le fait d'aller voter devient donc pour l'individu une manière de légitimer son appartenance au groupe en se soumettant aux normes et aux valeurs qui régulent le fonctionnement de son groupe. S'appuyant sur l'orientation donnée par les théoriciens de l'influence sociale, Beye et Hamme (2019) ont étudié l'influence du social sur la décision de vote. Pour eux, la décision de vote est socialement construite à travers un savoir qui est hérité et partagé à travers les échanges sociaux et la communication. Le vote sera considéré dans ce contexte comme la mise en œuvre des représentations sociales transmises par les échanges sociaux de l'environnement ; notamment au sein des groupes socio-culturels d'appartenance ou ceux avec lesquels le citoyen est constamment en contact. L'électeur est un agent de ses appartenances, guidé par elles dans ses opinions, attitudes et comportements qui ne sont qu'expressions des valeurs et idéologies auxquelles il est rattaché (Moscovici, 1976). Tarde (1980) et Bandura (1976) ont mis en exergue le rôle de l'imitation dans l'apprentissage de nouvelles conduites. Selon eux, une personne est capable d'apprendre un nouveau comportement juste en observant un modèle. La décision de se rendre aux urnes pourrait donc résulter du simple fait de voir d'autres électeurs se rendre aux urnes.

D'autres recherches ont plutôt cherché à comprendre le fonctionnement psychologique de l'électeur qualifié d'électeur rationnel (Brechon, 2009). L'électeur rationnel se caractérise par une rationalisation de ses choix. Ce dernier opère des choix en faisant la balance entre les coûts et les bénéfices associés à sa décision. La déception à l'égard des élites politiques et un bas niveau d'espoirs de changements politiques peut conduire à ne pas aller voter, ou à fortement hésiter avant de le faire. Pour s'engager dans le processus qui conduit au vote, le citoyen évalue les prétendants et les programmes proposés, il doit être capable de discerner ou

de distinguer qu'un programme politique lui donne un espoir d'un changement de ses conditions sociales. L'électeur rationnel s'abstient pour protester, ou vote au regard des enjeux qu'il perçoit de l'élection (Muxel & Jaffré, 2000).

L'effet des campagnes électorales a aussi été abordé dans la littérature pour expliquer le comportement électoral. Les recherches antérieures (Gerstlé, 2017, Kurtzleben, 2017 ; Gunter, Beck & Nisbet, 2018) montrent les campagnes électorales influencent fortement le comportement de vote, notamment la décision de voter pour un parti au détriment d'un autre. Elles peuvent même amener un électeur à revoir son choix car plus l'électeur s'informe, plus il remet son choix en question. Plus il discute avec les autres des enjeux de l'élection, moins il est persuadé de ses propres convictions. L'ambivalence politique naît le plus souvent d'échanges avec des personnes qui ne partagent pas les mêmes opinions politiques que nous (Mutz, 2002). Lorsqu'on examine de manière méticuleuse ces différentes recherches, on se rend compte que le comportement électoral est déterminé par une pléthore de facteurs qui interagissent simultanément, mais nécessite au final une prise de décision qui revient à l'individu. Cette prise de décision prendrait donc en compte plusieurs paramètres notamment le contexte, l'idée que l'électeur se fait des candidats et leurs programmes, les campagnes électorales. C'est pourquoi il est important d'étudier le processus de prise de décision en contexte électoral au Cameroun.

I.3. QUESTION DE RECHERCHE

Les considérations théoriques sus-évoquées nous ont permis de formuler la question générale de cette recherche comme suit : existe-t-il un lien entre le style décisionnel et le comportement de vote chez les électeurs camerounais ? D'après la littérature le style décisionnel est un concept à cinq facteurs : le style décisionnel rationnel ; le style décisionnel intuitif ; le style décisionnel évitant ; le style décisionnel dépendant ; le style décisionnel spontané (Harren, 1978 ; Bruce et Scott, 1995, Fischer et al, 2019, Leykin et al, 2023). Cela a permis la formulation de cinq questions de recherche spécifiques.

➤ Question de recherche spécifique N°1

Existe-t-il un lien entre le style décisionnel rationnel et le comportement de vote chez les électeurs camerounais ?

➤ Question de recherche spécifique N°2

Existe-t-il un lien entre le style décisionnel intuitif et le comportement de vote chez les électeurs camerounais ?

➤ **Question de recherche spécifique N°3**

Existe-t-il un lien entre le style décisionnel évitant et le comportement de vote chez les électeurs camerounais ?

➤ **Question de recherche spécifique N°4**

Existe-t-il un lien entre le style décisionnel dépendant et le comportement de vote chez les électeurs camerounais ?

➤ **Question de recherche spécifique N°5**

Existe-t-il un lien entre le style décisionnel spontané et le comportement de vote chez les camerounais ?

I.4. OBJECTIFS DE L'ETUDE

Cette étude comporte un objectif général et des objectifs spécifiques correspondant respectivement à la question générale et aux questions de recherche spécifiques.

➤ **Objectif général**

L'objectif général de cette étude est d'étudier la relation qui existe entre le style décisionnel et le comportement de vote chez les camerounais. Cet objectif général a été fragmenté en plusieurs objectifs spécifiques

➤ **Objectif spécifique N°1**

Etudier le lien qui existe entre le style décisionnel rationnel et le comportement de vote chez les électeurs camerounais

➤ **Objectif spécifique N°2**

Etudier le lien qui existe entre le style décisionnel intuitif et le comportement de vote chez les électeurs camerounais

➤ **Objectif spécifique N°3**

Etudier le lien qui existe entre le style décisionnel évitant et le comportement de vote chez les électeurs camerounais

➤ **Objectif spécifique N°4**

Etudier le lien qui existe entre le style décisionnel dépendant et le comportement de vote chez les électeurs camerounais.

➤ **Objectif spécifique N°5**

Etudier le lien qui existe entre le style décisionnel spontané et le comportement de vote chez les camerounais

II.5. INTERET DE L'ETUDE

Cette étude a un double objectif : scientifique et social.

➤ **L'intérêt scientifique** de cette étude réside dans le fait qu'elle vise à faire progresser les connaissances scientifiques concernant la participation électorale. De nombreuses recherches (Brechon, 2009 ; Gerstlé, 2017, Kurtzleben, 2017 ; Gunter, Beck & Nisbet, 2018 ; Muxel & Jaffré, 2000) ont été menées dans l'optique de cerner la psychologie de l'électeur, et les facteurs qui influent sur le comportement/la décision de voter ou non, ou encore la décision de voter pour un candidat au détriment d'un autre. Parmi les facteurs explicatifs du comportement électoral, les facteurs psychosociaux tels que les campagnes électorales, les normes, le conformisme, les préférences, la perception et l'attitude à l'égard de la politique sont autant de variables qui ont été explorés de la littérature. Cette étude s'inscrivant dans un continuum, elle étudie la relation qui existe entre le processus de prise de décision - *c'est-à-dire la façon dont un individu traite l'information en vue de prendre une décision* - et le comportement électoral des camerounais en âge de voter. Les résultats de cette étude vont nous permettre de mieux cerner les mécanismes du comportement électoral en contexte camerounais, notamment les mobiles de la participation ou de l'abstention électorale. Les considérations théoriques sur le modèle des styles décisionnels de Harren et al (1978) suggèrent que les styles décisionnels adoptés lors d'un choix de carrière s'apparentent en soi à des manières spécifiques de penser, d'agir et de réagir dans une situation de prise de décision. A cet effet, ils ont élaboré cette classification : le style rationnel, le style intuitif, le style dépendant, l'influence du centre de décisions sur les styles décisionnels et l'influence du rang dans le noyau familial sur les styles décisionnels. Le style décisionnel pourrait également entraîner des différences dans le modèle de traitement de l'information pour chaque individu (Andersen, 2000 ; Hunt et al, 1989 ; Keegan, 1984 ; Mckenny & Keen, 1974 ; Mitroff, 1983). La portée de ce modèle dans un contexte non occidental sera donc explorée dans le cadre de cette recherche.

➤ **L'intérêt social** de cette étude quant à lui concerne ses retombées sur le plan politique et humain car les résultats obtenus nous permettront de connaître les causes de la faible participation électorale au Cameroun. Une fois ces causes identifiées, les mesures visant à favoriser la participation électorale pourront être mieux calibrées en vue d'atteindre les résultats escomptés. En formulant l'hypothèse selon laquelle, il existe un lien entre le style décisionnel et le comportement de vote chez les camerounais, nous attendons à ce que le style décisionnel influence le comportement de vote dans une direction précise. Ainsi, si notre

hypothèse est validée, la variable style décisionnel sera désormais prise en compte par les acteurs politiques dans la planification de leurs activités en période électorale en vue de booster la participation électorale, conquérir l'électorat et réussir leurs campagnes.

I.6. TYPE DE L'ETUDE

Cette étude est de type quantitatif à visée corrélacionnelle. Elle est quantitative parce qu'elle mobilise des outils de mesure qui collectent des données essentiellement chiffrées. Un questionnaire composite constitué de l'échelle des styles décisionnels et de l'échelle de mesure du comportement électorale s'appuyant sur la théorie du comportement planifié constitués des échelles de Likert. L'échelle de Likert est recommandée pour la mesure des variables lorsque le chercheur souhaite obtenir des données métriques. Cette étude est corrélacionnelle dans la mesure où elle a pour objectif d'étudier la relation qui existe entre deux variables. Une variable indépendante : le style décisionnel et une variable dépendante : le comportement de vote.

Parvenu au terme de ce chapitre premier qui avait pour objectif de présenter les éléments fondamentaux de notre étude, il convient de rappeler que ces éléments nous ont permis de poser les bases théoriques de ce travail. Ces éléments ont porté sur la présentation du contexte (empirique et théorique). Le constat empirique nous a permis de dérouler les statistiques sur la situation de la participation électorale dans le monde et en Afrique en général et au Cameroun en particulier. De ce constat, il en est ressorti que le problème se pose avec acuité. Ce qui nous a logiquement menée vers un constat théorique mobilisant le regard de la psychologie sociale afin de rendre compte de la littérature sur le phénomène de participation électorale. Sur la base de ce constat, un problème de recherche a été formulé suivi d'une question de recherche. Par la suite, l'objectif, le type et l'intérêt de l'étude ont été déroulés. A la suite de ce chapitre premier, une synthèse critique des travaux antérieurs sur les concepts clés de notre sujet sera présentée dans le chapitre qui suit.

CHAPITRE 2 : REVUE DE LA LITTÉRATURE

Participer au vote dans un contexte de démocratie signifie pour le citoyen, donner sa voix, contribuer à la vie politique de la nation, du groupe social auquel il appartient. Le comportement de vote a fait l'objet de plusieurs travaux en Psychologie (Brussino et al, 2013 ; Grecu, 2018), notamment sur le taux de participation aux élections, la formation des comportements électoraux, la comparaison des variables qui déterminent l'intention de vote telles que l'idéologie politique, l'autoritarisme, le climat socio-affectif, la confiance institutionnelle, l'intensité affective, l'efficacité politique, l'intérêt politique et la connaissance politique de des groupes de citoyens définis en fonction de leur intention de voter pour les candidats à l'élection présidentielle.

En contexte politique, le comportement de vote est une thématique de plus en plus étudiée en psychologie sociale. Les recherches menées en rapport avec ce concept visent à saisir les facteurs psycho-cognitifs qui amènent les individus à participer ou non au scrutin (Eloi, 2015 ; Gerstlé, 2017 ; Ivan Issekin, 2020). Notamment sur l'effet des campagnes et publicités autour des élections sur le résultat souhaité, de la volatilité électorale etc. Ainsi, pour mieux saisir le comportement de l'électeur en situation, il sera important au préalable de bien comprendre les notions d'« élection » et de « vote », afin de mieux analyser les indicateurs et déterminants du comportement de vote. Dans ce cas il sera question dans cette partie, dans un premier temps de définir et circonscrire avec précision ce que sont les notions de « scrutin », « élection », « vote » et « électeur » ; ensuite d'investiguer sur les indicateurs et déterminants du comportement de vote.

II-1-1. Quelques notions en démocratie

Une démocratie ne peut vivre que si les citoyens s'approprient le processus politique, à commencer par les élections, comme une responsabilité, comme un devoir.

➤ **Scrutin**

Étymologiquement du latin *scrutinium*, c'est-à-dire l'action de fouiller, le dictionnaire politique définit un scrutin comme la manière de réaliser un vote soit à l'aide des boules, de bulletins ou de formulaires placés dans une urne ou dans une boîte virtuelle dans le cadre d'un vote électronique. Plus généralement, le scrutin est l'ensemble des opérations qui constituent une élection, ainsi que la méthode par laquelle les représentants d'un peuple ou d'un ensemble de personnes (membres d'une association, d'un syndicat) sont désignés. Desrumaux (2019),

quant à lui assimile un scrutin à l'expression d'un ou de plusieurs ensembles d'individus (habitants d'une commune, citoyens d'un Etat...) afin de désigner une personne qui sera leur représentant. On distingue généralement le scrutin uninominal (un seul nom) du scrutin plurinominal (une liste de noms), ainsi que le scrutin majoritaire du scrutin proportionnel.

➤ **Election**

Du latin *electio* qui signifie choix, une élection est un choix réalisé au moyen d'un suffrage (vote, approbation) auquel toutes les personnes disposant du droit de vote, le corps électoral sont appelés à participer. Elle est une action qui vise la désignation d'une ou de plusieurs personnes pour exercer un mandat électoral (politique, économique, associatif, syndical, social, etc. ; durant lequel le candidat choisi représente ses électeurs. L'élection est une délégation de souveraineté donc la fonction première est de respecter le principe de gouvernement représentatif c'est-à-dire de permettre aux citoyens de choisir leurs représentants dans les différentes structures du pouvoir (Présidence de la république, Parlement, conseil municipal, etc...)

➤ **Vote**

Par le vote, les électeurs transfèrent une légitimité nécessaire pour exercer le pouvoir attribué à la fonction et à l'objet de l'élection. Le vote comme une opération par laquelle les membres d'un corps politique donnent leur avis. Autrement dit, une méthode par laquelle un groupe, tel qu'une réunion ou un électorat se réunit dans le but de prendre une décision collective ou d'exprimer une opinion généralement à la suite de discussions, de débats ou campagnes électorales. Le vote quant à lui est une action permet à un citoyen d'exprimer une préférence politique à chaque scrutin électoral (Desrumaux, 2019). Au Cameroun, les citoyens élisent les titulaires des hautes fonctions en votant ; et donc celui qui inspire confiance et que les opinions sont le mieux rapprochées de celles du groupe ou des citoyens. Le vote est l'acte de citoyenneté par excellence, c'est le moyen de faire fonctionner la démocratie et, par conséquence de protéger nos libertés (Tourev, 2015). Le vote est une marge de sécurité qui permet aux citoyens d'exprimer régulièrement leur mécontentement ou au contraire de donner un nouveau mandat au pouvoir sortant en légitimant ainsi leur présence au pouvoir. Sur le plan juridique, le vote se décline en droit de vote. Le vote est l'action qui donne aux citoyens le pouvoir d'exprimer librement leur volonté et d'exercer leurs droits civils et politiques, notamment le droit de participer à la conduite des affaires publiques.

➤ **L'électeur**

La constitution Camerounaise et plus précisément la Loi n° 2012/001 du 19 avril 2012 portant Code Electoral, modifiée et complétée par la loi n°2012/017 du 21 décembre 2012 énonce qu'est électeur, toute personne de nationalité camerounaise, sans distinction de sexe, âgée de vingt (20) ans révolus, inscrite sur une liste électorale et ne se trouvant dans aucun cas d'incapacité prévue par la loi. Il est le sujet politique et son vote relie à la fois la société civile et le système politique (Bruter et Harrison, 2020). L'électeur se définit sur le plan juridique par la possession du droit de vote, mais il peut également être appréhendé à partir des usages qu'il fait de ce droit (Haegel, 2001). Il s'agit d'un individu autorisé juridiquement à voter, parce qu'il s'est inscrit au préalable sur une liste électorale et qui, le jour du vote se déplace pour aller exprimer son choix dans l'urne.

Les élections sont une composante importante de la démocratie et elles sont analysées avec beaucoup de soin. Par exemple, pour évaluer le bien-fondé des différents bulletins, chaque électeur doit se faire une opinion (se forger une croyance) sur ce que vont faire les autres électeurs (Michel Le Breton et al, 2017). Pourtant, les élections et les processus électoraux sont critiqués et certains se demandent si cette démocratie reflète bien la diversité et la quantité d'opinions en politique publique. Dans les pays où les élections sont organisées, les citoyens constatent vite que la pratique est souvent moins rose que l'idéal, surtout lorsque la démocratisation de leur pays va de pair avec les fraudes électorales, la corruption, la violence et les crises postélectorales (Cautrès et Jadot, 2018 ; Fweley, 2022). Le sentiment d'incertitude, d'avoir été trahi, dupé, que ressent l'électeur à la suite de l'élection entraîne chez ce dernier un désintérêt pour la politique et une méfiance à l'égard de la classe politique.

II-1-2. Le comportement de vote

Le comportement de vote fait référence à la façon dont les gens décident comment voter ; la façon dont les électeurs s'impliquent dans le processus politique (Boateng, 2018). Cette décision est façonnée par une interaction complexe entre les attitudes d'un électeur ainsi que les facteurs psychosociaux.

La conception psychosociale du comportement de vote commence avec les travaux de Campbell et Kahn (1952), qui définissent le comportement de vote comme un entonnoir de causalités et qui l'identifient sur deux axes : les facteurs distaux (les problèmes socioéconomiques et historiques, valeurs attitudes du groupe d'appartenance) et les facteurs proximaux (enjeux, candidats, campagne électorale, situation politique et économique, l'action du gouvernement et l'influence

des amis). Leurs travaux viennent critiquer l'approche sociologique de Lazarsfeld (1944) et montrent le rôle central de la partisanerie ou l'identification à un parti, en tant que résultat de la combinaison de facteurs liés aux traits de caractères de l'individu et à long terme et en tant que facteurs modérant l'effet des variables à court terme sur le comportement électoral. L'appartenance à un groupe social a peu d'importance sur le processus décisionnel direct de l'électeur ; seuls le comportement psychologique continu, l'affinité et l'attachement que l'individu ressent pour la politique guide sa décision de vote (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960).

Une étude menée par Johnson et al (2003) concernant le vote des latino-américains, montre que les individus ayant des liens culturels et communautaires forts, sont particulièrement susceptibles de participer au vote. En tenant compte du nouveau contexte social et individuel, Bruter et Harrison (2020), tentent de décrypter l'esprit de l'électeur, comprendre sa psychologie, ses émotions, ses expériences et sa personnalité ainsi que la croissance continue de son identité en tant que sujet politique. Ceux qui sont satisfaits du résultat ont une évaluation positive des élections et pour les abstentionnistes, leur mémoire électorale augmente la probabilité qu'ils s'abstiennent de nouveau.

Pour ces auteurs, le comportement de vote se lie directement à l'acte même de voter, c'est-à-dire le moment qui lie la société civile, le citoyen et le système politique. Pourtant au Cameroun, le parcours du citoyen qui souhaite se présenter en tant qu'électeur dans un bureau de vote ne commence pas le jour du scrutin ; il suit des étapes en amont qui lui donnent le droit de vote. Il s'agit de l'inscription, du retrait de la carte d'électeur et le vote proprement dit.

➤ **L'inscription**

La loi n° 92/10 du 17 décembre 1992 fixant les conditions d'élection et de suppléance à la présidence de la République modifiée et complétée par les lois n°s 97/020 du 09 septembre 1997 et 2011, établit en ses articles 2, 3, 4, 5, 6 et 7 les conditions d'éligibilité et incapacités électorales pour être inscrit sur une liste électorale. Elle stipule que ne peuvent être inscrits sur les listes électorales d'une circonscription administrative les citoyens Camerounais ou naturalisés, sans distinction de sexe, dès lors qu'elle a atteint l'âge de vingt (20) ans révolus et tant qu'elle n'est pas frappée d'une incapacité prévue par la loi ; et qui ont leur domicile réel ou qui résident effectivement dans la circonscription depuis au moins six mois.

➤ **Le retrait de la carte d'électeur**

Un citoyen inscrit depuis plus d'un mois doit se rendre à l'antenne communale d'Elecam ou il a été inscrit, muni de son récépissé d'inscription afin de récupérer sa carte d'électeur. Toutefois, cet exercice ne se fait pas toujours avec engouement au vu de la lenteur avec laquelle les citoyens inscrits retirent leurs cartes électerolles.

Une Enquête par sondage menée auprès des jeunes croyants (Protestants, Catholiques et Musulmans) en vue d'aider ELECAM à accroître le taux de distribution des cartes électorales a établi que sur 181 croyants interrogés, seulement 18,78% de personnes inscrites ont retiré leurs cartes électorales. Les raisons sont multiples telles que le manque de temps libre, d'informations et même de volonté d'aller retirer sa carte électorale.

« Le retrait des cartes d'électeurs est effectif, mais timide. A l'antenne communale d'Elections Cameroon (Elecam) de Yaoundé I, hier en fin de matinée, moins de 10 citoyens sont passés pour le retrait. Et pourtant, ce n'est pas le dispositif d'accueil qui manque. » (Cameroun-Tribune, 2020). En date du 13 avril 2023, le délégué départemental d'Elecam Wouri confirme que plus de 59026 cartes d'électeurs ne sont pas encore retirées par les potentiels électeurs. (Cameroun-Tribune, 2023).

➤ **Aller aux urnes**

Tourev (2013) pense que seul le vote actif permet de se faire entendre ; ni l'abstention, ni le vote blanc n'ont la moindre influence sur le résultat. Avoir un avis et l'exprimer en dehors du bureau de vote n'est pas suffisant. Le citoyen doit participer, aller aux urnes même si c'est pour un vote sanction. En dehors des pays dans lesquels le vote est obligatoire tels que la Belgique, la Grèce et le Luxembourg, aller aux urnes se doit d'être un devoir moral pour le citoyen qui voudrait participer à la vie politique de sa nation. Voter effectivement traduit l'acte de se rendre dans un bureau de vote, passer dans l'isoloir, choisir son candidat ou pas et insérer son enveloppe dans l'urne.

II-1-3. Les facteurs psycho-sociaux du comportement de vote

Le comportement de vote tire son explication en explorant à la fois les considérations individuelles et collectives. Ces facteurs sont d'ordres institutionnels, c'est-à-dire faire référence aux enjeux de l'élection, le mode de scrutin, le type d'élection ; ou encore structurels et donc des facteurs inhérents à l'individu tels que, le niveau d'étude, le type d'intégration sociale, et d'autres critères sociodémographiques.

➤ **Le conformisme**

Dans les expériences d'Asch (1952), un sujet naïf fournit une réponse après que « N » compères aient fait connaître des réponses en majorité erronées, ou contradictoires avec l'opinion connue de ce sujet. Le sujet est, en fait soumis à l'influence d'une majorité et placé en situation de déviance.

Il s'agit d'un processus d'influence sociale qui se traduit par l'attitude passive consistant à se soumettre aux idées communément admises, aux usages, aux comportements, aux règles morales, à la façon de parler du plus grand nombre, du milieu ou du groupe auquel on appartient. Il conduit l'individu à tenir comme source d'information son groupe de référence ; en raison du respect inconditionnel des conventions, du pouvoir et de l'autorité. Ceux qui ont une faible estime de soi se conforment plus que les autres, car ils ont peu confiance en leurs capacités. Noumbissie (2019) pense que c'est lorsque la tâche est difficile et ambiguë à accomplir que l'individu se réfère au groupe pour prendre une décision. Ramené au contexte électoral, l'électeur dépendant, au risque de se faire rejeter par la communauté, se conforme aux idées de la majorité, même s'il n'est pas forcément d'accord avec celles-ci.

Les actions de l'individu sont une accommodation aux valeurs, aux standards et aux pratiques qui lui sont imposés par la société à travers des processus de mise en conformité. Un ensemble de règles concrètes, prescriptives et toutes faites qui contiennent la notion d'autorité parce qu'elles obligent à l'action. De ce fait, l'esprit de discipline, en tant que soumission de l'individu aux règles édictées par la société, est un élément essentiel de la morale. C'est lui qui représente le devoir, c'est-à-dire la morale sévère et rude aux prescriptions coercitives. La discipline est utile aussi bien au niveau social qu'au niveau personnel parce qu'elle apprend à l'individu à maîtriser ses désirs et donc à former sa personnalité.

Analysant la dynamique politique au Sénégal entre 2000 et 2019, Beye et Hamme (2019) mettent en évidence la prise en compte des situations dans lesquelles se déploient les rapports de pouvoirs afin de saisir le rôle des dynamiques à l'œuvre localement dans la construction de la décision de vote. En effet, comment les formes locales de l'encadrement social, héritées historiquement, interagissent avec des dynamiques saisies à d'autres échelles, en particulier nationales. Les représentations sociales de la politique interviennent également à ce niveau. Le vote sera considéré dans ce contexte comme la mise en œuvre des représentations sociales transmises par les échanges sociales de l'environnement ; notamment au sein des groupes socio-culturels d'appartenance ou ceux avec lesquels le citoyen est constamment en contact. L'électeur est un agent de ses appartenances, guidé par elles dans ses opinions, attitudes et comportements qui ne sont qu'expressions des valeurs et idéologies

auxquelles il est rattaché (Moscovici, 1976). Autour du vote existe des explications, une organisation de connaissances construites en rapport au contexte socio-culturel et aux insertions sociales liées aux individus.

➤ **L'imitation sociale ou effet vicariant**

Tarde (1980) et Bandura (1976) démontrent la pertinence de ce mécanisme. En effet, une personne est capable d'apprendre un nouveau comportement en observant un modèle. La campagne électorale des élections Présidentielles de 2018 au Cameroun a dévoilé un nouveau candidat qui suscitait beaucoup d'engouement auprès des citoyens Camerounais (Jeune Afrique, 2018). La candidature de Maurice Kamto, principal opposant au pouvoir en place laissait penser qu'il y'a un nouveau modèle auquel les citoyens pouvaient s'identifier. Il se présentait pendant les meetings comme le candidat proche du peuple, qui peut se mouvoir partout sur l'étendue du territoire contrairement à son principal concurrent qui selon lui n'a jamais été assez accessible. L'imitation est facilitée lorsque le renforcement est positif, que la relation sujet-modèle est positive, et que le modèle a un statut déterminé. Mais l'efficacité de ces variables dépend en dernière analyse de la situation globale, c'est-à-dire des normes, du choix possible des modèles, et des comportements qu'il propose et de la personnalité des sujets eux-mêmes.

➤ **L'affaiblissement de la norme injonctive**

De nombreux travaux étudiant les mécanismes de persuasion ont montré que dénoncer un comportement peut avoir pour effet contre-productif de le promouvoir (Noumbissie, 2018). Cialdini (2003) explique ce paradoxe en distinguant les normes injonctives et descriptives. Si les premières indiquent ce qu'il faudrait faire ou ne pas faire, c'est à dire ce qui est bien ou mal, les secondes indiquent ce que les gens font ou ne font pas, c'est à dire ce qui est fréquent ou rare. Lorsque ces normes entrent en contradiction, la norme descriptive peut prendre le pas sur la norme injonctive. Cette logique est aisément transposable à la question de la participation électorale. La norme injonctive dit qu'il faut participer aux élections par devoir civique. Toutefois, la norme descriptive fait état d'une diminution de la participation, ce qui peut contribuer à l'affaiblissement de la norme injonctive. Les abstentionnistes peuvent en effet justifier leur comportement par le simple fait qu'un grand nombre d'individus ne vont pas voter. Ainsi, l'abstention d'aujourd'hui peut augmenter l'abstention de demain. Ce cercle vicieux pourrait contribuer à expliquer la baisse tendancielle de la participation depuis les élections Présidentielles de 2004 au Cameroun.

L'électeur rationnel, qui est indépendant, opère des choix stratégiques en fonction de ses intérêts personnels. C'est ce que Brechon (2009) appelle l'individualisation en politique ; la

rationalisation des choix, une stratégie de « chacun son choix » et non du « chacun pour soi ». La déception à l'égard des élites politiques et un bas niveau d'espoirs de changements politiques peut conduire à ne pas aller voter, ou à fortement hésiter avant de le faire. Pour s'engager dans le processus qui conduit au vote, le citoyen évalue les prétendants et les programmes proposés, il doit être capable de discerner ou de distinguer qu'un programme politique lui donne un espoir d'un changement de ses conditions sociales. L'électeur rationnel s'abstient pour protester, ou vote au regard des enjeux qu'il perçoit de l'élection (Muxel et Jaffré, 2000). Pour ces auteurs, L'abstention est intermittente et plus stratégique : elle est fortement corrélée au contexte de l'élection (type d'élection, candidats).

L'électeur n'est ni prisonnier du carcan des variables sociologiques, ni vibrion sans attaches réagissant au gré de la conjoncture. Son choix est le fruit d'un processus où se mêlent facteurs structurels et conjoncturels, à long terme et à court terme, politiques et socioculturels. Chaque élection est singulière et laisse place aux stratégies spécifiques des électeurs, à un choix rationnel libre ; à eux de voter ou de mettre dans l'urne un bulletin blanc ou nul, de préférer le candidat A ou le candidat B, d'émettre un vote pour ou contre, expressif ou instrumental (Mayer et Perrineau, 1992). L'électeur rationnel est plus critique à l'égard de la vie politique qui l'entoure, il évalue la sphère politique et préfère ne même pas aller voter s'il ressent que son vote est plus exprimé comme un devoir moral ou une action menée par ignorance (Flewey, 2022).

➤ **Une soumission librement consentie : Les campagnes électorales**

L'effet des propagandes à travers les campagnes électorales insécurise les électeurs (Gerstlé, 2017, Kurtzleben, 2017 ; Gunter, Beck et Nisbet, 2018). En abordant le comportement de vote sous le prisme des campagnes électorales, ces auteurs ont exploré de façon expérimentale le changement d'attitude face à une élection qui peut s'opérer au niveau individuel à partir d'une communication unidirectionnelle. Il s'agit d'un ensemble d'opérations de communications (à visées instrumentales) pour maximiser des soutiens électoraux. Ils pensent que les pratiques de communication et les motivations individuelles aux principes de ces pratiques affectent négativement le comportement de vote. Etant donné que l'électeur vote pour le parti et donc le programme qui représente mieux ses idées, plus l'électeur s'informe, plus il remet son choix en question. Plus il discute avec les autres des enjeux de l'élection, moins il est persuadé de ses propres convictions. On parle alors ici d'un vote sur enjeux (Erwan Le Nader, 2019). Il s'agit d'une théorie selon laquelle des électeurs plus instruits et informés se décideraient en fonction de la proximité entre les programmes proposés par les candidats et leurs préférences personnelles (par opposition à un vote

dépendant fortement de l'origine sociale). La propension à voter dépend des efforts de mobilisation ou de démobilitation des candidats à travers les activités médiatiques sur leurs programmes politiques, ou par des effets inhibiteurs des participations de la publicité négative.

L'immoralité ou l'impudence politique peut aussi se propager dans les réseaux de discussion et baisser la participation au vote. Pendant la période électorale, parler des programmes politiques des candidats en rapport avec les problèmes au sein de son réseau social est assez courant. La communication interpersonnelle joue un rôle important en vue d'attirer l'attention des personnes en âge de voter mais qui ne prêtent pas attention au scrutin (Schmitt-Beck, 2003). Cette pratique toujours motivée à travers une multitude de canaux d'informations (réseaux sociaux, foras en ligne, etc.). La communication durant les élections a une influence persuasive directe et relativement courante sur les citoyens. Plus les gens commentent de l'élection plus ils sont susceptibles de voter ; cependant, s'il y'a désaccord politique entre les potentiels électeurs, cela peut retarder la décision d'aller voter et même éloigner les gens des urnes.

Une étude menée pendant la campagne belge de 2014 par Pascal D. et *al.* démontre que les électeurs sont devenus plus incertains au cours de la campagne électorale. La surcharge d'informations et leur caractère contradictoire pourraient avoir semé la confusion chez les électeurs. Plutôt que de devenir plus confiants par rapport à leur positionnement, les électeurs sont devenus plus incertains et ont plus souvent opté pour l'option « pas d'opinion ». Bien plus, Quand les citoyens sont confrontés à des arguments contraires à leur position lors de discussions avec leurs amis, leurs familles, leurs collègues, etc. Ils perdent leur certitude et ont tendance à choisir plus facilement l'option « pas d'opinion ».

Mutz (2002), indique que le fait de parler avec des gens avec lesquels nous ne sommes pas d'accord politiquement mène à l'ambivalence politique. Les propositions plus complexes augmentent le niveau d'incertitude parmi les électeurs, et particulièrement quand l'opinion publique est divisée avant le début de la campagne. Plus les électeurs sont en désaccord sur les enjeux en début de campagne, plus ils deviennent incertains par rapport à ces enjeux, davantage encore lorsque ces enjeux sont complexe

Le pouvoir de la campagne socio-numérique n'est pas à négliger quant aux motivations des électeurs dans leurs prises de décision. Les réseaux sociaux et Facebook en particulier sont des pôles importants pour la communication, propagande et publicité sur des messages (UNDP... union nationale, paix et Démocratie, main dans la main), professions de foi (« voter Paul Biya c'est voter pour un Cameroun de plus en plus fort » et programmes politiques (« le

RDPC... parti du Renouveau, des grandes ambitions, des grandes réalisations et de l'émergence en 2035) des candidats en lice ; notamment dans la gestion de la publicité, l'administration des pages et profils ou encore du traitement graphique de la page ; en créant des pages pour la diffusion des informations, groupes (fermés et ouverts) pour la coordination de la campagne électronique (Philippe Haag, 2022).

De la campagne de Nicolas Sarkozy en 2007, où la présence et la mise en scène sur les réseaux sociaux était largement en usage, à la campagne d'Emmanuel Macron en 2017, où la data numérique fait l'objet d'un traitement pointu, on distingue une évolution notable dans les pratiques où le numérique a pris une place de plus en plus importante, où le travail d'un individu s'envisage aujourd'hui davantage par la notion de collectif, d'autant plus avec les métiers de gestion de contenus comme celui de «community manager ».

Toutefois, le travail de recherche d'Éric Dacheux (2001), a démontré quelques années plutôt, que l'espace public numérique est un « non-sens », dans la mesure où il considère que les médias ne seraient pas essentiels à la création de lien entre la population et les gouvernements ainsi qu'à la co-construction d'un espace public. Le web n'est pas un espace totalement libre et démocratique étant donné qu'il n'inclut pas les actions et débats qui existent au dehors, dans l'espace public physique. Un contenu avec de propos vifs et déplacés comme l'on pourrait s'imaginer dans l'espace public traditionnel, se verrait supprimé et/ou son auteur suspendu de l'espace numérique. Chaque individu qui dispose d'un accès à un fournisseur d'accès à Internet (FAI) et un outil technologique adapté, peut intégrer cet espace et interagir avec. Pour exister sur internet, l'identité de l'individu est marquée d'une adresse IP, reproduction numérique et temporaire d'une carte d'identité de l'utilisateur. Et donc il n'est pas libre de tout propos ou ressenti qu'il voudra exprimer.

II-1-4. Les variables sociodémographiques

Tiberj (2022) observe que le renouvellement générationnel s'est accompagné d'une modification profonde des rapports du citoyen au politique et d'une diminution du sens du devoir civique. Selon lui, l'on est passé d'une génération passive à une autre plus critique. Pour les anciennes générations, voter est un devoir qui doit être exercé, même si l'on n'est pas intéressé par la politique. Par contre, le vote chez les plus jeunes n'est pas automatique ; le niveau d'éducation y joue un rôle. Ils sont diplômés et votent moins que les aînés ; différencient les candidats et leurs programmes afin de manifester, participer ou pas au vote.

Sahloul (2022) a analysé les motivations de vote des jeunes tunisiens (de 18-25 ans) au second tour en faveur du candidat Kais Saied. Il a interviewé un échantillon de 33 personnes inscrites sur les listes électorales. En effet, le vote de la jeunesse s'explique par le désir du changement, ils recherchent une alternative politique, le candidat doit convaincre, faire idéaliser et rassurer les potentiels électeurs pour les inciter à participer au vote. Ils estiment que Kais Saied représente le changement. Le comportement de vote dans ce contexte est motivé par les convictions que les citoyens ont du programme politique du candidat à apporter un changement sans précédent.

L'appartenance ethnique/tribale, la religion, le discours politique pendant la campagne électorale (Rocha et al. (2010), Fraga (2006) ; de même, De Paola et al. (2014) étudient l'introduction de quotas de genre dans certaines municipalités italiennes et montrent un effet positif sur la participation électorale. L'usage de la persuasion et de l'argent sont d'autres facteurs à prendre en compte lors de la prise ou non de décision électorale. Deux grandes visions tentent d'expliquer le comportement de l'électeur africain. La première est basée sur l'idée d'un électeur passif agissant sous l'influence de son appartenance ethnique (tribale ou régionale), voire religieuse. La seconde présente cet électeur comme un être actif mais complaisant dans ses bords parce qu'il ne mesure pas l'importance et les conséquences du bulletin qu'il glisse dans l'urne en se laissant influencer par le cadeau ou le peu d'argent (des miettes) qu'il reçoit du candidat ou des candidats. Sa complaisance le rend finalement vulnérable (Fweley, 2022).

Erwan Le Nader (2019), en ce qui concerne le profil type de l'abstentionniste, c'est-à-dire un électeur inscrit sur les listes électorales mais qui ne participe pas au vote ; a analysé le rapport électoral publié par l'INSEE à propos des inscriptions et de la participation à l'élection Présidentielle de 2012 en France. Les résultats obtenus font état de ce que, que les personnes les plus souvent abstentionnistes sont des personnes inactives, vivants seules et peu diplômées (des caractéristiques prédominantes chez des personnes âgées). Les individus qui occupent un emploi participent aux élections plus que les chômeurs et les femmes au foyer. Les salariés de la fonction publique votent plus aux élections Présidentielles que ceux du secteur privé. Les personnes qui aspirent à être des fonctionnaires s'intéressent plus aux débats politiques publics. La situation familiale n'est pas en reste ; les couples avec ou sans enfants participent plus aux élections Présidentielles que des personnes qui vivent seules.

Le facteur genre apparaît faible dans cette étude ; avant 40 ans, les femmes votent plus que les hommes, entre 40 et 80 ans il n'y a plus de différence, et après 80 ans les femmes votent moins que les hommes. En ce qui concerne l'influence du lieu de résidence sur l'abstention

aux élections, les habitants de la zone urbaine s'abstiennent plus que ceux des zones rurales (3% du taux d'abstention).

Le phénomène des « mal inscrits » n'est pas à négliger dans la perspective d'abstention. Il s'agit des personnes qui sont inscrites à un adresse autre que leur lieu de résidence principale (bureau de vote) ; à la suite d'un déménagement ou encore pour les étudiants qui s'inscrivent à un lieu et se déplacent par la suite pour un autre pour leurs études. A ce sujet, Céline Braconnier et al (2016, puis présenté en 2022 par la Présidence du Sénat Français) pensent que les mal inscrits constituent l'un des facteurs les plus forts de l'abstention au devoir civique ; environ 13 millions de non et de mal-inscrites sur les listes électorales en 2017 en France. L'électeur peut être amené à faire un vote par procuration sauf qu'il requiert également un effort en ressources économiques, culturelles et sociales dont il dispose, ce qui peut amplifier les inégalités de participation. En France, les électeurs doivent s'inscrire sur des listes électorales et actualiser leur inscription après chaque déménagement. Pourtant dans d'autres pays, l'inscription est réalisée par l'administration de façon automatique. Au Cameroun c'est uniquement au lieu où l'on s'est inscrit que l'on peut voter. Selon le rapport publié par l'INSEE en 2021, comme le vote, l'inscription est positivement corrélée au revenu et au diplôme et varie avec l'âge et la catégorie socio-professionnelle. 94% des Français en âge de voter ont été inscrits en 2021 et donc une fraction de non-inscrites de 06%, environ trois millions de personnes.

II-2. LE STYLE DECISIONNEL

II-2-1. Contexte et définition du style décisionnel

Pour les psychologues, la décision peut être assimilée à un certain type de comportement (Bérard, 2009). D'une manière générale, le terme « décision » réfère soit à un processus complexe, soit à un synonyme du mot « choix » (Easton, 1973). Le concept de style décisionnel ou processus de prise de décision a retenu l'attention de plusieurs auteurs ; leurs travaux portaient notamment sur le style décisionnel en rapport avec le leader (autocratique, délégatif, consultatif, en équipe), Jesse (2017) : décrivant notamment comment parfois, les leaders prennent de mauvaises décisions ou nuisent au moral de l'équipe en prenant des décisions autocratiques sans impliquer les autres ; Et d'autres fois, ils font perdre du temps à leur équipe en l'impliquant inutilement ; parce que, prendre une décision est un processus assez complexe qu'il fait intervenir des fonctions émotionnelles et cognitives (Medina et al., 2022 ; Alsharif et al., 2021 ; Hansson, 2005)

Le processus de prise de décision a également été exploré lors de la satisfaction au travail (Crossley & Highhouse, 2005) ; Ou encore en rapport avec le contexte dans lequel la décision serait prise (en contexte simple, en contexte compliqué, en contexte complexe, en contexte chaotique) Snowden et Boone (2021). Le processus décisionnel conduit également à opérer des choix quotidiens ; à cet effet, la durée que met l'acte de décider dépend de l'impact qu'aura la décision sur la vie ultérieure (Thibault, 2016). Selon cet auteure, il est établi selon cinq styles : logique, inconsidéré, hésitant, émotif, accommodant et intuitif.

Certaines études se sont également intéressées à des facteurs inhérents à l'individu (le style directif, le style analytique, le style conceptuel et le style comportemental) Nouchy (2014) ; ou encore le processus de prise de décision lors du choix d'une grande université, Galotti et al. (2006) ; d'un choix de carrière (Gati, Landman, Davidovitch, Asulin Peretz & Gadassi, 2010, Singh & Greenhaus, 2004) mais aussi avec la théorie des styles décisionnels de Harren et al (1978) qui prétend que les styles décisionnels adoptés lors d'un choix de carrière s'apparentent en soi à des manières spécifiques de penser, d'agir et de réagir dans une situation de prise de décision. A cet effet, ils ont élaboré cette classification : le style rationnel, le style intuitif, le style dépendant, l'influence du centre de décisions sur les styles décisionnels et l'influence du rang dans le noyau familial sur les styles décisionnels. Le style décisionnel pourrait également entraîner des différences dans le modèle de traitement de l'information pour chaque individu (Andersen, 2000 ; Hunt et al, 1989 ; Keegan, 1984 ; Mckenny & Keen, 1974 ; Mitroff, 1983). Ces auteurs ont mis en évidence le lien qui existe entre les styles cognitifs et décisionnels.

Quant à l'utilité des styles décisionnels, plusieurs chercheurs se sont penchés sur la question dans la prédiction de certaines décisions importantes de la vie quotidienne telles que le choix d'une carrière (Gai et al, 2010 ; Singh et Greenhaus, 2004), le choix d'une grande université (Calotti et al., 2006), ou la satisfaction vis-à-vis d'un emploi (Crossley et Highhouse, 2005) ; manifesté par un individu lorsqu'il est confronté à une situation de décision, ce qui n'est aucunement un trait de personnalité mais une habitude.

Scott et Bruce (1995) éprouvent le besoin de mener une étude terrain pour valider la définition, puis un instrument de mesure des styles de décision. Une étude quantitative est réalisée auprès d'un échantillon de 1943 personnes, à l'aide d'un questionnaire comprenant 25 items, correspondant à 4 styles de décision différents : rationnel, intuitif, dépendant, évitant et spontané ; et plu tard Thunholm (2004) à partir du General Decision Making Style de Scott et Bruce (1995), explorent ces styles de décision individuels et certaines capacités mentales théoriquement liées à la prise de décision. L'analyse de régression multiple a montré que les styles de prise de décision rationnelle, dépendant et évitant, mais pas intuitif et spontané

pouvaient être en partie prédits à partir des scores sur les échelles d'estime de soi et des scores sur les échelles de contrôle d'action. Il en ressort que le style de prise de décision ne reflète pas seulement les habitudes et les pratiques de pensée, comme le proposent Scott et Bruce (1995). Le style de prise de décision implique également une auto-évaluation de base et la capacité générale à initier et à maintenir des intentions et donc l'autorégulation. Cependant, les styles ne s'excluent pas mutuellement ; un décideur peut s'appuyer sur plusieurs styles tout en démontrant généralement un profil de combinaisons (Bampouni et al, 2023).

L'arsenal cognitif d'un individu est au quotidien confronté aux prises de décisions et en est une compétence vitale (Bampouni et al, 2023). Ces auteures mènent une étude expérimentale sur les comportements humains sous un prisme technologiquement nouveau et multi sensoriel ; sur les types de prise de décision dans les réalités artificielles médiées par différents niveaux d'immersion (moniteur PC vs VR HMD) et de sentiment d'incarnation (automouvement vs auto-ancré). Les résultats révèlent que les styles de prise de décision ne diffèrent pas entre les différentes réalités virtuelles et restent plutôt similaires à la condition de contrôle. Cependant, en raison de la nature flexible de la prise de décision, il est possible que les facteurs environnementaux influencent toujours la prise de décision dans les expériences de réalité virtuelle.

En ce qui concerne les pratiques de gestion, les styles de prise de décision des managers influencent leur comportement éthique en affaires (Berisha et al, 2023). La composition stylistique du décideur influence le comportement éthique individuel ; les managers ayant un style dominant rationnel ou spontané se comportent de manière éthique ; avoir un style plus intuitif ou évitant les rend moins éthique. La culture organisationnelle et le comportement politique organisationnel ont une influence directe sur la prise de décision de l'entreprise Kapil et Xuze, (2018). Bien plus, les facteurs politiques tels que l'investissement, les alternatives et la confiance influencent le processus décisionnel d'une entreprise.

Doe et al (2017) se sont intéressés au styles de prise de décision adaptatives (intuitif et rationnel) en rapport avec la personnalité des étudiants travailleurs et non travailleurs et leur étude rapporte des résultats tels que les étudiants qui travaillent et qui travaillent significativement sont différents des étudiants qui ne travaillent pas dans l'utilisation du style de prise de décision rationnelle par rapport à toute autre. Les travailleurs effectuant des tâches dans des organisations sont utiliser leur et prendre des décisions commerciales rationnelles par rapport aux non travailleurs. Bien plus, les étudiants qui travaillent transfèrent et optimisent leurs compétences en matière de prise de décision pour réussir au travail et en milieu éducatif que ceux qui ne travaillent pas. De plus, Palmer(2016) soutient que les

modèles de prise de décision offrent une explication de la façon donc l'apprentissage et les comportements sont activés.

Pour aborder de façon mathématique la prise de décision économique, Rubinstein (2013) et Herzog (2015) rejettent la théorie économique qui soutient que seul le résultat et donc le choix qui résulte et non le processus de prise de décision n'est pertinent. Car une bonne théorie doit être à mesure de décrire le bon résultat et les processus sous-jacents qui l'ont motivé. La prise de décision économique doit tenir compte non seulement des preuves neuroscientifiques mais aussi des paradigmes actuels de la prise de décision. La prise de décision est une activité coûteuse sur le plan cognitif qui utilise le temps comme intrant alloué selon les principes coûts-avantages (Christopher et al, 2009).

Xinyue H. et al (2020) révèlent dans une étude menée sur le pouvoir en tant qu'une variable psychologique qui affecte l'émotion, la cognition et le comportement, qu'il affecte également le comportement ou processus décisionnel de l'individu tout comme l'environnement social et le rôle du groupe. A partir d'un jeu qui sous-tend auprès de la population d'étude d'avoir un niveau de pouvoir élevé ou faible, les auteurs affirment que le sens du niveau du pouvoir et les normes sociales influencent la prise de décision en matière de pouvoir.

La prise de risque chez les adolescents et les jeunes adultes a également meublé l'étude de Rubén et al. (2023) en rapport au processus décisionnel. Pris dans ce contexte comme un processus visant à sélectionner options de réponse, ces auteurs suggèrent que, les adolescents prennent plus de risque que les jeunes adultes dans leurs choix dans la tâche cognitive par rapport à la tâche émotionnelle. Le processus décisionnel est un choix délibéré d'une option privilégié ou d'un plan d'action parmi un ensemble d'alternatives, qui affecte la plupart des aspects de la vie quotidienne (Ernst et Paulus 2005). Sur le prisme des neurosciences, le processus décisionnel obéit au choix et à l'action à un moment donné (Fuster, 2003) ; ce qui implique un libre choix raisonné, principalement lié à l'activité des aires préfrontales du système nerveux central. Le décideur examine le processus impliqué pour déterminer si une situation nécessite une action, analyse la situation et évalue ses conséquences avant d'accomplir le processus décisionnel (Martin-Clouaire, 2017).

La difficulté de pouvoir prendre une décision peut être pathologique (Leykin & DeRubeis, 2010). Le style de prise de décision le plus important d'un individu est celui qui reflète la stratégie d'adaptation par défaut utilisées lors de la prise de décisions importantes. Le décideur doit revêtir de la confiance lors du processus décisionnel, et développer des stratégies d'adaptation pour gérer le conflit interne d'une décision afin de parvenir à une solution adaptative (Janis & Mann ,1977).

Pour certains, prendre une décision devient un véritable cauchemar ; ils tournent et tournent encore dans leur tête les différentes options et n'arrivent pas à se décider, paralysés par la peur de se tromper ou évitant tout simplement de faire des choix. Thibault (2016).

L'indécision peut aussi s'expliquer par la peur de se tromper, la peur de l'échec, la peur de l'inconnu, la peur de déplaire, un faible estime de soi, un manque de connaissance de soi (Thibault, 2016) ;

II-3. STYLE DECISIONNEL ET COMPORTEMENT DE VOTE

Un parti politique ou un candidat est considéré comme un prestataire de services (Hansen & Moller, 2007 ; Cass and Pecotich, 2005). Les électeurs sont des consommateurs qui consomment un service, et en échange de certains avantages sociétaux, les promesses dans le but de changer leurs conditions de vie quotidienne, peuvent décider d'octroyer une voix lors d'un scrutin. Leurs résultats démontrent que la théorie du comportement planifié couramment utilisée dans le domaine du marketing, explique les comportements de vote politique et plus précisément les prises de décision et le comportement des électeurs en matière de vote.

Lau & al, (2018) quant à eux analysent la décision de vote de l'échelle PolDec-5 révisée, suivant cinq sous-échelles (choix rationnel, confirmatoire, rapide et frugal, basé sur l'heuristique, et suivre votre instinct). Il en ressort que les prises de décision rapides et frugales, basées sur des heuristiques, et instinctives sont généralement associées à des niveaux de polarisation inférieurs, mais leurs effets n'atteint jamais les niveaux conventionnels de signification statistique. Bien plus, même en contrôlant la force de l'identification au parti, l'intérêt politique et les connaissances politiques, la polarisation affective n'est pas influencée par un effet fort et constamment positif d'un processus décisionnel exigeant un choix rationnel.

Il est important de tenir compte du style de prise de décision et les préférences émotionnelles dans le traitement de l'information en temps opportun lors du vote (Vitekova & Václavikova, 2022). Le style cognitif dans cette étude a été évalué à l'aide de la seconde version du test de réflexion cognitive ainsi qu'un questionnaire général sur les styles de prise de décision. Les décisions de vote ne se font pas dans un vide ; elles sont basées sur les expériences de vie d'une personne.

Une étude menée par Boateng (2018), qui explorait les déterminants des décisions de vote et plus précisément à comment les électeurs du Ghana font leurs choix de vote, révèle que la

personnalité du candidat et (dans une moindre mesure), les facteurs associés aux campagnes sont les explications les mieux plausibles du style cognitif des électeurs Ghanéens. Les considérations ethniques et économiques n'ont aucune influence statistique significative sur la façon dont les électeurs se décident.

Une élection est composée de la somme des votes mais pas que (Deschouwer & al, 2015). Les résultats d'une élection peuvent faire l'objet de plusieurs interprétations. Certains électeurs sont sûrs de leur vote depuis plusieurs mois alors que d'autres hésitent encore ; la décision de participer au scrutin, le choix d'un parti politique ou d'un candidat dépend de l'importance de certains points du programme politique. Certains électeurs votent avec enthousiasme et conviction et d'autres par contre font simplement un choix électoral forfaitaire parmi un ensemble de partis politiques disponibles ou en lice.

Ce chapitre deuxième avait pour objectif de présenter une synthèse des travaux antérieurs sur la thématique de ce travail. Pour atteindre cet objectif, ce chapitre a été organisé en trois grandes parties, une première partie qui a abordé la notion de comportement de vote en passant par sa définition et ses déterminants ; une deuxième partie portant sur les styles décisionnels et une troisième partie consacrée à la présentation des travaux qui ont établi un lien entre les styles décisionnels et le comportement de vote. La manière et les raisons qui guident les décisions et choix de l'électeur ne peuvent pas simplement être interprétées à travers les résultats bruts, bien qu'ils soient un indicateur déterminant du taux de participation. Il s'avère donc crucial de comprendre les mécanismes psychiques, à travers un raisonnement théorique aigu, qui interviennent lors de la prise de décision de vote. C'est tout l'intérêt du prochain chapitre.

CHAPITRE 3 : THEORIES DE REFERENCES

L'étude de la participation électorale ou au mieux du comportement de vote a contribué à l'émergence non seulement des travaux qui ont pour objectif d'expliquer pourquoi les individus participent à une élection mais aussi comment ils y participent. Ces deux types d'études ont eu recours à des modèles explicatifs issus de la sociologie, l'économie et la psychologie sociale. Le modèle psychosociologique qui nous intéresse met l'accent sur l'attitude par rapport à un parti, sur des choix et sur le calcul coûts-bénéfices. Au nombre de ces modèles explicatifs figurent la théorie de l'identification partisane de Campell (1960), la théorie du comportement planifié de Ajzen (1991) et la théorie du style décisionnel de Scott et Bruce (1995). Dans le cadre de cette étude, nous avons fait recours à deux modèles théoriques à savoir la Théorie du Comportement Planifié (TCP) et la théorie du style décisionnel de Scott et Bruce (1995). Le premier modèle aidera à identifier les mécanismes sous-jacents à l'intention et le comportement, prédisposant les individus à adopter un comportement de vote ou pas et le second modèle permettra de mettre en évidence les différents styles décisionnels qui gravitent autour du comportement de vote.

3.1. LA THEORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIE (T.C.P.)

La théorie du comportement planifié a émergé dans le champ de la psychologie sociale comme un moyen de prédire le comportement (Ajzen, 1985 ; 1991 ; 2005). Elle est la continuité de la théorie de l'action raisonnée (Ajzen & Fishbein, 1975) à laquelle a été ajustée la dimension contrôle comportemental perçu. La TCP a fait l'objet de plusieurs travaux en psychologie sociale, notamment dans la prédiction de l'utilisation ou non du préservatif féminin lors des rapports sexuels (Diego et al., 2015 ; Gomes et al, 2018 , la prise de risque chez les ouvriers de construction (Billong, 2020), l'intention d'allaiter chez les femmes primipares (He et al, 2016 ; , Michelle, 2021 ; Njengoué et al., 2020). Elle part du constat selon lequel les individus prennent des décisions raisonnées et que le comportement est le résultat de l'intention de s'y engager. Plus l'intention à exécuter un comportement est forte, plus l'individu fournira des efforts pour aller vers le comportement souhaité, et plus il sera probable qu'il s'engage dans ce comportement (Steg & Norlund, 2013)

La TCP est l'un des modèles permettant de comprendre les mécanismes psychologiques impliqués en amont de tout comportement humain. Elle a été proposée afin de

tenir compte des comportements qui ne sont pas entièrement sous le contrôle de la volonté individuelle, c'est-à-dire lorsqu'il existe des contraintes à l'adoption du comportement. Elle stipule que la réalisation d'un comportement dépend de l'intention qui à son tour est fonction de l'attitude envers ledit comportement, des normes subjectives de l'individu (la perception des normes sociales), et la perception du contrôle sur le comportement (Ajzen, 1991). Bien qu'elles puissent être corrélées entre elles, ces trois variables sont supposées être conceptuellement indépendantes. Toutefois, leurs actions combinées déterminent l'intention d'une personne à adopter un comportement donné. L'intention, une fois formée, se traduit ensuite en action, la variable ultime à prédire qui est le comportement (Houme, 2009).

3.1. POSTULAT DE LA TCP

Ajzen (1991) postule que l'intention à réaliser un comportement est prédite à partir des attitudes envers le comportement, des normes subjectives et du contrôle comportemental perçu. Autrement dit, l'intention à adopter un comportement est fonction du sentiment général de faveur ou de désavantage pour ce comportement, de l'opinion perçue des autres personnes qui composent l'environnement de l'individu en rapport avec le comportement en question, de l'évaluation des obstacles ou des difficultés perçues à réaliser ledit comportement (Hansen, 2008 ; Noubissié, 2010). La figure 1 ci-après présente les trois facteurs de la TCP déterminant l'intention.

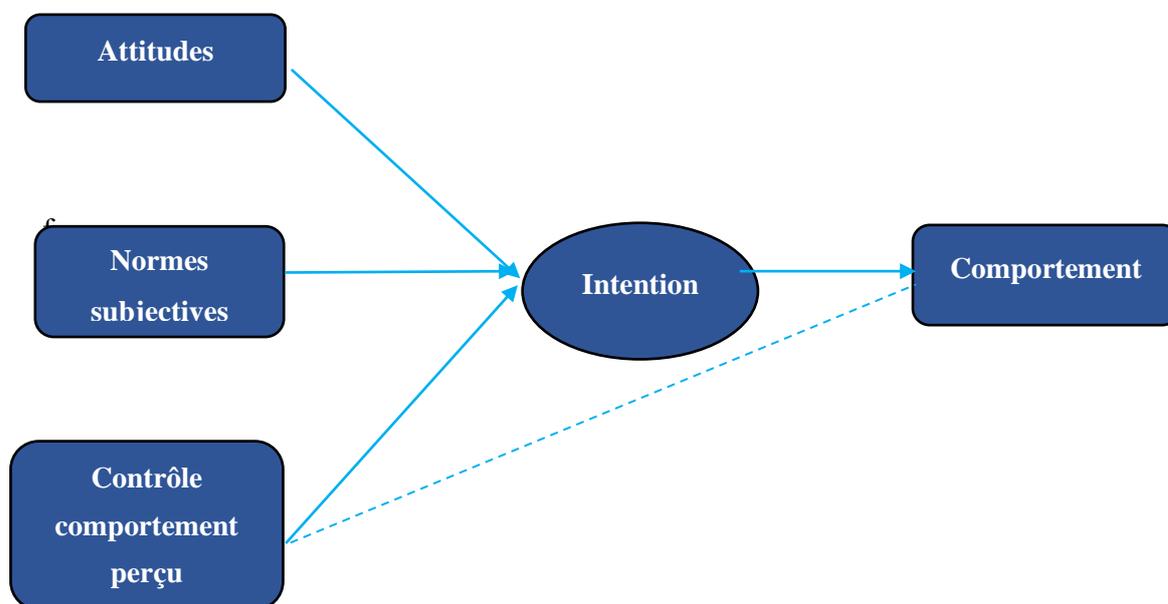


Figure3 : La théorie du comportement planifié. Tiré de « *the theory of planned behavior* », par I. Ajzen, 1991, *Organization Behavior and Human Decision Process*, 50, p.182

3.1.1. Les attitudes

D'une manière générale, une attitude est une disposition à répondre favorablement ou non à un objet, à une personne, à une institution ou à un événement (Ajzen, 1988). D'après la TCP, l'attitude est formée des croyances relatives à l'engagement dans un comportement donné et de l'évaluation des conséquences d'un tel engagement. L'attitude est une disposition personnelle, une évaluation favorable ou défavorable envers l'accomplissement ou le non-accomplissement du comportement (Kamilla, 2019). L'attitude personnelle est considérée comme étant dépendante des croyances comportementales concernant les conséquences du comportement à effectuer par exemple « voter permet au citoyen d'agir, de participer à la vie politique de la nation », et de leur évaluation « il est important d'aller voter ».

En rapport au comportement, l'attitude d'une personne se traduit, selon Ajzen par le fait que cette personne juge personnellement qu'il est bon ou mauvais d'entreprendre une action donnée. Le concept d'attitude fait « référence au degré avec lequel une personne effectue une évaluation favorable ou défavorable du comportement en question » (Ajzen, 1991). L'individu juge personnellement qu'il est bon ou mauvais d'entreprendre une action donnée, selon le degré de positivité ou de négativité que la situation lui confère ; son attitude sera alors dite « favorable » ou « défavorable ». Une attitude a pour caractéristiques spécifiques l'affectivité et l'évaluation. Elle est toujours dirigée vers un but, une cible particulière (personne (s), institution(s), évènements etc.) ; par exemple être pour ou contre l'inscription sur les listes électorales, le retrait de sa carte électorale ou de la participation au vote. Les attitudes peuvent changer lorsque des évènements se produisent ou lorsque de nouvelles informations sont disponibles, par contre les traits de personnalité sont stables comme être altruiste, dominant (Ajzen, 1988).

L'attitude d'un individu vis-à-vis d'une action donnée résulte d'un ensemble de croyances liées à cet objet. De manière générale, une croyance est « la probabilité subjective d'une relation entre l'objet de croyance et quelque autre objet, valeur, concept ou attribut quelconque » (Fishbein et Ajzen ; 1975). La croyance par rapport à un objet consiste donc à associer un ou des attributs à un objet donné. Ces attributs peuvent être d'autres objets, des caractéristiques, des propriétés, des évènements etc. (Ajzen, 1991). Par exemple, un citoyen peut penser que participer au scrutin pourra lui garantir un emploi. Dans cet exemple, le citoyen associe l'action de « participer au vote » à « emploi ».

Appliqué au comportement humain, la croyance consiste à associer une conséquence positive ou négative (ou encore un coût) à l'action visée et étant donné que les attributs

associés au comportement sont déjà positivement ou négativement valorisés, l'individu acquiert automatiquement et simultanément une attitude envers le comportement (Ajzen;1991). Fishbein et Ajzen (1975) précisent que l'attitude d'une personne envers un comportement est bien reliée à un ensemble de croyances considérées comme un tout et non pas nécessairement à une croyance spécifique. De ce point de vue, l'attitude envers un comportement est déterminée par une série de croyances dites saillantes en lien avec ce comportement. Ainsi, une attitude est favorable par rapport à un comportement s'expliquerait par le fait que le sujet associe davantage de conséquences positives à ce comportement et une attitude négative s'expliquerait par le fait que le sujet lui associe des conséquences négatives. Plus les conséquences sont largement désirables, plus favorable sera l'attitude. De même, plus l'attitude du sujet envers un comportement spécifique (et non envers l'objet du comportement) sera favorable, plus forte sera son intention de s'engager dans ledit comportement. En lien avec le comportement de vote, l'électeur confronté à une multitude de stimuli allant de la pluralité de candidats aux partis politiques en passant par les programmes politiques, les promesses, les sujets de discussions, le fait de s'engager dans un processus d'exposition sélective, d'analyse et de perception sélective dans le but d'atteindre une base mentale qui le conduira à une attitude précise qui pourra déterminer son intention à voter ou non.

3.1.2. Normes subjectives

La norme subjective ou encore norme sociale perçue a été définie comme la perception qu'a un individu des opinions des autres personnes, importantes pour lui, concernant le comportement qu'il souhaite mettre en application. Il s'agit en quelque sorte des perceptions globales de la pression sociale (Hasan, 2016). Elles indiquent la propre estimation d'une personne de la pression sociale perçue pour accomplir ou non le comportement cible. Selon Ajzen (1991), la norme subjective est fonction de deux variables : les croyances normatives et la motivation à se conformer.

La perception des normes sociales concerne ce qu'on peut appeler les influences ou pressions sociales que perçoit l'individu à entreprendre l'action. Ajzen et Fishbein (1980) entendent par pressions sociales ce que les personnes les plus importantes pour l'individu attendent de lui ou pensent par rapport à son engagement dans un comportement donné. Ces personnes-références peuvent comprendre les parents, les amis, les frères aînés, un enseignant ou toute autre personne importante pour le sujet. Le tout dépend du comportement considéré. Plus, une personne perçoit une pression sociale à adopter un

comportement, plus elle aura l'intention de mettre en œuvre ledit comportement. C'est vu sous cet angle qu'Erwan Le Nader (2019) pense que les déterminants sociaux exercent toujours un ascendant tant sur la participation électorale que sur l'orientation du vote.

Comme les attitudes, la perception des normes sociales est fondée sur une série de croyances. Celles-ci consistent en la probabilité associée à l'approbation ou à la désapprobation du comportement d'intérêt par les personnes-références. En d'autres termes, selon que nous croyons que ces personnes approuveraient ou désapprouveraient notre comportement et jusqu'à quel point nous sommes influencés par ces personnes, nous nous résoudrons ou non à adopter le comportement. Ici également, il y a un processus cognitif en œuvre. L'individu estime si d'autres personnes de son entourage pensent qu'il doit réaliser ou non l'action en question. C'est cette information qui est utilisée pour former ses croyances. Selon Fishbein et Ajzen (1975), les croyances en lien avec les personnes-références, peuvent, à l'instar des autres croyances, être formées à partir des observations ou par un processus d'inférence. Le sujet peut ainsi apprendre d'une tierce personne que les référents en question s'attendent à ce qu'il adopte le comportement, une information qu'il peut accepter ou non. De même, il peut inférer les attentes d'une personne-référence donnée à partir de certaines informations reçues (de sources livresques ou médiatiques) ou de certains événements observés ou sur la base de ce qu'il pense être l'attitude du référent envers ledit comportement.

Hansen (2008) considère un parti politique comme un prestataire de services en échange d'un prix (le vote d'une personne, une voix). Le parti politique promet d'offrir des avantages sociaux et autres (construction des routes, des écoles, des centres de santé, réduction le taux de chômage, apport de l'eau et de l'énergie aux citoyens, etc.) qui sont censés améliorer les conditions de vie des individus et de la société en général. Seulement, les personnes importantes (parents, amis, leader d'opinion etc.) de l'environnement de l'individu pensent, au bout de plusieurs participations aux différents scrutins qu'aller voter n'apportera aucune modification à la vie quotidienne du citoyen et par différents conseils et pressions sociales, peuvent modifier les intentions de l'individu à participer ou orienter rationnellement ou non son vote ; c'est ce qu'Ajzen (1991) appelle les normes descriptives. Tout comme dans une certaine mesure, l'individu pris dans cette étude comme un être social et donc appartenant à un groupe social de référence, peut faire des remarques selon lesquelles dans son environnement, les personnes qui lui sont importantes ne participent pas au vote ou du moins à la vie politique du pays ; ce comportement induit chez le citoyen un sentiment de non-intérêt aux affaires politiques et suite à ce fait, il peut alors décider de participer ou non au vote.

C'est ce qu'Ajzen (1991) appelle les normes descriptives. Ngah Essomba (2017) le démontre clairement lorsqu'elle évoque la culture de la hiérarchie. Cette auteure estime que les personnes qui ne possèdent pas assez de pouvoirs ou assez de richesses acceptent les différences et ne se rebellent pas.

Au sein d'un milieu social, les individus échangent des avis et s'influencent entre eux, ce qui favorise le maintien des préférences stables dans les milieux sociaux homogènes. Lazarsfeld (1944) avec le courant de sociologie électorale démontre clairement que les opinions des citoyens se font selon le modèle du déterminisme social. Il soutient que les opinions des individus au cours d'une campagne électorale se sont construites bien avant la période des élections ; ces choix individuels sont quasiment remplacés par les considérations et idées de son entourage (famille et milieu social). Lazarsfeld (1944) étudie quelques caractéristiques sociales des individus en rapport avec les élections (statut social, lieu de résidence, religion) et arrive à des conclusions selon lesquelles 75% des protestants aisés, qui vivent en milieu rural votent pour le parti républicain, par contre, les catholiques issus des milieux défavorisés votent à 75% pour le parti démocrate. Ainsi, les préférences politiques des parents et de l'environnement social influencent le comportement électoral. Les préférences politiques changeantes sont perçues comme un manque de loyauté. Dans cette logique, l'électeur apparaît comme passif, faisant preuve d'un faible intérêt pour la politique et reproduisant le comportement politique hérité (Le Nader, 2020).

3.1.3. Contrôle comportemental perçu

Le contrôle perçu du comportement se réfère à la perception qu'a un individu de la facilité ou la difficulté à accomplir un comportement donné (Ajzen, 1991). Cette variable dépend des croyances envers le contrôle du comportement, c'est-à-dire de la perception de l'existence de facteurs facilitant ou contrariant la réalisation d'un comportement donné, de l'aisance perçue, c'est-à-dire la facilité avec laquelle un individu envisage la réalisation de ce comportement. Le contrôle perçu du comportement peut agir, au même titre que l'attitude et la norme subjective sur l'intention ou directement sur le comportement lorsque celui-ci n'est pas sous le contrôle volontaire de l'individu. Il informe sur la perception qu'a un individu des entraves potentielles que certains facteurs peuvent constituer pour la mise en œuvre de l'action. Ces facteurs peuvent être internes (le stress) ou externes. La perception du contrôle sur le comportement fait la synthèse entre deux concepts : le locus de contrôle (LOC) et le sentiment d'efficacité (SE).

Le locus de contrôle a été développé par Rotter (1954, 1966) et désigne la croyance générale d'un individu de pouvoir ou non influencer le cours de sa vie. Plus spécifiquement, lorsque le sujet pense qu'il a un pouvoir d'action sur les événements de sa vie, il est dit de LOC interne, mais lorsqu'il croit que tout ce qui lui arrive est imputable ou à tout le moins largement influencé par des facteurs qui lui sont externes tels que la chance ou les structures sociales, l'individu est dit de LOC externe. Le problème avec le locus de contrôle, du moins tel qu'il est souvent opérationnalisé, est qu'il est assez général. En termes de cible, d'action et de contexte, les croyances liées au LOC sont incompatibles avec un comportement spécifique donné (Ajzen, 1988). De ce fait, sa validité prédictive du comportement humain est remise en cause. L'électeur qui s'apprête à voter ou qui est face à l'action de voter est confronté à une quantité immense de stimuli concernant les candidats en lice et leurs partis politiques, les promesses d'après élections, les programmes et sujets de discussion ; et donc construit mentalement une raison de vote, peut évaluer les difficultés ou facilités auxquelles il sera confronté afin de manifester sa voix (s'inscrire sur les listes électorales, aller retirer sa carte d'électeur, participer aux meetings, et le jour du scrutin, aller voter). La satisfaction perçue ou la difficulté perçue par le citoyen à propos du vote, favorisera ou non son intention à exécuter le comportement attendu, c'est-à-dire aller voter.

3.1.4. Intention

L'intention joue le rôle médiateur entre les trois concepts de départ et le comportement (Ajzen, 1991). Par le biais de cette variable médiatrice, l'attitude, la perception des normes sociales et la perception du contrôle sur le comportement affectent indirectement le comportement. Selon Fishbein et Ajzen (1975), l'intention indique ce que les gens envisagent de faire par rapport à un objet donné. Par exemple, avoir l'intention de s'inscrire sur une liste électorale, de retirer sa carte d'électeur ou de participer au vote. Elle indique donc jusqu'à quel point une personne projette de s'engager dans une action. Plus spécifiquement, l'intention d'adopter un comportement exprime la probabilité estimée personnellement par l'individu de s'engager dans le comportement. Elle représente ainsi, selon ces auteurs, les facteurs motivationnels qui déterminent le comportement humain, les intentions sont supposées capter les facteurs motivationnels qui influencent un comportement ; elles indiquent le degré de volonté des gens d'essayer, la quantité d'effort qu'ils envisagent faire dans le but de mettre en œuvre une action.

Dans la logique de la TCP, l'intention d'une personne de s'engager dans une action serait le facteur principal et immédiat qui déterminerait son engagement effectif dans cette action. Plus cette intention est forte, plus la probabilité que le sujet réalise l'action est également élevée. Si on parvenait donc à connaître l'intention des gens d'adopter ou non un comportement, on aurait alors de fortes chances de prédire leur comportement. Mieux ce facteur sera connu, plus précise sera la prédiction. À ce sujet, la stabilité de l'intention est très importante pour pouvoir prédire avec précision le comportement attendu (Fishbein & Ajzen, 1975 ; 1980 ; Ajzen, 1985, 1988). Cependant, une intention comportementale ne peut s'exprimer dans un comportement que si le comportement en question est sous le contrôle volitionnel (Billong, 2020). Autrement dit, le citoyen face à la décision de voter ne peut réaliser ce comportement que si et seulement s'il y met de la volonté. Plus l'intention de voter est forte, plus il sera probable que le citoyen accomplisse le comportement de vote. L'intention est l'indicateur de l'effort que l'individu est prêt à faire, qu'il prévoit déployer pour exécuter un comportement donné.

3.1.5. Comportement

Le concept du comportement peut sembler à première vue un concept évident. Il fait partie du langage quotidien et il est possible que très peu de gens douteraient d'eux-mêmes quant à savoir ce qu'est un comportement. Toutefois, à bien y penser, on peut observer, comme le relève Ajzen (1991) que définir un comportement n'est pas un exercice aussi simple qu'on pourrait le penser. Selon la définition Ajzen (1991), le comportement est la réponse manifeste, observable par rapport à une cible donnée dans une situation donnée. Ajzen et Fishbein (1980) font la distinction entre les comportements déterminés par un seul indicateur (comportement unique) et ceux déterminés par plusieurs indicateurs (comportement multiple). Un comportement est dit unique lorsqu'il s'agit d'un comportement spécifique mis en œuvre par un individu. Pour qu'il puisse être mesuré, sa définition doit être la plus claire possible de sorte qu'il ne prête pas à plusieurs interprétations. Les comportements multiples désignent, quant à eux, un ensemble de comportements uniques. Les comportements multiples ne sont pas directement observables mais nous pouvons les inférer d'une série de comportements uniques censés les représenter et les manifester dans divers contextes et à travers le temps.

En élargissant ce principe, les auteurs de cette théorie suggèrent que toutes les composantes de la TCP soient compatibles entre elles, c'est-à-dire qu'elles soient mesurées à

des niveaux de spécificité ou de généralité identiques quant à la cible, l'action, le contexte et le temps. La compatibilité entre les éléments d'un modèle confère donc à celui-ci sa cohérence. Ainsi, lorsque le chercheur veut prédire un comportement spécifique (exemple de la participation au scrutin), il doit mesurer l'attitude, la perception des normes sociales, le contrôle comportemental perçu et l'intention en lien avec ce comportement. Lorsque la cible, l'action, le contexte et le temps concordent parfaitement entre les variables du modèle, le comportement est prédit avec précision.

3.2. APPLICATION DE LA THEORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIE

L'étude de Leconi et al. (2023) a été conçue pour prédire les intentions de vote et les comportements des étudiants universitaires lors de l'élection présidentielle américaine de 2020, sur la base de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985). Elle avait pour objectif d'appliquer la TCP aux intentions de vote des étudiants d'une université privée. Les participants faisaient part, par le biais d'une enquête en ligne, de leur contrôle comportemental perçu en termes de capacité à voter, de leurs attitudes à l'égard de l'importance du vote et de la mesure dans laquelle leurs proches croient en l'importance du vote. Une enquête de suivi a été réalisée après l'élection du 3 novembre 2020 afin d'étudier le comportement électoral réel. Les résultats ont permis de montrer que les attitudes, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu qui prédisent les intentions et les comportements de vote chez les personnes en âge de fréquenter l'université, ce qui peut être utile pour concevoir des interventions visant à améliorer la participation électorale chez les jeunes.

Une étude d'Abdullahi (2023) a examiné la pertinence de la théorie du comportement planifié (TPB mesurée par l'attitude, la norme subjective et le contrôle comportemental) sur l'intention de voter (INTSEL) parmi les membres de la communauté de l'Université de l'État de Gombe. Un échantillonnage de convenance a été utilisé pour envoyer un lien vers un questionnaire structuré en ligne à différents groupes WhatsApp d'étudiants, de personnel non universitaire et de personnel universitaire de l'Université de l'État de Gombe, et un total de 1 293 répondants ont rempli le questionnaire en ligne. Les données ont été analysées en utilisant la régression multiple à l'aide de SPSS version 20. Les résultats de cette étude montrent que l'attitude (AT), les normes subjectives (SN) et le contrôle comportemental perçu (PBC) sont des prédicteurs positifs et statistiquement significatifs de l'intention de voter (INTSEL) parmi les membres de la communauté de l'université de l'État de Gombe.

L'objectif de l'étude de Zahra et al. (2022) était d'analyser les facteurs qui influencent les décisions en dehors de Java en utilisant la théorie du comportement planifié. Les données

ont été traitées à l'aide de l'analyse SEM avec AMOS 23.0. Les résultats ont montré que les facteurs qui influencent l'intention de voter en dehors de Java sont les attitudes et les normes subjectives. 10 % des personnes interrogées ont déclaré qu'elles n'avaient pas fait de choix au moment de la distribution des questionnaires, de sorte qu'il est possible que les électeurs qui ont changé d'avis déterminent les votes dans les dernières secondes de l'élection.

Une étude de Hansen et Jensen (2007) avait pour objectif de tester la capacité la théorie du comportement planifié, à expliquer les intentions de vote politique. Les données ont été recueillies dans le cadre d'une enquête en ligne menée auprès d'électeurs danois à l'aide de questionnaires auto-administrés. Les résultats de Lisrel suggèrent que la théorie du comportement planifié, avec l'inclusion d'un chemin allant du contrôle comportemental perçu à l'attitude, s'adapte bien aux données et explique les intentions de vote politique fournit une bonne adéquation aux données et explique une grande proportion (63,2%) de la variation de l'intention de vote.

Une comparaison de la théorie de l'action raisonnée (Ajzen & Fishbein, 1980) et de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1985) en termes de validité prédictive et comparaison de l'attente comportementale et de l'intention comportementale en tant qu'antécédents immédiats du comportement de vote, à l'aide de 141 étudiants de premier et de deuxième cycle. Les résultats du questionnaire indiquent que la théorie du comportement planifié est un meilleur prédicteur de l'intention que la théorie de l'action raisonnée et que l'intention comportementale est un meilleur prédicteur du comportement que l'attente comportementale. Les résultats suggèrent que l'attitude envers l'action (ATA), la norme subjective et le contrôle comportemental perçu sont de meilleurs prédicteurs de la BI que de la BE et que le développement d'un plan comportemental modère les relations ATA-BI-BE (Netemeyer & Buton, 1990).

3.3. LA THEORIE DES STYLES DECISIONNELS DE SCOTT ET BRUCE (1995)

La théorie du style décisionnel représente à la seconde théorie utilisée dans le cadre de ce travail pour comprendre et expliquer les comportements de vote adoptés dans le processus d'une élection. Afin de mieux l'appréhender, nous allons tour à tour parler des généralités relatives à cette théorie, de ses modalités et de son application dans le domaine de politique en général et de l'élection en particulier.

3.3.1. Généralités sur la théorie des styles décisionnels de Scott et Bruce (1995)

La théorie des styles décisionnels ou des styles de prise de décision est classée dans la catégorie des théories de la décision. Elles permettent de rendre compte des processus

psychologiques mis en place par l'individu lui permettant d'aboutir à un choix entre plusieurs alternatives. Les théories traditionnelles de la décision, telles que la théorie de l'utilité attendue et la théorie des perspectives, ne prennent pas en compte la possibilité de différences individuelles dans les styles de prise de décision. Néanmoins, l'existence de différences individuelles dans les styles de décision ont été suggérées dans d'autres recherches (Scott & Bruce, 1995 ; Thunholm, 2004).

La recherche sur les styles de prise de décision résulte en partie de la recherche sur les styles cognitifs (Thunholm, 2004). Pour comprendre pourquoi les gens peuvent avoir des styles de prise de décision différents, il faut comprendre que leurs styles cognitifs peuvent être différents. Les activités de perception, de mémorisation, de traitement de l'information et de résolution des problèmes peuvent être réalisées de manière différente, ce qui indique des différences dans les styles cognitifs (Messick, 1976). Il a été mentionné le fait que les styles cognitifs constituaient une partie stable de la personnalité, puisqu'ils se réfèrent à la manière stable et habituelle dont les personnes effectuent des activités cognitives (Messick, 1984). Le style cognitif reflète comment les gens perçoivent et jugent l'information, et se concentre sur les traits individuels plutôt que sur les capacités cognitives (Messick, 1976). Les différences de style cognitif impliquent que des individus différents peuvent percevoir le même problème décisionnel objectif de manière indifférente et réagir en fonction de leur propre expérience. Ainsi, des problèmes de décision identiques peuvent donner lieu à des décisions différentes selon les individus (Svenson, 1979). Les travaux dans ce domaine qui font autorité sont ceux de Scott & Bruce (1995).

En effet, ces auteurs ont identifié deux approches principales du style de prise de décision. La première concerne les styles de prise de décision qui peuvent être considérés comme un modèle habituel que les individus utilisent dans la prise de décision. La seconde au contraire regroupe les styles de prise de décision qui peuvent être considérés comme un mode caractéristique de perception et de réponse aux tâches de prise de décision. Dans leurs travaux ultérieurs, ils ont défini les styles de prise de décision comme le modèle de réponse habituelle apprise présentée par un individu lorsqu'il est confronté à une situation de décision. Il ne s'agit pas d'un trait de personnalité, mais d'une propension à réagir d'une certaine manière dans un contexte de décision spécifique. En fin de compte, les styles cognitifs et les styles de prise de décision décrivent tous deux les processus impliqués dans la prise de décision ou (plus généralement) de la pensée. D'ailleurs, Scott et Bruce (1995) ont estimé que la question des capacités cognitives générales sous-jacentes aux styles de prise de décision n'était pas encore tranchée.

Ainsi, Les contextes dans lesquels se situe la prise de décision influencent les styles de décision. Lorsqu'un individu se trouve dans une situation difficile, comme pour choisir entre plusieurs alternatives, il adopte un style de décision spécifique et habituel. Ce style n'est pas exclusif, et peut donc être différent en fonction des situations et contextes de décision. A la suite d'un projet basé sur quatre populations distinctes et décrits en termes comportementaux, Bruce et Scott (1995) évaluent le processus de prise de décision chez un individu en prenant en compte cinq dimensions (rationnel, intuitif, dépendant, évitant, spontané). De ces axes, seuls trois parmi les cinq suscités se rapprochent de ceux identifiés par Harren et al (1978). De ce fait, l'habitude et l'apprentissage jouent un rôle important dans la prédiction du comportement décisionnel.

Cette première section a permis de revenir sur les généralités de la théorie des styles décisionnels. On a ressorti tant bien que mal sa classification et sa définition. On peut retenir que cette théorie permet de comprendre la différence individuelle qui existe entre deux individus lorsqu'il s'agit de prendre une décision dans une situation similaire. Il apparaît donc qu'il ne s'agit pas d'un trait de la personnalité mais d'une habileté ou une habitude. Voilà pourquoi pour Scott et Bruce (1995), comme le schéma de réponse habituel et appris d'un individu lorsqu'il est confronté à une situation de décision. Toutefois, ils ont mis en évidence cinq styles décisionnels qui vont constituer l'essentiel du développement dans la section suivante.

3.3.2. Dimensions de la théorie des styles décisionnels de Scott et Bruce (1995)

Les travaux de Scott et Bruce (1995) ont permis de mettre en avant les dimensions de la théorie des styles décisionnels à partir de l'élaboration d'une échelle de mesure appelée le General Decision-Making Style scale (GDMS). Cette échelle est généralement utilisée dans les travaux portant sur le style décisionnel et permet faciliter l'opérationnalisation de cette théorie de notre travail de recherche. Au nombre de ces dimensions figurent le style décisionnel rationnel, le style décisionnel intuitive, le style décisionnel dépendant, le style décisionnel évitant et le style décisionnel spontané.

➤ La prise de décision rationnelle

L'individu recherche minutieusement et évalue les choix alternatifs de manière logique. La prise de décision rationnelle est caractérisée par une approche logique des décisions, par la recherche d'informations, d'alternatifs et une réflexion approfondie (Bruce et Scott, 1995). L'individu est capable de discerner les conséquences de certaines décisions antérieures et d'analyser leur impact respectif sur la situation actuelle, et donc son habileté à s'autoévaluer

en fonction des composantes de sa personnalité, sa flexibilité à s'adapter aux événements inattendus ainsi que son aisance à colliger des données objectives et réalistes concernant son entourage constitue les paramètres d'une prise de décision rationnelle. En d'autres termes, Le style rationnel de prise de décision se caractérise par une recherche exhaustive d'informations et une évaluation logique des alternatives. L'une des principales caractéristiques du style rationnel est de prendre des décisions de manière logique et systématique et d'envisager différentes options en fonction d'un objectif spécifique (Rotbring, 2010). Il implique également des facteurs tels que la planification minutieuse des décisions importantes et la double vérification des sources d'information pour s'assurer de disposer des faits exacts avant de prendre des décisions.

➤ **La prise décision intuitive**

L'individu prend des décisions en fonction de son intuition, ses sentiments et du flux d'informations ; il écoute son intuition et son instinct (Scott et Bruce, 1995). L'imagination et les émotions sont les facteurs déterminant dans le processus de prise de décision. La prise de décision intuitive est caractérisée par l'incapacité pour l'individu d'expliquer rationnellement et objectivement son choix, son impulsivité quant à son adoption sans une analyse préalable des alternatives et des conséquences ainsi que sa prédisposition à le modifier ou à le substituer selon ses humeurs. En d'autres termes on peut retenir que le style intuitif se caractérise par une tendance à se fier à son instinct, à ses sentiments intérieurs et à ses réactions. Il se caractérise par une prise de décision basée sur ce qui semble juste, plutôt que sur une raison rationnelle. L'attention ici est portée sur les détails dans le flux d'informations, plutôt qu'à la recherche systématique et au traitement de l'information (Rotbring, 2010).

➤ **La prise de décision dépendante**

L'individu écoute les autres, recherche des conseils. Les attentes ainsi que les exigences formulées par l'entourage et les personnes significatives façonnent et orientent la prise de décision. L'irresponsabilité de l'individu quant au processus décisionnel affectant son avenir, sa tendance marquée à justifier son choix final en fonction du consentement explicite de son milieu sont les éléments inhérents à une telle prise de décision (Harren et al. 1978). Le style dépendant se caractérise donc par la recherche de conseils et de soutien de la part d'autres personnes lorsqu'il s'agit de prendre des décisions importantes. Le style dépendant se caractérise par le fait de rarement prendre des décisions importantes sans consulter d'autres personnes et à utiliser souvent les conseils des autres dans les situations de prise de décision (Rotbring, 2010).

➤ **La prise de décision évitante**

Le style évitant est fondamentalement caractérisé par la procrastination. L'individu évite l'acte de décider. Il peut également s'agir d'une conduite, parfois non intentionnelle, permettant à une personne de se soustraire à une détresse ou une douleur (Scott et Bruce, 1995). Il s'agit d'une réaction de fuite permettant de soulager rapidement et temporairement un état ou une situation désagréable. Pour Rotbring (2010), le style évitant se caractérise par une tendance à reporter la prise de décision chaque fois que c'est possible et à prendre des décisions de dernière minute. Le fait d'éviter de prendre des décisions importantes jusqu'à ce que la pression se fasse sentir est typique du style évitant, probablement parce que le fait d'y penser provoque un sentiment de malaise.

➤ **La prise de décision spontanée**

C'est l'effort d'un individu pour prendre des décisions le plus rapidement possible (Scott et Bruce, 1995). La spontanéité de l'action lorsqu'il s'agit d'une prise de décision spontanée traduit également la capacité d'agir non pas sous l'influence d'un cadre externe, mais conformément au contenu interne, l'état de la personne. L'individu réagit aussi efficacement que possible dans une situation d'incertitude élevée, lorsqu'une personne peut ne pas être en mesure de préparer un modèle de comportement à l'avance, pour agir de manière stéréotypée. Pour Thunholm (2004), le style spontané se caractérise par un sentiment d'immédiateté et un désir d'en finir le plus rapidement possible avec le processus de prise de décision. Le processus de prise de décision le plus rapidement possible. Des décisions rapides et impulsives sont généralement prises, et le décideur spontané fonde ses décisions sur ce qui lui semble naturel sur le moment. Le style spontané pourrait être considéré comme une sorte de style intuitif à grande vitesse, peut être utilisé dans des situations de décision où le temps est compté

Nous avons présenté dans cette section les dimensions de la théorie des styles décisionnels de Scott et Bruce (1995). On peut retenir de ce qui précède que la décision prise par un individu s'appuie soit sur l'intuition, l'instinct, les émotions, les personnes de son entourage, etc. ces différents fondements de la prise de décision ont donné lieu à la mise en évidence de cinq styles de prise de décision. Cependant, ces différents styles décisionnels sont indépendants, mais ne s'excluent pas mutuellement et les individus semblent utiliser une combinaison de styles lorsqu'ils prennent des décisions importantes (Rotbring, 2010).

3.3.3. Application de la théorie des styles décisionnels de Scott et Bruce (1995)

Les travaux de Lau et al. (2018) ont permis d'appliquer la théorie des styles décisionnels dans le domaine politique. Il était question pour eux de présenter une échelle d'auto-évaluation de la prise de décision politique à cinq facteurs (PolDec-5) administrée à six échantillons différents avec plus de 6 500 répondants au cours des quatre dernières années. Les analyses montrent que nos cinq sous-échelles - choix rationnel, confirmation, rapidité et frugalité, heuristique et intuition - présentent une grande cohérence interne, une validité discriminante relativement élevée (car elles sont largement distinctes des mesures existantes du style de prise de décision) et une validité prédictive significativement élevée, comme l'ont établi les études de traçage de processus où les stratégies de décision réelles des électeurs peuvent être observées directement.

Une étude de Connor et al. (2013) auprès de douze officiers militaires a permis d'appliquer cette théorie dans le domaine politique. En effet, ces douze officiers militaires ont participé à un entretien intensif de deux heures qui a permis une observation et un codage détaillés et précis des mouvements de la signature par des praticiens formés à la MPA. Trois mois plus tard, ces participants ont effectué quatre tâches hypothétiques de prise de décision dans lesquelles la quantité d'informations recherchées avant de prendre une décision, ainsi que le temps passé sur les tâches, étaient sous le contrôle partiel du participant. Un indicateur composite de l'AMP sur la façon dont une personne répartit les actions et les motivations de prise de décision pour équilibrer à la fois l'Assertion (exercice d'un effort de mouvement tangible sur l'environnement pour que quelque chose se produise) et la Perspective (par des mouvements qui soutiennent la formation du corps pour percevoir et créer un point de vue approprié pour l'action) était fortement corrélé avec le nombre total de tirages d'informations et le temps de réponse total - les individus ayant un niveau élevé d'Assertion recherchaient moins d'informations et avaient des temps de réponse plus rapides que ceux qui avaient un niveau élevé de Perspective.

Fisher et al. (2015) avait pour objectif d'examiner la contextualité de l'inventaire général des styles de prise de décision de Scott et Bruce (1995) en ce qui concerne les situations de choix des patients. Pour ce faire, l'échelle de Scott et Bruce a été adaptée pour servir d'inventaire des styles de prise de décision des patients. Au total, 388 patients allemands ayant subi une intervention chirurgicale non urgente sur une articulation ont répondu à un questionnaire sur le choix de leur prestataire. Des analyses factorielles confirmatoires au sein de 2 échantillons indépendants ont permis d'évaluer la structure

factorielle, la fiabilité et la validité de l'échelle. Les résultats montrent que l'inventaire final du style de prise de décision du patient, en 4 dimensions et 13 items, a montré des propriétés psychométriques satisfaisantes. Les analyses de données ont confirmé la fiabilité et la validité de construction. Outre les styles intuitif, dépendant et évitant, une nouvelle sous-dimension, appelée style décisionnel "comparatif qui provient de la dimension rationnelle du modèle général.

De ce qui précède, on se rend compte que la théorie des styles décisionnels peut être utilisée pour comprendre, expliquer et prédire les comportements des individus dans divers domaines en général et dans la politique en particulier. Ces travaux confirment plus ou moins la structure et les dimensions de cette théorie. Les résultats obtenus en l'appliquant proposent des prises de solutions pour par exemple l'augmentation du taux de participation au vote. Cependant, d'autres modèles explicatifs permettent de concevoir le domaine politique comme un système. Il est donc nécessaire que dans la compréhension des comportements manifestes dans ce système, que ce dernier lui-même soit connu. C'est ma raison pour laquelle dans la prochaine section, nous avons trouvé bon de présenter d'autres modèles explicatifs susceptibles de fournir des possibilités d'explication des différentes modalités du comportement de vote.

3.3.4. Autres modèles des styles décisionnels en politique

Etant donné que le processus décisionnel implique de multiples composantes en interaction, les décisions sont contraintes par le système dans lequel elles sont prises, ainsi que par son environnement externe, et influencent à leur tour le système et son environnement. Les dynamiques psychologiques et interactives des acteurs apparaissent comme indissociables du comportement décisionnel. La décision est un construit multidimensionnel qui s'intègre dans un système complexe ouvert sur son environnement, et qui subit de multiples influences internes et externes (Bérard, 2009). Deux modèles insistent sur le concept de système. Il s'agit du modèle d'Easton (1965) et le modèle McKenna et Martin-Smith (2005).

3.3.4.1. Le modèle d'Easton (1965)

Easton (1965) applique une approche systémique à la décision de voter. Pour cet auteur, cette perspective se fonde sur des axes suivants:

- Le système : tous les systèmes sociaux sont composés d'interactions entre différentes composantes, et ce sont ces interactions qui forment les unités de base des systèmes.

- L'environnement : un système est distinct de l'environnement dans lequel il existe et subit ses influences. Il est ainsi dit ouvert sur son environnement. Dès lors, la notion de frontières du système est fondamentale, mais se révèle particulièrement ambiguë. Analytiquement, les frontières, qui ne sont pas toujours spatiales par nature, doivent être interprétées comme un critère d'inclusion ou d'exclusion aux systèmes formant le domaine d'intérêt.
- La rétroaction : la capacité du système à persister face à des pressions est reliée à la présence et à la nature de l'information, ainsi que d'autres influences, qui reviennent aux acteurs et décideurs.

Le modèle d'Easton (1965) assimile ainsi les systèmes sociaux (politiques ou autres) à des systèmes ouverts qui reçoivent et produisent des intrants et des extrants. Les intrants peuvent être des demandes (ou besoins) ou des soutiens (qui influencent les possibilités d'action du système) et sont internes ou externes au système. Ces intrants sont filtrés dans le système, pour aboutir à des processus de décision. Les extrants sont les décisions prises et les actions par lesquelles elles sont effectuées. Ces décisions vont alors entraîner des changements pour le système lui-même ou pour d'autres systèmes sociaux, et ces changements vont modifier les intrants à l'entrée de ces systèmes. En effet, les modifications de l'environnement qui résultent des extrants du système modifient à leur tour les intrants par des boucles de circularité ou de rétroaction, qui peuvent être amplificatrices ou correctrices. Ces modifications ne correspondent toutefois pas toujours à celles qui étaient escomptées (Easton, 1965).

3.3.4.2. Le modèle de McKena et Martin-Smith (2005)

Dans une perspective systémique, le comportement d'un système doit donc être compris en termes d'interactions complexes et non linéaires, générées par des processus de rétroaction positifs ou négatifs. Comme le soulignent McKena et Martin-Smith (2005), la prise de décision est un cycle dynamique qui prend place dans un environnement complexe et chaotique, et qui est de plus fortement influencé par les interactions d'êtres humains complexes. Le modèle proposé par McKena et Martin-Smith (2005) permet d'ajouter cette dimension « psycho-dynamique ». Les conversations, comme symbole principal des relations humaines, y jouent un rôle prédominant, de même que les dynamiques psychologiques des agents impliqués dans les différents systèmes. Dans ce modèle, le processus décisionnel correspond à un cycle dont les phases (action/découverte/choix ou métier/art/science) peuvent

d'une part, impacter les systèmes et agents (conséquences internes ou externes), et d'autre part, subir des influences internes, provenant d'autres systèmes et agents.

Ces deux modèles permettent de mettre en évidence le fait que le processus décisionnel implique de multiples composantes en interaction. Ensuite, les décisions sont contraintes par le système dans lequel elles sont prises, ainsi que par son environnement externe, et influencent à leur tour le système et son environnement. Enfin les dynamiques psychologiques et interactives des acteurs apparaissent comme indissociables du comportement décisionnel. En définitive, la décision est un construit multidimensionnel, qui s'intègre dans un système complexe ouvert sur son environnement, et qui subit de multiples influences internes et externes.

Parvenu au terme de ce chapitre dont l'objectif était de présenter les théories choisies dans le cadre de ce travail. Il convient de rappeler que la TCP a largement été utilisée dans les études dont le but était de prédire et d'expliquer l'apparition d'un comportement dans un contexte spécifique. Des travaux menés dans le domaine politique ont montré que ses différentes composantes (attitudes, normes subjectives et contrôle comportemental perçu) influencent l'intention comportementale et donc le comportement. La théorie des styles de décision quant à elle, fournit un ensemble de connaissances pour l'explication et la prédiction des comportements de vote. La plupart des travaux recensés ont montré que l'individu peut s'inscrire dans soit dans l'un des cinq styles décisionnels évoqués pour arriver à prendre une décision devant une multiple de choix. Une autre étude a permis à travers une adaptation de l'échelle proposée par Scott et Bruce (1995) de trouver un autre style décisionnel qualifié de comparatif. La manière avec laquelle ces théories seront utilisées de manière opérationnelle, ressort dans le prochain chapitre qui traite de la démarche méthodologique.

DEUXIEME PARTIE : CADRE OPERATOIRE

Cette deuxième partie de notre travail se propose d'examiner les facteurs psychosociologiques impliqués dans le comportement de vote. Comme la première partie, celle-ci se subdivise en trois chapitres. Un chapitre quatrième qui présente l'approche méthodologique que nous avons utilisée dans le cadre de cette recherche ; un chapitre cinquième qui présente les résultats de l'analyse et leur interprétation et enfin un chapitre sixième qui porte sur la synthèse et la discussion de ces résultats.

CHAPITRE 4 : APPROCHE METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE

Dans ce chapitre, il sera question de présenter la démarche utilisée afin d'aboutir aux différents résultats escomptés. Autrement dit, il s'agira de présenter les procédures méthodologiques choisies tout en les justifiant. Ce chapitre sera articulé autour des points suivants : le site de l'étude ; les participants et la technique d'échantillonnage ; les variables de l'étude ; le plan de recherche ; les hypothèses ; l'outil de collecte des données, son pré-test et sa validation ; la procédure de collecte ; l'outil de traitement statistique et les difficultés rencontrées.

4.1. SITE DE L'ETUDE

L'objectif de cette section est de présenter et de justifier le choix de la ville de Yaoundé et celui des lieux au sein desquels nous avons sélectionné les participants.

4.1.1. Choix du site de l'étude

Nous avons choisi de travailler avec les camerounais en âge de voter (20 ans), de la ville de Yaoundé, pour quatre principales raisons. La première raison renvoie au fait que la ville de Yaoundé est le chef-lieu de la région du centre et la capitale politique du Cameroun. La deuxième tient au fait qu'elle est également le siège des institutions administratives et électorales (le Conseil Constitutionnel, Elections Cameroun, le Conseil national de communication etc.). ELECAM est un organisme indépendant chargé de l'organisation, de la gestion et de la supervision des processus électoraux et référendaires. Le Conseil Constitutionnel est responsable du contentieux électoral et de la publication des résultats officiels des scrutins Présidentiels, législatifs et sénatoriaux. Le Conseil national de communication formule des recommandations sur les principes d'égalité d'accès aux médias en période électorale. Ces structures sont chargées principalement d'organiser et de veiller à la régularité des élections et des médias pendant les élections mais aussi de proclamer les résultats électoraux. La troisième concerne le fait que la ville de Yaoundé à elle seule compte sept antennes d'ELECAM (Yaoundé I, II, III, IV, V, VI, VII), et donc dispose d'une grande capacité d'enrôlement de potentiels électeurs. Ainsi, à chaque arrondissement il est aisé pour tout citoyen désirant participer au vote de pouvoir s'inscrire sans avoir à se subir les contraintes de distance, des contraintes liées au cout de transport. Comparativement aux

autres villes, Yaoundé s'étend sur 304km² dont une superficie urbanisée de 183km² ; la densité de sa population composée d'un mixage de populations cosmopolite venant de toutes les régions du Cameroun et même de toutes obédiences religieuses ; ce qui facilite l'accessibilité à une multiplicité d'origines et rend moins ardu le processus de collecte des données.

4.1.2. Présentation des sites de l'étude

Nous avons travaillé avec plusieurs institutions mais en particulier l'Université de Yaoundé I et la commune urbaine de Yaoundé III, qui nous ont facilités l'accès non seulement aux locaux mais aussi à l'information. De même, ces institutions sont les mieux renseignées quant à l'accessibilité de la population d'étude et aussi de la densité du capital humain qui nous ont servis à la collecte des données. Il sera question dans cette section de les présenter.

➤ Université de Yaoundé I

Créé par Décret No 93/036 du 29 janvier 1993, l'université de Yaoundé I est un Etablissement Public, Scientifique et Culturel doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elle est placée sous la tutelle du Ministère chargé de l'Enseignement supérieur. L'université de Yaoundé I dispose d'une administration centrale et des organes et de gestion de contrôle composée d'un Conseil d'Administration, le Recteur, des Vice-Recteurs, des Organes et autorités, le Conseil de l'université, une Stratégie Universitaire, des Centres et laboratoires Spécialisés, une Gouvernance Universitaire, des Droits et Obligations.

L'Université de Yaoundé I procure depuis plusieurs années dans le domaine éducatif un accès à la formation supérieure à tous ceux qui en ont la vocation et la capacité. La pluralité des filières et des disciplines ainsi que du cursus, offre une large gamme de choix aux étudiants pour leurs études universitaires. Adopté à l'échelle mondiale, son système LMD offre des formations modernes, attractives et compétitives valorisant la recherche qui devient le point d'appui de l'excellence. L'Université de Yaoundé I a pour principales missions d'élaborer et de transmettre des connaissances ; de développer la recherche et la formation des hommes ; de porter au plus haut niveau et au meilleur rythme de progrès les formes supérieures de la culture et de la recherche ; de concourir à l'appui au développement et à la promotion sociale et culturelle ; et enfin de développer la pratique du bilinguisme.

Le cycle de Licence qui s'étend sur six (06) semestres, donne droit au Diplôme de Licence. Les cycles de Master et Master Professionnel, en quatre (04) semestres subdivisés en

Master I et Master II, donne droit au Diplôme de Master 2. Et enfin le cycle de Doctorat et de Doctorat Professionnel donne lui-aussi droit au Doctorat/PhD. L'université de Yaoundé I encadre des étudiants et chercheurs tout au long de leur cursus à travers des formations afin de garantir leur succès académique. Equipé pour fournir une meilleure formation pratique en son sein, il possède des laboratoires normalisés et qui répondent aux exigences de qualité. Un corps d'enseignants très qualifiés élabore et transmet des connaissances de qualité pour maintenir un haut niveau d'enseignement. L'Université de Yaoundé I compte 45 494 étudiants et 1 125 enseignants-chercheurs au cours de l'année académique 2022-2023.

➤ **Communauté urbaine de Yaoundé**

Conformément au décret n°87/1365 du 25 Septembre 1987 portant création de la Communauté Urbaine de Yaoundé, création modifiée par le décret n°93/321 du 25 Novembre 1993 portant création des Communes Urbaines et Rurales, le gouvernement supprime la fonction de maire au profit de celle d'un délégué du gouvernement nommé par la Présidence de la République. Ce décret crée également sept communes urbaines d'arrondissement (Yaoundé I (Nlongkak), II (Tsinga), III(Efoulan), IV(Kondengui), V(Essos), VI (Biyem-Assi), VII(Nkolbisson). La communauté urbaine de Yaoundé couvre une superficie de 297 km². Son siège actuel est l'hôtel de ville de Yaoundé et ses limites territoriales sont celle du département du Mfoundi.

➤ **La commune urbaine de Yaoundé III**

L'arrondissement de Yaoundé III dont le chef-lieu est le quartier Efoulan, est un quartier sud de la ville de Yaoundé, limité à l'est par les quartiers Nsam et Dakar, au nord par la mission catholique de Mvolyé, au sud par Obobogo et à l'ouest par le quartier Nsimeyong. A l'origine peuplé par les Ewondos et les Bene, cette commune est aujourd'hui habitée par des hommes et femmes de toutes conditions et tribus diverses. A la recherche d'une intercession ou d'une protection, Efoulan est un lieu de rassemblement des populations de toutes les coutumes et sensibilités ethniques qui composent le Cameroun. Le quartier Efoulan regorge aujourd'hui d'établissements d'enseignement primaire et secondaire, tant du secteur public que privé. L'un des plus emblématiques est l'école publique d'Efoulan. Il existe également un lycée de Nsam-Efoulan, un établissement d'enseignement général mais également quelques établissements d'enseignement privés.

4.2. PARTICIPANTS ET TECHNIQUE D'ÉCHANTILLONNAGE

Cinq-cents (500) Camerounais âgés de 20 ans révolus ont participé à cette étude. Nous avons eu recours à la technique d'échantillonnage par convenance ou par commodité, mais aussi à l'échantillonnage par choix raisonné. L'échantillonnage par convenance ou par commodité nous a permis de collecter des échantillons de la population qui est plus proche et disponible pour le chercheur. Il n'est pas toujours possible de collecter des échantillons auprès de l'ensemble de la communauté, ce processus rend plus simple, rapide, mise sur la proximité des personnes interrogées et aussi sur le cout (économique). Par contre, l'échantillonnage par choix raisonné a été utilisé dans cette étude pour sélectionner les participants ayant au moins l'âge de 20 ans révolu et qui se trouvaient dans les lieux cités plus haut. L'échantillonnage par choix raisonné permettait également d'avoir les participants qui remplissaient les critères d'inclusion et d'exclusion. Les critères d'inclusion et d'exclusion qui ont guidé nos choix étaient prévus à l'avance. Les critères d'inclusions avaient déjà été prévus par le législateur et pour le cadre de notre étude, il fallait être de nationalité Camerounaise, avoir atteint l'âge de voter soit supérieur ou égal à 20 ans révolus et être présent au moment du passage de l'outil de collecte des données, pouvoir s'exprimer en Français et ne pas être de la communauté religieuse dénommée « témoins de Jéhovah ».

Pour ce qui est des critères non inclusion, il fallait être d'une nationalité autre que Camerounaise, avoir un âge inférieur à l'âge légal de vote, soit moins de 20 ans révolus, ou encore avoir atteint cet âge et être absent au moment de la collecte des données ; être de la communauté religieuse dénommée « témoins de Jéhovah ». Nous avons à partir de ces critères, sélectionné cinq-cents (500) Camerounais. Les questionnaires qui ne respectaient pas la consigne qui était d'encercler un seul numéro par item étaient aussi exclus. Le non-respect de cette consigne a permis d'exclure 150 (cent cinquante) participants. Lors de l'enregistrement des données, seulement 341 (trois cent quarante-un) protocoles ont été maintenus pour les traitements statistiques. Le tableau ci-dessous rend compte de la distribution des participants en fonction des caractéristiques sociodémographiques.

Tableau 3 : *Distribution des participants en fonction des caractéristiques sociodémographiques*

	Sexe		Religion		Statut prof			
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%		
M	149	42.6 %	Chrétien	262	74.8 %	Sans emploi	29	8.2 %
F	201	57.4 %	Musulman	20	5.7 %	Etudiant/élève	283	80.8 %

Témoin Jéhovah	2	0.5 %	Entrepreneur	15	4.2 %
Pentecôtiste	32	9.1 %	Salarié privé	11	3.1 %
Autres	34	2.7 %	Salarié public	12	9.7 %

Le tableau 3 présente la distribution des participants en fonction des caractéristiques sociodémographiques (sexe, âge, religion et statut professionnel). Il ressort en ce qui concerne le sexe que 149 (42,6%) participants étaient de sexe masculin et 201(57,4%) étaient de sexe féminin. Par rapport à l'âge, ils/elles étaient âgé(e)s de 21 ans révolus avant le début de la collecte des données (âge de vote en vigueur au Cameroun). Pour ce qui est du statut professionnel, vingt-neuf étaient sans emploi (8,2%), 283 étudiants/élèves soit un pourcentage de 80,8%), 15 entrepreneurs (4,2%). Les salariés du privé étaient au nombre de 11(3,1%) et 12 pour le public (3,4%). S'agissant de la religion, l'on observe que la majorité des participants est d'obédience religieuse chrétienne, soit un pourcentage de 74,8%.

4.3. VARIABLES DE L'ETUDE

Nous avons dans cette recherche deux types de variables : une variable indépendante et une variable dépendante.

4.3.1. Variable indépendante (VI)

Dans le cadre de cette étude, nous travaillons avec une variable indépendante. Il s'agit des styles décisionnels. Plusieurs travaux (Bruce & Scott, 1995 ; Fischer et al., 2019 ; Harren, 1978 ; Leykin et al., 2023) montrent que les styles décisionnels s'opérationnalisent en cinq modalités. La première modalité renvoie à la prise de décision rationnelle. L'individu est capable de discerner les conséquences de certaines décisions antérieures et d'analyser leur impact respectif sur la situation actuelle, et donc son habileté à s'auto-évaluer en fonction des composantes de sa personnalité, sa flexibilité à s'adapter aux événements inattendus ainsi que son aisance à colliger des données objectives et réalistes concernant son entourage constitue les paramètres d'une prise de décision rationnelle. La seconde modalité renvoie à la prise de décision intuitive. L'imagination et les émotions sont les facteurs déterminant dans le processus de prise de décision. La prise de décision intuitive est caractérisée par l'incapacité pour l'individu d'expliquer rationnellement et objectivement son choix, son impulsivité quant à son adoption sans une analyse préalable des alternatives et des conséquences ainsi que sa prédisposition à le modifier ou à le substituer selon ses humeurs.

La troisième modalité se réfère à la prise de décision dépendante. Les attentes ainsi que les exigences formulées par l'entourage et les personnes significatives façonnent et orientent la prise de décision. L'irresponsabilité de l'individu quant au processus décisionnel affectant son avenir, sa tendance marquée à justifier son choix final en fonction du consentement explicite de son milieu sont les éléments inhérents à une telle prise de décision. La quatrième modalité fait référence à la prise de décision évitante. L'individu évite l'acte de décider. Il peut également s'agir d'une conduite, parfois non intentionnelle, permettant à une personne de se soustraire à une détresse ou une douleur. Il s'agit d'une réaction de fuite permettant de soulager rapidement et temporairement un état ou une situation désagréable. La cinquième modalité concerne la prise de décision spontanée. L'individu prend des décisions le plus rapidement possible ; sans toutefois avoir analysé, évalué les tenants et aboutissants de l'acte ou de la décision qu'il s'apprête à prendre. Il n'est aucunement influencé par un quelconque cadre externe, mais agit conformément selon son contenu interne. L'individu réagit aussi efficacement que possible dans une situation donnée.

4.3.2. Variable dépendante (VD)

La variable dépendante de cette étude fait référence au comportement de vote. Conformément aux différentes étapes qui conduisent à l'élection, nous l'avons décliné en trois principaux indicateurs qui sont : l'inscription sur une liste électorale, le retrait de sa carte d'électeur et aller aux urnes. Cette variable a été opérationnalisée en nous appuyant sur la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991). Cette théorie postule que le comportement est déterminé par l'intention et elle-même est déterminée par les attitudes, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu. Dans cette perspective, le comportement de vote qui est notre variable dépendante a pour modalités l'attitude vis-à-vis du vote avec pour indicateurs (l'inscription sur une liste électorale, le retrait de sa carte d'électeur et aller aux urnes), les normes subjectives relative au comportement de vote (l'inscription sur une liste électorale, le retrait de sa carte d'électeur et aller aux urnes) et le contrôle comportemental perçu par rapport au comportement de vote (l'inscription sur une liste électorale, le retrait de sa carte d'électeur et aller aux urnes).

L'opérationnalisation de ces variables a permis d'élaborer un plan de recherche, lequel est présenté dans la section suivante.

4.4. PLAN DE RECHERCHE

Les variables présentées précédemment, nous ont permis de bâtir notre plan de recherche. Pour montrer la logique qui a sous-tendu la formulation des hypothèses nous avons élaboré un plan de recherche qui est représenté dans le tableau 2 ci-dessous.

Tableau 4 : Plan de recherche

SD \ CV	ATT	NS	CPP
SD_R	SD_R*ATT	SD_R*NS	SD_R*CPP
SD_I	SD_I*ATT	SD_I*NS	SD_I*CPP
SD_E	SD_E*ATT	SD_E*NS	SD_E*CPP
SD_D	SD_D*ATT	SD_D*NS	SD_D*CPP
SD_S	SD_S*ATT	SD_S*NS	SD_S*CPP

Note : **CV**= comportement de vote ; **SD_R**= style décisionnel rationnel ; **SD_I**= style décisionnel intuitif ; **SD_E**= style décisionnel évitant ; **SD_D**= style décisionnel dépendant ; **SD_S**= style décisionnel spontané ; **ATT**=attitude ; **NS**=normes subjectives ; **CPP**=contrôle comportemental perçu

Le plan de recherche ci-dessus nous présente les croisements entre les modalités des styles décisionnels et les modalités du comportement de vote. Ces différents croisements qui sont 15 permettent la formulation de nos hypothèses.

4.5. HYPOTHESES DE L'ETUDE

4.5.1. Hypothèse générale de l'étude

Nous avons formulé l'hypothèse générale suivante : le style décisionnel influence le comportement de vote. Autrement dit, plus un citoyen en âge de voter se situe dans un style décisionnel précis, plus il lui sera favorable de s'inscrire sur une liste électorale, de retirer sa carte électorale et d'aller aux urnes.

4.5.2. Hypothèses spécifiques (HS)

HS1 : le style décisionnel rationnel influence le comportement de vote. En d'autres termes, plus l'individu rationalise, se questionne, évalue les impacts respectifs de ses décisions avant de les prendre, plus il trouvera important d'adopter un comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

HS2 : le style décisionnel intuitif influence le comportement de vote. En d'autres mots, plus l'individu prend des décisions sous le coup d'un instinct, un flair, un pressentiment ou un sentiment, plus il trouvera important d'adopter comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

HS3 : le style décisionnel dépendant influence le comportement de vote. Plus l'individu dépend ou est rattaché à une quelconque force ou influence extérieure, à l'individu décideur, plus il trouvera important d'adopter comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

HS4 : Le style décisionnel évitant influence le comportement de vote des citoyens Camerounais. Plus l'individu assume les conséquences de ses actes et donc se sent responsable, le fait d'éviter l'acte de décider, de ne pas prendre d'initiatives en matière de décision car décider est une mure réflexion, plus il trouvera important d'adopter comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

HS5 : le style décisionnel spontané influence le comportement de vote. Plus l'individu prend des décisions de façon mécanique, machinale, de manière immédiate sans émettre une réflexion approfondie, plus il trouvera important d'adopter comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

4.6. CHOIX, ELABORATION ET VALIDATION DE L'INSTRUMENT DE COLLECTE DES DONNEES

Nous présentons dans cette articulation l'instrument qui nous a permis de collecter les données de notre recherche. Nous insistons sur la logique de son choix, de son élaboration, de sa validation et de sa passation.

4.6.1. Choix de l'instrument de collecte de données

Nous utilisons le questionnaire dans cette recherche en référence à d'autres travaux antérieurs qui ont utilisé cet outil pour collecter les données afin d'étudier soit le style décisionnel (Alacru et al., 2019 ; Bruce & Scott 1995 ; Fischer et al., 2019 ; Girard 2016) soit le comportement de vote (Hansen & Moller, 2008 ; James et al., 1986 ; Malte Friese et al., 2016 ; Kulwant, 1995). En plus, nous avons choisi d'utiliser le questionnaire parce qu'il présente de nombreux avantages. Il est l'instrument de collecte de données par excellence en psychologie sociale. En effet, pour Delhomme et Meyer (2002), le questionnaire est la technique la plus coutumière en psychologie. C'est un instrument avec des avantages tels que l'anonymat des participants, la possibilité d'aborder à la fois plusieurs comportements et la facilité de traitement des informations recueillies. Le questionnaire s'impose aussi par ses vertus pragmatiques comme la rapidité d'administration et l'accès quasi immédiat aux calculs. Il permet de recueillir des informations auprès d'un grand nombre de participants et facilite le traitement statistique.

4.6.2. Elaboration de l'instrument

Le questionnaire de cette étude a été structuré en trois parties. La première partie est une note introductive. La deuxième est constituée des échelles qui mesurent nos principales variables. Enfin, la troisième est consacrée aux caractéristiques sociodémographiques des participants.

➤ Note introductive

La note introductive était formulée de la manière suivante : « *Dans le cadre de la réalisation d'un travail de recherche portant sur les facteurs psycho-cognitifs qui favorisent le comportement de vote, nous aimerions avoir votre contribution à la réalisation de cette étude en répondant à ce questionnaire. Nous vous assurons que ces informations seront utilisées exclusivement à des fins académiques et que la confidentialité totale de vos réponses sera préservée conformément aux dispositions de l'article 5 de la loi n°91/023 du 16 décembre 1991 sur les enquêtes statistiques et récemment au Cameroun.* »

➤ Echelle du style décisionnel ou le General Decision Making Style scale

Le General decision making style scale de Bruce et Scott (1995) traduit par Girard (2016) puis par Alacru et al (2019), qui évalue le processus de prise de décision, développé par l'habitude et l'apprentissage, est constitué de 25 items répartis, qui mesurent cinq facteurs à savoir: le style décisionnel rationnel, le style décisionnel intuitif, le style décisionnel dépendant, le style décisionnel évitant, le style décisionnel spontané. Il est coté selon une

échelle de réponses de type Likert allant de 1 (*fortement en désaccord*), à 5 (*fortement en accord*). Les items sont répartis de façon désordonnée pour éviter que le participant ne puisse réellement identifier la dimension que le chercheur voudrait mesurer à travers son questionnaire.

Les items 1, 6, 11, 16, et 21 mesurent la prise de décision rationnelle (exemple d'items : *je vérifie une seconde fois mes sources d'informations afin de m'assurer d'avoir les bons faits avant de prendre des décisions ; je prends des décisions de manière logique et systématique*) ; les items 2, 7, 12, 17 et 22 mesurent la dimension intuitive du processus de prise de décision (exemples d'items : *quand je prends une décision, il m'est plus important de ressentir que c'est une bonne décision que d'avoir une raison rationnelle pour celle-ci ; quand je prends une décision, je fais confiance à mes sentiments et réactions*) ; les items 3, 8, 13, 18, 23 mesurent le style décisionnel dépendant (exemples d'items : *j'ai souvent besoin de l'assistance des autres pour prendre une décision ; si j'ai le soutien des autres, il est plus facile pour moi de prendre des décisions importantes*) ; les items 4, 9, 14, 19, 24 mesurent le style décisionnel évitant (exemples d'items : *j'évite de prendre des décisions importantes jusqu'à ce que je ressente des pressions pour le faire ; je repousse la prise de décision quand il est possible*) ; les items 5, 10, 15, 20 et 25 évaluent la dimension spontanée du style décisionnel (exemples d'items : *quand je prends des décisions, je fais ce qui me semble naturel à ce moment-là ; je prends souvent des décisions de manière soudaine*).

➤ **Items issus des dimensions de la théorie du comportement planifié mesurant le comportement de vote**

Cette partie de notre questionnaire est constituée des items issus des dimensions de la Théorie du Comportement Planifié de Ajzen (1991) mesurant le comportement de vote. Sa construction a obéi aux différentes recommandations formulées par Ajzen (2010 ; 2011). Nous avons formulé pour chaque dimension (attitudes, normes injonctives et descriptives, contrôle comportemental perçu, intention et comportement passé) les items en relation avec les trois indicateurs du comportement de vote (s'inscrire sur une liste électorale, le retrait de la carte et le vote proprement dit). Les réponses données par les participants sur les items étaient basés sur une échelle de type Likert allant de 1(*fortement en désaccord*) à 5(*fortement en accord*). Ces différentes réponses renseignent sur les facteurs psycho cognitifs qui soutiennent le comportement de vote des participants.

Le facteur attitude comprend 6 items (Q1, Q2, Q3, Q4, Q5, Q6). Ce facteur permet de formuler les items sur les attitudes du participant en rapport avec l'inscription sur les listes

électorales (exemple d'item : *m'inscrire sur une liste électorale m'est indispensable*), les items sur le retrait de la carte d'électeur (exemple d'item : *il m'est agréable d'aller retirer ma carte d'électeur*) et les items sur le vote proprement dit (exemple d'item : *pour moi, il est important d'aller voter*).

Le facteur normes injonctives est constitué de 6 items. Les items formulés correspondant aux normes injonctives avec 6 items (Q7, Q8, Q9, Q10, Q11, Q12). Ce facteur nous a permis de formuler des items en rapport avec l'inscription sur les listes électorales (exemple d'item : *les amis et connaissances pensent que je devrais m'inscrire sur une liste électorale*), les items sur le retrait de sa carte d'électeur (exemple d'item : *les membres de ma famille pensent que je devrais aller retirer ma carte d'électeur*) et les items sur le vote proprement dit (exemple d'item : *mes amis et connaissances pensent que je devrais aller voter*). Les normes descriptives comportent 6 items (Q13, Q14, Q15, Q16, Q17, Q18) qui se présentent de la manière ci-après : items sur l'inscription sur des listes électorales (exemple d'item : *la plupart des membres de ma famille s'inscrivent sur des listes électorales*), items sur le retrait de la carte d'électeur (exemple d'item : *la plupart de mes amis et connaissances retirent leurs cartes d'électeurs*) et items sur le vote proprement dit (exemple d'item : *la plupart des membres de ma famille votent*).

Le facteur contrôle comportemental perçu comporte 6 items (Q19, Q20, Q21, Q22, Q23, Q24). Ce facteur nous a permis de formuler des items en rapport avec l'inscription sur des listes électorales (exemple d'item : *je suis confiant que je peux me faire inscrire sur une liste électorale*), les items sur le retrait de la carte d'électeur (exemple d'item : *je suis convaincu(e) de pouvoir aller retirer ma carte d'électeur*) et les items sur le vote proprement dit (exemple d'item : *je suis déterminé (e) à participer au vote*).

Le facteur intention correspond à 6 items (Q25, Q26, Q27, Q28, Q29, Q30). Ce facteur nous a permis de formuler les items sur l'inscription sur les listes électorales (exemple d'item : *dans les mois qui suivent, je ferai l'effort de m'inscrire sur une liste électorale*), les items sur le retrait de la carte d'électeur (exemple d'item : *j'ai la volonté d'aller retirer ma carte d'électeur*) et les items sur le vote proprement dit (exemple d'item : *j'ai l'intention de participer au vote*).

Le facteur comportement passé correspond à 6 items (Q31, Q32, Q33, Q34, Q35, Q36). Ce facteur nous a permis de formuler des items en rapport avec l'inscription sur les listes électorales (exemple d'item : *au cours des cinq dernières années, je me suis inscrit(e) sur une liste électorale*), les items sur le retrait de sa carte d'électeur (exemple d'item : *au cours des*

six derniers mois, j'ai retiré ma carte d'électeur), et les items en lien avec le vote proprement dit (exemple d'item : *au cours des deux dernières années j'ai participé au vote*).

➤ **Caractéristiques sociodémographiques des participants**

Lazarsfeld (1956) établissait déjà à partir des sondages d'opinions, des liens entre le statut socio-économique, le lieu de résidence (rural/urbain), la religion et le comportement de vote. Selon cet auteur, une personne pense politiquement comme elle est socialement. Michelat et Simon (1977) quant à eux pensent que la classe sociale et la religion sont des facteurs qui déterminent le comportement de vote. Les salariés du public (et même ceux des entreprises publiques) ont un taux de participation au vote plus élevé que ceux du privé. En référence à ces travaux, les caractéristiques sociodémographiques retenues dans le cadre de ce travail portent sur l'âge, le sexe, le statut professionnel, l'obédience religieuse.

4.6.3. Pré-test et validation du questionnaire

Nous avons fait un pré-test de notre questionnaire auprès de 20 Camerounais ayant des caractéristiques similaires à celles de notre population d'étude (être Camerounais, âgé d'au moins 20 ans). Ce pré-test a eu lieu le 15 mai 2023. A son terme, on s'est rendu compte que les participants ont répondu à toutes les questions et respectaient les consignes assignées à chaque rubrique. Dans l'ensemble, ils ont souligné que le texte était rédigé dans un langage qui leur est familier.

Pour tester la cohérence interne entre les items, nous avons recouru au calcul de l'Alpha de Cronbach (α) et l'Omega de McDonald (ω). L'analyse de la cohérence interne est une condition nécessaire de l'homogénéité de l'échelle. Nous avons combiné les deux indices parce que l'Alpha de Cronbach qui est utilisé seul dans la majorité des travaux s'accompagne souvent des biais auxquels l'Omega n'est pas sensible (Hayes & Coutts, 2020). Le calcul de ces deux indices effectués à partir du logiciel Jamovi 1.8.1. Une valeur inférieure à .5 est inacceptable, une valeur égale ou supérieure à .7 est bonne et une valeur trop proche de 1 révèle une pauvreté dans le choix des items. Les résultats des tests de fiabilité alpha de Cronbach de chaque échelle sont contenus dans les tableaux qui suivent.

➤ **Style décisionnel**

Tableau 5 : *Score de consistance interne du style décisionnel rationnel*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
SD1 : je vérifie une seconde fois mes sources d'informations avant de prendre des décisions	.586	.595
SD6 : je prends des décisions de manière logique et systématique	.602	.610
SD11 : ma prise de décision requiert une réflexion attentive	.520	.528
SD16 : quand je prends des décisions, je considère diverses options en fonction d'un but spécifique	.617	.623
SD21 : je base habituellement mes décisions sur des fondements rationnels	.569	.588
Score moyen échelle	.634	.641

Le tableau 5 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour le style décisionnel rationnel sont respectivement de .634 et .641. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une cohérence interne moyenne.

Tableau 6 : *Score de consistance interne style de décisionnel intuitif*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
SD2 : quand je prends des décisions, je me fie à mes instincts	.524	.531
SD7 : quand je prends des décisions, j'ai tendance à me fier à mon intuition	.419	.441
SD12 : quand je prends une décision, il m'est plus important de ressentir que c'est une bonne décision que d'avoir une raison rationnelle pour celle-ci.	.507	.517
SD17 : je prends généralement des décisions que je ressens être les bonnes.	.440	.453
SD22 : quand je prends une décision, je fais confiance à mes sentiments et réactions	.451	.483
Score moyen échelle	.525	.535

Le tableau 6 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour le style décisionnel intuitif sont respectivement de .525 et .535. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une cohérence interne acceptable.

Tableau 7 : *Score de consistance interne du style décisionnel dépendant*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
SD3 : j'ai souvent besoin de l'assistance des autres pour prendre des décisions	.519	.540
SD8 : je prends rarement des décisions importantes sans consulter les autres	.549	.562
SD13 : si j'ai le soutien des autres, il est plus facile pour moi de prendre des décisions importantes	.516	.531
SD18 : j'utilise les conseils des autres, quand je prends des décisions importantes	.468	.473
SD23 : j'aime que l'on m'oriente dans la bonne direction quand je fais face à des décisions importantes	.511	.521
Score moyen échelle	.568	.581

Le tableau 7 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour le style décisionnel dépendant sont respectivement de .568 et .581. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une cohérence interne acceptable.

Tableau 8 : *Score de consistance interne pour le style décisionnel évitant*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
SD4 : j'évite de prendre des décisions importantes jusqu'à ce que je ressente des pressions pour le faire	.495	.526
SD9 : je repousse la prise de décision quand il est possible	.527	.537
SD14 : je remets souvent les décisions importantes à plus tard	.422	.429
SD19 : je prends généralement les décisions importantes à la dernière minute	.529	.537
SD24 : je remets à plus tard plusieurs de mes décisions car je me sens angoissé (e) lorsque j'y pense	.482	.487
Score moyen échelle	.549	.557

Le tableau 8 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour le style décisionnel évitant sont respectivement de .549 et .557. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une cohérence interne acceptable.

Tableau 9 : Score de consistance interne du style décisionnel spontané

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
SD5 : je prends souvent des décisions de manière soudaine	.537	.550
SD10 : je prends souvent des décisions sur le coup	.471	.486
SD15 : je prends des décisions rapidement	.493	.517
SD20 : je prends souvent des décisions impulsives	.494	.514
SD25 : quand je prends des décisions, je fais ce qui me semble naturel à ce moment là	.610	.616
Score moyen échelle	.580	.592

Le tableau 9 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour le style décisionnel spontané sont respectivement de .580 et .592. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une cohérence interne acceptable.

➤ **Comportement de vote**

Tableau 10 : Score de consistance interne de l'attitude

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
CP1 : m'inscrire sur une liste électorale m'est indispensable	.848	.848
CP2 : pour moi, il est nécessaire de m'inscrire sur une liste électorale	.800	.807
Score sous échelle inscription	.749	.749
CP3 : il m'est agréable d'aller retirer ma carte d'électeur	.818	.823
CP4 : pour moi, il est important d'aller retirer sa carte d'électeur	.814	.819
Score sous échelle retrait	.744	.744
CP5 : pour moi, il est important d'aller voter	.816	.820
CP6 : il m'est agréable d'aller voter	.829	.832
Score sous échelle aller aux urnes	.697	.697
Score moyen échelle	.846	.850

Le tableau 10 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour la composante attitude sont respectivement de .846 et .850. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une très bonne cohérence interne. C'est le cas pour ses sous-dimensions qui présentent des valeurs également bonnes : inscription ($\alpha = .749$; $\omega = .749$), retrait ($\alpha = .744$; $\omega = .744$) et aller aux urnes ($\alpha = .697$; $\omega = .697$).

Tableau 11 : *Score de consistance interne des normes injonctives*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
CP7 : les membres de ma famille pensent que je devrais m'inscrire sur une liste électorale	.870	.871
CP8 : mes amis et connaissances pensent que je devrais m'inscrire sur une liste électorale	.865	.866
Score sous échelle inscription	.779	.779
CP9 : les membres de ma famille pensent que je devrais aller retirer ma carte d'électeur	.863	.863
CP10 : mes amis et connaissances pensent que je devrais aller retirer ma carte d'électeur	.864	.864
Score sous échelle retrait	.856	.857
CP11 : les membres de ma famille pensent que je devrais aller voter	.863	.865
CP12 : mes amis et connaissances pensent que je devrais aller voter	.862	.864
Score sous échelle aller aux urnes	.865	.865
Score moyen échelle	.885	.885

Le tableau 11 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour les normes injonctives sont respectivement de .885 et .885. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une très bonne cohérence interne. Ce n'est pas le cas pour ses sous-dimensions qui présentent des valeurs oscillantes entre bonne et très bonnes : inscription ($\alpha = .779$; $\omega = .779$), retrait ($\alpha = .856$; $\omega = .857$) et aller aux urnes ($\alpha = .865$; $\omega = .865$).

Tableau 12 : *Score de consistance interne des normes descriptives*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
CP13 : La plupart des membres de ma famille s'inscrivent sur des listes électorales	.845	.845
CP14 : La plupart de mes amis et connaissances s'inscrivent sur des listes électorales	.851	.853
Score sous échelle inscription	.714	.715
CP15 : La plupart des membres de ma famille retirent leurs cartes électorales	.839	.839
CP16 : La plupart de mes amis et connaissances retirent leurs cartes électorales	.847	.847
Score sous échelle retrait	.807	.808
CP17 : La plupart des membres de ma famille votent	.839	.840
CP18 : La plupart de mes amis et connaissances votent	.849	.851
Score sous échelle aller aux urnes	.746	.747
Score moyen échelle	.867	.868

Le tableau 12 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour les normes descriptives sont respectivement de .867 et .868. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une très bonne cohérence interne. Ce n'est pas le cas pour ses sous-dimensions qui présentent des valeurs qui oscillent entre bonnes et très bonne : inscription ($\alpha = .714$; $\omega = .715$), retrait ($\alpha = .807$; $\omega = .808$) et aller aux urnes ($\alpha = .746$; $\omega = .747$).

Tableau 13 : *Score de consistance interne du contrôle comportemental perçu*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
CP19 : Je suis confiant que je peux me faire inscrire sur une liste électorale	.826	.830
CP20 : Je suis persuadée de pouvoir me faire inscrire sur une liste électorale	.811	.815
Score sous échelle inscription	.783	.783
CP21 : Je suis convaincu de pouvoir aller retirer ma carte d'électeur	.799	.800
CP22 : Je suis certain de pouvoir aller retirer ma carte d'électeur	.801	.802
Score sous échelle retrait	.859	.859
CP23 : Je suis décidé(e) à participer au vote	.816	.826
CP24 : Je suis déterminé(e) à participer au vote	.824	.832
Score sous échelle aller aux urnes	.876	.876
Score moyen échelle	.839	.842

Le tableau 13 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour le contrôle comportemental perçu sont respectivement de .839 et .842. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une très bonne cohérence interne. Ce n'est pas le cas pour ses sous-dimensions qui présentent des valeurs qui oscillent entre bonne et très bonnes : inscription ($\alpha = .783$; $\omega = .783$), retrait ($\alpha = .859$; $\omega = .859$) et aller aux urnes ($\alpha = .876$; $\omega = .876$).

Tableau 14 : *Score de consistance interne de l'intention*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
CP25 : J'ai l'intention de m'inscrire sur une liste électorale	.879	.880
CP26 : Dans les mois qui suivent, je ferai l'effort de m'inscrire sur une liste électorale	.876	.877
Score sous échelle inscription	.825	.825
CP27 : J'ai l'intention d'aller retirer ma carte d'électeur	.878	.878
CP28 : J'ai la volonté d'aller retirer ma carte d'électeur	.874	.874
Score sous échelle retrait	.835	.836
CP29 : J'ai l'intention de participer au vote	.874	.876
CP30 : Je désire participer au vote	.885	.886
Score sous échelle aller aux urnes	.819	.820
Score moyen échelle	.896	.897

Le tableau 14 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour l'intention sont respectivement de .896 et .897. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une très bonne cohérence interne. C'est le cas pour ses sous-dimensions qui présentent des valeurs également très bonnes : inscription ($\alpha = .825$; $\omega = .825$), retrait ($\alpha = .835$; $\omega = .836$) et aller aux urnes ($\alpha = .819$; $\omega = .820$).

Tableau 15 : *Score de consistance interne du comportement passé*

Items	En cas de suppression de l'item	
	α de Cronbach	ω de McDonald
CP31 : Au cours des six derniers mois je me suis inscrit(e) sur une liste électorale	.907	.908
CP32 : Au cours des cinq dernières années je me suis inscrit(e) sur une liste électorale	.899	.901
Score sous échelle inscription	.794	.794
CP33 : Au cours des six derniers mois, j'ai retiré ma carte d'électeur	.900	.901
CP34 : Au cours des cinq dernières années, j'ai retiré ma carte d'électeur	.900	.901
Score sous échelle retrait	.801	.807
CP35 : Au cours des deux dernières années j'ai participé au vote	.895	.896
CP36 : Au cours des cinq dernières années j'ai participé au vote	.899	.901
Score sous échelle aller aux urnes	.839	.840
Score moyen échelle	.915	.916

Le tableau 15 montre que l'alpha de Cronbach et l'Omega de McDonald pour le comportement passé sont respectivement de .915 et .916. Ces valeurs montrent que cette dimension présente une très bonne cohérence interne. Ce n'est pas le cas pour ses sous-dimensions qui présentent des valeurs qui oscillent entre bonne et très bonnes : inscription ($\alpha = .794$; $\omega = .794$), retrait ($\alpha = .801$; $\omega = .807$) et aller aux urnes ($\alpha = .839$; $\omega = .840$).

4.7. PROCEDURE DE COLLECTE DES DONNEES

Dans le cadre de cette étude, nous avons choisi de procéder à une auto administration directe qui consistait à ce que le participant disponible, entre en possession du questionnaire et le renseigne lui-même. Munis de notre autorisation de recherche, nous nous sommes rendus à certains endroits de la commune urbaine de Yaoundé III. Nous avons collecté les données dans l'enceinte de l'université de Yaoundé I et aussi au quartier Efoulan (salons de coiffures, églises en dehors du temple des témoins de Jehovah, restaurants, sous-préfecture, le club France...) pour augmenter les probabilités d'avoir plus de participants disponibles. Nous abordions les participants de manière individuelle pour ceux qui étaient seul ou de manière collective pour ceux qui étaient en groupe. Après une brève introduction qui résumait l'objectif de l'enquête, nous rappelions aux participants que leur contribution était volontaire, confidentielle et anonyme. Nous répondions à toutes leurs questions et requérions leur consentement de manière verbale. Certains d'entre eux acceptaient de remplir notre questionnaire. D'autres par contre, refusaient tout simplement de le faire. Le questionnaire était administré aux participants de manière collective pour ceux en groupe et individuelle pour ceux qui étaient seuls. Dans tous les cas, nous remettons à chaque participant un questionnaire, et un crayon à bille pour le remplissage. Les participants remplissaient le questionnaire assis et nous prenions la peine d'apporter des précisions à ceux qui avaient des difficultés de compréhension. Pour maximiser le taux de réponses, nous insistions qu'ils répondent à toutes les questions.

4.8. OUTILS DE TRAITEMENT STATISTIQUE DES DONNEES

Après la collecte des données, nous avons utilisé le logiciel *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) version 23 pour le traitement statistique. Parmi la multitude d'outils d'analyse inférentielle à notre portée (l'analyse des corrélations, le khi deux, la régression, le « *t* » de student, le « *z* » test...), nous avons choisi les corrélations et les régressions, car ce sont les outils statistiques appropriés pour étudier le lien entre des variables comme c'est le cas dans cette étude. L'analyse corrélationnelle permet de vérifier le lien linéaire entre deux

variables

quantitatives qui sont ici le style décisionnel (X) et le comportement de vote (Y). Le coefficient de corrélation notée r , a été développé par Pearson et sa valeur oscille entre -1 et $+1$.

Un signe positif indique que les deux variables évoluent dans le même sens. Dans ce cas, la relation est dite directe et l'augmentation ou la diminution des scores d'une variable s'accompagne respectivement de l'augmentation ou de la diminution des scores de l'autre variable. Un signe négatif est synonyme d'une variation en sens opposé. Dans ce cas, le lien est dit indirect et les scores d'une variable augmentent pendant que ceux de l'autre variable diminuent. Cette analyse de corrélation est une condition d'application indispensable de l'analyse de régression.

Les régressions ont pour objectif d'établir la linéarité entre les variables. Il s'agit de la capacité à prédire le degré de style décisionnel à partir du niveau du comportement de vote. Les régressions permettent ainsi d'identifier le poids factoriel du style décisionnel sur le comportement de vote. Enfin, elles permettent d'identifier laquelle des dimensions du style décisionnel est la plus importante chez les individus, contribuant le plus à l'explication du comportement de vote.

4.9. DIFFICULTES RENCONTREES

Les principales difficultés rencontrées lors de la collecte des données concernaient l'accessibilité aux participants. Plusieurs participants étaient indisponibles, certains déclinaient de répondre au questionnaire sans donner une explication plausible ; d'autres encore craignaient la stigmatisation ou qu'il s'agisse d'une forme de sondage politique de la part du gouvernement malgré les garanties d'anonymat et le caractère académique de l'exercice.

Dans ce chapitre il était question de présenter les procédures méthodologiques qui ont permis de collecter et d'analyser les données de la présente recherche. Le choix du site s'est porté sur la ville de Yaoundé à cause de son accessibilité et les populations de l'étude du fait de leurs caractéristiques sociodémographiques. Ces deux facteurs mettant le citoyen dans des situations de gestion de ses émotions pouvant influencer positivement ou non son comportement vis-à-vis du vote. Malgré la difficulté d'accès aux populations, le choix de l'auto-administration directe des questionnaires a permis de collecter nos données et de les rendre effectives. Les corrélations et les régressions ont été choisies comme outils statistiques parce qu'elles sont appropriées pour étudier le lien entre des variables ou le degré linéarité

entre les variables c'est-à-dire entre le style décisionnel et le comportement de vote. Cette linéarité établie à travers les croisements pertinents nous a permis de formuler les hypothèses. Préalablement, le calcul d'Alpha de Cronbach a déterminé une cohérence interne au sein des différentes dimensions de ces deux variables.

CHAPITRE 5 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

Dans le chapitre précédent, nous avons procédé à la présentation des procédures méthodologiques qui nous ont permis de collecter les données de cette recherche. Le présent chapitre porte sur la présentation et l'analyse des résultats. Il sera articulé autour de deux points essentiels : l'analyse des facteurs secondaires d'une part et l'analyse des facteurs principaux d'autre part. L'analyse des facteurs secondaires se fera sur un aspect descriptif et un aspect inférentiel. Au niveau descriptif, notre attention sera portée sur la mise en évidence des tendances centrales à travers une analyse croisée des facteurs sociodémographiques par rapport à aux modalités du comportement de vote (attitude, normes injonctives, normes descriptives, contrôle comportemental perçu et intention). Au niveau inférentiel, l'accent sera mis sur l'étude des liens qui existent entre les facteurs sociodémographiques (année de naissance, sexe, statut socio-professionnel, obédience religieuse) et les modalités du comportement de vote (attitude, normes injonctives, normes descriptives, contrôle comportemental perçu et intention). Pour ce qui est de l'analyse des facteurs principaux, elle portera sur la vérification de nos différentes hypothèses de recherche à travers une analyse de corrélation dont le but est de vérifier les liens qui existent entre les modalités du style décisionnel et les modalités du comportement de vote. Elle sera suivie d'une analyse de régression qui vise l'identification des meilleurs prédicteurs de l'attitude, des normes descriptives, des normes injonctives, du contrôle comportemental perçu et l'intention.

5.1. ANALYSE DES FACTEURS SECONDAIRES

Les facteurs secondaires renvoient aux facteurs qui ne font pas l'objet d'une hypothèse dans la recherche. Cependant, ils apportent non seulement des informations détaillées sur les caractéristiques des participants mais aussi, permettent de voir leur influence sur le phénomène étudié. Dans le cadre de ce travail, quatre caractéristiques sociodémographiques ont été retenues (l'année de naissance, le sexe, l'obédience religieuse, et le statut socio-professionnel). Ces facteurs seront mis en rapport avec les modalités du comportement de vote. Dans cette section nous présentons les variations de l'attitude, des normes injonctives, des normes descriptives, du contrôle comportemental perçu et de l'intention en fonction des caractéristiques sociodémographiques des participants (l'année de naissance, le sexe, l'obédience religieuse, et le statut socio-professionnel).

5.1.1. Sexe et comportement de vote

Tableau16 : Variation des modalités du comportement de vote en fonction du sexe

	Sexe	N	Moyenne	Ecart-type	T	P
Attitude	Masculin	149	3,4609	,94209	3,841	,738
	Féminin	199	3,0695	,93911	3,840	
Normes_Injonctives	Masculin	149	2,8579	,92480	-,204	,104
	Féminin	199	2,8794	1,00349	-,206	
Normes_descriptives	Masculin	148	3,1622	,90621	-,436	,355
	Féminin	198	3,2062	,94683	-,439	
Contrôle_Comportemental	Masculin	148	2,4803	1,05429	4,236	,003
	Féminin	198	2,0269	,92962	4,160	
Intention	Masculin	148	3,2154	,95226	1,649	,165
	Féminin	198	3,0328	1,06602	1,676	

Le tableau 16 présente les variations des différentes modalités du comportement de vote (attitudes, normes injonctives, normes descriptives, contrôle comportemental perçu et intention) en fonction du sexe. Il apparaît qu'une différence significative seulement au niveau du contrôle comportemental perçu ($T_{(2,346)}=4,160$; $p=,000$). En effet, les participants de sexe masculin trouvent qu'il est facile pour eux de manifester un comportement de vote, c'est-à-dire s'inscrire dans une liste électorale, retirer sa carte d'électeur, aller aux urnes, etc. ($M=2,48$; $ET=1,05$) comparativement aux participants de sexe féminin ($M=2,02$; $ET=,92$).

5.1.2. Statut socioprofessionnel et comportement de vote

Tableau 17 : Variations des modalités du comportement de vote en fonction du statut socioprofessionnel

		N	Moyenne	Ecart- type	F	P
Attitude	Sans emploi	25	3,3200	,93779	,362	,836
	Etudiant/élève	282	3,2323	,95154		
	Entrepreneur	10	3,0667	1,11996		
	Salarié privé	10	3,4333	1,07209		
	Salarié public	11	3,4545	1,05696		
	Total	338	3,2470	,95861		
Normes_Injonctives	Sans emploi	25	2,9000	,87003	1,286	,275
	Etudiant/élève	282	2,8676	,98064		
	Entrepreneur	10	3,1667	1,20442		
	Salarié privé	10	3,3333	,59317		
	Salarié public	11	2,4697	,70639		
	Total	338	2,8797	,96586		
Normes_descriptives	Sans emploi	25	3,3667	,99420	,662	,619
	Etudiant/élève	282	3,1767	,90402		
	Entrepreneur	10	3,4667	1,14612		
	Salarié privé	10	3,4667	1,05935		
	Salarié public	11	3,2121	,82358		
	Total	338	3,2092	,91856		
Côntrôle_Comportemental	Sans emploi	25	2,1800	,99991	1,938	,104
	Etudiant/élève	282	2,1865	,98053		
	Entrepreneur	10	2,4500	1,42302		
	Salarié privé	10	2,5333	1,27609		
	Salarié public	11	2,9545	,82695		
	Total	338	2,2292	1,00695		
Intention	Sans emploi	25	3,0933	,92556	,435	,783
	Etudiant/élève	282	3,1409	1,01225		
	Entrepreneur	10	3,3833	1,18126		
	Salarié privé	10	3,1667	1,00615		
	Salarié public	11	2,8182	1,05001		
	Total	338	3,1348	1,00880		

Le tableau 17 présente les variations des différentes modalités du comportement de vote (attitudes, normes injonctives, normes descriptives, contrôle comportemental perçu et intention) en fonction du statut socioprofessionnel. Les résultats ne présentent aucune différence significative entre les différentes catégories socioprofessionnelles au niveau des attitudes, des normes injonctives, des normes descriptives, du contrôle comportemental perçu et de l'intention. Cependant, les salariés publics ($M=3,45$; $ET=1,05$) et les salariés du secteur privé ($M=3,43$; $ET=1,07$) semblent estimer la nécessité de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer sa carte d'électeur, d'aller aux urnes que les sans emploi ($M=3,32$; $ET=,937$) et les étudiants/élèves ($M=3,23$; $ET=,951$) et davantage que les entrepreneurs ($M=3,06$; $ET=1,11$).

Au niveau des normes injonctives, les salariés du secteur privé ($M=3,33$; $ET=,593$) et les entrepreneurs ($M=3,16$; $ET=1,20$) pensent que leur entourage approuve le fait de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer leur carte d'électeur, d'aller aux urnes que les sans-emplois ($M=2,90$; $ET=, 870$) et les étudiants/élèves ($M=2,86$; $ET=,980$) et davantage que les salariés du secteur public ($M=2,46$; $ET=,706$).

Par rapport aux normes descriptives, les salariés du secteur privé et les entrepreneurs ($M=3,46$; $ET=1,14$; $1,05$) pensent que les personnes importantes de leur entourage proche s'inscrivent dans une liste électorale, retirent leur carte d'électeur, vont aux urnes que les sans-emplois ($M=3,37$; $ET=, 994$) et davantage que les salariés du secteur public ($M=3,21$; $ET=,823$) et les étudiants/élèves ($M=3,17$; $ET=,904$).

S'agissant du contrôle comportemental perçu, les salariés du secteur public ($M=2,95$; $ET=,826$) trouvent qu'est facile pour eux de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer leur carte d'électeur, d'aller aux urnes que les salariés du secteur privé ($M=2,53$; $ET=1,27$) et les entrepreneurs ($M=2,45$; $ET=1,42$) et davantage que les sans-emplois ($M=2,18$; $ET=,980$) et les étudiants/élèves ($M=2,18$; $ET=,999$).

Pour ce qui est de l'intention, les entrepreneurs ($M=3,38$; $ET=1,18$) ont plus l'intention de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer leur carte d'électeur, d'aller aux urnes par rapport aux salariés du secteur privé ($M= 3,16$; $ET=1,00$), les sans-emplois ($M=3,14$; $ET=1,01$) et les étudiants/élèves ($M=3,09$; $ET=,925$) et davantage par rapport aux salariés du secteur public ($M=2,81$; $ET=1,05$).

5.1.3. Obédience religieuse et comportement de vote

Tableau 18: Variations des modalités du comportement de vote en fonction de l'obédience religieuse

		N	Moyenne	Ecart-type	F	P
Attitude	Chrétien	260	3,2808	,93906		
	Musulman	20	3,3417	,72240		
	Témoin Jéhovah	2	2,2500	,11785	1,242	,293
	Pentecôtiste	22	2,9470	1,25081		
	Autres	26	3,1667	1,10554		
	Total	330	3,2470	,96495		
Normes_Injonctives	Chrétien	260	2,9244	,97041		
	Musulman	20	2,7500	,86434		
	Témoin Jéhovah	2	2,7500	,11785	,779	,540
	Pentecôtiste	22	2,8106	1,19445		
	Autres	26	2,6026	,97988		
	Total	330	2,8798	,97859		
Normes descriptives	Chrétien	258	3,2183	,93528		
	Musulman	20	3,3583	,91331		
	Témoin Jéhovah	2	2,5000	,23570	1,613	,171
	Pentecôtiste	22	3,1894	,91475		
	Autres	26	2,8013	,99333		
	Total	328	3,1875	,93946		
Côntrôle_Comportement al	Chrétien	258	2,2374	1,03143		
	Musulman	20	2,5917	,89259		
	Témoin Jéhovah	2	2,6667	,47140	2,082	,083
	Pentecôtiste	22	1,8788	,87011		
	Autres	26	1,8974	,98102		
	Total	328	2,2106	1,01549		
Intention	Chrétien	258	3,1463	1,03617		
	Musulman	20	3,0833	,74634		
	Témoin Jéhovah	2	2,1667	,23570	,770	,546
	Pentecôtiste	22	3,1288	1,05024		
	Autres	26	2,9038	1,08952		
	Total	328	3,1161	1,02364		

Le tableau 18 présente les variations des différentes modalités du comportement de vote (attitudes, normes injonctives, normes descriptives, contrôle comportemental perçu et intention) en fonction de l'obédience religieuse. Les résultats ne présentent aucune différence significative entre les différentes obédiences religieuses au niveau des attitudes, des normes injonctives, des normes descriptives, du contrôle comportemental perçu et de l'intention. Cependant, les musulmans ($M=3,34$; $ET=,722$) et les chrétiens ($M=3,28$; $ET=,939$) semblent estimer la nécessité de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer sa carte d'électeur, d'aller aux urnes que les participants des autres religions ($M=3,16$; $ET=,937$) et pentecôtistes ($M=2,94$; $ET=1,25$) et davantage que les témoins de Jéhovah ($M=2,25$; $ET=,117$).

Au niveau des normes injonctives, les chrétiens ($M=2,92$; $ET=,970$) et les pentecôtistes ($M=2,81$; $ET=1,19$) pensent que leur entourage approuve le fait de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer leur carte d'électeur, d'aller aux urnes que les musulmans ($M=2,75$; $ET=,8864$) et les Témoins de Jéhovah ($M=2,75$; $ET=,117$) et davantage que les participants appartenant dans les autres religions ($M=2,60$; $ET=,978$).

Par rapport aux normes descriptives, les musulmans ($M=3,35$; $ET=,913$) et les entrepreneurs ($M=3,21$; $ET=,935$) pensent que les personnes importantes de leur entourage proche s'inscrivent dans une liste électorale, retirent leur carte d'électeur, vont aux urnes que les Pentecôtistes ($M=3,18$; $ET=,914$) et les participants des autres religions ($M=2,80$; $ET=,993$) et davantage que les Témoins de Jéhovah ($M=2,50$; $ET=,235$).

S'agissant du contrôle comportemental perçu, les Témoins de Jéhovah ($M=2,66$; $ET=,471$) et les musulmans ($M=2,59$; $ET=,892$) trouvent qu'est facile pour eux de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer leur carte d'électeur, d'aller aux urnes que les chrétiens ($M=2,23$; $ET=1,03$) et davantage que les participants des autres religions ($M=1,89$; $ET=,981$) et les pentecôtistes ($M=1,87$; $ET=,870$).

Pour ce qui est de l'intention, les chrétiens ($M=3,14$; $ET=1,03$) et pentecôtistes ($M=3,12$; $ET=1,05$) ont plus l'intention de s'inscrire dans une liste électorale, de retirer leur carte d'électeur, d'aller aux urnes par rapport aux musulmans ($M=3,08$; $ET=,746$) et les participants appartenant aux autres religions ($M=2,90$; $ET=1,08$) et davantage par rapport aux Témoins de Jéhovah ($M=2,16$; $ET=,235$).

5.1.4. Année de naissance et comportement de vote

Tableau 19 : *Corrélation entre année de naissance et les modalités du comportement de vote*

Le tableau 18 présente la matrice de corrélations issue du croisement entre les années de naissance et les modalités du comportement de vote. Globalement, il transparaît à la fois des associations positives entre les différentes années de naissance et les modalités du

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1. Attitude	—						
2. Année de naissance	-0.012	—					
3. Normes_ Injonctives	0.453 ***	0.015	—				
4. Normes_ descriptives	0.331 ***	0.052	0.397 ***	—			
5. Contrôle_ Comportemental	0.600 ***	-0.015	0.387 ***	0.32 *** 8	—		
6. Intention	0.662 ***	0.010	0.404 ***	0.35 *** 7	0.656 ***	—	
7. Comportement Passé	0.349 ***	-0.058	0.264 ***	0.24 *** 6	0.227 ***	0.2 *** 68	—

comportement de vote. Spécifiquement, ce tableau montre que les années de naissance sont corrélées moyennement et positivement aux normes injonctives ($r= 0,45$; $p < 0,001$), aux normes descriptives ($r= 0,331$; $p < 0,001$) et au comportement passé ($r= 0,349$; $p < 0,001$). Par ailleurs, les années de naissance sont également corrélées positivement et fortement au contrôle comportemental perçu ($r= 0,600$; $p < 0,001$) et à l'intention ($r= 0,662$; $p < 0,001$), au contrôle comportemental perçu ($r= 0,30$; $p < 0,01$) et à l'attitude ($r= 0,18$; $p < 0,01$).

On peut retenir de l'analyse des facteurs secondaires qu'il n'y a pas de différence significative entre les facteurs sociodémographiques (le statut socioprofessionnel, l'obédience religieuse) et les modalités du comportement de vote. Il apparaît toutefois une différence entre le sexe et le contrôle comportemental perçu. Lorsque les analyses de corrélations sont faites, on relève des associations entre les années de naissance et les normes descriptives, les normes injonctives, le contrôle comportemental perçu et l'intention.

5.2. ANALYSE DES FACTEURS PRINCIPAUX

Cette section porte essentiellement sur l'analyse des facteurs principaux. Il s'agit des facteurs qui nous ont permis de formuler nos différentes hypothèses de recherche. Dans le cadre des études de type descriptive corrélacionnelle, la démarche permettant de statuer sur les hypothèses de recherche est l'application d'un test de corrélation de Pearson suivi des analyses de régression. Ce travail s'inscrit dans cette logique et mobilise ces deux outils d'analyse. Les corrélations vont nous permettre d'examiner la relation postulée entre nos différentes variables et les régressions nous permettront de vérifier la pertinence des modèles proposés et de déterminer la portion de la variance expliquée par nos différents prédicteurs. Les cinq (05) hypothèses de recherche qui ont été formulées au chapitre quatrième de ce travail sont éprouvées ici tour à tour.

5.2.1. Style décisionnel rationnel et comportement de vote

Nous procédons ici à la vérification de notre première hypothèse de recherche. Elle a été formulée comme suit : le style décisionnel rationnel influence le comportement de vote. En d'autres termes, plus l'individu rationalise, se questionne, évalue les impacts respectifs de ses décisions avant de les prendre, plus il trouvera important d'adopter un comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote. Comme nous l'avons évoqué plus haut, la vérification de cette hypothèse se fera par le biais d'une analyse de corrélation suivie d'une analyse de régression.

Tableau 20 : Matrice de corrélation entre le style de décision rationnel et le comportement de vote

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.	
1. SDR	1																									
2. A	.166**	1	*																							
3. AI	.15**	.833**	1																							
4. AR	.137**	.864**	.556**	1																						
5. AU	.136**	.847**	.539**	.641**	1																					
6. NI	.169**	.445**	.323**	.373**	.441**	1																				
7. NII	.120**	.364**	.253**	.297**	.382**	.864**	1																			
8. NIR	.156**	.401**	.270**	.395**	.357**	.856**	.627**	1																		
9. NIU	.158**	.382**	.309**	.272**	.397**	.859**	.614**	.587**	1																	
10. ND	.213**	.325**	.276**	.294**	.255**	.400**	.319**	.343**	.370**	1																
11. NDI	.203**	.332**	.297**	.281**	.265**	.383**	.315**	.315**	.356**	.868**	1															
12. NDR	.160**	.259**	.195**	.296**	.164**	.327**	.248**	.340**	.255**	.855**	.601**	1														
13. NDU	.190**	.252**	.225**	.184**	.232**	.330**	.264**	.234**	.349**	.873**	.651**	.615**	1													
14. CC	.169**	.590**	.430**	.512**	.566**	.386**	.320**	.340**	.335**	.329**	.299**	.283**	.272**	1	*											
15. CCI	.220**	.390**	.274**	.320**	.404**	.302**	.283**	.220**	.276**	.279**	.268**	.195**	.263**	.799**	1											
16. CCR	.130**	.421**	.296**	.360**	.422**	.302**	.232**	.288**	.259**	.230**	.199**	.252**	.147**	.844**	.579**	1										
17. CCU	.060	.602**	.459**	.545**	.531**	.323**	.255**	.308**	.270**	.281**	.252**	.234**	.242**	.765**	.357**	.462**	1									
18. I	.113*	.635**	.479**	.583**	.558**	.389**	.316**	.345**	.342**	.353**	.355**	.290**	.272**	.656**	.408**	.443**	.717**	1								
19. II	.086	.558**	.454**	.485**	.481**	.329**	.290**	.263**	.295**	.264**	.273**	.209**	.202**	.578**	.347**	.368**	.666**	.878**	1							
20. IR	.122*	.545**	.378**	.555**	.456**	.370**	.294**	.380**	.281**	.338**	.334**	.302**	.241**	.591**	.372**	.441**	.602**	.884**	.677**	1						
21. IU	.089	.572**	.429**	.497**	.533**	.328**	.251**	.267**	.326**	.330**	.328**	.255**	.273**	.560**	.357**	.359**	.623**	.874**	.641**	.658**	1					
22. CP	-.084	.333**	.290**	.304**	.250**	.252**	.181**	.279**	.191**	.246**	.229**	.193**	.216**	.245**	.092	.176**	.315**	.298**	.234**	.268**	.283**	1				
23. CPI	.009	.344**	.304**	.314**	.253**	.257**	.197**	.287**	.182**	.255**	.240**	.188**	.233**	.266**	.146**	.192**	.298**	.319**	.256**	.296**	.290**	.903**	1			
24. CPR	-.113*	.291**	.256**	.273**	.209**	.226**	.131*	.275**	.175**	.216**	.191**	.205**	.165**	.200**	.050	.138**	.286**	.241**	.172**	.216**	.248**	.917**	.740**	1		
25. CPU	-.123*	.279**	.237**	.249**	.223**	.209**	.168**	.206**	.166**	.204**	.199**	.137**	.194**	.205**	.056	.153**	.279**	.257**	.213**	.225**	.239**	.921**	.740**	.775**	1	

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

SDR = Style décisionnel Rationnel ; **A** = Attitude ; **AI** = Attitude vis-à-vis de l'inscription ; **AR** = Attitude vis-à-vis de Retrait de la carte ; **AU** = Attitude vis-à-vis du fait d'aller aux urnes ; **NI** = Normes Injonctives ; **NII** = Normes Injonctives pour l'inscription ; **NIR** = Normes Injonctives pour le Retrait ; **NIU** = Normes Injonctives liées aux Urnes ; **ND** = Normes Descriptives ; **NDI** = Normes Descriptives pour Inscription ; **NDR** = Normes Descriptives pour le Retrait ; **NDU** = Normes Descriptives liées aux Urnes ; **CC** = Contrôle Comportemental perçu ; **CCI** = Contrôle Comportemental perçu pour l'Inscription ; **CCR** = Contrôle Comportemental perçu pour le Retrait ;

CCU = Contrôle Comportemental perçu lié aux Urnes ; I = Intention ; II = Intention de s'inscrire ; IR = Intention du Retrait ; IU = Intention d'aller aux Urnes ; CP = Comportement Passé ; CPI = Comportement Passé pour l'inscription ; CPR = Comportement Passé Retrait ; CPU = Comportement Passé lié aux Urnes

Tableau 21 : Matrice de corrélation entre le style de décision rationnel et le comportement de vote

Variable dépendante	β	t	Adjusted r ²	F
Attitude	.227	3.22**	.024	10.3**
Attitude vis-à-vis de l'inscription	.250	2.85**	.019	8.13**
Attitude vis-à-vis de Retrait de la carte	.234	2.77**	.018	7.66**
Attitude vis-à-vis du fait d'aller aux urnes	.198	2.52*	.014	6.37*
Normes Injonctives	.237	3.42**	.028	11.7**
Normes Injonctives pour l'inscription	.186	2.36*	.012	5.55*
Normes Injonctives pour le Retrait	.252	3.14**	.023	9.85**
Normes Injonctives liées aux Urnes	.272	3.26**	.025	10.6**
Normes Descriptives	.276	4.12**	.041	17.0**
Normes Descriptives pour Inscription	.298	3.86**	.036	14.9**
Normes Descriptives pour le Retrait	.243	3.08**	.022	9.52**
Normes Descriptives liées aux Urnes	.286	3.69**	.033	13.6**
Contrôle Comportemental perçu	.227	3.28**	.026	10.8**
Contrôle Comportemental perçu pour l'Inscription	.353	4.23**	.043	17.9**
Contrôle Comportemental perçu pour le Retrait	.214	2.51*	.014	6.31*
Intention	.168	2.20*	0.10	4.83*
Intention du Retrait	.202	2.35*	.012	5.50*
Comportement Passé		//////////	//////////	
Comportement Passé Retrait	-.168	-2.07	.008	4.27*
Comportement Passé lié aux Urnes	-.192	-2.27*	.010	5.15*

Note. Prédicteur = Style de décision rationnel

** $p < .001$; * $p < .05$

Le tableau 20 présente une matrice de corrélation réduite entre le style décisionnel rationnel et le comportement de vote ; plus précisément une corrélation significative entre le style décisionnel rationnel et les attitudes en général $r(350) = .166$, $p < 0,001$; les attitudes vis-à-

vis du retrait de sa carte d'électeur $r(350)=.137$, $p<0,001$ et les attitudes vis-à-vis du fait d'aller aux urnes $r(350)=.136$, $p<0,001$ et une corrélation faible mais significative $r(350)=.15$, $p<0,001$ quant à l'inscription sur des listes électorales. De cette analyse, il en ressort que les citoyens qui ont un style décisionnel rationnel, qui prennent des décisions après une réflexion aigüe, de manière judicieuse, méthodique et raisonnable peuvent hésiter à s'inscrire sur une liste électorale, mais ont une attitude favorable quant au fait de retirer leur carte électorale et d'aller voter ;

L'analyse de ce tableau fait également ressortir une corrélation significative entre le style décisionnel rationnel et les normes injonctives dans l'ensemble $r(350)=.169$, $p<0,001$. Notamment les normes injonctives vis-à-vis du retrait de sa carte d'électeur $r(350)=.156$, $p<0,001$ et lors du vote proprement dit $r(350)=.158$, $p<0,001$. Par contre, la corrélation entre le style décisionnel rationnel et les normes injonctives vis-à-vis de l'inscription est faible mais significative $r(350)=.120$, $p<0,001$; Ce qui signifie que les citoyens ayant un style décisionnel rationnel écoutent mieux ce que pensent ou approuvent les personnes importantes de leur environnement ; toutefois hésitent à s'inscrire sur les listes électorales mais retirent leur carte électorale et votent.

Ce tableau présente également une corrélation significative entre le style décisionnel rationnel et les normes descriptives en général $r(350)=.213$, $p<0,001$ et plus précisément des normes descriptives vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales $r(350)=.203$, $p<0,001$, du retrait de la carte d'électeur $r(350)=.160$, $p<0,001$ et du vote proprement dit $r(350)=.190$, $p<0,001$; ce qui renvoie au fait qu'un électeur rationnel applique exactement ce que les personnes qui lui sont importantes font ; c'est-à-dire qu'il s'inscrit sur les listes électorales, retire sa carte et vote effectivement.

La corrélation entre le style décisionnel rationnel et le contrôle comportemental perçu est globalement significative $r(350)=.169$, $p<0,001$ et l'est également uniquement au niveau du contrôle comportemental perçu vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales $r(350)=.220$, $p<0,001$. Elle est faible mais significative au niveau du contrôle comportemental perçu vis-à-vis du retrait de la carte électorale $r(350)=.130$, $p<0,001$, et non significative du fait d'aller aux urnes $r(350)=.060$, $p<0,001$; ce qui signifie qu'il sera facile pour un citoyen qui a un style décisionnel rationnel de s'inscrire sur les listes électorales mais qu'il lui sera difficile d'aller retirer sa carte électorale et donc impossible pour ce dernier de participer au vote proprement dit.

L'analyse du tableau 21 révèle également une corrélation faible mais significative entre le style décisionnel rationnel et l'intention de vote dans l'ensemble $r(350)=.113$, $p<0,001$ plus précisément au niveau de l'intention de retirer sa carte d'électeur $r(350)=.122$, $p<0,001$; et une corrélation non significative au niveau de l'intention de s'inscrire sur une liste électorale $r(350)=.086$, $p<0,001$ et de l'intention d'aller aux urnes $r(350)=.089$, $p<0,001$. Ce résultat signifie qu'un citoyen ayant un style décisionnel rationnel n'a pas l'intention de s'inscrire sur une liste électorale ni d'aller aux urnes, et s'il n'est pas inscrit, il ne pourra aller retirer sa carte d'électeur.

La corrélation entre le style décisionnel rationnel et le comportement passé est globalement négative et non significative $r(350)=-.084$, $p<0,001$; plus précisément au niveau de l'inscription sur les listes électorales $r(350)=.009$, $p<0,001$; et faible, négative et mais significative au niveau du retrait de sa carte d'électeur $r(350)=-.113$, $p<0,001$ et du fait d'aller aux urnes $r(350)=-.123$, $p<0,001$. Concrètement, un citoyen qui agit selon un style décisionnel rationnel, qui prend des décisions avec minutie, ne s'est pas inscrit lors des dernières élections et donc n'a pas retiré sa carte et n'a pas participé au vote.

L'analyse de régression linéaire du tableau 21 permet de confirmer la relation qui existe entre le style décisionnel et l'attitude liée au vote ($\beta=.227$, $t=3.22^{**}$, $r^2=.024$ et $F= 10.3^{**}$), les normes injonctives relatives au vote ($\beta=.237$, $t=4.12^{**}$, $r^2=.041$ et $F= 17.0^{**}$), les normes descriptives relatives au vote ($\beta=.276$, $t=3.42^{**}$, $r^2=.028$ et $F= 11.7^{**}$), le contrôle comportemental perçu ($\beta=.227$, $t=3.28^{**}$, $r^2=.026$ et $F=10.8^{**}$) et l'intention ($\beta=.168$, $t=2.20^*$, $r^2=0.10$ et $F= 4.83^*$).

5.2.2. Style décisionnel intuitif et comportement de vote

Nous procédons ici à la vérification de notre deuxième hypothèse de recherche. Elle a été formulée de la manière suivante le style décisionnel intuitif influence le comportement de vote. En d'autres mots, plus l'individu prend des décisions sous le coup d'un instinct, un flair, un pressentiment ou un sentiment, plus il trouvera important d'adopter un comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

Tableau 22 : Matrice de corrélation entre le style de décision intuitif et le comportement de vote

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.	
1. SDI	1																									
2. A	.018	1	*																							
3. AI	.002	.833**	1																							
4. AR	-.039	.864**	.556**	1																						
5. AU	.087	.847**	.539**	.641**	1																					
6. NI	.003	.445**	.323**	.373**	.441**	1																				
7. NII	.006	.364**	.253**	.297**	.382**	.864**	1																			
8. NIR	-.012	.401**	.270**	.395**	.357**	.856**	.627**	1																		
9. NIU	.013	.382**	.309**	.272**	.397**	.859**	.614**	.587**	1																	
10. ND	.058	.325**	.276**	.294**	.255**	.400**	.319**	.343**	.370**	1																
11. NDI	.057	.332**	.297**	.281**	.265**	.383**	.315**	.315**	.356**	.868**	1															
12. NDR	.016	.259**	.195**	.296**	.164**	.327**	.248**	.340**	.255**	.855**	.601**	1														
13. NDU	.079	.252**	.225**	.184**	.232**	.330**	.264**	.234**	.349**	.873**	.651**	.615**	1													
14. CC	-.004	.590**	.430**	.512**	.566**	.386**	.320**	.340**	.335**	.329**	.299**	.283**	.272**	1												
15. CCI	.023	.390**	.274**	.320**	.404**	.302**	.283**	.220**	.276**	.279**	.268**	.195**	.263**	.799**	1											
16. CCR	-.005	.421**	.296**	.360**	.422**	.302**	.232**	.288**	.259**	.230**	.199**	.252**	.147**	.844**	.579**	1										
17. CCU	-.027	.602**	.459**	.545**	.531**	.323**	.255**	.308**	.270**	.281**	.252**	.234**	.242**	.765**	.357**	.462**	1									
18. I	-.021	.635**	.479**	.583**	.558**	.389**	.316**	.345**	.342**	.353**	.355**	.290**	.272**	.656**	.408**	.443**	.717**	1								
19. II	.010	.558**	.454**	.485**	.481**	.329**	.290**	.263**	.295**	.264**	.273**	.209**	.202**	.578**	.347**	.368**	.666**	.878**	1							
20. IR	-.017	.545**	.378**	.555**	.456**	.370**	.294**	.380**	.281**	.338**	.334**	.302**	.241**	.591**	.372**	.441**	.602**	.884**	.677**	1						
21. IU	-.048	.572**	.429**	.497**	.533**	.328**	.251**	.267**	.326**	.330**	.328**	.255**	.273**	.560**	.357**	.359**	.623**	.874**	.641**	.658**	1					
22. CP	-.085	.333**	.290**	.304**	.250**	.252**	.181**	.279**	.191**	.246**	.229**	.193**	.216**	.245**	.092	.176**	.315**	.298**	.234**	.268**	.283**	1				
23. CPI	-.011	.344**	.304**	.314**	.253**	.257**	.197**	.287**	.182**	.255**	.240**	.188**	.233**	.266**	.146**	.192**	.298**	.319**	.256**	.296**	.290**	.903**	1			
24. CPR	-.007	.291**	.256**	.273**	.209**	.226**	.131**	.275**	.175**	.216**	.191**	.205**	.165**	.200**	.050	.138**	.286**	.241**	.172**	.216**	.248**	.917**	.740**	1		
25. CPU	-.008	.279**	.237**	.249**	.223**	.209**	.168**	.206**	.166**	.204**	.199**	.137**	.194**	.205**	.056	.153**	.279**	.257**	.213**	.225**	.239**	.921**	.740**	.775**	1	

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

SDI = Style décisionnel Intuitif ; **A** = Attitude ; **AI** = Attitude vis-à-vis de l'inscription ; **AR** = Attitude vis-à-vis de Retrait de la carte ; **AU** = Attitude vis-à-vis du fait d'aller aux urnes ; **NI** = Normes Injonctives ; **NII** = Normes Injonctives pour l'inscription ; **NIR** = Normes Injonctives pour le Retrait ; **NIU** = Normes Injonctives liées aux Urnes ; **ND** = Normes Descriptives ; **NDI** = Normes Descriptives pour Inscription ; **NDR** = Normes Descriptives pour le Retrait ; **NDU** = Normes Descriptives liées aux Urnes ; **CC** = Contrôle Comportemental perçu ; **CCI** = Contrôle Comportemental perçu pour l'Inscription ; **CCR** = Contrôle Comportemental perçu pour le Retrait ; **CCU** = Contrôle Comportemental perçu lié aux Urnes ; **I** = Intention ; **II** = Intention de s'inscrire ; **IR** = Intention du Retrait ; **IU** = Intention d'aller aux Urnes ; **CP** = Comportement Passé ; **CPI** = Comportement Passé pour l'inscription ; **CPR** = Comportement Passé Retrait ; **CPU** = Comportement Passé lié aux Urnes

Le tableau 22 présente les scores de croisement entre le style décisionnel intuitif et le comportement de vote. Il en ressort qu'en général, les corrélations ne sont pas significatives entre ces deux facteurs ($A = .018$, $AU = .087$, $NII = .006$, $ND = .058$, $II = .010$, $NDR = .016$), d'une part, négatives et non significatives d'autre part ($AR = -.039$, $NIR = -.012$, $CC = -.004$, $IR = -.017$, $CP = -.085$). Ceci voudrait dire qu'il n'existe pas de relation significative entre le style décisionnel intuitif et les attitudes, les normes injonctives, les normes descriptives, le contrôle comportement perçu, l'intention et le comportement passé ; celle-ci vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales, du retrait de la carte électorale et du fait d'aller aux urnes. L'analyse de ces résultats révèle qu'un citoyen qui agit selon ses instincts et pressentiments ne se sent pas concerné par l'inscription sur les listes électorales, ne retire sa carte d'électeur et ne vote pas. Ces résultats permettent d'infirmier cette hypothèse.

5.1.3. Style décisionnel dépendant et comportement de vote

Nous procédons ici à la vérification de notre troisième hypothèse de recherche. Elle a été formulée de la manière suivante le style décisionnel dépendant influence le comportement de vote. Plus l'individu dépend ou est rattaché à une quelconque force ou influence extérieure, à l'individu décideur, plus il trouvera important d'adopter comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

Tableau 23 : Matrice de corrélation entre le style de décisionnel dépendant et le comportement de vote

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.
1. SDD	1																								
2. A	.149**	1	*																						
3. AI	.087	.833**	1																						
4. AR	.103**	.864**	.556**	1																					
5. AU	.194**	.847**	.539**	.641**	1																				
6. NI	.100	.445**	.323**	.373**	.441**	1																			
7. NII	.068	.364**	.253**	.297**	.382**	.864**	1																		
8. NIR	.123**	.401**	.270**	.395**	.357**	.856**	.627**	1																	
9. NIU	.069	.382**	.309**	.272**	.397**	.859**	.614**	.587**	1																
10. ND	.091	.325**	.276**	.294**	.255**	.400**	.319**	.343**	.370**	1															
11. NDI	.087	.332**	.297**	.281**	.265**	.383**	.315**	.315**	.356**	.868**	1														
12. NDR	.042	.259**	.195**	.296**	.164**	.327**	.248**	.340**	.255**	.855**	.601**	1													
13. NDU	.108*	.252**	.225**	.184**	.232**	.330**	.264**	.234**	.349**	.873**	.651**	.615**	1												
14. CC	.102*	.590**	.430**	.512**	.566**	.386**	.320**	.340**	.335**	.329**	.299**	.283**	.272**	1											
15. CCI	.008	.390**	.274**	.320**	.404**	.302**	.283**	.220**	.276**	.279**	.268**	.195**	.263**	.799**	1										
16. CCR	.016	.421**	.296**	.360**	.422**	.302**	.232**	.288**	.259**	.230**	.199**	.252**	.147**	.844**	.579**	1									
17. CCU	.139**	.602**	.459**	.545**	.531**	.323**	.255**	.308**	.270**	.281**	.252**	.234**	.242**	.765**	.357**	.462**	1								
18. I	.089	.635**	.479**	.583**	.558**	.389**	.316**	.345**	.342**	.353**	.355**	.290**	.272**	.656**	.408**	.443**	.717**	1							
19. II	.044	.558**	.454**	.485**	.481**	.329**	.290**	.263**	.295**	.264**	.273**	.209**	.202**	.578**	.347**	.368**	.666**	.878**	1						
20. IR	.072	.545**	.378**	.555**	.456**	.370**	.294**	.380**	.281**	.338**	.334**	.302**	.241**	.591**	.372**	.441**	.602**	.884**	.677**	1					
21. IU	.119*	.572**	.429**	.497**	.533**	.328**	.251**	.267**	.326**	.330**	.328**	.255**	.273**	.560**	.357**	.359**	.623**	.874**	.641**	.658**	1				
22. CP	-.081	.333**	.290**	.304**	.250**	.252**	.181**	.279**	.191**	.246**	.229**	.193**	.216**	.245**	.092	.176**	.315**	.298**	.234**	.268**	.283**	1			
23. CPI	-.038	.344**	.304**	.314**	.253**	.257**	.197**	.287**	.182**	.255**	.240**	.188**	.233**	.266**	.146**	.192**	.298**	.319**	.256**	.296**	.290**	.903**	1		
24. CPR	-.120*	.291**	.256**	.273**	.209**	.226**	.131**	.275**	.175**	.216**	.191**	.205**	.165**	.200**	.050	.138**	.286**	.241**	.172**	.216**	.248**	.917**	.740**	1	
25. CPU	-.063	.279**	.237**	.249**	.223**	.209**	.168**	.206**	.166**	.204**	.199**	.137**	.194**	.205**	.056	.153**	.279**	.257**	.213**	.225**	.239**	.921**	.740**	.775**	1

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

SDD = Style décisionnel Dépendant ; **A** = Attitude ; **AI** = Attitude vis-à-vis de l'inscription ; **AR** = Attitude vis-à-vis de Retrait de la carte ; **AU** = Attitude vis-à-vis du fait d'aller aux urnes ; **NI** = Normes Injonctives ; **NII** = Normes Injonctives pour l'inscription ; **NIR** = Normes Injonctives pour le Retrait ; **NIU** = Normes Injonctives liées aux Urnes ; **ND** = Normes Descriptives ; **NDI** = Normes Descriptives pour Inscription ; **NDR** = Normes Descriptives pour le Retrait ; **NDU** = Normes Descriptives liées aux Urnes ; **CC** = Contrôle Comportemental perçu ; **CCI** = Contrôle Comportemental perçu pour l'Inscription ; **CCR** = Contrôle Comportemental perçu pour le Retrait ; **CCU** = Contrôle Comportemental perçu lié aux Urnes ; **I** = Intention ; **II** = Intention de s'inscrire ; **IR** = Intention du Retrait ; **IU** = Intention d'aller aux Urnes ; **CP** = Comportement Passé ; **CPI** = Comportement Passé pour l'inscription ; **CPR** = Comportement Passé Retrait ; **CPU** = Comportement Passé lié aux Urnes

Tableau 24 : Matrice de corrélation entre le style de décision dépendant et le comportement de vote

Variable dépendante	β	t	Adjusted r ²	F
Attitude	.183	2.87**	.019	8.22**
Attitude vis-à-vis de Retrait de la carte	.160	2.10*	.010	4.40*
Attitude vis-à-vis du fait d'aller aux urnes	.187	3.66**	.032	13.4**
Normes Injonctives	.130	2.07*	.009	4.27*
Normes Injonctives pour le Retrait	.181	2.49*	.014	6.21*
Normes Descriptives		//////////	//////////	
Normes Descriptives liées aux Urnes	.144	2.04*	.008	4.16*
Contrôle Comportemental perçue	.130	2.08	.009	4.31*
Intention		//////////	//////////	
Intention d'aller aux urnes	.182	2.30*	.011	5.27*
Comportement Passé		//////////	//////////	
Comportement Passé Retrait	.022	0.287	-.002	0.082

Note. Prédicteur = Style de décision dépendant

** $p < .001$; * $p < .05$

Le tableau 23 présente la répartition des scores entre le style décisionnel dépendant et le comportement de vote. Il présente notamment une corrélation significative entre le style décisionnel dépendant et les attitudes $r(350) = .149$, $p < 0,001$ plus précisément les attitudes vis-à-vis du retrait de la carte d'électeur $r(350) = .103$, $p < 0,001$ et du fait d'aller aux urnes $r(350) = .194$, $p < 0,001$ mais pas de s'inscrire sur les listes électorales $r(350) = .087$, $p < 0,001$. Tout ceci voudrait dire qu'un citoyen qui agit selon un style décisionnel dépendant peut retirer sa carte d'électeur, aller aux urnes mais néanmoins ne peut s'inscrire sur une liste électorale.

L'analyse du tableau 23 présente également une corrélation non significative entre le style décisionnel dépendant et les normes injonctives $r(350) = .100$, $p < 0,001$, plus précisément des normes injonctives vis-à-vis de l'inscription $r(350) = .068$, $p < 0,001$ et du fait d'aller aux urnes $r(350) = .069$, $p < 0,001$. Par contre nous avons une corrélation significative au niveau des normes injonctives vis-à-vis du retrait de sa carte d'électeur $r(350) = .123$, $p < 0,001$. De façon plus concrète, un citoyen donc le style décisionnel dépend des autres, qui prend des renseignements auprès des autres avant de prendre une décision, écoute mieux les personnes qui lui sont importantes et pense à retirer sa carte d'électeur mais ne s'inscrit pas sur les listes électorales ni ne pense à participer au vote.

Concernant le croisement entre le style décisionnel dépendant et les normes descriptives, la matrice présente une corrélation non significative entre le style décisionnel dépendant et les normes

descriptives en général $r(350)=.091$, $p<0,001$ et plus précisément des normes descriptives vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales $r(350)=.087$, $p<0,001$ et vis-à-vis du retrait de sa carte d'électeur $r(350)=.042$, $p<0,001$. Par contre, l'on observe une corrélation faible mais significative entre ce style décisionnel et les normes descriptives vis-à-vis du fait d'aller aux urnes $r(350)=.108$, $p<0,001$. De façon plus concrète, le citoyen qui agit selon un style décisionnel dépendant ne s'inscrit pas sur les listes, ne retire sa carte d'électeur mais peut aller voter.

Quant à la corrélation entre le style décisionnel dépendant et le contrôle comportement perçu, elle est faible mais significative en général $r(350)=.112$, $p<0,001$. Non significative au niveau du contrôle comportemental perçu vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales $r(350)=.008$, $p<0,001$ et du retrait de la carte électorale $r(350)=.016$, $p<0,001$; et significative au niveau du fait d'aller aux urnes $r(350)=.139$, $p<0,001$. En effet, lors du processus électoral, le citoyen qui agit selon un style décisionnel dépendant, après avoir évalué les facilités et difficultés auxquelles il fera face s'il s'engage, ne s'inscrit et ne retire sa carte d'électeur mais voudra participer au vote proprement dit.

La corrélation entre le style décisionnel dépendant et l'intention de vote présente une corrélation non significative entre ces facteurs dans l'ensemble $r(350)=.089$, $p<0,001$, notamment au niveau de l'intention de s'inscrire sur les listes électorales $r(350)=.044$, $p<0,001$ et du retrait de sa carte d'électeur $r(350)=.072$, $p<0,001$. Par contre l'on observe une corrélation faible mais significative entre le style décisionnel dépendant et l'intention de vote vis-à-vis du fait d'aller aux urnes $r(350)=.119$, $p<0,001$. En clair, le citoyen qui agit selon un style décisionnel dépendant n'a pas l'intention ni de s'inscrire sur une liste électorale, ni de retirer sa carte d'électeur mais peut aller aux urnes.

L'analyse de la matrice de corrélation entre le style décisionnel dépendant et le comportement passé est négative et non significative dans l'ensemble $r(350)=-.081$, $p<0,001$ notamment au niveau du comportement passé vis-à-vis de l'inscription $r(350)=-.038$, $p<0,001$ et du fait d'aller aux urnes $r(350)=-.063$, $p<0,001$. Par contre, elle est négative, faible mais significative au niveau du comportement passé vis-à-vis du retrait de sa carte d'électeur $r(350)=-.120$, $p<0,001$. Concrètement, un citoyen qui agit selon un style décisionnel dépendant ne s'est jamais inscrit sur une liste électorale, n'a jamais voté, mais pouvait retirer sa carte d'électeur.

L'analyse de régression linéaire du tableau 24 permet de confirmer la relation qui existe entre le style décisionnel dépendant et l'attitude liée au vote ($\beta=.183$, $t=2.87^{**}$, $r^2=.019$ et $F=8.22^{**}$), les normes injonctives relatives au vote ($\beta=.130$, $t=2.07^*$, $r^2=.009$ et $F=4.27^*$) et le contrôle comportemental perçu ($\beta=.130$, $t=2.08$, $r^2=.009$ et $F=4.31^*$).

5.1.4. Style décisionnel évitant et comportement de vote

Nous procédons ici à la vérification de notre quatrième hypothèse de recherche. Elle a été formulée de la manière suivante le style décisionnel évitant influence le comportement de

vote des citoyens Camerounais. Plus l'individu assume les conséquences de ses actes et donc se sent responsable, le fait d'éviter l'acte de décider, de ne pas prendre d'initiatives en matière de décision car décider est une mure réflexion, plus il trouvera important d'adopter un comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

Tableau 25 : Matrice de corrélation entre le style de décision évitant et le comportement de vote

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.	
1. SDE	1																									
2. A	-.088	1	*																							
3. AI	-.077	.833**	1																							
4. AR	-.093	.864**	.556**	1																						
5. AU	-.051	.847**	.539**	.641**	1																					
6. NI	-.038	.445**	.323**	.373**	.441**	1																				
7. NII	.024	.364**	.253**	.297**	.382**	.864**	1																			
8. NIR	-.025	.401**	.270**	.395**	.357**	.856**	.627**	1																		
9. NIU	-.094	.382**	.309**	.272**	.397**	.859**	.614**	.587**	1																	
10. ND	-.034	.325**	.276**	.294**	.255**	.400**	.319**	.343**	.370**	1																
11. NDI	-.034	.332**	.297**	.281**	.265**	.383**	.315**	.315**	.356**	.868**	1															
12. NDR	-.017	.259**	.195**	.296**	.164**	.327**	.248**	.340**	.255**	.855**	.601**	1														
13. NDU	-.036	.252**	.225**	.184**	.232**	.330**	.264**	.234**	.349**	.873**	.651**	.615**	1													
14. CC	.013	.590**	.430**	.512**	.566**	.386**	.320**	.340**	.335**	.329**	.299**	.283**	.272**	1	*											
15. CCI	.024	.390**	.274**	.320**	.404**	.302**	.283**	.220**	.276**	.279**	.268**	.195**	.263**	.799**	1											
16. CCR	.075	.421**	.296**	.360**	.422**	.302**	.232**	.288**	.259**	.230**	.199**	.252**	.147**	.844**	.579**	1										
17. CCU	-.065	.602**	.459**	.545**	.531**	.323**	.255**	.308**	.270**	.281**	.252**	.234**	.242**	.765**	.357**	.462**	1									
18. I	-.059	.635**	.479**	.583**	.558**	.389**	.316**	.345**	.342**	.353**	.355**	.290**	.272**	.656**	.408**	.443**	.717**	1								
19. II	-.076	.558**	.454**	.485**	.481**	.329**	.290**	.263**	.295**	.264**	.273**	.209**	.202**	.578**	.347**	.368**	.666**	.878**	1							
20. IR	-.011	.545**	.378**	.555**	.456**	.370**	.294**	.380**	.281**	.338**	.334**	.302**	.241**	.591**	.372**	.441**	.602**	.884**	.677**	1						
21. IU	-.068	.572**	.429**	.497**	.533**	.328**	.251**	.267**	.326**	.330**	.328**	.255**	.273**	.560**	.357**	.359**	.623**	.874**	.641**	.658**	1					
22. CP	-.034	.333**	.290**	.304**	.250**	.252**	.181**	.279**	.191**	.246**	.229**	.193**	.216**	.245**	.092	.176**	.315**	.298**	.234**	.268**	.283**	1				
23. CPI	.038	.344**	.304**	.314**	.253**	.257**	.197**	.287**	.182**	.255**	.240**	.188**	.233**	.266**	.146**	.192**	.298**	.319**	.256**	.296**	.290**	.903**	1			
24. CPR	-.025	.291**	.256**	.273**	.209**	.226**	.131*	.275**	.175**	.216**	.191**	.205**	.165**	.200**	.050	.138**	.286**	.241**	.172**	.216**	.248**	.917**	.740**	1		
25. CPU	-.029	.279**	.237**	.249**	.223**	.209**	.168**	.206**	.166**	.204**	.199**	.137**	.194**	.205**	.056	.153**	.279**	.257**	.213**	.225**	.239**	.921**	.740**	.775**	1	

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

SDE = Style Décisionnel Evitant ; **A** = Attitude ; **AI** = Attitude vis-à-vis de l'inscription ; **AR** = Attitude vis-à-vis de Retrait de la carte ; **AU** = Attitude vis-à-vis du fait d'aller aux urnes ; **NI** = Normes Injonctives ; **NII** = Normes Injonctives pour l'inscription ; **NIR** = Normes Injonctives pour le Retrait ; **NIU** = Normes Injonctives liées aux Urnes ; **ND** = Normes Descriptives ; **NDI** = Normes Descriptives pour Inscription ; **NDR** = Normes Descriptives pour le Retrait ; **NDU** = Normes Descriptives liées aux Urnes ; **CC** = Contrôle Comportemental

perçu ; **CCI** = Contrôle Comportemental perçu pour l'Inscription ; **CCR** = Contrôle Comportemental perçu pour le Retrait ; **CCU** = Contrôle Comportemental perçu lié aux Urnes ; **I** = Intention ; **II** = Intention de s'inscrire ; **IR** = Intention du Retrait ; **IU** = Intention d'aller aux Urnes ; **CP** = Comportement Passé ; **CPI** = Comportement Passé pour l'inscription ; **CPR** = Comportement Passé Retrait ; **CPU** = Comportement Passé lié aux Urnes

Le tableau 25 présente une matrice de corrélation entre le style décisionnel évitant et le comportement de vote. Les scores présentent des corrélations en général qui sont négatives et non significatives entre les deux facteurs (AR -.093, NIU -.094, NDR -.017, CPU -.029, CP -.034). Par contre, nous avons quelques-unes qui sont positives mais non significatives (NII .024, CC .013, CCI .024, CPI .038, CCR .075). Il en ressort qu'il n'existe pas de lien significatif entre le style décisionnel évitant et les attitudes, les normes injonctives, les normes descriptives, le contrôle comportemental perçu, l'intention et le comportement passé, celle-ci vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales, du retrait de la carte et du fait d'aller aux urnes. Alors, un citoyen qui évite l'acte de décider, ne s'inscrit pas sur une liste électorale, ne retire pas sa carte d'électeur et ne vote pas. Ces résultats permettent d'infirmer cette hypothèse.

5.1.5. Style décisionnel spontané et comportement de vote

Nous procédons ici à la vérification de notre cinquième hypothèse de recherche. Elle a été formulée de la manière suivante le style décisionnel spontané influence le comportement de vote. Plus l'individu prend des décisions de façon mécanique, machinale, de manière immédiate sans émettre une réflexion approfondie, plus il trouvera important d'adopter un comportement de vote, trouvera que les normes subjectives relatives au comportement de vote sont favorables et trouvera qu'il est facile d'adopter un comportement de vote en se décidant de s'inscrire sur une liste électorale, d'aller retirer leurs cartes électorales et de participer au vote.

Tableau 26 : Matrice de corrélation entre le style de décision spontané et le comportement de vote

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.	
1. SDS	1																									
2. A	.005	1	*																							
3. AI	.042	.833**	1																							
4. AR	-.020	.864**	.556**	1																						
5. AU	-.012	.847**	.539**	.641**	1																					
6. NI	-.036	.445**	.323**	.373**	.441**	1																				
7. NII	-.041	.364**	.253**	.297**	.382**	.864**	1																			
8. NIR	-.027	.401**	.270**	.395**	.357**	.856**	.627**	1																		
9. NIU	-.025	.382**	.309**	.272**	.397**	.859**	.614**	.587**	1																	
10. ND	.004	.325**	.276**	.294**	.255**	.400**	.319**	.343**	.370**	1																
11. NDI	-.036	.332**	.297**	.281**	.265**	.383**	.315**	.315**	.356**	.868**	1															
12. NDR	.010	.259**	.195**	.296**	.164**	.327**	.248**	.340**	.255**	.855**	.601**	1														
13. NDU	.037	.252**	.225**	.184**	.232**	.330**	.264**	.234**	.349**	.873**	.651**	.615**	1													
14. CC	-.014	.590**	.430**	.512**	.566**	.386**	.320**	.340**	.335**	.329**	.299**	.283**	.272**	1	*											
15. CCI	.018	.390**	.274**	.320**	.404**	.302**	.283**	.220**	.276**	.279**	.268**	.195**	.263**	.799**	1											
16. CCR	-.018	.421**	.296**	.360**	.422**	.302**	.232**	.288**	.259**	.230**	.199**	.252**	.147**	.844**	.579**	1										
17. CCU	-.032	.602**	.459**	.545**	.531**	.323**	.255**	.308**	.270**	.281**	.252**	.234**	.242**	.765**	.357**	.462**	1									
18. I	-.037	.635**	.479**	.583**	.558**	.389**	.316**	.345**	.342**	.353**	.355**	.290**	.272**	.656**	.408**	.443**	.717**	1								
19. II	-.047	.558**	.454**	.485**	.481**	.329**	.290**	.263**	.295**	.264**	.273**	.209**	.202**	.578**	.347**	.368**	.666**	.878**	1							
20. IR	-.024	.545**	.378**	.555**	.456**	.370**	.294**	.380**	.281**	.338**	.334**	.302**	.241**	.591**	.372**	.441**	.602**	.884**	.677**	1						
21. IU	-.026	.572**	.429**	.497**	.533**	.328**	.251**	.267**	.326**	.330**	.328**	.255**	.273**	.560**	.357**	.359**	.623**	.874**	.641**	.658**	1					
22. CP	.112*	.333**	.290**	.304**	.250**	.252**	.181**	.279**	.191**	.246**	.229**	.193**	.216**	.245**	.092	.176**	.315**	.298**	.234**	.268**	.283**	1				
23. CPI	.068	.344**	.304**	.314**	.253**	.257**	.197**	.287**	.182**	.255**	.240**	.188**	.233**	.266**	.146**	.192**	.298**	.319**	.256**	.296**	.290**	.903**	1			
24. CPR	-.118*	.291**	.256**	.273**	.209**	.226**	.131*	.275**	.175**	.216**	.191**	.205**	.165**	.200**	.050	.138**	.286**	.241**	.172**	.216**	.248**	.917**	.740**	1		
25. CPU	.118*	.279**	.237**	.249**	.223**	.209**	.168**	.206**	.166**	.204**	.199**	.137**	.194**	.205**	.056	.153**	.279**	.257**	.213**	.225**	.239**	.921**	.740**	.775**	1	

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

SDS = Style Décisionnel spontané ; **A** = Attitude ; **AI** = Attitude vis-à-vis de l'inscription ; **AR** = Attitude vis-à-vis de Retrait de la carte ; **AU** = Attitude vis-à-vis du fait d'aller aux urnes ; **NI** = Normes Injonctives ; **NII** = Normes Injonctives pour l'inscription ; **NIR** = Normes Injonctives pour le Retrait ; **NIU** = Normes Injonctives liées aux Urnes ; **ND** = Normes Descriptives ; **NDI** = Normes Descriptives pour Inscription ; **NDR** = Normes Descriptives pour le Retrait ; **NDU** = Normes Descriptives liées aux Urnes ; **CC** = Contrôle Comportemental perçu ; **CCI** = Contrôle Comportemental perçu pour l'Inscription ; **CCR** = Contrôle Comportemental perçu pour le Retrait ; **CCU** = Contrôle Comportemental perçu lié aux Urnes ; **I** = Intention ; **II** = Intention de s'inscrire ; **IR** = Intention du Retrait ; **IU** = Intention d'aller aux Urnes ; **CP** = Comportement Passé ; **CPI** = Comportement Passé pour l'inscription ; **CPR** = Comportement Passé Retrait ; **CPU** = Comportement Passé lié aux Urnes

Tableau 27 : Régression linéaire entre le style de décision spontané et le comportement de vote

Variable dépendante	β	t	Adjusted r ²	F
Comportement Passé	.121	2.07*	.009	4.27*
Comportement Passé Retrait	.139	2.20*	.010	4.84*
Comportement Passé lié aux Urnes	.146	2.21*	.010	4.89*

Note. Prédicteur = Style de décision spontané

** $p < .001$; * $p < .05$

Le tableau 26 présente une matrice de corrélation entre le style décisionnel spontané et le comportement passé lié au vote. Après analyse, il en ressort que les corrélations sont négatives et non significatives dans l'ensemble (CCR -.018, CCU-.032, I-.037, II-.047, IR-.024), à l'exception de quelques-unes qui sont positives et toujours non significatives (ND .004, NDR .010, CCI .018, CPI .068). Par contre, la corrélation entre le style décisionnel spontané, le comportement passé, et le comportement passé vis-à-vis du fait d'aller aux urnes est faible mais significative (CP $r(350)=.112$, CPU $r(350)=.118$, $p < 0,001$) ; négative, faible mais significative en ce qui concerne le comportement passé vis-à-vis du retrait de la carte électorale (CPR $r(350)=-.118$, $p < 0,001$; et non significative au niveau du comportement passé vis-à-vis de l'inscription sur des listes électorales $r(350)=.068$, $p < 0,001$. En clair, le citoyen qui prend des décisions de façon impromptue et improvisée, lors des dernières élections ne s'est pas inscrit, n'a pas retiré sa carte d'électeur mais néanmoins pouvait aller aux urnes.

L'analyse de régression linéaire du tableau 27 permet de confirmer partiellement la relation qui existe entre le style décisionnel spontané et le comportement passé lié au vote ($\beta=.121$, $t=2.07^*$, $r=.009$ et $F= 4.27^*$), et plus précisément du comportement passé lié au retrait de la carte d'électeur ($\beta=.139$, $t=2.20^*$, $r^2=0.10$ et $F=4.84^*$) ; et celui lié aux urnes ($\beta=.146$, $t=2.21^*$, $r^2=0.10$ et $F=4.89^*$).

Le présent chapitre avait pour objectif de présenter et d'analyser les résultats de cette recherche. Cette présentation s'est articulée sur deux grands axes : une analyse des facteurs secondaires et une analyse des facteurs principaux. La première analyse nous a permis d'examiner l'influence des quatre facteurs secondaires ou sociodémographiques qui ont soutendus l'identification de nos participants. Ainsi, il en est ressorti qu'il n'y a pas de différence significative entre l'obédience religieuse, le statut socioprofessionnel par rapport aux

modalités du comportement de vote. On note par contre une association entre les années de naissance et les normes descriptives, les normes injonctives, le contrôle comportemental perçu et l'intention. En ce qui concerne l'analyse des facteurs principaux, il en est ressorti de l'analyse de corrélations que le style décisionnel rationnel, dépendant et spontané sont associés significativement à l'attitude, aux normes descriptives et aux normes injonctives, au contrôle comportemental et à l'intention. On note par contre une absence de relation significative entre le style décisionnel évitant et intuitif et l'attitude, les normes descriptives, les normes injonctives, le contrôle comportemental perçu et l'intention. L'analyse de régression quant à elle confirme cette association entre les styles décisionnels rationnels, dépendant et spontané et le comportement de vote, notamment au niveau de l'attitude, des normes descriptives, des normes injonctives, du contrôle comportemental perçu et de l'intention. Ainsi, seulement trois parmi nos cinq hypothèses ont été validées. Les résultats obtenus au niveau des facteurs secondaires et au niveau des facteurs principaux sont discutés dans le chapitre suivant.

CHAPITRE SIXIEME : DISCUSSION GENERALE

Ce chapitre sixième porte sur la discussion des résultats issus de l'analyse statistique. Ces résultats sont discutés à la lumière des travaux antérieurs et des théories de référence respectivement abordés dans les chapitres deuxième et troisième. Le contenu de ce chapitre est organisé en deux grandes parties : une discussion portant sur les facteurs principaux et une discussion portant sur les facteurs secondaires.

6-1- DISCUSSION DES FACTEURS PRINCIPAUX

Cette étude avait cinq facteurs principaux (le style décisionnel rationnel, le style décisionnel évitant, le style décisionnel dépendant, le style décisionnel spontané et le style décisionnel intuitif) mis en relation avec le comportement de vote. Chacun des résultats obtenus à la suite de cette mise en relation, sera expliqué, positionné par rapport à la littérature existante, tout en ressortant ses implications théoriques et pratiques. Cette sous partie à cinq axes correspondant à nos cinq hypothèses spécifiques.

6-1-1- Le style décisionnel rationnel et comportement de vote

L'objectif spécifique de l'étude lié à cette dimension (objectif spécifique 1) était d'étudier la relation entre le style décisionnel rationnel et le comportement de vote des Camerounais. L'hypothèse de recherche y afférente (hypothèse de recherche 1) stipulait que le style décisionnel rationnel influence le comportement de vote. En d'autres termes, le fait de rationaliser, de questionner, évaluer les impacts respectifs de ses décisions avant de les prendre, influe le comportement de vote. Les personnes qui prennent des décisions en fonction d'un style décisionnel rationnel, pourraient ou non se décider à s'inscrire sur une liste électorale, aller retirer leurs cartes électorales et participer au vote. Autrement dit, un électeur rationnel est capable de discerner les conséquences de certaines décisions antérieures et d'analyser leur impact respectif sur la situation actuelle, et donc son habileté à s'autoévaluer en fonction des composantes de sa personnalité, sa flexibilité à s'adapter aux événements inattendus ainsi que son aisance à colliger des données objectives et réalistes concernant son entourage constitue les paramètres d'une prise de décision rationnelle lors d'une élection.

L'analyse et l'interprétation des résultats à propos de la relation entre le style décisionnel rationnel et le comportement de vote nous présentent une corrélation significative dans l'ensemble ; plus précisément une corrélation positive entre le style décisionnel rationnel et

les attitudes, les normes injonctives et descriptives, le contrôle comportemental, l'intention ; tout ceci en rapport avec l'inscription sur les listes électorales, du retrait de sa carte d'électeur et du vote proprement dit, mais pas du comportement passé. Ces résultats signifient que, les citoyens qui ont un style décisionnel rationnel, qui prennent des décisions après une réflexion aigüe, de manière judicieuse, méthodique et raisonnable s'inscrivent sur des listes électorales, retirent leurs cartes et participent aux élections. Sauf que, lors des élections passées ils ne se sont pas inscrits et donc n'ont pas retiré leurs cartes électorales et n'ont pas participé au vote.

Nos résultats se fondent sur le modèle de l'électeur rationnel, qui stipule que l'électeur fait son choix non pas en fonction de ses appartenances sociales et politiques, mais selon l'offre politique qui lui est proposée. Il opère des choix stratégiques en fonction de ses intérêts personnels envers la politique (Muxel & Jaffré, 2000 ; Brechon, 2009 ; Mayer & Perrineau, 2012 ; Flewey, 2022). Les recherches de certains auteurs sur la prise de décision électorale (Deschouwer & al, 2015 ; Boateng, 2018 ; Lau & al, 2018, Viteková & Václavíková, 2022) ont montré la relation robuste entre le style décisionnel rationnel et le comportement de vote. Les résultats vont dans le sens de ces recherches. Le modèle de l'électeur rationnel est donc adapté pour rendre compte des données que nous avons recueillies après des citoyens Camerounais, car comme un consommateur sélectionne parmi les produits concurrents celui qui satisfait le plus ses exigences, l'électeur rationnel parce qu'il a une certaine culture et un niveau de compréhension poussés, analyse les compétences politiques avant de prendre la décision de voter ou pas.

L'électeur rationnel est guidé par une forme de rationalité, qu'il s'agisse de la participation électorale ou encore des déterminants du vote. Downs, s'inscrit dans la même logique lorsqu'il pense qu'un électeur est plus motivé à aller voter s'il estime qu'il a une chance d'influencer le résultat de l'élection. En accord avec (Raul, 2014), le choix rationnel lors d'une élection se décrit telle la fameuse « baignoire » de Coleman ; c'est-à-dire en prenant en compte les effets de contexte, de la psychologie individuelle et des mécanismes d'agrégation. En effet, les individus choisissent leurs actions sur la base de ce qu'ils perçoivent ; le citoyen reçoit toutes sortes d'informations concernant le contexte socio-politique et même économique, vraies ou fausses, qui peuvent être des normes implicites (telles que les règles de politesse), des règles explicites (telles que le fonctionnement du système électoral ou du système fiscal), qui peuvent porter sur les caractéristiques des autres individus de son environnement, des autres pays, des partis politiques ainsi que sur la position qu'il a par rapport aux autres. Par exemple, il peut percevoir d'autres individus comme des adversaires

sur le marché du travail ou en matière d'idées politiques. Le contexte social, politique ou économique peut être compris comme le point de départ de l'explication et décrire la règle du jeu. À partir des informations qu'ils reçoivent de leur contexte, les individus vont entreprendre certaines actions et réagir d'une manière rationnelle. La rationalité intervient pour expliquer de quelle façon les individus utilisent les informations qu'ils ont à disposition, comment ils les transforment et, finalement, de quelle façon ces informations finissent par influencer leur comportement. Il va de soi que ce qui est rationnel dans un contexte ne l'est pas dans un autre. Ensuite arrivent les mécanismes d'agrégation ; toutes les actions individuelles cumulées, auront des effets à un niveau d'échelle plus grand, tel que la stabilité politique, les grèves et manifestations publiques, ou encore la naissance des mouvements révolutionnaires. Tout comme, les institutions politiques, économiques, des phénomènes démographiques, des normes sociales répandues, des inventions technologiques sont toutes sortes d'éléments capables d'influencer le contexte politique et le choix électoral rationnel.

L'électeur dont le style cognitif est rationnel analyse minutieusement le système électoral ; s'il se penche sur la notion du Président de la République, il pourra s'agir des éléments qui constituent sa fonction tels que, s'il est élu directement ou non, s'il détermine la politique extérieure, s'il peut dissoudre l'assemblée, s'il peut bénéficier de pouvoirs exceptionnels en cas de crise ou de guerre, s'il signe les lois et les décrets ; et de ces réponses, avoir des conséquences sur l'abstention, la volatilité des électeurs, le parti pour lequel les votants choisiront de voter ; phénomènes qui à leur tour vont influencer les choix d'alliance des partis politiques, les politiques qu'ils vont poursuivre et ainsi de suite. Toutefois, L'influence de la culture n'est pas rejetée mais simplement limitée ; c'est ce que Philip Pettit (2004) appelle le « pilote culturel automatique », qui consiste à dire qu'il est rationnel d'agir comme notre culture nous l'indique tant que nous n'avons pas de sérieuses objections contre ces actions. Dans l'incertitude, suivre les règles culturelles est rationnel dans la mesure où elles ont déjà été expérimentées par d'autres. Il est plus aisé de coopérer avec les autres si nos pratiques et nos langages sont coordonnés. Mais ces pratiques peuvent être également rompues dès lors qu'elles apparaissent nuisibles aux individus, ou que le coût de les briser est plus faible.

La non significativité avec la participation aux élections passées peut s'expliquer par exemple par le coût du vote. Le vote est plus coûteux s'il faut s'inscrire sur les listes électorales (comme en France), si l'élection tombe lors d'une journée de travail (en Grande Bretagne), si les bureaux de vote sont éloignés (en Russie), si l'on vote l'été, quand il fait

beau et qu'on est en vacances, si l'on doit voter trop souvent (en Suisse) ou encore si l'on ne risque pas d'amende lorsqu'on ne vote pas (ce qui arrive, par contre, en Belgique). La distance d'avec le lieu de vote n'est pas à négliger non plus ; au Cameroun, le potentiel électeur ne peut voter que dans la localité ou le bureau du vote dans lequel il s'est inscrit et les moyens de transports sont à l'arrêt jusqu'à 18h, l'heure du début du dépouillement; bien que ce dernier ait un style cognitif rationnel, s'il ne se trouve pas à son lieu d'inscription, il ne pourra participer au vote.

Bien que le choix rationnel lors d'une élection soit déterminé par des individus instrumentalement motivés qui agissent selon une logique utilitaire de coûts et bénéfices, il n'est non plus égoïste (Campbell, 1957). L'électeur rationnel voudrait que les des politiques publiques spécifiques qui l'avantagent personnellement soient mises en place (vote égo tropique) mais peut également préférer viser des politiques altruistes qui avantagent la collectivité (vote socio tropique).

6-1-2- Style décisionnel intuitif et comportement de vote

L'objectif spécifique de l'étude lié à cette dimension (objectif spécifique 2) était d'étudier la relation entre le style décisionnel intuitif et le comportement de vote des Camerounais. L'hypothèse de recherche y afférente (hypothèse de recherche 2) stipulait que le style décisionnel intuitif influence le comportement de vote. En d'autres termes, le fait pour un individu d'être dans l'incapacité d'expliquer rationnellement et objectivement son choix, son impulsivité quant à son adoption sans une analyse préalable des alternatives et des conséquences ainsi que sa prédisposition à le modifier ou à le substituer selon ses humeurs.

L'analyse et l'interprétation des résultats à propos de la relation entre le style intuitif et le comportement de vote nous présentent une corrélation non significative entre le style décisionnel intuitif et les attitudes, les normes injonctives, les normes descriptives, le contrôle comportement perçu, l'intention et le comportement passé ; celle-ci vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales, du retrait de la carte électorale et du fait d'aller aux urnes. L'analyse de ces résultats révèle qu'un citoyen qui agit selon ses instincts et pressentiments ne se sent pas concerné par l'inscription sur les listes électorales, ne retire sa carte d'électeur et ne vote pas. Le pressentiment, le sentiment et même la conviction que ressent un individu dont le style cognitif est intuitif à propos d'une élection pourraient favoriser sa non-participation au vote. Ce résultat es conforme des résultats qui ont été retrouvés dans certaines recherches antérieures portant sur les déterminants de non-participation électorale.

6-1-3- Le style décisionnel dépendant et comportement de vote

L'objectif spécifique de l'étude lié à cette dimension (objectif spécifique 3) était d'étudier la relation entre le style décisionnel dépendant et le comportement de vote des Camerounais. L'hypothèse de recherche y afférente (hypothèse de recherche 3) stipulait que le style décisionnel dépendant influence le comportement de vote. En d'autres termes, les attentes ainsi que les exigences formulées par l'entourage et les personnes significatives façonnent et orientent la prise de décision lors du vote. A ce moment, l'individu n'est plus responsable quant au processus décisionnel qui affecte son avenir et a tendance à justifier son choix final en fonction du consentement explicite de son milieu qui est un élément inhérent à une telle prise de décision.

L'analyse et l'interprétation des résultats à propos de la relation entre le style dépendant et le comportement de vote nous présentent une corrélation significative entre le style décisionnel dépendant et les attitudes vis-à-vis du retrait de la carte d'électeur, de la participation au vote mais pas de l'inscription sur les listes électorales. Par contre, en ce qui concerne les normes injonctives et descriptives, le contrôle comportemental perçu, l'intention de vote et le comportement passé, les corrélations sont non significatives dans l'ensemble, nonobstant quelques une qui le sont. Ce qui sous-tend que l'individu dont le style décisionnel est dépendant, c'est-à-dire qui se renseigne auprès des autres afin de prendre une décision, dans un cas peut retirer sa carte d'électeur, penser voter mais ne s'est pas inscrit au préalable sur les listes électorales ; dans un autre cas, ne se rend pas au point de retrait de sa carte électorale, ne s'inscrit pas mais peut envisager aller aux urnes. Notons que dans un cas ou dans un autre, ce dernier n'est pas considéré comme un potentiel électeur selon la loi Camerounaise.

La constitution Camerounaise et plus précisément la Loi n° 2012/001 du 19 avril 2012 portant Code Electoral, modifiée et complétée par la loi n°2012/017 du 21 décembre 2012 énonce qu'est électeur, toute personne de nationalité camerounaise, sans distinction de sexe, âgée de vingt (20) ans révolus, inscrite sur une liste électorale et ne se trouvant dans aucun cas d'incapacité prévue par la loi. Le citoyen qui n'est pas inscrit sur une liste électorale ne peut en aucun cas prétendre aller retirer sa carte d'électeur, ni participer au vote.

Le facteur lié à l'âge de l'individu n'est pas à négliger ; la constitution Camerounaise suscitée énonce qu'il faut être âgé de 20 ans minimum avant la date du vote pour pouvoir s'inscrire sur une liste électorale. L'individu dont le style cognitif est dépendant, bien qu'il se renseigne auprès des autres, bien que sa prise de décision dépende de ce qu'il réunit comme

informations auprès des personnes de son environnement, pourrait ne pas avoir atteint l'âge légal de vote tel que prévu par la constitution Camerounaise ; ce qui implique qu'il n'ait pas pu s'inscrire mais pouvait retirer sa carte et prévoir participer au vote.

En Afrique et plus précisément au Cameroun, la dépendance lors de la prise de décision concernant l'acte de voter pourrait également se fonder sur des expériences vécues par les personnes importantes de l'environnement social de l'individu (parents, enseignants, amis et connaissances etc.) ; ceci après moult expériences et essais, n'ont pu rien changer à l'issue du scrutin (Cabral L., 2020). Face à des échecs consécutifs et répétés, des actions qui ne produisent pas des résultats escomptés, des situations traumatiques quant aux résultats, à l'issue finale du vote, las de ne voir des changements dans la vie politique du pays, les électeurs adoptent des comportements, se résignent à ne plus participer aux scrutins.

Ce comportement rejoint en En Psychologie sociale, les travaux de Seligman (1975) et Maier et Seligman (1976) et a retenu l'attention de plusieurs autres auteurs sur la résignation apprise (Teasdale, 1978 ; Bérubé, 1996 ; Gernigon, 2005 ; Krumm, 2018 ; Muhleman S. (2022). L'impuissance apprise (impuissance acquise ou résignation acquise / learned helplessness) est un terme désignant une condition dans laquelle un individu ou un animal a fait l'expérience d'un comportement rapproché du désespoir, du renoncement et de la dépression (Boucharel, 2017). L'impuissance apprise/acquise se manifeste généralement par une perte d'intérêt à participer à la vie politique ; résultant de l'incapacité de pouvoir revendiquer sa voix, bien pour le citoyen, les acteurs politiques d'opposition que pour les leaders d'opinions. L'électeur pense que quoi qu'il participe ou non au scrutin, cela ne change pas l'issue ni des résultats, ni de sa vie quotidienne, et donc il préfère ne plus voter et observer sans plus agir. Ceci voudrait aussi traduire sa perte de motivation, face à des actions répétées conduisant à l'échec, conduisant à la croyance selon laquelle les efforts d'aller voter ne produiront aucun résultat ; le sentiment que l'électeur, avec sa voix ne peut changer la trajectoire des résultats du scrutin.

L'homme politique Camerounais Cabral Libii, s'exprimant sur une plateforme digitale décrit l'impuissance apprise des citoyens camerounais, pourtant très éveillés, à se mobiliser pour résoudre les problèmes politiques qui sont les leurs (mauvais code électoral, fraudes électorales etc.). A partir de la chute drastique du taux de l'électorat depuis les élections Présidentielles de 1992, l'auteur explique ainsi un choc, une fatigue mentale, une cassure mentale politique des citoyens résignés qui ne manifestent plus de l'engouement, de l'intérêt à la vie politique. Le peuple Camerounais est l'un des plus cultivé et des plus éveillés

d'Afrique, mais c'est un peuple traumatisé par l'échec (Cabral L, 2020). Des échecs et traumatismes à répétitions, successifs, des brimades et toute autre formes de trafics d'influences que subissent certains leaders d'opinions ou de partis d'oppositions qui essayent de faire bouger les lignes ont installés chez les citoyens une résignation mentale et politique.

S'intéressant à la culture de l'harmonie au sein de son groupe d'appartenance, Ngah Essomba (2017) soutient que le citoyen accepte le monde tel qu'il est et essaie de s'intégrer, de le préserver au mieux de le changer, de le modifier ou encore de l'exploiter. Autrement dit, la socialisation du citoyen est fonction de l'harmonie qu'il partage avec les personnes de son environnement. L'intégration sociale ne serait possible qu'en partageant les mêmes valeurs et normes et en poursuivant les objectifs du groupe dont il est inter indépendant. A supposer que les personnes importantes de l'environnement social d'un citoyen Camerounais ont des idées favorables aux élections, pour préserver les liens, l'harmonie et la cohérence dans les valeurs et normes qui régissent le corps social auquel il appartient, ce dernier participe au vote.

6-1-4- Le style décisionnel évitant et comportement de vote

L'objectif spécifique de l'étude lié à cette dimension (objectif spécifique 4) était d'étudier la relation entre le style décisionnel évitant et le comportement de vote des Camerounais. L'hypothèse de recherche y afférente (hypothèse de recherche 4) stipulait que le style décisionnel évitant influence le comportement de vote. Autrement dit, parfois de façon non intentionnelle, un individu pensant se soustraire à une détresse ou une douleur, influence son comportement de vote. Il s'agit d'une réaction de fuite permettant de soulager rapidement et temporairement un état ou une situation désagréable.

Après analyse et interprétation des résultats, il en ressort qu'il n'existe pas de lien significatif entre le style décisionnel évitant et les attitudes, les normes injonctives, les normes descriptives, le contrôle comportemental perçu, l'intention et le comportement passé, celle-ci vis-à-vis de l'inscription sur les listes électorales, du retrait de la carte et du fait d'aller aux urnes. Alors, un citoyen qui évite l'acte de décider, ne s'inscrit pas sur une liste électorale, ne retire pas sa carte d'électeur et ne vote pas.

Bien que sous d'autres cieux l'on pourrait décrier la façon dont sont organisées les élections (l'élection tombe lors d'une journée de travail (en Grande Bretagne), les bureaux de vote sont éloignés (en Russie), si l'on vote l'été, quand la canicule bat son plein etc), le système d'organisation mis en place par le Gouvernement Camerounais et Elections Cameroun le jour du vote, à savoir toute cessation d'activité et même un jour férié jusqu'à la fin du dépouillement ; ce pour permettre à tout citoyen, potentiel électeur de se rendre aux urnes

pour exprimer sa voix, sauf que les citoyens dont le style cognitif est évitant trouvent toujours un moyen de ne pas participer au vote. A en croire Muxel (2007), l'on pourrait les qualifier d'abstentionnistes hors du jeu électoral. Ces derniers sont issus des couches populaires défavorisées, ont une fragilité sur le plan social, disposent d'un faible niveau d'instruction, sont en difficulté d'insertion sociale et vivent dans les milieux urbains. Ces derniers ne se sentent pas intéressés par la politique, ni proches d'un parti politique quel qu'il soit ; ils restent loin de toute forme d'implication ou de participation électorale. Ils sont notamment désengagés et détachés de la scène politique.

6-1-5- Le style décisionnel spontané et comportement de vote

L'objectif spécifique de l'étude lié à cette dimension (objectif spécifique 5) était d'étudier la relation entre le style décisionnel spontané et le comportement de vote des Camerounais. L'hypothèse de recherche y afférente (hypothèse de recherche 5) stipulait que le style décisionnel spontané influence le comportement de vote. Autrement dit, un individu qui prend des décisions le plus rapidement possible ; sans toutefois les avoir analysé et évalué les tenants et aboutissants de l'acte ou de la décision qu'il s'apprête à prendre, entraîne également une influence lors de l'acte de voter. Il n'est aucunement influencé par un quelconque cadre externe, mais agit conformément selon son contenu interne. L'individu réagit aussi efficacement que possible dans une situation donnée.

Après analyse et interprétation des résultats, il nous convient de dire qu'il n'existe aucun lien significatif entre le style cognitif spontané et le comportement de vote. Bien plus, le citoyen qui prend des décisions de façon impromptue et improvisée, lors des dernières élections ne s'est pas inscrit, n'a pas retiré sa carte d'électeur mais néanmoins pouvait aller aux urnes.

Participer au vote en contexte Camerounais invite le potentiel électeur à suivre un certain nombre d'étapes à savoir : s'inscrire sur une liste électorale, retirer sa carte d'électeur et enfin aller voter. Ce processus requiert du citoyen une certaine disponibilité, de la volonté, du temps libre et même de l'argent (cout de déplacement). Un individu dont le style décisionnel est spontané voudra mettre de côté, sauter ces étapes et ne décider uniquement que de participer au vote proprement dit. Ce résultat est compréhensible si l'on s'appuie sur la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991). Selon cette théorie, un comportement qui n'est pas planifié par un individu a une faible probabilité de se réaliser. Car les conditions ne sont pas remplies. Le style décisionnel spontané serait donc associé à un profil psychologique impulsif et négligeant. Au Cameroun, une grande partie de la population semble avoir un style

décisionnel spontané raison pour laquelle les taux d'inscription sur les listes et de retrait des cartes d'électeur restent faibles malgré la forte croissance démographique observée.

6-2. DISCUSSION DES FACTEURS SECONDAIRES

Dans cette section, les résultats qui ont été obtenus en croisant les facteurs sociodémographiques (sexe, âge, obédience religieuse, statut socioprofessionnel) avec les modalités du comportement de vote (attitudes, normes injonctives, normes descriptives, intention, comportement passé) sont discutés.

6.2.1. Sexe et comportement de vote

Les résultats issus de l'analyse descriptive étudiant les variations du comportement de vote en fonction des caractéristiques sociodémographiques des participants ont révélé que le comportement de vote varie en fonction du sexe dans la mesure où les hommes semblent avoir une attitude plus favorable que les femmes à l'égard du comportement de vote, notamment en ce qui concerne l'inscription, le retrait et la participation au vote. Par ailleurs, les résultats ont également montré que les hommes se sentent davantage capables d'adopter le comportement de vote que les femmes. Ces différences apparentes au niveau descriptif ont été affinées par des tests post-hoc de Tukey qui se sont révélés significatifs uniquement pour ces deux dimensions ($T=3,84$; $P=,000$ pour l'attitude vis-à-vis du comportement de vote et $T=4,23$; $P=,000$ pour la perception du contrôle liée à l'adoption du comportement de vote). Ces résultats laissent donc transparaître l'idée selon laquelle les hommes participent davantage au processus électoral que les femmes. De tels résultats ont été rapportés dans certaines recherches en apportant plusieurs explications soit d'ordre biologique ou sociologique (Karakowsky & Siegel, 1999 ; Squires, 1999 ; Taylor et al., 2009). La faible participation des femmes au processus électoral comparativement aux hommes peut s'expliquer par les rôles sociaux. En effet, dans les sociétés traditionnelles notamment en Afrique, la gent féminine est souvent exclue de certains milieux par la tradition et la religion en raison de son statut dans la société. Celle-ci est souvent reléguée à jouer des rôles de seconde zone notamment la gestion du foyer et la prise en charge des enfants. Cependant, on note une certaine émancipation de la femme dans la plupart des sociétés. Ce qui a considérablement augmenté la présence des femmes sur la scène politique. D'autres recherches ont montré que les femmes tendent à accorder plus de soutien aux partis de gauche contrairement aux hommes. Celles-ci soutiennent généralement des questions prioritaires telles que le bien-être social, les soins de santé, l'éducation et l'égalité de genre qui sont

communément associés aux politiques progressistes (Burns & Gimpel, 2000 ; Karp & Banducci, 2008).

6.1.2. Âge de comportement de vote

Dans le cadre de cette étude, la relation qui existe entre l'âge des répondants et le comportement de vote a été étudiée via une analyse de corrélation en raison du fait que l'âge a été mesuré par une échelle de rapport. Ce qui signifie que les données relatives à l'âge sont numériques. De manière générale, les résultats issus de l'analyse statistique n'ont révélé aucun lien entre les l'âge des participants et les différentes dimensions du comportement de vote. Ainsi, selon ces résultats, l'âge ne semble avoir aucun effet sur la participation électorale au Cameroun. Ce résultat est compréhensible dans la mesure où la plupart des participants de cette étude étaient des jeunes (âge moyen = 24ans). On n'a donc qu'une seule tranche d'âge qui est essentiellement constituée des jeunes. Ces résultats sont donc contraires à ceux que l'on a retrouvés dans la littérature (Mayaka, 2014 ; Uppal & LaRochelle-Côté, 2012). En effet, l'âge apparaît comme un déterminant majeur de la participation électorale. La recherche menée par Mayaka (2014) sur la dynamique de la participation aux élections françaises de 2007 et américaines de 2008 a mis en exergue l'effet de l'âge sur la participation électorale au premier tour ($\beta=1,23$; $p<0,05$) et au second tour ($\beta=1,06$; $p<0,05$) des élections françaises. Cependant aucun effet du facteur âge n'a été observé par cet auteur en ce qui concerne les élections américaines ($\beta=-0,61$; $p>0,05$). D'autres recherches ont montré que les jeunes ont tendance à donner de la priorité aux candidats ou aux partis progressistes qui prônent un changement radical tandis que les adultes ont tendance à préférer les partis conservateurs (Blais et al., 2004 ; Dalton, 2008 ; Tilley & Hobolt, 2011).

6.1.3. Obédience religieuse et comportement de vote

Le rôle de l'obédience religieuse sur le comportement de vote a également été investigué dans le cadre de cette recherche. L'interprétation des résultats a révélé qu'il n'existe aucune différence entre les citoyens d'obédience chrétienne, les musulmans, les témoins de Jéhovah, les pentecôtistes et les citoyens appartenant à d'autres obédiences religieuses en matière de comportement électoral. En d'autres termes tous les participants de cette recherche tendent tous à s'inscrire sur les listes électorales, à retirer leurs cartes et à se rendre aux urnes. Ainsi, Ces résultats corroborent les recherches antérieurs qui ont révélé que certaines religions semblent favoriser le comportement électoral (Dodeigne et al., 2020 ; Dudje & Gilbert, 2009 ; Kucuk & Toklu, 2022 ; Kulachai et al., 2023 ; Wald & Calhoun-Brown, 2014). Dans le contexte Turque, Kucuk & Toklu (2022) ont étudié l'effet de la

religiosité sur leur décision de vote. Il ressort de leur étude que la religion suscite un comportement de vote rationnel chez les musulmans en période électorale. Certaines recherches ont montré que les individus ont tendance à aligner leurs choix de vote avec les candidats ou les partis qu'ils perçoivent comme étant compatibles avec leurs convictions morales et valeurs religieuses (Dudje & Gilbert, 2009 ; Wald & Calhoun-Brown, 2014). Le fait que les participants d'origine catholiques, les protestants, les pentecôtistes, les témoins de Jéhovah et les participants appartenant à d'autres obédiences religieuses se comportent de manière identique à l'égard du processus électoral peut s'expliquer par le fait que la religion n'interdit pas la participation électorale au Cameroun.

6.1.4. Statut socioprofessionnel et comportement de vote

La relation qui existe entre le statut socioprofessionnel et le comportement de vote a été examinée dans ce travail. Les résultats ont révélé que les participants de cette étude quel que soit leur statut (sans emploi, étudiant/élève, entrepreneur ou salarié), ont tous tendance à adopter le comportement électoral. Cela se traduit notamment par des attitudes favorables vis-à-vis du vote chez ces derniers, leurs incitations à voter et leur comportement de vote proprement dit. Ces résultats contrastent avec ceux retrouvés dans certaines recherches antérieures (Bartels, 2008 ; Kulachai et al., 2023 ; Uppal & LaRochelle-Côté). Pour Uppal et LaRochelle-Côté (2012) le statut d'un individu peut influencer son comportement de vote. Ainsi, les résultats de leur recherche ont établi que les personnes occupant un emploi étaient plus susceptibles de voter que celles qui étaient au chômage, ou celles qui n'appartenaient pas à la population active, après contrôle des effets des autres facteurs. Par ailleurs, parmi les personnes occupées, celles qui travaillaient dans le secteur public ou exerçaient des emplois de travailleurs qualifiés étaient les plus susceptibles de voter. La participation était par conséquent moins élevée chez celles qui travaillaient 40 heures ou plus par semaine, ainsi que chez celles qui exerçaient des métiers moins qualifiés. L'absence de différence constatée au niveau du comportement de vote entre les participants sans emploi, les étudiants/élèves, les entrepreneurs, les salariés du privé et ceux du public peut s'expliquer par le fait que la majorité des camerounais sont désormais conscients que l'inscription sur les listes électorales, le retrait des cartes et la participation au vote sont considérés comme une manière de s'impliquer dans vie politique de la nation.

Ce chapitre sixième a permis de discuter les résultats de cette à la lumière des travaux empiriques et des théories de référence. Dans une première section, les facteurs principaux qui ont fait l'objet de nos hypothèses ont été discutés et dans une seconde section les résultats

obtenus en ce qui concerne les facteurs secondaires (facteurs sociodémographiques ont été discutés. Il ressort de la première section que le comportement de vote est influencé par les styles décisionnels notamment les styles rationnel et dépendant. Ces résultats sont allés dans le même sens que certaines recherches antérieures. Pour ce qui est de la discussion des facteurs sociodémographiques, les résultats obtenus ont corroboré les associations qui ont été observées entre le sexe et le comportement de vote.

CONCLUSION GENERALE

Le présent travail de recherche avait pour objectif d'étudier la relation qui existe entre le style décisionnel et le comportement de vote chez les citoyens camerounais. Afin d'atteindre cet objectif, ce travail a été subdivisé en deux grandes parties : un cadre théorique et un cadre opératoire. Le cadre théorique était articulé autour de 3 chapitres : le chapitre premier, le chapitre deuxième et le chapitre troisième. Le cadre opératoire lui aussi était articulé autour de 3 chapitres : le chapitre quatrième, le chapitre cinquième et le chapitre sixième. Le chapitre premier encore appelé problématique renvoyait à la partie dans laquelle nous avons présenté tous les éléments nous permettant de poser le problème de recherche. Notre étude s'est ouverte par la présentation des statistiques qui laisse apparaître la faible participation électorale chez les citoyens camerounais. A la suite de ce problème de recherche, un constat théorique a mis en évidence la manière dont le comportement de vote a été abordé en psychologie sociale. Les questions, les objectifs, les intérêts et le type d'étude ont aussi été formulés. Dans le chapitre deuxième (revue de la littérature), nous avons procédé à la recension des travaux portant sur le style décisionnel, le comportement de vote et sur la relation entre le style décisionnel et le comportement de vote. Le troisième chapitre appelé théories de référence portait sur deux théories de la psychologie sociale : la Théorie du Comportement planifié et la théorie des style décisionnel. Le chapitre quatrième intitulé approche méthodologique, a permis de présenter les procédures méthodologiques ainsi que leurs justifications. Le chapitre cinquième, intitulé présentation et analyse des résultats a permis de ressortir les principaux résultats sur le plan descriptif et inférentiel, ces résultats étant issus des traitements statistiques effectués sur les données collectées. Le chapitre sixième (synthèse et discussion des résultats) a présenté les différentes explications de nos hypothèses (les explications ayant des liens avec les travaux antérieurs et les théories présentés aux chapitres deuxième et troisième). Cette recherche est partie du constat selon lequel les taux de participations aux élections dans le monde en général et au Cameroun en particulier sont de plus en plus faibles. À la suite de ce constat, les causes et les conséquences de ce déclin de la participation électorale ont été mises en exergue. Cette situation étant inquiétante, des mesures visant à renverser la courbe ont été prises (réglementaires et incitatives). Seulement, il semble que l'effet de ces mesures soit insatisfaisant. Par conséquent, les facteurs explicatifs de la faible participation électorale ont été recherchés dans

la littérature en psychologie sociale. Il transparait de la littérature que le conformisme, l'imitation sociale, les normes sociales, les campagnes électorales influencent le comportement de vote. En analysant ces facteurs, nous avons observé que les facteurs psychosociaux relatifs à la prise de décision n'ont pas été pris en compte. Pour cette raison nous avons choisi de nous intéresser aux styles décisionnels comme variable explicative du comportement de vote. C'est de là qu'est partie la question de recherche de ce travail qui a été formulée comme suit : quelle est l'influence du style décisionnel sur le comportement de vote chez les citoyens camerounais ? Pour répondre à cette question, une hypothèse générale a été formulée à savoir : le style décisionnel influence le comportement de vote des citoyens camerounais. Cette hypothèse a été ensuite opérationnalisée en cinq hypothèses spécifiques sur la base de la théorie des styles décisionnels de Harren et al. (1978) et celle du comportement planifié de Ajzen (1991). Pour aboutir aux résultats, un devis descriptif corrélationnel a été mis sur pied. Les résultats obtenus ont permis de valider partiellement l'hypothèse générale de cette recherche dans la mesure où seuls deux styles décisionnels (le style rationnel et le style dépendant) ont été corrélés significativement au comportement de vote chez les électeurs camerounais. La non-validation des trois autres hypothèses a permis de souligner les limites de cette recherche sur les plans théoriques et empiriques.

Ce travail de recherche comporte un certain nombre de limites. La première renvoie au fait que nous avons étudié plusieurs indicateurs du comportement de vote (s'inscrire dans les listes, retirer sa carte d'électeur, aller aux urnes) en lien avec les dimensions de la TCP. Une deuxième limite de cette étude est relative à l'étude d'un comportement sensible. Cela a pu conduire les répondants à ne pas donner des réponses correctes concernant leurs comportements réels vis-à-vis de leur comportement de vote. Les réponses des participants auraient donc pu être influencées par la désirabilité sociale c'est-à-dire le besoin de l'individu d'être socialement correct afin d'éviter la stigmatisation. Une troisième limite concerne le fait que l'enquête a été menée auprès d'une population estudiantine qui semble ne pas véritablement être intéressée par les élections. Ce désintérêt est manifeste au niveau du taux de participation des jeunes lors des dernières élections ; ce qui a pu orienter les résultats. Il serait judicieux dans les prochaines études, de s'intéresser à une population concernée par la politique dans l'optique de mettre en évidence les styles décisionnels qui influencent la décision de voter tel ou tel autre candidat. Une autre limite est liée au fait qu'à l'approche des élections, des travaux sur le comportement de vote peuvent être mal perçus au point qu'il y a soit une réticence (à en voir la taille de l'échantillon) soit une réponse rapide sans

compréhension réelle des items. Pour pallier à toutes ces difficultés, on pourra dans les prochaines investigations avoir recours à une échelle de comportement de vote proprement dite permettant de le mesurer sans passer par l'intention.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Alacreu, A., Abad-Tortosa, D., Fuentes, M. C., Cano-Lopez, I. (2019). Spanish validation of General Decision-Making Style Scale: sex invariance, sex differences and relationships with personality and coping styles. *Judgment and Decision Making*. Vol 14, no 6. pp 739-751. <https://www.journal.sjdm.org>
- African Youth Charter, Definitions. “youth” [https://au.int/sites/default/files/treaties/7789-treaty-0033 - african_youth_charter_e.pdf](https://au.int/sites/default/files/treaties/7789-treaty-0033_-_african_youth_charter_e.pdf) (Accessed 29 October 2020)
- Gibbs, A. K., (s.d). Religiosity and voting behavior. <https://www.mckendree.edu/academics/scholars/issu6/gibbs.htm>
- Ajzen, I. (1988). *Attitude, personality and behavior*. Dorsey press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. & Manstead, A.S.R. (2007). Changing health-related behaviors: An approach based on the theory of planned behaviour. Dans K. Bos, J. Hwestone, H. Wit., H. Chut et M. Stroebe (Eds.), *The scope of social psychology: Theory and applications* (p. 43-63). Psychology Press.
- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting behavior*. Prentice Hall.
- Alsharif, A. H., Salleh, N. Z. M., & Baharun, R. (2021). The Neural Correlates of Emotion in Decision-Making. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 11, 234-246. <https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v11-i7/10075>
- Annamarie Di, F. & Lara, B. (2006). Covariation des styles décisionnels : perception d'échec cognitif, estime de soi ou traits de personnalité ?. URL : <http://journals.openedition.org/osp/2046>, DOI :<https://doi.org/10.4000/osp.2046>
- Anne, M. (2007). L'abstention : déficit démocratique ou vitalité politique. *Pouvoirs*, 1 (120), 43-45. <https://www.cairn.info>

- Bampouni E., Nannan X., Juho H. (2023) *Decision-Making Styles in Metaverse: Effects of Immersion and Embodiment*, *Conference: Americas Conference on Information Systems (AMCIS 2023)*, Tampere University-Panama
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bartels, L. M. (2008). *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age*. Princeton University Press.
- Baugnet, L. (2001). Discours de jeunes et comportement électoral. La « classe politique » en procès. In: Bulletin de psychologie, tome 54 n°456. *La psychologie sociale face aux événements politiques, économiques et sociaux en Europe*. (pp. 721- 733).
- Bérard C. (2009). *Le processus de décision dans les systèmes complexes : une analyse d'une intervention systémique*. [Thèse de doctorat, Université de Paris Dauphine-Paris IX ; Université du Québec-Montréal]. Hal. <https://www.thèses.hal.science.com>
- Berisha G., Oliveira L., Humolli E. (2023) To behave or not to behave ethically: A question of style? *Business and Society Review* 128 (1), University of Prishtina. DOI: [10.1111/basr.12298](https://doi.org/10.1111/basr.12298)
- Billong A. P. (2020). Sentiment d'invulnérabilité et prise de risque chez les ouvriers de construction camerounais. (Mémoire de Master non publié). Université de Yaoundé 1.
- Blais, A, Gidengil, E., Nadeau, N., & Nevitte, N. (2004). *Anatomy of a Liberal Victory: Making Sense of the 2000 Canadian Election*. Vancouver. University of British Columbia Press.
- Boucharel, M. (2017). La résignation-apprise-2014 CP A-SH. <https://blogacabdx.ac-Bordeaux.fr>
- Brechon P. (2006). *Comportements et attitudes politiques*. Presses universitaires de Grenoble.
- Brooks, C. (2014). Introduction: voting behavior and election in context. *The Sociological Quarterly*, 55, 587-595. doi: 10.1111/tsq. 12073
- Bruno Cautrès, Anne Jadot. (2007). L' (in)décision électorale et la temporalité du vote : le moment du choix pour le premier tour de l'élection présidentielle 2007. *Revue*

Française de Science Politique, 2007, 57 (3-4), pp.293-314. Soumis en 2018.
<https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr>

Bruter M., Harrison S., (2020). *Inside the mind of a voter. A new approach to Electoral Psychology*. Princeton University Press

Burns, P, & J. G. Gimpel. (2000). Economic insecurity, prejudicial stereotypes, and public opinion on immigration policy. *Political Science Quarterly* 115, 201–25.

Cabral L. (juin 2020). L’impuissance apprise en politique. <https://facebook.com>

Cameroun T. (2020). « Cameroun: retrait des cartes d’électeurs-on se presse lentement », 8 janvier.

Campbell, A., Converse, P. E., Miller, W. E. & Stokes, D. E. (1960). *The american voter*. Willey and Sons

Carvalho, P. B., Custodio, C., Geys, B., Mendes, D., & Peralta, S. (2023). Information, perceptions, and electoral behaviour of young voters: A randomised controlled experiment. *Electoral Studies*, 84, 1-13. doi.org/10.1016/j.electstud.2023.102623. 102625

Cass O. A., A. Pecotich (2005). The dynamics of voter behavior and influence processes in electoral markets: a consumer behavior perspective // *Journal of Business Research*, 406-413.

Céline, B. Jean-Yves, D. Ghislain, G. & Xavier, N. (2016). Sociologie de la mal-inscription et ses conséquences sur la participation électorale. *Revue Française de Sociologie*, 57, (1). <http://www.cairn.info/article>

Christian, L. et al. (2022). Les 4 contextes dans lesquels s’exerce la prise de décision. <https://www.hrimag.com>

Christine B. (1996). *Le style attributionnel : prédicteur de succès chez les gens en recherche d’emploi*. Université du Québec à Trois-Rivières.

Christopher F. C, Carrie L. M, Dmitry T, David L, Jonathon P. Schuldt (2009) The Allocation of Time in Decision-Making. *Journal of the European Economic Association*, Volume 7, Issue 2-3, pp 628–637. <https://doi.org/10.1162/JEEA.2009.7.2-3.628>

Cialdini, R.B. (2003) : « Crafting Normative Messages to Protect the Environment », *Current Directions in Psychological Science*, 12, (4), 105-109.

- Clément, D. (2019). Vote et production collective des préférences individuelles. <http://ses.ens-lyon.fr>
- Commission européenne (2018). *Comunicare a Comisiei către Parlamentul European, Consiliu, Comitetul Economic și Social European și Comitetul Regiunilor - Combaterea dezinformării online: o abordare europeană*. COM (2018) 236 final, Bruxelles
- Corinne, L. (2014). Prescription d'achat et styles de décision : Une comparaison interculturelle sur le marché des aliments pour animaux de compagnie. Préparée à l'unité de recherche UMR6211 CREM-CNRS Centre de Recherche en Economie et Management IGR-IAE de Rennes. <https://theses.hal.science/LamourCorinepdf>
- Dacheux, É. (2001). Étudier le marketing à la lumière de la communication. *L'Année sociologique*, 51, 411- 427. <https://doi.org/10.3917/anso.012.0412>
- Dandoy, R., Dodeigne, J., Steyvers, K., & Verthé, T. (2020). L'étude du comportement électoral aux élections locales de 2018. In R. Dandoy, J. Dodeigne, K. Steyvers, & T. Verthé (Eds.), *Les électeurs locaux ont leurs préférences. Une analyse des élections communales de 2018* (pp. 13-45). Vanden broele.
- De Paola M., V. Scoppa et M.A. De Benedetto (2014) « The Impact of Gender Quotas on Electoral Participation: Evidence from Italian Municipalities », *European Journal of Political Economy*, 35, 141-157.
- Delhomme, P., & Meyer, T. (2002). *La recherche en psychologie sociale : projet, méthode et techniques*. Armand Colin.
- Denni, B., Lê van Truoc, O., & Astor, A. (2012). Probabilités de vote : comportements et préférences des électeurs pour la présidentielle de 2012. 7ème Colloque francophone sur les sondages, Nov 2012, Rennes, France. pp.45 (résumé des communications). halshs-00995597
- Garzia, D., Trechsel. H. A. (2015). *Revue internationale de politique comparée*. Ed Boeck Supérieur. <https://www.cairn.info/revue-internationale-de-politique-comparée-2015-2-page-231.htm&wt.src=pdf>. Doi 10.3917/ripc.222.O231
- Djupe, P. A., & Gilbert, C. P. (2009). *The Political Influence of Churches*. Cambridge University Press. 41. 42.
- Dressler, E., & Mugerman, Y. (2023). The voting power effect and institutional shareholder voting. *J. Bus. Ethics* 183, 1089–1112. doi: 10.1007/s10551-022-05108-y

- Dubois, E. (2007). Les déterminants économiques du vote 1976-2006: trente ans de fonctions de vote en France. *Revue d'Economie Politique*, 117(2), 243-270.
- Dynamique Mondiale des Jeunes (2018). Retrait des cartes électorales en perspective des élections couplées municipales et législatives du 30 septembre 2013, Propositions citoyennes à ELECAM. <https://www.dmjcm.org>
- Elections Cameroon. (2011). *Rapport général sur le déroulement de l'élection présidentielle du 09 octobre 2011*. Sopecam
- Elections Cameroon. (2013). *Rapport général sur le déroulement du double scrutin législatif et municipal du 30 septembre 2013*. Sopecam
- ELECAM (Elections Cameroon). (2019). *Rapport général sur le déroulement de l'élection présidentielle du 07 octobre 2018*. SOPECAM.
- ELECAM. (2011). *Results of 2011 Presidential Election*. London: HCL/ACOM/11, 21 October.
- ELECTION GUIDE. (n.d.). Republic of Cameroon. <http://www.electionguide.org/countries/id/38/>.
- Electoral commission of South Africa, Over 700 000 new voters added to the voters' roll ahead of elections <https://www.elections.org.za/content/About-Us/News/Over-700-000-new-voters-added-to-the-voters--roll-ahead-of-elections/> (Accessed 1 March 2024)
- Ernst, M., & Paulus, M. (2005). Neurobiology of Decision Making: A Selective Review from a Neurocognitive and Clinical Perspective. *Biological Psychiatry*, 58, 597-604. <https://doi.org/10.1016/j.biopsych.2005.06.004>
- Erwan Le Nader. (2019). *Comment expliquer le comportement électoral ? Cours*. T.E.S. SSP Fustel de Coulanges. <https://www.toileses.org>
- Erwan Le Nader. (2019). *Comment expliquer le comportement électoral ? Cours*. T.E.S. SSP Fustel de Coulanges. <https://www.toileses.org>
- European Commission (2018). *Code of Practice on Disinformation*, Bruxelles, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/code-practice-disinformation>.
- Ezeh, A., Feyissa, T G. *The Conversation whats driving Africa's population growth. And what can change it* 2019. <https://theconversation.com/whats-driving-africas->

population-growth-and-what-can-change-it-126362#:~:text=Population%20growth%20rates%20continue%20to,population%20of%201.3%20billion%20people. (Accessed 30 October 2020)

- Florence, H. (2001). L'électeur. *Pouvoirs*, 99, p 151 à161
- Florian, G & Jean, Q. (2018). *Spontanéité et direction consciente : Cause commune n° 3*. <https://www.causecommune-larevue.fr>
- Fraga B.L. (2006). « Redistricting and the Causal Impact of Race on Voter Turnout », *The Journal of Politics*, 78 (1), 19-34
- Friese M., Colin T. S., Koever M., Bluemke M. (2016). *Implicit measures of attitudes and political voting behavior*. *Social and personality psychology compass* 10/4
- Fuster, J. M. (2003). *Cortex and Mind. Unifying Cognition*. Oxford University Press.
- Fweley, D. (2022). *Les élections en Afrique : analyse des comportements et pistes normatives de gestion des conflits*. Globethics.net African Law No. 11
- Gernigon, C. (2005). Installation et conséquences de la résignation apprise dans les activités sportives. <https://hal.archives-ouvertes.fr>
- Gerstlé, J. (2017). *La campagne électorale*. [Thèse de doctorat, Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne].
- Girard A. G. et al. (2016). Assessing decision-making style in french-speaking populations: translation and validation of the general decision making-style questionnaire. *Revue européenne de psychologie appliquée*. <https://www.sciencedirect.com>
- Gomes, A. I. C. da S. & Nunes, M. C. S. (2018). Predicting condom Use: A comparison of the theory of reasoned action, the theory of planned behavior and an extended model of TPB. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 33(0), 1-8. <https://doi.org/10.1590/0102.3772e33422>
- Michelat, G. & Michel, S. (1977), *Classe, Religion et Comportement politique*, Presses de Science Po/Éditions sociales.
- Haag P. (2022). *Communication numérique électorale : une nouvelle étape de la marchandisation politique ?* [Thèse de Doctorat, Université de Bourgogne-Dijon]. HAL. <https://theses.hal.science>

- Hansen T. & Moller J. J. (2008). *Understanding voters Decisions: A theory of Planed Behavior Approach*. Inovative Marketing, LLC Consulting Publishing Company, Business Prespectives.
- Hansson, O. (2005). *Decision Theory: A Brief Introduction*. Royal Institute of Technology. <http://www.infra.kth.se/~soh/decisiontheory.pdf>
- Hayes, A.F., & Coutts, J.J. (2020). Use Omega Rather than Cronbach's Alpha for Estimating Reliability. But... *Communication Methods and Measures*, 14(3) 1-24. <https://doi.org/10.1080/19312458.2020.1718629>
- He, F., Hensel, D. J., Harezlak, J. & Fortenberry, J. D. (2016). Condom use as a function of number of coital events in new relationships. *Sexually Transmitted Diseases*, 43 (2), 67-70. Doi:10.1097/OLQ.0000000000000390
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Wiley and Sons
- Herzog B. (2015). *Quantum Model of Decision-Making in Economics*. Department of Economics, ESB Business School, Reutlingen, Germany <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>
- https://afrobarometer.org/sites/default/files/publications/Policy%20papers/ab_r6_policypaper_no34_youth_political_engagement_in_africa_youth_day_release_eng2.pdf
- IDEA international, *Electoral Law Reform in Africa: Insights into the Role of EMBs and Approaches to Engagement [La réforme de la loi électorale en Afrique : Aperçu du rôle et des approches d'engagement des OGE]* (Stockholm: IDEA international 2014b), <<http://www.idea.int/publications/electoral-law-reform-in-africa>>, disponible 10 octobre 2015
- International IDEA. (2015). *Document de politique générale*. Stockholm. <http://zanzibar.verxol.com/wp-content/uploads/2015/05/2015_Gender-and-Social-Inclusion-Policy-GSIP.pdf>, disponible le 01 octobre 2015
- International Institute for Democracy and Electoral Assistance (2018). *Voter turnout Database codebook*. International IDEA.
- International Institute for Democracy and Electoral Assistance, IDEA, (2002). *Voter Turnout since 1945: A Global Report*. cf. Pintor Raphael L., Gratschew Maria & al., International IDEA.

- Ivan Issekin. (2020). Le vote communautaire est-il intermittent au Cameroun ? la géopolitique du RDPC à l'élection Présidentielle de 2018. *Pensées Emergentes en Géographie*. <https://doi.org/10.4000/espacepolitique.7822>
- James D. G., Lawrence A. Crosby & James R. T. (1986). *Ecological concern, Attitudes, and social Norms in voting behavior*. *Public Opinion Quarterly*, 50, 537-554.
- Jesse L. S. (2017). Quatre styles de prise de décision et quand les utiliser ? 88-98 <https://wikiagile.fr>
- Johnson, M, Stein, M & Winkle. R. (2003). Language choice, residential stability, and voting among Latino Americans. *Social Science Quarterly*. 84 (2), 412-424.
- Jozef B. & Ol'ga O. (2015). Decision-making style and their associations with decision-making competencies and mental health. *Judgment and Decision making*, 10 (1), 115-122. <https://www.journal.sjdm.org>
- Kapil K., Xuze B., (2018). *The Influence of Culture in the International Business Decision-making Process*. General Management.
- Karakowsky, L. & Siegel, J.P. (1999). The effect of proportional representation and gender orientation of the task on emergent leadership behavior in mix-gender work groups. *Journal of Applied Psychology*, 84, 620-631.
- Karp, J. A., & S. A. Banducci. (2008). Political efficacy and participation in twenty-seven democracies: How electoral systems shape political behaviour. *British Journal of Political Science* 38, 311–34.
- Katharina Kleinen-von Königslöw. (2016). *Voting behavior and communication*. In the *International Encyclopedia of Political Communication*. University of Hamburg. Doi:10.1002/9781118541555.wbiepc228
- Krumm C. M. (2018). Découvrir la psychologie positive. Inter Editions Dunod. <https://www.dunod.com>
- Kucuk, H.,O., & Toklu, I. T. (2022). The effects of intrinsic motivation sources (religiosity and altruism) on rational voting behavior and consumer attitude. *Haziran*, 44 (1), 1-19. doi.10.14780/muiibd.1135270
- Kulachai, W., Lerdtomornsakul, U., and Homyamyen, P. (2023). Factors influencing voting decision: a comprehensive literature review. *Soc. Sci.* 12, 469–484. doi: 10.3390/socsci12090469

Kulwant S. (1995). *A theory of reasoned action perspective of voting behavior: model and empiric test*. Psychology and Marketing, National University of Singapore. Doi:10.1002/mar.4220104

La toupie. <https://www.toupie.org/Dictionnaire/Election.htm>

Lau, R. R., Mona, K., Tessa, M. D. (2018). Measuring Voter Decision Strategies in Political Behavior and Public Opinion Research. *Public Opinion Quarterly*, 82 (S1). City University of New York - Queens College

Lazarsfeld, B. B. Berelson , H. Gaudet. (1944). *The People's Choice*. Columbia University Press,

Leykin I., DeRubeis R. J. (2010). Decision-making styles and depressive symptomatology: Development of the Decision Styles Questionnaire. *Judgment and Decision Making*. DOI:[16710.1017/S1930297500004](https://doi.org/10.1017/S1930297500004)

Mack-kit, S. (2007). Les élections au Cameroun. *Recherches Internationales*, 80, 23-36.

Maier, S. F., & Seligman, M. E. P. (1976). Learned helplessness: Theory and evidence. *Journal of Experimental Psychology: General*, 105, 3-46.

Makaya, Y. V. (2014). *Comprendre les dynamiques de la participation électorale : Cas des élections présidentielles françaises de 2007 et américaines de 2008*. Deuxième colloque de l'Institut de sciences politiques Louvain-Europe (ISPOLE), Louvain-la-Neuve, Belgique. <[http://www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/spri/documents/dupoirierseiler\(1\).pdf](http://www.uclouvain.be/cps/ucl/doc/spri/documents/dupoirierseiler(1).pdf)>. <halshs-01074556>

Mayer, & Perrineau (1992). *Le nouveau désordre électoral*. Presses de sciences po.

Mcdonald, M. P., Popkin S. L., (2001). « The Myth of the Vanishing Voter » *American Political Science Review*, (4), 963-974.

Medina, A. Hernandez, M., & Guevara M. (2022). *Motivación y toma de decisiones*. UNAM.

Mélançon, S. (2019). *La participation électorale et l'éducation à la démocratie*, Roumanie.

Michel C. (2006). *Décider de ne pas décider*. Coll essais. <https://www.quae.com>

Michel, L. B., André, B., Arnaud, D. (2017). Elections : comportements, mécanismes et réformes. *Actualité économique*. 93, (1-2), 5–21. <https://www.erudit.org>

- Michelle, R. (2021). *Exploration des facteurs psychosociaux, culturels et sociodémographiques associés à l'intention d'allaiter chez des femmes primipares de la région de chaudière-Appalaches*. Université du Québec à Rimouski – UQAR. Pdf. <https://semaphore.uqar.ca/eprint/Michelle-R>
- Mission d'Observation Electorale de l'Union Africaine. (2020). *Mission d'Observation Electorale de l'Union Africaine pour les élections couplées législatives et Municipales du 09 Février 2020 en République du Cameroun*
- Muhleman S. (2022). L'impuissance apprise ou learned helpness au service de l'apprentissage : suis-je-capable ? *Revue Cortica*. <https://doi.org/10.26034/cortica>
- Mumbure, D. (2019). What fueled voter apathy among young South Africans? *Africanews.com* <https://www.africanews.com/2019/05/14/what-fueled-voter-apaty-among-young-south-africans/> (Accessed 1 November 2020)
- Mutz D. C. (2002). The consequences of Cross-Cutting Network for Political Participation. *American Journal of Political Science*, 46 (4), p. 838-855.
- Muxel, A. (2007). « La participation » in P., Perrineau (Ed.). *Atlas électoral 2007 : Qui vote quoi, où, comment ?* Presses de Sciences Po.
- Ngah Essomba, H. C. (2017). *Culture, croyance et prise de risque chez les jeunes usagers de la route français et camerounais* (Thèse de Doctorat). Université Paris 8, France et Université de Yaounde 1, Cameroun.
- Njengoué Ngamaleu., H. R. & Mboé, G. G. (2020). L'intention d'utiliser le préservatif féminin au Cameroun : une analyse du comportement planifié. *Revue québécoise de psychologie*, 41(3), 203–233. <https://doi.org/10.7202/1075471ar>
- Norris, P. (2014). *Why Electoral Integrity Matters*. Cambridge Univeristy Press.
- Noumbissié C. D. (2019). *Paysage théorique de la psychologie sociale depuis 1882 : entre pléonasme et disconvenance*. Coll. Ingénierie Sociale et Développement Humain. Ed Cheikh Anta Diop. <https://www.edi-cad.org>
- Noumbissié, C. D. (2010). *Attitudes et changement de comportement sexuel face au VIH/Sida : de l'intention d'agir à l'action. Etude de la résistance à l'usage du préservatif chez les adolescents-élèves des classes de terminaux de Yaoundé* (Thèse de Doctorat). Université de Yaoundé 1, Cameroun et Université Lumière Lyon 2, France.

- Palmer D. (2016). Motivation for Learning: *An Implicit Decision-Making Process*. *School of Education, University of Newcastle, Australia*.
DOI: [10.4236/ce.2016.716229](https://doi.org/10.4236/ce.2016.716229)
- Kris, D.P., Marc, H. Pierre, B. & Stephan, W. (2015). *Décrypter l'électeur. Le comportement électoral et les motivations de vote*.
<https://www.academia.edu/13435936>
- Petit, P., (2004). *Penser en société. Essais de métaphysique sociale et méthodologie*, Presses Universitaires de France.
- Pierre, P. & Evelyn, G. (1987). Vérification de la théorie des styles décisionnels de Harren lors d'un choix de carrière. *Revue des sciences de l'éducation*. 13, (2).
<https://www.erudit.org>
- Tourev, P. (2015). *Pourquoi il faut voter?* www.toupie.org
- Magni-Berton, R. (2014). La théorie du choix rationnel en politique comparée. *Revue Internationale de Politique Comparée*, 21, 19-47 Éditions Boeck Supérieur
DOI10.3917/ripc.212.0019. doi10.3917/ripc.212.0019
- Raymond, D., Matthew, S. , Andrené, C. B., & McKinney (2017). *Work Personality and Decision Making Styles among Working and Non-Working Students*. *Department of Psychology, Lamar University, Beaumont, Texas, USA*.
DOI: [10.4236/jss.2017.56024](https://doi.org/10.4236/jss.2017.56024)
- Richard B. A. (2018). How Do Voters Decide? A Study of the Determinants of Voting Behavior in Ghana. Wright State University
- Richard J. McKenna et Brett Martin-Smith. (2005). Decision making as a simplification process: new conceptual perspectives. Management decision.
<https://www.emerald.com>
- Richard J. McKenna et Brett Martin-Smith. (2005). Decision making as a simplification process: new conceptual perspectives. Management decision.
<https://www.emerald.com>
- Rocha, R., C.J. Tolbert, D.C. Bowen, C.J. & Clark (2010) : « Race and Turnout: Does Descriptive Representation in State Legislatures Increase Minority Voting? », *Political Research Quarterly*,. 63, 4, 890-907

- Roger Martin-Clouaire (2017). Modelling Operational Decision-Making in Agriculture. DOI: [10.4236/as.2017.87040](https://doi.org/10.4236/as.2017.87040)
- Rubén A-R., Bernada T-A., Dulce F-O., Edward L. P-S (2023). Decision Making and Moral Judgment in Adolescents and Young Adults. DOI: [10.4236/psych.2023.145045](https://doi.org/10.4236/psych.2023.145045)
- Rubinstein, A. (2013) Response Time and Decision Making: An Experimental Study. *Judgement and Decision Making*, 8, 540-551.
- Samia S. J. (2020). La motivation des jeunes au 2eme tour en faveur du candidat Kais Saied Les nouveaux équilibres constitutionnels et politiques consécutifs aux élections de 2019 en Tunisie, Fondation Konrad-Adenauer (KAS), Tunis, Tunisie. pp.101-114. <https://sciencespo.hal.science>
- Samy, N. (2014). *Le processus décisionnel*. Kedge-business-school. <https://www.studocu.com>
- Schmitt-Beck, R. (2003). Mass communication, personal communication and vote choice: The filter hypothesis of media influence in comparative perspective. *British Journal of Political Science*, 33 (02), 233–259. Doi: 10.1017/S0007123403000103
- Scott, S. G., & Bruce R. A. (1995). *Decision-making style: the development and assessment of a new measure*. *Educ Psychol Meas*, 55(5):818–31.
- Sikube Takamgno, C. (2021). *Evaluation finale du projet PBF « Renforcement des capacités des acteurs et appui aux processus électoraux pacifiques et à la cohésion sociale au Cameroun »*
- Silviu-Petru-Grecu. (2018). Elections, comportements et psychologie politique. Analyse statistique des élections législatives. In Analele Științifice ale Universității »Alexandru Ioan Cuza« din Iași. Științe politice. 13, 43-56. <https://www.cceol.com>
- Smidt, C. E. (2003). The role of churches in political mobilization: Evidence from a national study. *Journal for the Scientific Study of Religion* 42, 229–38.
- Sophia F., Katja S., Sebastian G. (2019). Adapting Scott and Bruce's General Decision-Making Style Inventory to Patient Decision Making in Provider Choice Erstveröffentlichung in / First published in: *Medical decision making*. 35(4), S. 525 – 532 [Zugriff am: 19.08.2019]. *SAGE Journals*. ISSN 1552-681X. DOI: <https://doi.org/10.1177/0272989X15575518>
- Squires, J. (1999). *Gender in political Theory*. Polity Press.

- Stanislas D'Ornado. (2020). Synthèse de cours : voter une affaire individuelle ou collective ? Académie de Lille. <https://www.melchior.fr>
- Steg, L., & Nordlund, A. (2013). Models to explain environmental behavior. Dans L. Steg, A. Van den Berg, & J. De Groot (Eds), *Environmental psychology. An introduction* (p. 185-195). BPS Blackwel.
- Stephen J., Dubner & Steven D. (2005). *Pourquoi voter?* New York Time
- Taylor, E., & Shelley, D. K. K. (2009). *Psikologi sosial*. Kencana Prenanda
- Thibault, M. (2016). La prise de décision. Service de psychologie et d'orientation de l'Université de Sherbrooke, Pavillon de la vie étudiante Téléphone : 819-821-7666 — spo@USherbrooke.ca
- Thunholm, P. (2004). Decision-making style: Habit, style or both? *Personality and Individual Differences* 36 (4):931-944. DOI:10.1016/S0191-8869(03)00162-4
- Tiberj, V. (2022) : « Électeurs d'hier, citoyens d'aujourd'hui : comment le renouvellement générationnel transforme le lien au vote » in *Extinction de vote ?* Presses Universitaires de France.
- Tilley, J., & Hobolt, S. B. (2011). Is the government to blame? An experimental test of how partisan cues shape responses to government performance. *American Journal of Political Science*, 55, 515–30.
- Torben H. and Møller J. (2007). Understanding Voters' Decisions: A Theory of Planned Behaviour Approach. *Innovative Marketing* , 3(4)
- Torben Hansen, Jan Møller Jensen. (2007). Understanding Voters' Decisions: A Theory of Planned Behaviour Approach. *Innovative Marketing*, 3 (4).
- Uppal, S., & LaRochelle-Côté, S. (2012). Facteurs associés à la participation électorale. *L'Emploi et le Revenu en Perspective* 75 (001), 1-17.
- Uy1.uninet.cm (2020). Université de Yaoundé. <https://uy1.uninet.cm>
- Vie-publique.fr. (juin 2022). <https://www.vie-publique.fr>
- Viteková L. & Vaclavikova (2022). Psychological Aspects of Political Choices: Focus on Cognition, Decision-Making Styles, and Emotions in Voting Behaviour. Faculty of Arts, University of Ss. Cyril and Methodius (Slovakia) <http://orcid.org/0000-0001-6788-0274>

Wald, K. D., & Calhoun-Brown, A. (2014). *Religion and Politics in the United States*, 7th ed. Rowman & Littlefield Publishers.

Xinyue H., Pinyu M., & Chen Chen (2020). *The Effects of Power and Social Norms on Power Decision Making*. Department of Business Administration, College of Management, Jinan University, Guangdong, China. DOI: 10.4236/jss.2020.8400

Yan L., Robert J. D. (2023). *Decision-making styles and depressive symptomatology: Development of the Decision Styles Questionnaire*. Published online by Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/S1930297500001674>

Yousef El-Mousaw, H. Abdulrazzak Charbaji. (2016). *Comment attirer les étudiants universitaires vers la profession comptable en utilisant la théorie du comportement planifié ?* Université de Beyrouth Liban. 5, 2. <https://doi:10.4236/0jacct.2016.52002>

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix – Travail – Patrie

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

FACULTE DES ARTS, LETTRES ET
SCIENCES HUMAINES

B.P. 755 YAOUNDE
Tél : (237) 22 00 97 18

DEPARTEMENT DE PSYCHOLOGIE



REPUBLIC OF CAMEROON
Peace – Work – Fatherland

THE UNIVERSITY OF YAOUNDE I

FACULTY OF ARTS, LETTERS AND
SOCIAL SCIENCES

P.O. BOX: 755 YAOUNDE
Phone: (237) 22 00 97 18

DEPARTMENT OF PSYCHOLOGY

ATTESTATION DE RECHERCHE

Je soussigné, **EBALE MONEZE Chandel**, Professeur des universités, Chef du Département de Psychologie, atteste que **Madame FOUWA DJOUSSE Aude**, matricule : **12J034** étudiante en Master II de Psychologie, option psychologie sociale, a libellé son sujet de Mémoire :

« **Style décisionnel, résignation apprise et comportement de vote chez les jeunes : Cas des étudiants de l'Université de Yaoundé I** »

Ce travail effectué sous la direction du professeur **Pr NGAH ESSOMBA Hélène Chantal** nécessite une investigation sur le terrain.

En foi de quoi la présente attestation lui est délivrée pour valoir et servir ce que de droit.

Fait à Yaoundé, le **07.FEB.2023**

Le Chef de Département


Ebalé Moneze Chandel
Professeur Titulaire



Université de Yaoundé I

ENQUETE SUR LES COMPORTEMENTS SOCIAUX

Dans le cadre de la réalisation d'un travail de recherche portant sur les facteurs psycho-cognitifs qui favorisent le comportement de vote, nous aimerions avoir votre contribution à la réalisation de cette étude en répondant à ce questionnaire. Nous vous assurons que ces informations seront utilisées exclusivement à des fins académiques et que la confidentialité totale de vos réponses sera préservée conformément aux dispositions de l'article 5 de la loi n°91/023 du 16 décembre 1991 sur les enquêtes statistiques et récemment au Cameroun.

A. La plupart des gens ont un style décisionnel particulier. Voici une série de situations qui renseignent sur votre style décisionnel. Indiquez votre degré d'accord/ désaccord avec chacune d'elles en copiant le numéro qui correspond à votre choix sur les pointillés.

Fortement en désaccord	En désaccord	neutre	En accord	Fortement en accord
1	2	3	4	5

1.	Je vérifie une seconde fois mes sources d'informations afin de m'assurer d'avoir les bons faits avant de prendre des décisions
2.	Quand je prends des décisions, je me fie à mes instincts
3.	J'ai souvent besoin de l'assistance des autres pour prendre des décisions
4.	J'évite de prendre des décisions importantes jusqu'à ce que je ressente des pressions pour le faire
5.	Je prends souvent des décisions de manière soudaine
6.	Je prends des décisions de manière logique et systématique
7.	Quand je prends des décisions, j'ai tendance à me fier à mon intuition
8.	Je prends rarement des décisions importantes sans consulter d'autres personnes
9.	Je repousse la prise de décision quand il est possible
10.	Je prends souvent des décisions sur le coup
11.	Ma prise de décision requiert une réflexion attentive
12.	Quand je prends une décision, il m'est plus important de ressentir que c'est une bonne décision que d'avoir une raison rationnelle pour celle-ci
13.	Si j'ai le soutien des autres, il est plus facile pour moi de prendre des décisions importantes
14.	Je remets souvent des décisions importantes à plus tard
15.	Je prends de décisions rapidement
16.	Quand je prends des décisions, je considère diverses options en fonction d'un but spécifique
17.	Je prends généralement des décisions que je ressens comme étant les bonnes
18.	J'utilise les conseils des autres, quand je prends des décisions importantes
19.	Je prends généralement des décisions importantes à la dernière minute
20.	Je prends souvent des décisions impulsives
21.	Je base habituellement mes décisions sur des fondements rationnels
22.	Quand je prends une décision, je fais confiance à mes sentiments et réactions
23.	J'aime que l'on m'oriente dans la bonne direction quand je fais face à des

		décisions importantes
24.	Je remets à plus tard plusieurs de mes décisions car je me sens angoissé lorsque j'y pense
25.	Quand je prends des décisions, je fais ce qui me semble naturel à ce moment là

B. Il peut arriver que l'on se sente impuissant face à certaines situations. Voici une série de situations que vous avez probablement déjà vécues. Indiquez à quel degré vous les avez vécues en copiant le numéro qui correspond à votre expérience sur les pointillés.

Fortement en accord	En accord	neutre	En désaccord	Fortement en désaccord
1	2	3	4	5

1.	Peu importe l'énergie que je mets dans une tâche, je ne sens aucun contrôle sur le résultat
2.	Je sens que ma capacité à résoudre des problèmes, est la cause de mon succès
3.	Je peux trouver des solutions à des problèmes difficiles
4.	Je ne me place pas dans des situations dont je peux prédire l'issue
5.	Si je termine une tâche avec succès, c'est probablement grâce à mes capacités
6.	J'ai la capacité de résoudre la plupart de mes problèmes dans la vie
7.	Lorsque je ne réussis pas à une tâche, je ne tente aucune tâche similaire, parce que je sens je les échouerais également
8.	Quand quelque chose ne se passe pas comme prévu, je sais que c'est parce que je n'avais pas la capacité de commencer
9.	D'autres personnes ont plus de succès sur leur succès et/ou que je le fais
10.	J'essaie de nouvelles tâches, si j'ai échoué à des tâches similaires dans le passé
11.	Quand j'exécute mal, c'est parce que je n'ai pas la capacité d'accomplir meilleur
12.	J'accepte les tâches, même si je ne suis pas sûr de les réussir
13.	J'ai l'impression d'avoir peu de contrôle sur les résultats de mon travail
14.	Je réussis la plupart des tâches que j'essaie
15.	J'ai l'impression que n'importe qui d'autre pourrait être meilleur que moi dans la plupart des tâches
16.	Je suis capable d'atteindre mes objectifs dans la vie
17.	Quand je ne réussis pas à une tâche, je me retrouve à balmer ma propre stupidité pour mon échec
18.	Peu importe à quel point j'essaie, les choses ne semblent jamais se passer comme je les ai faites
19.	J'ai l'impression que mon succès reflète ma capacité pour le hasard
20.	Mon comportement semble influencer le succès d'un groupe de travail

C. Voici une liste d'actions ou d'inactions que la plupart des gens entreprennent face au processus qui conduit au vote. Les prochains énoncés concernent votre comportement vis-à-vis du vote. Indiquez la réponse qui vous décrit le mieux, en copiant le chiffre qui y correspond sur les pointillés.

Pas d'accord totalement	En désaccord	neutre	En accord	Entièrement d'accord
1	2	3	4	5

1.	M'inscrire sur une liste électorale m'est indispensable
2.	Pour moi, il est nécessaire de m'inscrire sur une liste électorale
3.	Il m'est agréable d'aller retirer ma carte d'électeur
4.	Pour moi, il est important d'aller retirer sa carte d'électeur
5.	Pour moi, il est important d'aller voter
6.	Il m'est agréable d'aller voter
7.	Les membres de ma famille pensent que je devrais m'inscrire sur une liste électorale
8.	Mes amis et connaissances pensent que je devrais m'inscrire sur une liste électorale
9.	Les membres de ma famille pensent que je devrais aller retirer ma carte d'électeur
10.	Mes amis et connaissances pensent que je devrais aller retirer ma carte d'électeur
11.	Les membres de ma famille pensent que je devrais aller voter
12.	Mes amis et connaissances pensent que je devrais aller voter
13.	La plupart des membres de ma famille s'inscrivent sur des listes électorales
14.	La plupart de mes amis et connaissances s'inscrivent sur des listes électorales
15.	La plupart des membres de ma famille retirent leurs cartes électorales
16.	La plupart de mes amis et connaissances retirent leurs cartes électorales
17.	La plupart des membres de ma famille votent
18.	La plupart de mes amis et connaissances votent
19.	Je suis confiant que je peux me faire inscrire sur une liste électorale
20.	Je suis persuadée de pouvoir me faire inscrire sur une liste électorale
21.	Je suis convaincu de pouvoir aller retirer ma carte d'électeur
22.	Je suis certain de pouvoir aller retirer ma carte d'électeur
23.	Je suis décidé(e) à participer au vote
24.	Je suis déterminé(e) à participer au vote
25.	J'ai l'intention de m'inscrire sur une liste électorale
26.	Dans les mois qui suivent, je ferai l'effort de m'inscrire sur une liste électorale
27.	J'ai l'intention d'aller retirer ma carte d'électeur
28.	J'ai la volonté d'aller retirer ma carte d'électeur
29.	J'ai l'intention de participer au vote
30.	Je désire participer au vote
31.	Au cours des six derniers mois je me suis inscrit(e) sur une liste électorale
32.	Au cours des cinq dernières années je me suis inscrit(e) sur une liste électorale
33.	Au cours des six derniers mois, j'ai retiré ma carte d'électeur
34.	Au cours des cinq dernières années, j'ai retiré ma carte d'électeur
35.	Au cours des deux dernières années j'ai participé au vote
36.	Au cours des cinq dernières années j'ai participé au vote

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

**Année de
naissance :.....**

Votre sexe : M F

Votre statut professionnel : Indépendant Salarié..... **SI OUI,**

Du privé ou Du public

Obéissance religieuse : Chrétien Musulman Témoin de Jéhovah

Pentecôtiste Autres

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES ABREVIATION.....	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES.....	iv
LISTE DES ANNEXES	vii
RÉSUMÉ	viii
ABSTRACT	ix
INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE 1 : PROBLEMATIQUE DE L’ETUDE	6
I.1. CONTEXTE EMPIRIQUE.....	6
1.1.1. Quelques chiffres sur la participation électorale dans le monde	6
1.1.3. Situation de la participation électorale au Cameroun	11
1.1.4. Causes et conséquences de la faible participation électorale.....	14
1.1.4.1. Causes de la faible participation électorale.....	14
1.1.4.2. Conséquences de la faible participation électorale	16
1.1.5.1. Mesures prises à l’international pour favoriser la participation électorale	17
1.1.5.2. Mesures prises au niveau africain pour favoriser la participation électorale.....	19
1.1.5.3. Mesures prises au Cameroun pour favoriser la participation électorale	19
I.2. PROBLEME DE RECHERCHE	20
I.4. OBJECTIFS DE L’ETUDE	24
II.5. INTERET DE L’ETUDE.....	25
I.6. TYPE DE L’ETUDE.....	26
CHAPITRE 2 : REVUE DE LA LITTERATURE.....	27
II-1-1. Quelques notions en démocratie.....	27
II-1-2. Le comportement de vote	29
II-1-3. Les facteurs psycho-sociaux du comportement de vote	31

II-1-4. Les variables sociodémographiques	36
II-2. LE STYLE DECISIONNEL	38
II-2-1. Contexte et définition du style décisionnel.....	38
II-3. STYLE DECISIONNEL ET COMPORTEMENT DE VOTE	42
CHAPITRE 3 : THEORIES DE REFERENCES	44
3.1. LA THEORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIE (T.C.P.)	44
3.1. POSTULAT DE LA TCP	45
3.1.1. Les attitudes	46
3.1.2. Normes subjectives	47
3.1.3. Contrôle comportemental perçu.....	49
3.1.4. Intention	50
3.1.5. Comportement.....	51
3.2. APPLICATION DE LA THEORIE DU COMPORTEMENT PLANIFIE.....	52
3.3. LA THEORIE DES STYLES DECISIONNELS DE SCOTT ET BRUCE (1995).....	53
3.3.1. Généralités sur la théorie des styles décisionnels de Scott et Bruce (1995)	53
3.3.2. Dimensions de la théorie des styles décisionnels de Scott et Bruce (1995)	55
3.3.3. Application de la théorie des styles décisionnels de Scott et Bruce (1995).....	58
3.3.4. Autres modèles des styles décisionnels en politique	59
3.3.4.1. Le modèle d'Easton (1965).....	59
3.3.4.2. Le modèle de Mckena et Martin-Smith (2005).....	60
CHAPITRE 4 : APPROCHE METHODOLOGIQUE DE L'ETUDE	63
4.2. PARTICIPANTS ET TECHNIQUE D'ECHANTILLONNAGE.....	66
4.3. VARIABLES DE L'ETUDE.....	67
4.3.1. Variable indépendante (VI).....	67
4.3.2. Variable dépendante (VD)	68
4.4. PLAN DE RECHERCHE.....	69
4.5. HYPOTHESES DE L'ETUDE	69
4.5.1. Hypothèse générale de l'étude	69

4.5.2. Hypothèses spécifiques (HS)	69
4.6. CHOIX, ELABORATION ET VALIDATION DE L'INSTRUMENT DE COLLECTE DES DONNEES	70
4.6.1. Choix de l'instrument de collecte de données	71
4.6.2. Elaboration de l'instrument.....	71
4.6.3. Pré-test et validation du questionnaire	74
4.7. PROCEDURE DE COLLECTE DES DONNEES	81
4.8. OUTILS DE TRAITEMENT STATISTIQUE DES DONNEES	81
4.9. DIFFICULTES RENCONTREES	82
CHAPITRE 5 : PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS	84
5.1. ANALYSE DES FACTEURS SECONDAIRES	84
5.1.2. Statut socioprofessionnel et comportement de vote.....	86
5.1.3. Obédience religieuse et comportement de vote	88
5.1.4. Année de naissance et comportement de vote	90
5.2. ANALYSE DES FACTEURS PRINCIPAUX.....	91
5.2.1. Style décisionnel rationnel et comportement de vote	91
5.2.2. Style décisionnel intuitif et comportement de vote.....	95
5.1.3. Style décisionnel dépendant et comportement de vote	97
5.1.4. Style décisionnel évitant et comportement de vote.....	100
5.1.5. Style décisionnel spontané et comportement de vote	103
CHAPITRE 6 : DISCUSSION GENERALE.....	107
6-1- DISCUSSION DES FACTEURS PRINCIPAUX	107
6-1-1- Le style décisionnel rationnel et comportement de vote.....	107
6-1-2- Style décisionnel intuitif et comportement de vote.....	110
6-1-3- Le style décisionnel dépendant et comportement de vote	111
6-1-4- Le style décisionnel évitant et comportement de vote	113
6-1-5- Le style décisionnel spontané et comportement de vote.....	114
6-2. DISCUSSION DES FACTEURS SECONDAIRES	115

6.2.1. Sexe et comportement de vote	115
6.1.2. Âge de comportement de vote	116
6.1.3. Obédience religieuse et comportement de vote	116
6.1.4. Statut socioprofessionnel et comportement de vote.....	117
CONCLUSION GENERALE	119
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	122
TABLE DES MATIERES	141