

Corrigé offert par SES réussite

Document à usage pédagogique – ne pas diffuser

Sujet : « À l'aide du dossier documentaire et de vos connaissances, vous expliquerez que le choix de vote peut avoir plusieurs déterminants. »

Introduction

Le vote désigne le fait pour un citoyen de choisir un candidat ou une liste lors d'une élection. Le comportement électoral n'est pas totalement aléatoire : il dépend de plusieurs facteurs sociaux, politiques et contextuels. Les choix électoraux peuvent être influencés par la position sociale des individus, leurs valeurs, leur socialisation ou encore les enjeux du moment.

On peut alors se demander quels sont les différents déterminants du choix de vote.

Nous verrons que le vote dépend encore des appartenances sociales des individus, mais aussi que les comportements électoraux sont de plus en plus influencés par les stratégies individuelles et le contexte politique.

Les appartenances sociales influencent le choix de vote

Le choix de vote dépend d'abord des caractéristiques sociales des individus. En effet, les catégories sociales n'ont pas toujours les mêmes intérêts économiques ou les mêmes valeurs politiques, ce qui influence leurs préférences électorales. Les comportements électoraux restent donc partiellement structurés par des variables lourdes comme la profession ou le statut social. Par exemple, le document 1 montre que les cadres ont davantage voté pour Emmanuel Macron lors du second tour de l'élection présidentielle de 2017. Ainsi, 82 % des cadres ont voté pour Emmanuel Macron contre seulement 44 % des ouvriers.

On peut calculer un écart de :

$$82 - 44 = 38 \text{ points.}$$

Cela montre que la position sociale influence fortement le choix électoral.

Le statut professionnel influence également les comportements électoraux

Le vote dépend aussi du statut professionnel des individus. En effet, les salariés, les indépendants ou les chômeurs peuvent avoir des attentes différentes vis-à-vis de l'État, de la protection sociale ou de l'économie. Ces différences influencent leurs préférences politiques. Par exemple, le document 1 indique que 62 % des salariés ont voté pour Emmanuel Macron contre seulement 53 % des chômeurs.

On peut calculer un écart de :

$62 - 53 = 9$ points.

Le document montre également que les indépendants votent davantage pour Marine Le Pen que les salariés. Cela montre que les situations économiques et professionnelles influencent les comportements électoraux.

Le clivage gauche/droite structure moins fortement les comportements électoraux

Le choix de vote dépend également du contexte politique et de l'évolution des repères politiques. Pendant longtemps, les électeurs se reconnaissaient durablement dans le clivage gauche/droite. Aujourd'hui, ce clivage apparaît moins structurant et de nombreux électeurs changent plus facilement de vote selon les élections. Par exemple, le document 2 explique qu'un nombre croissant d'électeurs considère les notions de droite et de gauche comme « dépassées ». Le texte évoque également « la volatilité accrue de l'électorat ». Cela montre que les comportements électoraux deviennent plus mobiles et moins liés à une fidélité politique stable.

Les électeurs développent des comportements plus stratégiques et individuels

Enfin, le choix de vote dépend de plus en plus des stratégies individuelles et des enjeux du moment. En effet, certains électeurs choisissent leur vote en fonction des candidats présents, des campagnes électorales ou des enjeux politiques du scrutin. Ils adaptent donc leur comportement au contexte politique. Par exemple, le document 2 explique que le « nouvel électeur affirme une autonomie croissante dans la prise de décision électorale » et « module ses choix à partir d'une adaptation stratégique aux variations de l'offre électorale et aux enjeux du scrutin ». Cela montre que les électeurs prennent davantage leurs décisions de manière personnelle et stratégique.

Conclusion

Le choix de vote dépend donc de plusieurs déterminants. Les appartenances sociales et professionnelles continuent d'influencer les comportements électoraux, mais les électeurs développent aussi des comportements plus stratégiques et plus individualisés en fonction du contexte politique.