

Quelques questions à Catherine Rouvier

Article rédigé par *Catherine Rouvier*, le 13 avril 2012

Puisque tout le monde n'a pas eu la chance d'assister à la conférence « [le peuple, la foule et les présidentielles](#) » donnée par Catherine Rouvier en l'espace Bernanos (Eglise Saint-Louis d'Antin), mercredi 11 avril 2012, son propos est ici résumé sous forme d'une entrevue. Il est aussi possible de [voir et d'écouter sa conférence enregistrée sur notre site](#).

Quel est l'objet de la psychologie des foules ?

C'est un concept qui nous vient du médecin français Gustave Le Bon. Pendant la Commune de Paris, en 1870, il s'est retrouvé à l'intérieur d'un groupe violent, animé d'un désir de meurtre, inaccessible à des arguments rationnels. Il s'est donc penché sur ce qu'il a appelé la *foule psychologique*, qu'il définit ainsi au début de son livre *La psychologie des foules* : « dans certaines circonstances données... une agglomération d'hommes possède des caractères nouveaux fort différents de ceux que chaque individu qui la compose. La personnalité consciente s'évanouit, les sentiments et les idées de toutes les unités sont orientés dans la même direction. Il se forme une âme collective, transitoire sans doute, mais présentant des caractères très nets. La collectivité devient alors ce que j'appelle *une foule psychologique*. Elle forme un seul être et se trouve soumise à la loi de *l'unité mentale des foules*. » Ces "circonstances " sont le plus souvent un événement déclenchant une émotion forte, par exemple une panique. Ainsi, un groupe de gens sages, venu assister à une conférence instructive, peut tout à fait devenir une foule si quelqu'un donne une alerte à l'incendie.

Comment un groupe, constitué en *foule psychologique*, est-il alors mis en mouvement ?

Lorsque la foule est en état de choc émotionnel, elle est éminemment suggestible et n'obéit plus à une logique rationnelle. Elle a besoin d'un chef et quand elle n'en a pas, elle le secrète. Celui-ci pourra mener la foule grâce à trois secrets : prestige, affirmation et répétition. La foule est subjuguée par un chef prestigieux ; elle l'écoute s'il utilise des mots et des images fortes et simples et non des arguments rationnels; et, elle lui obéit si ce message est répété, très rapidement et dans un bel ensemble, comme par contagion.

Quels sont les exemples récents se prêtant à la psychologie des foules ?

Il y eut, en mai 2011, la fameuse affaire Strauss-Kahn ; plus proche de nous, le 4 Avril dernier, le meeting ou François Hollande et Ségolène Royal se présentèrent ensemble sur l'estrade provoquant l'enthousiasme des militants socialistes ; mais surtout, il y eut les drames de Montauban et de Toulouse.

Justement, quels sont les gagnants de l'affaire Mérah ?

Nicolas Sarkozy en premier lieu. La France était en état de choc, sensible aux messages simples qu'il lui envoyait. Le Président a montré qu'il tenait son rôle et qu'il était capable d'agir vite. En interrompant la campagne, il a montré à tous qu'il était un président et un candidat conscient de son rôle. En imposant à

toutes les écoles une minute de silence, et en étant obéi, il a étoffé son prestige. Il a gagné quatre points d'un coup dans les sondages. Mélenchon, ensuite, qui a satisfait les anti-sarkozistes en ne se pliant pas à l'interruption de campagne.

Marine Le Pen enfin, qui s'est vue confirmée par ces événements dans sa dénonciation d'un djihadisme de plus en plus actif sur le territoire français.

Mais la lecture de cet événement d'abord avec la grille explicative de Gustave Le Bon puis à l'aide des toutes récentes découvertes des neurosciences est le point central de ma conférence: Pour en comprendre tous les éléments il faut en regarder la retransmission sur le site de *Liberté Politique* !

Propos recueillis par Nicolas Bagory