

**Gérald BRONNER**  
**LA DÉMOCRATIE DES CRÉDULES**  
**Odile Jacob, Paris, 2013**

Voilà un ouvrage dense, agréable à lire, mais difficile à résumer vu sa richesse théorique et les nombreux exemples qui l'illustrent.

**Croyances et connaissances...**

Nous avons tous besoin de croire. Et si nous croyons quelque chose, c'est parce que cette chose est vraie. Il y a un étroit rapport entre croyance et vérité, ce qui permet même d'affirmer que toute croyance est, pour celui qui la professe, toujours vraie. Le projet du livre de Gérald Bronner, qui continue sur ce thème un travail commencé depuis des années<sup>1</sup>, est de distinguer croyance et connaissance. Paradoxalement, la connaissance, qui se présentait hier encore (au XIX<sup>ème</sup> siècle et une bonne partie du XX<sup>ème</sup>) comme certaine, reposant sur des preuves, cette connaissance est aujourd'hui plus fragile que la croyance qui ne s'embarrasse pas des complications méthodologiques des sciences supposées exactes.

Si le doute est nécessaire à l'avancée des connaissances, il est aujourd'hui retourné contre lui-même : puisqu'on ne peut pas prouver que quelque chose n'existe pas, on a le droit de croire à la possibilité de son existence, qu'il s'agisse de Dieu ou des licornes... Voilà la base simple de toutes les théories du complot : « *il n'y a pas de fumée sans feu* », supposer la possibilité de... est une preuve suffisante.

Notre cerveau est apaisé par les mystères expliqués, les énigmes résolues, les explications claires. Les plus simples font l'affaire ! L'ignorance consciente est source de tensions, de frustrations, d'inquiétudes, comme toute question sans réponse<sup>2</sup>. Une croyance, en donnant du sens à un vécu, est plus tranquillissante que de se confronter à l'absurdité du monde, à son absence de sens révélé, ou à la fragilité de nos savoirs. De plus, toute société a besoin de confiance pour fonctionner. Et il y a toujours une part aveugle dans cette confiance, et donc toujours une possibilité d'erreur, ou de tromperie. Mais, à moins de tout connaître exactement, comment distinguer le vrai du faux ?

**... et confiance**

Dans la communication, il y a toujours une problématique de confiance : d'un côté l'émetteur de l'info, de l'autre celui qui la reçoit. Le développement logarithmique des données auxquelles on peut avoir accès par internet complique la tâche de celui qui cherche des informations fiables. Dans cette masse, il faut être visible et attractif. Le « *marché cognitif* » est soumis lui aussi à la loi de la concurrence, qui, ici, n'est particulièrement ni libre, ni non faussée. Faussée par la nécessité du scoop, et la crainte d'être dépassé ; il faut à tout prix attirer le lecteur, structuré lui par un principe d'« *avarice mentale* », que j'appellerai plus volontiers un principe de paresse cognitive, dans la droite ligne de la loi du moindre effort. Et quoi de moins fatigant que de vérifier ce que l'on sait déjà plutôt que de remettre en question ce qui a été acquis difficilement ? *Biais de confirmation* + *biais d'échantillonnage*. Ces biais cognitifs sont des raccourcis pour atteindre un apaisement sécurisant. On croit alors savoir, dormons tranquillement.

**De la démocratie de la raison à la démocratie des crédules**

La démocratie est passée des droits universels de l'Homme aux droits individuels de chacun : « *j'ai le droit de savoir, j'ai le droit de dire, j'ai le droit de décider* » (p 219). Ces droits sont, grâce aux avancées technologiques les bases de la « *démocratie des crédules* », celle dans laquelle opinion vaut vérité. Paradoxe extraordinaire, c'est au

---

<sup>1</sup> Cf. Bronner G. *L'incertitude*. Que sais-je, 1997, et Bronner G. *Déchéance de rationalité*. Grasset & Fasquelle, 2019 ( lecture n°150, avril 2020 ).

<sup>2</sup> Je ne sais plus dans quel ouvrage Maurice Blanchot dit que « *la réponse, c'est le malheur de la question* », mais c'est une réflexion qui me semble tout à fait pertinente. Même si nos questions contiennent souvent leurs réponses...

nom de ces droits posés comme universels que toutes les vérités sont censées se valoir ! Et la conviction se substitue à la preuve...

La « démocratie délibérative », plus exigeante que la démocratie simplement « participative », nous a pourtant encore récemment montré qu'un groupe de citoyens lambda, informés et soucieux de réfléchir au bien commun, en vient à des décisions raisonnées que n'acceptent ni les gouvernants au pouvoir, ni les citoyens, restés en dehors de ce processus de réflexion collective, dérangés qu'ils sont dans leurs habitudes. Personne ne croit à la sagesse des foules, mais il serait malvenu de mettre en question la suprême intelligence du Peuple... malgré quelques contre-exemples, pas seulement passés. Les passions populaires tirent leur autorité des émotions plus que de la raison. Le mot Peuple a pris la place de Dieu : indéfinissable, invisible, insaisissable. Mais, il a toujours raison, et sa colère est toujours juste... Là encore, l'intelligence collective, très à la mode, est réelle pour certaines tâches qui nécessitent la coopération de nombreuses personnes. Mais ce n'est pas le collectif qui décide du vrai ou du faux. D'ordinaire, il collecte des données variées et impose de tenir compte pour décider de logiques contradictoires plus nombreuses. C'est en cela qu'il y a « intelligence ». Principe systémique de base : les choses ne sont pas bonnes ou mauvaises en elles-mêmes mais leurs aspects positifs *et* négatifs apparaissent dans certains de leurs contextes.

### **Principe de précaution et doute généralisé**

Visiblement rationnel, Gérald Bronner en oublie peut-être qu'il pourrait bien être victime lui-même de ce que j'appellerai un « biais de rationalité exclusive ». Il semble partisan des OGM, des nanoparticules et du nucléaire en attendant les preuves de leur nocivité, preuves qui demanderaient des investissements énormes en argent et en temps. Si sa dénonciation des excès d'un principe de précaution est légitime puisque « *le précautionnisme flatte toutes les intuitions trompeuses que l'esprit humain peut nourrir à propos des situations de risque et d'incertitude* » (p 267), la vie n'est pas que calcul (économique) auquel on pourrait appliquer un prix « raisonnable ». C'est surtout oublier qu'il y a toujours un coût à tout, des inconvénients liés inséparablement aux avantages espérés. Or, c'est ce refus d'assumer pleinement et consciemment les conséquences contradictoires de nos choix qui rend le principe de précaution paralysant. De combien de vies sommes-nous prêts à payer le prix d'un progrès ? Il est certain que les médicaments efficaces ont aussi des effets secondaires négatifs dans certaines situations d'utilisation. On nous répète que le risque zéro n'existe pas, et pourtant chacun est prêt à s'irriter si ce non-zéro n'est pas garanti !

Le concept de « marché cognitif » soutient tout le livre, ce qui implique à la fois la structuration de ce marché, et le fonctionnement des individus et des collectifs. S'ouvre alors un large champ multifactoriel d'erreurs possibles, et sans doute même inévitables. Le souci c'est que la crédulité, contrairement à une idée répandue, n'est pas liée à l'ignorance. L'homme ordinaire se fie davantage à son expérience, l'homme instruit à son savoir. Or ce dernier est plus fragile, plus vulnérable, plus sensible aux informations abstraites, il est dès lors plus facilement crédule. L'instruction ne résoudra donc pas le problème. J'irai même plus loin que Gérald Bronner en reliant directement les avancées des sciences et le développement du relativisme généralisé qu'il récuse et donc de la crédulité puisque nous ne pouvons plus nous fier à ce qui nous semble évident, à nos perceptions devenues fondamentalement trompeuses. Il s'étonne que « *de nombreuses personnes croient aujourd'hui encore que c'est le Soleil qui tourne autour de la Terre* » et pourtant je suis certain qu'il continue lui aussi à dire que le jour *se lève* et que le soleil s'est *couché* aujourd'hui à 20h47, qui ne sont que l'expression linguistique de cette « croyance ».

Je ne résiste pas au plaisir de détecter ce qui me semble illustrer un biais cognitif de monocalisme dans le dernier exemple proposé pages 319-320 : 73% des acheteurs, semble déplorer G. Bronner, préfère l'offre de 50% de café en plus pour le prix d'un kilo plutôt qu'une réduction de 30% pour ce même kilo. Or, le prix au kilo est strictement le même dans les deux cas ! c'est oublier que l'acheteur en question peut

avoir un budget financier plus ou moins large, et une disponibilité temporelle plus ou moins grande... Il n'y a pas que le prix à prendre en compte : budget serré : je préfère les 30% de réduction, temps déjà bien rempli et grands placards à la maison, je préfère les 50% de café en plus... sans compter la peur de manquer ! Les biais cognitifs s'insèrent dans des contextes complexes multidimensionnels. Il est donc possible d'être « logique » dans une dimension, et « illogique » dans une autre, en même temps. Et qui peut prétendre connaître toutes les dimensions d'un choix ?

### **De la méthode avant toute chose !**

Ce que Gérald Bronner défend, c'est d'abord la rigueur de la méthode scientifique. Les résultats ainsi obtenus ont une validité vérifiée et vérifiable par tous ceux qui auraient des doutes : ils peuvent refaire l'expérience, en connaissance des conditions nécessaires. Les résultats sont toujours discutables, et la méthodologie aussi peut être questionnée. Ce qui est oublié au passage c'est l'impossibilité de tenir compte de tous les éléments réels dans un univers complexe, et non dans l'espace simplificateur du laboratoire qui immobilise tous les paramètres sauf un. Une méthode rigoureuse permet d'affirmer que, *dans telles conditions*, il y a un lien de cause à effet entre deux éléments mesurables.

Mais dès que les choses sont plus complexes, il n'y a plus de vérité que statistique, ce qui est une affirmation d'incertitude fondamentale et non la définition d'une vérité indiscutable.

### **Petit résumé définissant quelques biais cognitifs décrits par Gérald Bronner**

- Biais de confirmation : c'est le tri et la recherche des informations qui confirment une croyance déjà là = *On a toujours tendance à vérifier ce que l'on sait déjà plutôt que de remettre en question ses certitudes.*  
Ce biais de confirmation est renforcé par notre « avarice mentale »
- Biais de conformité : désigne la tendance de chaque individu à se soumettre à l'avis d'un groupe, parfois même contre ses propres perceptions.
- Biais d'échantillonnage : toute statistique sur un échantillon trop petit est sans valeur explicative ou prédictive.
- Paradoxe d'Olson : là on il y aurait intérêt à unir des forces diverses, chacun peut avoir intérêt à laisser faire les plus actifs pour un coût bénéfiques/risques avantageux = *les minorités motivées sont toujours plus actives et influentes que les majorités silencieuses.*
- Dilemme du prisonnier propose une expérience de pensée qui met en tension intérêt personnel et intérêt commun. Sa solution optimale dépend du niveau de confiance entre les prisonniers. Il est appliqué ici à la question pour les médias de publier ou non le premier une nouvelle attrayante mais peut-être fausse.
- Effet Charles Fort : l'accumulation d'éléments faibles et hétérogènes finit par faire croire que, vu tous ces éléments, il y a nécessairement du vrai = *il n'y a pas de fumée sans feu.*
- Effet râteau : résulte de la croyance implicite que le hasard ferait bien les choses, avec une répartition « juste », c'est-à-dire équitable des chances et des malchances.
- Paréidolie : désigne le phénomène de voir des images ayant du sens dans des constructions aléatoires = *des visages ou des animaux dans la forme des nuages par exemple.* Ou le visage du diable dans les fumées des twin Towers la 11 septembre 2001 !
- Biais de proportionnalité et paradoxe de la transparence : plus on cherche et plus on parle d'un phénomène, plus il y a de « chance » de le trouver.
- Biais d'ancrage : en situation d'incertitude, n'importe quel point de repère, même consciemment absurde, peut servir d'assise à une conviction. ( p 231 )
- Biais de division : consiste à diviser une tâche pour en simplifier la recherche d'une solution. (p247)

- Effet Werther : contamination par un modèle dominant socialement qui est repris et imité individuellement. *Les « épidémies » de suicides ou de « passages à l'acte ».*
- Effet Othello : soit la manipulation de croyances par des causalités fausses qui les renforcent.
- Effet de polarisation : désigne la radicalisation des opinions et des décisions dans les groupes par besoin de cohérence et simplification argumentative. (p 233)
- Théorème de Condorcet : plus il y aura de diversité de points de vue, plus le résultat de la délibération tendra vers une décision optimale et rationnelle. (p 234) Mais, il y a aussi la possibilité d'une convergence vers l'erreur... (p 239) d'autant qu'un invariant mental fait que l'esprit humain est plus sensible aux pertes possibles qu'aux bénéfiques. (p 245). La délibération ne fait pas disparaître les biais cognitifs.
- Effet Ésope : à force de crier au loup, il finira bien par y en avoir un qui viendra...