

# Autruï ne serait-il pas plus biaisé que moi ? Le cas des relations franco-américaines

Dominique MULLER<sup>1</sup>, Vincent YZERBYT<sup>2</sup>, Charles M. JUDD<sup>3</sup>, Bernadette PARK<sup>3</sup> et Ernestine H. GORDIJN<sup>4</sup>

1. Université Paris Descartes, France

2. Université catholique de Louvain à Louvain-la-Neuve, Belgique

3. Université du Colorado à Boulder, États-Unis

4. Université de Groningen, Pays-Bas

**Résumé :** Dans cet article, nous rapportons deux recherches portant sur la structure et le contenu de stéréotypes attribués à autruï : dans quelle mesure pensons-nous que les membres de l'endogroupe et de l'exogroupe font preuve de favoritisme pro-endogroupe et de biais d'homogénéité de l'exogroupe ? Ces deux recherches menées dans le contexte des relations franco-américaines font apparaître que les participants attribuent plus de biais intergroupes à autruï qu'à eux-mêmes. Ainsi, que les participants fassent preuve ou non de ces biais, ils les attribuent toujours aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Sur base de nos résultats, nous suggérons qu'une étude systématique des stéréotypes attribués à l'endogroupe et l'exogroupe est fondamentale dans l'étude des relations intergroupes.

**Mots-clés :** préjugés, communication, stéréotypes, self-monitoring, homosexuels.

Imaginez que vous descendiez de l'avion pour votre premier voyage à New York. Comment devez-vous agir ? Comment allez-vous être traités ? Les Américains vont-ils vous regarder bizarrement parce que vous êtes Français ? Au fur et à mesure que ces pensées vous traversent l'esprit, vous devenez anxieux. Cette anxiété découle en partie du fait que vous pensez que les Américains n'aiment pas trop les Français.

Pensez à un autre scénario. Vous venez juste d'avoir votre baccalauréat et finissez en tête de votre classe où les autres élèves étaient, comme vous, issus d'un milieu socio-économique modeste. Vous avez été accepté dans une école de commerce prestigieuse et vous savez que dans cette école la plupart des étudiants sont nettement plus aisés. Comment vont-ils vous traiter ? Allez-vous être victime de discrimination du fait de votre différence de statut socio-économique ? Bien que vous ayez fait vos

preuves dans votre lycée, vous êtes anxieux car vous pensez que vos camarades vont faire l'hypothèse que vous êtes moins compétents qu'eux.

Enfin, imaginez que vous êtes une fille et que vous avez fait de brillantes études dans une école d'ingénieurs. Cependant, vous enragez parce que, dans votre entreprise, une promotion vient de vous passer sous le nez et que vous trouvez cela totalement injuste. Vous allez jusqu'à vous demander s'il ne s'agit pas purement et simplement de discrimination de la part de votre directeur qui se trouve être un homme.

Chacun de ces scénarios est inspiré de thèmes étudiés en psychologie sociale. Le premier renvoie aux situations où une personne se retrouve en contact avec les individus d'un autre groupe. Les travaux de Stephan et Stephan (1984 ; voir également Wilder, 1993) ont permis de montrer que de telles situations peuvent entraîner de l'anxiété à cause de l'incertitude liée aux stéréotypes et aux préjugés. Le second scénario évoque les situations de menace des stéréotypes (e.g., Croizet et Claire, 1998 ; Steele et Aronson, 1995), situations où les individus de groupes réputés moins performants voient leurs performances inhibées à cause de l'anxiété induite par la peur de confirmer cette réputation d'infériorité. Enfin, certains auteurs se sont intéressés aux conditions qui amènent les individus à voir la discrimination de la part des décideurs comme la cause de leurs difficultés (e.g., Croker, Voelkl, Testa et Major, 1991 ; Crosby, 1984 ; Stangor, Swim, Van Allen et Sechrist, 2002).

Pour toute correspondance relative à cet article, s'adresser à Dominique Muller, Laboratoire de psychologie sociale, Institut de psychologie, 71 avenue Édouard Vaillant, 92774 Boulogne-Billancourt CEDEX, France ou par courriel à <Dominique.Muller@univ-paris5.fr>.

Ce travail a été financé par une bourse du National Institute of Mental Health R01MH45049 attribuée aux troisième et quatrième auteurs. Le premier auteur a bénéficié d'une bourse Lavoisier du ministère des affaires étrangères français. Les auteurs remercient David Marx pour les passations de la première étude et Andrew Chriscaden pour les passations de la seconde étude, ainsi que Céline Darnon pour sa relecture du présent manuscrit.

L'ensemble des auteurs de cet article a participé à l'élaboration théorique ainsi qu'à celle du matériel de l'Étude 1. L'analyse statistique des données de cette étude a été réalisée par Vincent Yzerbyt, Dominique Muller et Charles Judd. Dominique Muller, Charles Judd et Bernadette Park ont pensé et construit le matériel de l'Étude 2. Les données de cette étude ont été analysées par Dominique Muller. Enfin, Dominique Muller et Vincent Yzerbyt ont rédigé le présent manuscrit (non sans une relecture attentive de Charles Judd).

On trouve en psychologie sociale une littérature abondante sur le thème des stéréotypes et des biais intergroupes. Il est intéressant de noter qu'une grande majorité des travaux est centrée sur les stéréotypes et les préjugés des individus à propos de l'endogroupe ou de l'exogroupe. Néanmoins, comme nous venons de voir, il est également important d'étudier les stéréotypes et les préjugés que nous attribuons aux membres de l'endogroupe et l'exogroupe. Ces attentes à propos de la façon dont les autres perçoivent à la fois l'endogroupe et l'exogroupe se trouvent être tout aussi importantes que les stéréotypes personnels à propos des groupes. En effet, les scénarios que nous avons présentés soulignent l'importance des stéréotypes que les gens attribuent à autrui. Nous avons déjà évoqué l'impact comportemental et émotionnel que ces attributions peuvent avoir. Le fait de s'attendre à ce que l'exogroupe soit défavorable par rapport à l'endogroupe aura sans doute pour effet de rendre les relations plus difficiles.

De même, la représentation que les gens se font des stéréotypes de leur endogroupe pourra avoir des conséquences sur leur manière d'agir au sein de leur groupe. Ainsi, un individu se permettra, par exemple, de plaisanter à propos de l'exogroupe s'il pense que les membres de son endogroupe n'ont pas, à l'égard de cet exogroupe, une opinion très favorable. Il existe, là aussi, une littérature en psychologie sociale suggérant que les attitudes qu'un individu attribue à son groupe ont des conséquences importantes du fait qu'elles tendent à imposer certaines normes à propos des attitudes personnelles (Minard, 1952 ; Pettigrew, 1991). Croire que les membres de son endogroupe partagent de fortes croyances stéréotypées à propos des membres de l'exogroupe peut, à termes, amener l'individu à avaliser et exprimer plus facilement des stéréotypes et des préjugés à propos de ce groupe (Blanchard, Lilly et Vaughn, 1991 ; Stangor, Sechrist et Jost, 2001). On imagine facilement que l'expression de telles positions puisse avoir des conséquences au niveau des comportements intergroupes. En somme, nous suggérons que les stéréotypes attribués à des groupes sociaux, que ces attributions se fassent à l'endogroupe ou à l'exogroupe, peuvent affecter d'une manière significative les comportements intergroupes.

La discussion qui précède laisse entrevoir que deux dimensions doivent être distinguées. La première de ces dimensions renvoie au groupe auquel sont attribuées les croyances, c'est-à-dire la source de jugement. Il y aura par conséquent des stéréotypes

attribués à l'endogroupe et des stéréotypes attribués à l'exogroupe, ce à quoi il convient, bien évidemment, d'ajouter les stéréotypes personnels. La seconde dimension renvoie au groupe cible de ces jugements ou croyances. Cette cible de jugement peut être l'endogroupe ou l'exogroupe. Notons que nous définirons ici le statut endogroupe ou exogroupe de la cible du point de vue de la source de jugement et non du point de vue des répondants. Ces distinctions nous amènent à définir six types de croyances susceptibles d'avoir une influence sur les relations intergroupes.

Afin de définir et clarifier la terminologie à laquelle nous allons recourir, revenons au premier scénario que nous avons évoqué : la Française arrivant à New York. Elle attribuait aux Américains (*son* exogroupe) des croyances à propos de *leur* exogroupe (i.e., les Français, *son* endogroupe à elle). Nous qualifierons ces croyances d'« *exo-stéréotypes attribués à l'exogroupe* ». Les termes « *attribués à l'exogroupe* » indiquent que ces stéréotypes sont ceux attribués à l'exogroupe du répondant. Le terme « *exo-stéréotypes* » indique que les stéréotypes attribués sont ceux qui concernent l'exogroupe *de la source de jugement*, en l'occurrence ici l'endogroupe du répondant. Les « *endo-stéréotypes attribués à l'exogroupe* » correspondent pour leur part à ce que notre Française attribue comme stéréotypes aux Américains à propos de *leur* groupe, les Américains.

Les troisième et quatrième types de stéréotypes sont ceux attribués à l'endogroupe : les « *endo-stéréotypes attribués à l'endogroupe* » et les « *exo-stéréotypes attribués à l'endogroupe* ». Les premiers renvoient à ce que notre Française pense être les stéréotypes des Français (*son* endogroupe) à propos des Français (*leur* endogroupe). Les derniers renvoient à ce que notre Française pense être les stéréotypes des Français (*son* endogroupe) à propos des Américains (*leur* exogroupe).

Enfin, nous pourrions comparer ces stéréotypes attribués avec les stéréotypes personnels des répondants. Ainsi, les « *endo-stéréotypes personnels* » seront les stéréotypes qui sont propres aux répondants eux-mêmes à propos de leur endogroupe (ce que notre Française pense des Français) et les « *exo-stéréotypes personnels* » seront ceux qui sont propres aux répondants à propos de leur exogroupe (ce que notre Française pense des Américains).

Comme nous l'avons vu dans les scénarios présentés plus haut, les stéréotypes attribués aux groupes sociaux ont été abordés indirectement dans plusieurs

lignes de recherches en psychologie sociale. Il y a eu cependant assez peu d'études systématiques de la nature de ces stéréotypes. Les travaux de Vorauer et de ses collègues représentent l'exception la plus notable en la matière. En effet, ces auteurs ont étudié les contenus et conséquences de ce qu'ils ont appelé les « méta-stéréotypes » (Vorauer, Hunter et Main, 2000 ; Vorauer, Main et O'Connell, 1998, voir également Yzerbyt, Provost et Corneille, 2005). Ces méta-stéréotypes renvoient aux croyances à propos de l'endogroupe (des répondants) telles qu'elles sont attribuées à l'exogroupe. Dans notre terminologie, ces méta-stéréotypes sont les exo-stéréotypes attribués à l'exogroupe. Afin d'explorer le contenu de ces stéréotypes, Vorauer et coll. (1998, *Étude 1*) ont collecté les réponses de Canadiens blancs à qui ils demandaient de penser à deux groupes cibles : les Canadiens Aborigènes et les Canadiens blancs. De plus, ils demandaient à ces Canadiens blancs d'évaluer (sur la base de 76 traits) ces deux cibles, soit sur la base des stéréotypes partagés par les Canadiens Aborigènes, soit sur la base des stéréotypes partagés par les Canadiens blancs. Les résultats de Vorauer et coll. (1998) font notamment ressortir que les exo-stéréotypes attribués à l'exogroupe ont tendance à être plus négatifs que les endo-stéréotypes attribués à l'endogroupe (la cible étant dans ce cas la même, c'est-à-dire les Canadiens blancs).

Sur la base des six types d'évaluations que nous avons présentés plus haut, il apparaît intéressant de s'attacher à compléter les travaux de Vorauer et de ses collègues, et ce, sur différents plans. Tout d'abord en ajoutant ce que ces auteurs n'ont pas mesuré, c'est-à-dire les croyances personnelles des répondants. Or, il peut être intéressant de chercher à voir si les stéréotypes que les répondants rapportent pour eux-mêmes sont teintés d'autant ou de moins de biais de favoritisme pro-endogroupe que les stéréotypes attribués à autrui. De plus, Vorauer et coll. (1998) n'ont pas eu recours à ce que Judd et Park (1993) appellent un « plan endogroupe-exogroupe complet » (*full ingroup-outgroup design*). Ainsi, les participants de ces études étaient uniquement des Canadiens blancs. Nous nous attacherons donc, dans une première étude, à recourir à ce type de plan complet avec des participants américains et français. De plus, il pourrait être intéressant d'étendre les mesures collectées à des mesures autres que la valence, mesures permettant d'évaluer la variabilité perçue à l'intérieur des groupes. Park et Judd (1990) soulignent que l'on peut distinguer deux types

de variabilité perçue (la stéréotypicité et la similarité) et que ces deux types de variabilité sont, dans une large mesure, indépendants de la valence des stéréotypes.

En termes de valence des stéréotypes, et sur la base des différences entre cibles endogroupe et exogroupe, il est courant de voir apparaître des effets de favoritisme pro-endogroupe. Ces différences traduisent le fait que l'endogroupe est souvent évalué plus positivement que l'exogroupe (e.g., Tajfel, Billig, Bundy et Flament, 1971). Les travaux de Vorauer et ses collaborateurs laissent présager que ce type de favoritisme pro-endogroupe est également attribué à autrui. Il sera intéressant de voir si une telle tendance sera modulée par la source d'évaluation. Il est possible, d'une part, que le niveau de favoritisme pro-endogroupe attribué aux autres (qu'ils soient membres de l'endogroupe ou de l'exogroupe) soit plus important que le niveau personnel et, d'autre part, que le niveau de biais attribué à l'exogroupe soit supérieur à celui attribué à l'endogroupe. Il existe en effet une norme de non-discrimination qui amène les individus à éviter de manifester de la discrimination (e.g., Dovidio et Gaertner, 1986). Or, si les individus ont intériorisé cette norme, on peut s'attendre à ce que les répondants hésitent à admettre qu'ils font preuve de ce biais tout autant qu'autrui et que les membres de leur endogroupe manifestent autant ce biais que les membres de l'exogroupe.

En ce qui concerne la variabilité perçue, un effet classiquement observé renvoie au fait que l'exogroupe est souvent jugé plus stéréotypique et plus homogène que l'endogroupe, un résultat que l'on désigne communément par effet d'homogénéité de l'exogroupe (Jones, Wood et Quattrone, 1981 ; Judd et Park, 1988 ; Park et Judd, 1990 ; Park et Rothbart, 1982). Les répondants attribueront-ils à autrui une telle perception d'homogénéité ? Si oui, cette attribution dépendra-t-elle du fait que la source est endogroupe ou exogroupe ? De plus, cet effet d'homogénéité de l'exogroupe attribué à autrui sera-t-il plus important que celui endossé par les individus sur un plan personnel ?

### Présentation générale des études

L'un des objectifs de l'Étude 1<sup>1</sup> était de nous intéresser, tout comme Vorauer et ses collaborateurs (1998), aux croyances attribuées mais en ajoutant des mesures de variabilité perçue. De plus, il nous semblait important de recourir, au moins dans un

1. L'Étude 1 présentée ici apparaît également dans un article rédigé en langue anglaise et présentant un ensemble de 3 études. Cet article (Judd, Park, Yzerbyt, Gordijn et Müller, *Attributions of Intergroup Bias and Outgroup Homogeneity to Ingroup and Outgroup Others*) est sous presse dans le *European Journal of Social Psychology*.

premier temps, à un « plan endogroupe-exogroupe complet ». En outre, nous voulions couvrir l'ensemble des six types de croyances évoqués plus haut, ce qui impliquait d'interroger également les participants sur leurs croyances personnelles. Ainsi, une étude de ce type allait nous permettre de traiter plusieurs questions. Une de ces questions renvoie au fait de savoir si les individus attribuent à autrui (et plus précisément à des groupes) les biais de favoritisme pro-endogroupe et les effets d'homogénéité de l'exogroupe et, si tel est le cas, de savoir où se situe leur propre niveau de favoritisme pro-endogroupe et d'homogénéité de l'exogroupe par rapport à celui qu'ils attribuent à autrui. De même, on peut se demander si les individus attribuent plus de biais aux membres de l'exogroupe qu'à ceux de l'endogroupe.

Ces questions ont été traitées dans le cadre d'une relation intergroupe, à savoir entre les Américains et les Français, où la norme de non-discrimination prévaut certainement moins que dans d'autres contextes tels que ceux renvoyant à des différences d'ethnicité ou de genre (voir Judd, Park, Yzerbyt, Gordijn et Muller, sous presse). Ceci est d'autant plus vrai que les relations franco-américaines sont de plus en plus ambiguës. Il est important de noter à ce propos que l'Étude 1 a été réalisée avant le conflit diplomatique lié à la guerre en Irak et opposant notamment les États-Unis et la France (Octobre 2002). Il sera, de fait, intéressant de comparer les résultats de cette étude avec ceux de l'Étude 2 réalisée peu après celui-ci (Septembre 2003). Cette seconde étude avait par conséquent pour objectif principal de reproduire certains des résultats de l'Étude 1 en se centrant sur les échelles d'évaluations. Nous voulions voir si tout d'abord nous pouvions reproduire ces résultats après avoir rendu plus homogènes les deux types d'échelle utilisés dans l'Étude 1, c'est-à-dire une échelle globale et une échelle basée sur des caractéristiques positives ou négatives. Ensuite, nous voulions voir si nous pouvions reproduire ces résultats après le conflit diplomatique que nous venons d'évoquer.

#### ÉTUDE 1

Nous avons choisi ici de nous intéresser à des groupes nationaux et plus précisément les Américains et les Français. Dans cette première étude, nous avons voulu recourir à un « plan endogroupe-exogroupe complet », tout en reprenant les six types de croyances que nous avons distingués. Ceci allait nous permettre de tester si nous retrouvions 1) les effets classiques de favoritisme pro-endogroupe et 2) les

effets de perception d'homogénéité de l'exogroupe. Il s'agissait de tester ces deux hypothèses tant au niveau des croyances personnelles qu'au niveau des croyances attribuées à autrui. De plus, nous avons pu comparer l'importance des biais liés aux croyances personnelles et aux croyances attribuées. Enfin, nous avons pu comparer les biais attribués aux sources endogroupe et exogroupe.

#### Méthode

##### Participants

Un total de 140 étudiants, 65 américains et 75 français, a participé à cette étude. Les participants américains étaient des étudiants de première et deuxième année de l'Université du Colorado à Boulder ayant complété le questionnaire en échange d'un crédit de points. Ces données américaines furent collectées au cours de deux sessions de groupe. Les participants français étaient des étudiants de première, deuxième et troisième année de l'Université de Grenoble ayant également complété le questionnaire en échange d'un crédit de points. Ces données françaises furent collectées au cours de trois sessions de groupe.

##### Procédure

Le questionnaire (en français ou en anglais selon la nationalité des participants), distribué dans tous les cas par un expérimentateur de la même nationalité que les participants, comportait toutes les consignes ainsi que les variables dépendantes. Nous demandions tout d'abord aux participants d'indiquer leurs stéréotypes personnels à propos de l'endogroupe ainsi que leurs stéréotypes personnels à propos de l'exogroupe. Ensuite, nous leur demandions de répondre aux mêmes questions mais en reportant cette fois ce qu'ils pensaient être les stéréotypes des membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Les participants devaient, par conséquent, rapporter ce que nous avons appelé les endo et les exo-stéréotypes attribués à l'endogroupe. Ils devaient ensuite fournir ce que nous avons appelé les endo et les exo-stéréotypes attribués à l'exogroupe. L'ordre des questions liées aux croyances attribuées à l'endogroupe et à l'exogroupe était contrebalancé. De même, nous avons contrebalancé l'ordre du groupe cible de l'évaluation (endogroupe vs. exogroupe) à l'intérieur de chacune des sections (personnelles, attribuées à l'endogroupe et attribuées à l'exogroupe).

### Variables dépendantes

La première section du questionnaire concernait les stéréotypes personnels des participants à propos des deux groupes cibles (Français et Américains). Nous commençons par évaluer l'appréciation globale personnelle à propos de l'endogroupe. Pour ce faire, nous avons eu recours à deux items. Pour le premier, nous demandions aux participants s'ils avaient généralement des pensées positives ou négatives à propos de l'endogroupe. Pour répondre, les participants disposaient d'une échelle en neuf points allant de 1 (= très négatives) à 9 (= très positives). Pour le second, les participants indiquaient dans quelle mesure ils aimaient généralement la plupart des membres de l'endogroupe. Les participants disposaient, là encore, d'une échelle en neuf points allant de 1 (= ils me déplaisent beaucoup) à 9 (= je les aime beaucoup). Ensuite, les participants indiquaient s'ils voyaient de grandes différences entre les membres de l'endogroupe ou s'ils les trouvaient tous similaires. Les réponses étaient collectées sur une échelle en neuf points allant de 1 (= très différents) à 2 (= très similaires).

Sur la page suivante était présentée une série de 16 traits de personnalité. Pour chacun de ces traits, les participants devaient indiquer dans quelle mesure ils pensaient que ces traits étaient caractéristiques de l'endogroupe. Les participants disposaient, là encore, d'une échelle en neuf points allant de 1 (= pas du tout caractéristique) à 9 (= très caractéristique). Cette liste de traits était basée sur un prétest conduit sur des étudiants français et américains. Cette liste comprenait quatre traits positifs stéréotypiques des Américains et contre-stéréotypiques des Français (travailleur, accueillant, innovateur et sociable), quatre traits positifs stéréotypiques des Français et contre-stéréotypiques des Américains (sophistiqué, romantique, gourmet et élégant), quatre traits négatifs stéréotypiques des Américains et contre-stéréotypiques des Français (gaspilleur, inculte, toujours pressé et égocentrique) et quatre traits négatifs stéréotypiques des Français et contre-stéréotypiques des Américains (impoli, indiscipliné, sale et fainéant). Comme nous l'avons déjà indiqué, les participants répondaient également à ces questions pour indiquer leurs stéréotypes personnels à propos des membres de l'exogroupe, l'ordre de ces deux ensembles d'évaluations étant contrebalancé.

Ces deux ensembles (un par groupe cible) d'évaluations étaient à nouveau soumis aux participants à deux reprises : une première fois pour prédire ce qu'auraient répondu les membres de l'endogrou-

pe à propos des Français et des Américains et une seconde fois pour prédire ce qu'auraient répondu les membres de l'exogroupe toujours à propos des Français et des Américains. Ainsi, les participants donnaient tout d'abord leurs croyances personnelles puis dans un second temps devaient essayer de répondre comme le feraient « la plupart des Américains » puis comme le feraient « la plupart des Français » (l'ordre entre ces deux dernières sources étant contre-balancé).

### Résultats

L'ensemble des données a été analysé en recourant à un plan 2 (groupe cible : endogroupe, exogroupe) x 3 (source d'évaluation : personnelle, attribuée à l'endogroupe, attribuée à l'exogroupe) x 2 (nationalité des participants : Français, Américains), les deux premiers facteurs étant intra-sujet et le troisième étant inter-sujets. Nous avons utilisé deux contrastes orthogonaux pour décomposer le deuxième facteur (et les interactions impliquant ce facteur). Le premier de ces contrastes oppose la condition de stéréotypes personnels aux deux conditions de stéréotypes attribués. Le second contraste oppose les deux conditions de stéréotypes attribués (stéréotypes attribués à l'endogroupe et stéréotypes attribués à l'exogroupe). Nos variables dépendantes comportaient tout d'abord deux échelles d'évaluation de l'endogroupe et de l'exogroupe : une échelle d'appréciation globale et une échelle d'appréciation basée sur les différentes caractéristiques (les huit traits positifs et négatifs). Nous avons ensuite deux mesures de variabilité perçue : une mesure globale de similarité et une autre portant sur les différentes caractéristiques (mesure de stéréotypicité). Les moyennes pour ces quatre mesures en fonction de la source et de la cible d'évaluation sont présentées dans le Tableau 1 (*cf. page suivante*).

Tous les effets impliquant la nationalité des participants (que ce soit les effets principaux comme les interactions) sont présentés en notes de bas de page. Ces effets, bien que potentiellement intéressants, ne feront pas ici l'objet d'une étude détaillée. De plus, comme Brauer et Judd (2000) l'ont montré, un grand nombre d'interactions impliquant le groupe des participants renvoient en fait à des effets qui concernent la catégorie de la cible évaluée. Comme nous l'avons évoqué précédemment, l'usage d'un plan endogroupe-exogroupe complet nous permet de nous intéresser à des effets qui ne sont pas confondus avec la catégorie nationale d'une cible particulière.

**Tableau 1** : Appréciations personnelles et attribuées, Stéréotypicité et Similarité (Étude 1)

CIBLE	Appréciation Basée sur Caractéristiques			Appréciation Globale			Stéréotypicité			Similarité		
	Perso. *	Attribuée endogroupe	Attribuée exogroupe	Perso.	Attribuée endogroupe	Attribuée exogroupe	Perso.	Attribuée endogroupe	Attribuée exogroupe	Perso.	Attribuée endogroupe	Attribuée exogroupe
Endogroupe	0.81 <sub>c</sub> (.113)	2.05 <sub>d</sub> (.142)	3.10 <sub>c</sub> (.136)	6.16 <sub>c</sub> (.103)	6.48 <sub>d</sub> (.101)	7.15 <sub>c</sub> (.098)	0.97 <sub>b</sub> (.077)	0.77 <sub>a</sub> (.076)	0.80 <sub>ab</sub> (.070)	3.88 <sub>c</sub> (.149)	4.41 <sub>b</sub> (.165)	4.69 <sub>bc</sub> (.180)
Exogroupe	0.60 <sub>c</sub> (.099)	0.31 <sub>b</sub> (.111)	-0.43 <sub>a</sub> (.136)	5.12 <sub>b</sub> (.121)	4.38 <sub>a</sub> (.123)	4.49 <sub>a</sub> (.110)	1.60 <sub>d</sub> (.094)	1.71 <sub>d</sub> (.090)	1.16 <sub>c</sub> (.089)	5.03 <sub>c</sub> (.169)	6.03 <sub>d</sub> (.171)	6.30 <sub>c</sub> (.159)

\* Personnelle

Note : Au sein de chaque variable dépendante, les moyennes partageant un indice ne sont pas différentes à  $p < .05$  (entre parenthèses apparaissent les erreurs standards).

### Appréciation Basée sur les Caractéristiques

Afin de créer une mesure d'appréciation basée sur les caractéristiques pour les deux groupes cibles, nous avons eu recours aux réponses concernant les 16 traits. Ainsi, pour chaque source et chaque cible, nous avons soustrait les réponses concernant les 8 traits négatifs aux réponses concernant les 8 traits positifs. L'analyse réalisée sur cette mesure fait apparaître la présence d'un favoritisme pro-endogroupe. En effet, nous observons un effet principal de la cible d'évaluation,  $F(1,136) = 244.51, p < .001$ , faisant ressortir une évaluation plus favorable pour l'endogroupe que pour l'exogroupe. Nous observons également un effet de la source d'évaluation,  $F(2,272) = 30.38, p < .001$ . Le test des contrastes orthogonaux révèle ainsi que les évaluations personnelles étaient, en moyenne, moins positives que celles attribuées,  $F(1,136) = 55.91, p < .001$ . De plus, la positivité des évaluations attribuées à l'exogroupe était tendanciellement supérieure à celles attribuées à l'endogroupe,  $F(1,136) = 3.31, p < .08$ .

Enfin, nous avons observé l'interaction attendue entre la cible et la source,  $F(2,272) = 94.18, p < .001$ . Le test des contrastes indique que le favoritisme pro-endogroupe attribué était plus important que le favoritisme pro-endogroupe personnel,  $F(1,136) = 153.05, p < .001$ . De plus, les participants attribuaient plus de favoritisme pro-endogroupe à leur exogroupe qu'à leur endogroupe,  $F(1,136) = 48.76,$

$p < .001$ . En outre, comme on peut le voir dans le Tableau 1, les évaluations concernant l'endogroupe étaient dans tous les cas supérieures à celles de l'exogroupe, hormis pour les évaluations personnelles. On observe donc la présence d'un favoritisme pro-endogroupe significatif uniquement pour les évaluations attribuées à autrui<sup>2</sup>.

### Appréciation Globale

Nous avons calculé une moyenne à partir des réponses aux deux items d'évaluation globale pour créer un index d'appréciation globale pour chacun des groupes cibles. Là encore, nous observons un effet principal de la cible,  $F(1, 36) = 337.52, p < .001$ , reflétant la présence de favoritisme pro-endogroupe. L'effet principal de la source était également significatif,  $F(2,272) = 8.84, p < .001$ . Les contrastes à un degré de liberté décomposant cet effet indiquent qu'il n'y avait pas de différence entre les stéréotypes personnels et les stéréotypes attribués,  $F(1,136) < 1, ns$ . En revanche, les stéréotypes attribués à l'endogroupe reflétaient une appréciation globale plus modeste que ceux attribués à l'exogroupe,  $F(1,136) = 19.31, p < .001$ .

Enfin, nous observons une interaction cible par source,  $F(2,272) = 49.60, p < .001$ . Les contrastes à un degré de liberté font apparaître une deuxième fois un favoritisme pro-endogroupe plus important pour les stéréotypes attribués que pour les stéréo-

2. Parmi les effets incluant la nationalité se trouve une interaction source par nationalité des participants,  $F(2,272) = 45.06, p < .001$ . Cette interaction traduit le fait que les stéréotypes personnels étaient moins positifs que ceux attribués à autrui et que les stéréotypes attribués aux Américains étaient plus positifs que ceux attribués aux Français, et ce dans une plus forte mesure pour les participants français. Apparaît également une interaction cible par source par nationalité des participants,  $F(2,272) = 96.07, p < .001$ . Cette interaction peut être comprise comme un effet principal de la cible « française », celle-ci étant évaluée plus positivement.

types personnels,  $F(1, 136) = 89.58, p < .001$ . De plus, comme pour les appréciations basées sur les caractéristiques, les participants attribuaient plus de favoritisme pro-endogroupe à leur exogroupe qu'à leur endogroupe,  $F(1, 136) = 11.13, p < .002$ . Pour finir, on peut voir dans le Tableau 1 que les cibles endogroupes étaient évaluées plus positivement que les cibles exogroupes, et ce, pour les trois sources de jugements. Par conséquent, le favoritisme pro-endogroupe était présent pour les trois sources mais se trouvait être plus faible pour les stéréotypes personnels et plus important pour les stéréotypes attribués à l'exogroupe<sup>3</sup>.

### *Stéréotypicité*

Le score de stéréotypicité a été créé en soustrayant les jugements sur les huit traits contre-stéréotypiques à ceux des huit traits stéréotypiques. On observe ici un effet principal de la cible,  $F(1,136) = 151.28, p < .001$ . Cet effet indique que les jugements portant sur l'endogroupe faisaient ressortir moins de stéréotypicité que ceux portant sur l'exogroupe. Nous observons ainsi un effet d'homogénéité de l'exogroupe. Cette analyse fait également apparaître un effet principal de la source,  $F(2,272) = 14.93, p < .001$ . Les tests à un degré de liberté décomposant cet effet indiquent moins de stéréotypicité pour les stéréotypes personnels que pour les stéréotypes attribués,  $F(1,136) = 10.27, p < .002$ . De plus, les réponses attribuées à l'exogroupe étaient plus stéréotypiques que les réponses attribuées à l'endogroupe,  $F(1,136) = 20.07, p < .001$ .

Là encore nos résultats révèlent une interaction cible par source,  $F(2,272) = 6.84, p < .002$ . Néanmoins, la direction de cette interaction n'est pas similaire à ce que nous avons trouvé antérieurement. En effet, nous n'observons pas un effet d'homogénéité de l'exogroupe plus important pour les stéréotypes attribués que pour les stéréotypes personnels,

$F(1,136) < 1, ns$ . En revanche, nous observons plus de perception d'homogénéité de l'exogroupe pour les stéréotypes attribués à l'endogroupe qu'à l'exogroupe,  $F(1,136) = 10.45, p < .002$ . Un examen du Tableau 1 indique, en accord avec les effets d'homogénéité de l'exogroupe, que les jugements portant sur l'endogroupe sont moins stéréotypiques que ceux portant sur l'exogroupe, et ce, pour l'ensemble des sources d'évaluation. Cependant, et contrairement à ce que nous avons observé plus haut, cette différence était plus faible dans la condition de stéréotypes attribués à l'exogroupe<sup>4</sup>.

### *Similarité*

L'analyse réalisée sur l'évaluation de similarité fait apparaître un effet principal de la cible,  $F(1,137) = 87.94, p < .001$ . Ainsi, en accord avec l'effet d'homogénéité de l'exogroupe, les membres de l'exogroupe sont perçus comme plus similaires entre eux que les membres de l'endogroupe. Cette analyse fait également ressortir un effet de la source,  $F(2,274) = 33.12, p < .001$ . Les tests à un degré de liberté décomposant cet effet indiquent que les jugements de similarité étaient plus importants pour les stéréotypes attribués que pour les stéréotypes personnels,  $F(1,137) = 50.24, p < .001$ . En outre, les jugements de similarité étaient plus importants pour les stéréotypes attribués à l'exogroupe que pour ceux attribués à l'endogroupe,  $F(1,137) = 6.98, p < .01$ .

L'interaction cible par source était quant à elle tendancielle,  $F(2,274) = 2.41, p < .10$ . Néanmoins, et comme nous l'attendions, les tests à un degré de liberté indiquent que l'effet d'homogénéité de l'exogroupe était plus important pour les stéréotypes attribués que pour les stéréotypes personnels,  $F(1,137) = 4.09, p < .05$ . Notons que ce même effet n'était pas différent pour les deux conditions de stéréotypes attribués,  $F(1,137) < 1, ns$ .

3. Parmi les effets incluant la nationalité se trouve un effet principal de la nationalité des participants,  $F(1,136) = 30.14, p < .001$ , une interaction nationalité des participants par source,  $F(2,272) = 40.53, p < .001$ , une interaction nationalité des participants par cible,  $F(1,136) = 13.50, p < .001$  et une interaction entre les trois facteurs,  $F(2,272) = 19.38, p < .001$ . En moyenne, les participants américains donnaient des évaluations plus élevées, cette différence étant plus marquée pour les stéréotypes personnels que pour les stéréotypes attribués. De plus, les évaluations des participants américains faisaient ressortir plus de favoritisme pro-endogroupe et cette différence était plus prononcée pour les stéréotypes attribués que pour les stéréotypes personnels. Enfin, l'interaction de second ordre renvoie à un effet de la nationalité de la cible d'évaluation pour les stéréotypes attribués : en moyenne les Français étaient supposés être plus appréciés que les Américains.

4. Parmi les effets incluant la nationalité se trouve un effet principal de la nationalité des participants,  $F(1,136) = 3.96, p < .05$ , une interaction nationalité des participants par source,  $F(2,272) = 30.27, p < .001$ , une interaction nationalité des participants par cible,  $F(1,136) = 60.75, p < .001$  et une interaction entre les trois facteurs,  $F(2,272) = 88.91, p < .001$ . Les réponses des participants américains reflétaient plus de tendance à la stéréotypisation. Pour les participants américains, une vision plus stéréotypique apparaissait pour les stéréotypes attribués à l'endogroupe que pour ceux attribués à l'exogroupe alors que l'inverse se produisait pour les participants français. Ceci revient à dire qu'une vision plus stéréotypique était attribuée aux Américains qu'aux Français, et ce, quelle que soit la nationalité des participants. L'interaction nationalité des participants par cible dérive du fait que réponses des Français reflétaient plus de perception d'homogénéité de l'exogroupe que celles des Américains. Enfin l'interaction de second ordre peut être interprétée comme un effet de la nationalité de la cible évaluée : lorsque la cible d'évaluation était américaine, des stéréotypes plus marqués étaient rapportés que pour la cible française.

L'examen du Tableau 1 illustre le fait qu'un effet d'homogénéité de l'exogroupe apparaît pour les trois sources d'évaluation, la perception de similarité étant plus grande pour l'exogroupe que pour l'endogroupe. Néanmoins, comme nous venons de le voir et comme c'était le cas pour les deux échelles d'appréciation, cet effet est plus important pour les stéréotypes attribués à autrui que pour les stéréotypes personnels<sup>5</sup>.

### Corrélations

Il pourrait être intéressant d'étudier les corrélations entre stéréotypes personnels et attribués. En effet, les travaux de Krueger (1996) ont fait apparaître des phénomènes de projection sociale. Les individus, afin de prédire les croyances de leur groupe ou d'un autre groupe, pourraient projeter leurs propres croyances. Ainsi, si je vois mon exogroupe de manière défavorable, je pourrais être amené à penser que les membres de mon exogroupe vont, eux aussi, juger leur exogroupe (c'est-à-dire mon groupe) de manière défavorable. Un tel phénomène se traduirait pour cet exemple par une corrélation positive entre exo-stéréotypes personnels et exo-stéréotypes attribués à l'exogroupe. Nous appellerons ce type de corrélation une projection sociale au niveau de la cible de catégorie intergroupe. De la même manière, nous pourrions observer une projection sociale au niveau d'une catégorie spécifique : plus j'aime les Français (mon groupe) et plus je pense que les Américains vont, comme moi, aimer les Français. Un tel phénomène se traduirait pour cet exemple par une corrélation positive entre endo-stéréotypes personnels et exo-stéréotypes attribués à l'exogroupe.

Pour chacune de nos quatre mesures (appréciation basée sur les caractéristiques, appréciation globale, stéréotypicité et similarité), nous avons calculé des corrélations entre stéréotypes personnels, attribués à l'endogroupe et attribués à l'exogroupe, et ce, pour les cibles endo et exogroupes. Les matrices de corrélations résultant de cette analyse sont reportées dans le Tableau 2 (cf page suivante).

Sur la base des travaux de Krueger (1996; voir aussi Mullen, Dovidio et Johnson, 1992) nous pouvions nous attendre à ce que les participants fassent preuve de

projection sociale. Les résultats du Tableau 2 font effectivement apparaître un grand nombre de corrélations positives et significatives entre les stéréotypes personnels et les stéréotypes attribués. Nous pouvons remarquer que ces corrélations reflètent des projections sociales tout autant au niveau de la cible de catégorie intergroupe (*corrélations en gras dans le Tableau 2*) qu'au niveau des catégories spécifiques (*corrélations en italique dans le Tableau 2*). Enfin, nous pouvons voir que les projections sociales se font légèrement plus vers l'endogroupe des participants que vers leur exogroupe (e.g. : Mullen et coll., 1992).

### Discussion

Cette première étude fait tout d'abord apparaître des résultats en accord avec le favoritisme pro-endogroupe (e.g. : Tajfel et coll., 1971) et la perception d'homogénéité de l'exogroupe (e.g. : Judd et Park, 1988). Au niveau des stéréotypes personnels, on retrouve l'effet d'homogénéité de l'exogroupe, que ce soit au travers de la stéréotypicité des jugements exprimés ou au travers de simples jugements de similarité. Ainsi, les membres de l'exogroupe sont jugés plus similaires entre eux, plus homogènes, que les membres de l'endogroupe. De même, nos participants avouent un niveau d'appréciation plus important des membres de leur endogroupe que des membres de l'exogroupe. Notons en revanche que ce favoritisme pro-endogroupe n'apparaît pas sur l'échelle d'appréciation basée sur les caractéristiques. Le niveau de positivité (ou plus précisément la différence entre traits positifs et négatifs) des traits que nos participants étaient enclins à accorder aux membres de leur groupe ne différait pas de celui qu'ils accordaient aux membres de l'exogroupe.

Si ce dernier résultat était pris isolément nous pourrions envisager que les contraintes imposées par les traits choisis étaient trop fortes pour permettre aux participants de favoriser leur groupe. Néanmoins, ce raisonnement ne pourrait expliquer que les stéréotypes attribués à l'exogroupe, comme à l'endogroupe font, quant à eux, apparaître du favoritisme pro-endogroupe, non seulement sur l'échelle d'appréciation globale, mais également sur l'échelle d'appréciation basée sur les caractéristiques. Ainsi, lorsque nous nous intéressons aux stéréotypes attribués, nous observons dans tous les cas (quelle que

5. Parmi les effets incluant la nationalité se trouve un effet principal de la nationalité des participants,  $F(1,136) = 6.20, p < .02$ , une interaction nationalité des participants par source,  $F(2,272) = 3.16, p < .05$ , et une interaction entre les trois facteurs,  $F(2,272) = 16.13, p < .001$ . En moyenne, les réponses des participants américains faisait apparaître plus de similarité que les réponses des participants français. Cette différence était particulièrement vraie pour les stéréotypes personnels. Enfin, l'interaction de second ordre peut être interprétée comme un effet de la nationalité de la cible évaluée faisant ressortir une plus grande similarité quand la cible évaluée était française.



**Tableau 2** : Corrélations entre les stéréotypes personnels, attribués à l'endogroupe et attribués à l'exogroupe (Étude 1)

APPRÉCIATION BASÉE SUR CARACTÉRISTIQUES					
	Perso./Exo	Att. Endo/Endo	Att. Endo/Exo	Att. Exo/Endo	Att. Exo/Exo
Personnels / Endogroupe	.06	<b>.30**</b>	.14	<b>.26**</b>	<b>.29**</b>
Personnels / Exogroupe		.08	<b>.46**</b>	<b>.18*</b>	<b>.13</b>
Att. Endogroupe / Endogroupe			-.08	<b>.40**</b>	<b>.17*</b>
Att. Endogroupe / Exogroupe				.14	<b>.23**</b>
Att. Exogroupe / Endogroupe					-.17*
APPRÉCIATION GLOBALE					
	Perso./Exo	Att. Endo/Endo	Att. Endo/Exo	Att. Exo/Endo	Att. Exo/Exo
Personnels / Endogroupe	<b>.33**</b>	<b>.38**</b>	.15 <sup>+</sup>	<b>.12</b>	<b>.19*</b>
Personnels / Exogroupe		.08	<b>.48**</b>	.02	<b>.39**</b>
Att. Endogroupe / Endogroupe			.14	<b>.36**</b>	.06
Att. Endogroupe / Exogroupe				.03	<b>.39**</b>
Att. Exogroupe / Endogroupe					.00
STÉRÉOTYPICITÉ					
	Perso./Exo	Att. Endo/Endo	Att. Endo/Exo	Att. Exo/Endo	Att. Exo/Exo
Personnels / Endogroupe	<b>.33**</b>	<b>.42**</b>	<b>.31**</b>	<b>.19*</b>	<b>.49**</b>
Personnels / Exogroupe		.15 <sup>+</sup>	<b>.63**</b>	<b>.53**</b>	<b>.22*</b>
Att. Endogroupe / Endogroupe			.18*	<b>.01</b>	<b>.47**</b>
Att. Endogroupe / Exogroupe				<b>.56**</b>	<b>.28**</b>
Att. Exogroupe / Exogroupe					.15 <sup>+</sup>
SIMILARITÉ					
	Perso./Exo	Att. Endo/Endo	Att. Endo/Exo	Att. Exo/Endo	Att. Exo/Exo
Personnels / Endogroupe	<b>.38**</b>	<b>.30**</b>	.12	<b>.27**</b>	.12
Personnels / Exogroupe		.12	<b>.20*</b>	<b>.21*</b>	<b>.22*</b>
Att. Endogroupe / Endogroupe			.03	<b>.51**</b>	.07
Att. Endogroupe / Exogroupe				-.07	<b>.42**</b>
Att. Exogroupe / Endogroupe					-.07

\*\* $p < .01$  ; \* $p < .05$  ; <sup>+</sup> $p < .10$

soit la mesure et quelle que soit la source de jugement) des niveaux d'appréciation des cibles endogroupes supérieurs à ceux observés pour les cibles exogroupes. Ces stéréotypes attribués font également ressortir dans tous les cas de figures des effets d'homogénéité de l'exogroupe.

Cette première étude nous apprend par ailleurs que les stéréotypes attribués sont associés à plus de favoritisme pro-endogroupe et plus d'homogénéité de l'exogroupe que les stéréotypes personnels. Ainsi, les individus attribuent plus de biais (de favoritisme et d'homogénéité) à autrui qu'à eux-mêmes, et ce, que ce biais soit présent dans leurs évaluations personnelles ou non. La seule exception à ce pattern général renvoie à la mesure de stéréotypicité pour laquelle le niveau d'homogénéité de l'exogroupe personnels ne diffère pas de ceux attribués aux sources endogroupe et exogroupe. Nous remarquons néanmoins que nos participants attribuent un ni-

veau d'homogénéité de l'exogroupe perçue plus important pour la source endogroupe que pour la source exogroupe. On note en outre que parmi les stéréotypes attribués et pour les deux mesures d'appréciation, nos participants attribuent plus de favoritisme pro-endogroupe aux membres de l'exogroupe qu'aux membres de l'endogroupe.

En accord avec l'idée que les individus projetteraient leurs évaluations sur celles d'autrui (Krueger, 1996), l'étude des corrélations fait apparaître une relation quasi-systématique entre évaluations personnelles et évaluations attribuées à l'endogroupe et à l'exogroupe. Nous notons qu'il est plus que ces corrélations apparaissent tant au niveau de la cible de catégorie intergroupe qu'au niveau des catégories spécifiques. Enfin, en accord avec les travaux antérieurs, ces projections ont tendance à se faire en priorité vers les membres de l'endogroupe (Krueger, 1996 ; Mullen et coll., 1992 ; mais voir Judd et coll., sous presse).

## ÉTUDE 2

De l'étude précédente, nous retenons deux résultats principaux. Tout d'abord, les individus attribuent plus de biais (de favoritisme pro-endogroupe et d'homogénéité de l'exogroupe) à autrui qu'ils ne s'en attribuent à eux-mêmes. Notons qu'ils l'ont fait dans un contexte de relations intergroupes pour lequel on peut penser que le favoritisme pro-endogroupe n'est pas politiquement incorrect. Il s'ensuit qu'il est difficile de penser que le fait d'attribuer plus de biais à autrui qu'à soi se réduise à un simple artefact dû à la désirabilité sociale.

Le second résultat important de l'étude précédente renvoie au fait qu'en ce qui concerne les stéréotypes personnels, le favoritisme pro-endogroupe n'apparaît que sur une des deux mesures d'appréciation : l'échelle d'appréciation globale. Il est intéressant de remarquer que ce biais apparaît par conséquent sur la mesure d'appréciation a priori la plus directe et la plus transparente. En d'autres termes, tâcher de ne pas paraître biaisé en faveur de son groupe doit, a priori, être plus facile sur l'échelle d'appréciation globale. Or, c'est sur cette dernière mesure que nos participants ont fait montre de favoritisme vis-à-vis de leur groupe. Il reste cependant que ces deux mesures étaient méthodologiquement assez différentes puisque l'une reposait uniquement sur deux questions alors que l'autre reposait sur un ensemble de 16 questions. Dans l'Étude 2, nous homogénéisons ces deux mesures en mesurant l'appréciation basée sur les caractéristiques *et* l'appréciation globale en recourant à 16 questions.

Il convient également de rappeler que l'Étude 1 a pris place avant le conflit diplomatique opposant la France et les États-Unis à propos de l'Irak. Il devenait donc intéressant de voir si nous pourrions répliquer les résultats précédents à un moment où les relations entre ces deux pays étaient encore plus tendues. Pour l'Étude 2 nous avons repris comme cible de jugement les Français et les Américains dans une étude réalisée uniquement avec des participants américains. De plus, nous nous sommes centrés sur l'aspect directement évaluatif associé aux échelles d'appréciation. Enfin, nous nous sommes limités aux stéréotypes attribués pour lesquelles la différence de biais stéréotypes personnels/stéréotypes attribués était la plus forte dans l'Étude 1, c'est-à-dire les stéréotypes attribués à l'exogroupe. Nous nous attendions ici à reproduire les différences obtenues précédemment.

## Méthode

### Participants

Un total de 92 étudiants américains a participé à cette étude<sup>6</sup>. Ces étudiants étaient des étudiants de première et deuxième année de l'Université du Colorado à Boulder ayant complété le questionnaire en échange d'un crédit de points. Ces données américaines ont été collectées au cours de sessions de groupe d'un maximum de 12 participants. Les participants étaient placés aléatoirement dans l'une des conditions de la variable type d'appréciation (globale *vs.* caractéristiques).

### Procédure

Le questionnaire, remis aux participants par un expérimentateur de même nationalité, comportait toutes les consignes, ainsi que les variables dépendantes. Nous leur demandions tout d'abord d'indiquer leurs stéréotypes personnels à propos de l'endogroupe puis de l'exogroupe. Ensuite, nous leur demandions de répondre aux mêmes questions mais en communiquant cette fois ce qu'ils pensaient être les impressions des membres de l'exogroupe. Ils devaient ainsi rapporter ce que nous avons appelé les endo-stéréotypes attribués à l'exogroupe et les exo-stéréotypes attribués à l'exogroupe. L'ordre du groupe cible de l'évaluation (endogroupe *vs.* exogroupe) à l'intérieur de chacune des sections (personnels, attribués à l'exogroupe) était contrebalancé.

### Variables dépendantes

Comme nous venons de le préciser, la première section du questionnaire concernait les stéréotypes personnels des participants à propos des deux groupes (Français et Américains). Dans une première condition expérimentale, les participants répondaient à 16 questions en rapport avec leur appréciation globale des deux groupes. Dans l'autre condition, les participants répondaient à 16 questions (les 16 traits de l'Étude 1) en rapport avec leur appréciation basée sur des caractéristiques. Pour les deux échelles (appréciation globale et appréciation basée sur des caractéristiques), et afin de recueillir les stéréotypes personnels, nous commençons par indiquer aux participants qu'ils allaient se voir présenter un certain nombre de jugements que quelqu'un pourrait avoir à propos des Américains (ou des Français). Nous leur demandions d'indiquer dans quelle me-

6. L'analyse des observations aberrantes nous a amené à retirer un participant des analyses présentées ici. En effet, ce participant présente une valeur de résidu supprimé studentisé trop élevé et un D de Cook (voir Judd et McClelland, 1989 ; McClelland, 2000) largement supérieur aux autres participants.

**Tableau 3** : Appréciations personnelles et attribuées (Étude 2)

CIBLE	Appréciation basée sur caractéristiques		Appréciation globale	
	Personnelle	Attribuée exogroupe	Personnelle	Attribuée exogroupe
Endo.	0.010 <sub>b</sub> (.204)	3.143 <sub>d</sub> (.257)	4.440 <sub>c</sub> (.289)	4.420 <sub>c</sub> (.521)
Exo.	1.445 <sub>c</sub> (.198)	-1.729 <sub>a</sub> (.275)	2.170 <sub>b</sub> (.538)	-0.213 <sub>a</sub> (.595)

Note : À l'intérieur de chaque variable dépendante, les moyennes partageants un indice ne sont pas différentes à  $p < .05$  (entre parenthèses apparaissent les erreurs standards).

sure ils partageaient eux-mêmes ces jugements. Dans la condition d'appréciation globale, nous leur présentions alors 16 propositions portant sur des jugements globaux. Huit de ces propositions étaient positives (« En général, j'aime les Américains », « En général, je trouve les Américains plaisants », ...) et huit étaient négatives (« En général, je trouve que les Américains sont méchants », « En général, je ne suis pas très positif à propos des Américains », ...). Dans la condition d'appréciation basée sur des caractéristiques, nous leur présentions 16 propositions portant sur les caractéristiques. Il s'agissait là des 16 traits utilisés dans l'Étude 1 (donc avec également huit traits positifs et huit traits négatifs). Pour les deux types d'échelle, les participants donnaient leurs réponses sur des échelles en neuf points allant de 1 (= totalement en désaccord) à 9 (= totalement d'accord). Au cours de cette première partie, les participants répondaient à ces questions une fois pour la cible endogroupe et une fois pour la cible exogroupe. Dans la seconde partie du questionnaire, les participants effectuaient la même tâche mais cette fois en ayant pour consigne de penser aux Français et de répondre en imaginant dans quelle mesure les Français seraient en accord avec ces positions.

## Résultats

L'ensemble des données a été analysé en recourant à un plan 2 (groupe cible : endogroupe, exogroupe) x 2 (source d'évaluation : personnelle, attribuée à l'exogroupe), ces deux facteurs étant intra-sujet. L'intérêt de cette étude n'étant pas porté vers la comparaison directe des appréciations globales et des appréciations basées sur des caractéristiques, nous n'avons pas utilisé ce facteur comme un facteur inter-sujets. Les analyses pour chacune de ces échelles d'appréciation ont par conséquent été conduites isolément sur les participants concernés.

### Appréciation basée sur les caractéristiques

Afin de créer une évaluation basée sur les caractéristiques, nous avons, pour chaque source et chaque cible, soustrait les réponses concernant les huit traits négatifs aux réponses concernant les huit traits positifs. L'analyse réalisée sur cette mesure fait apparaître la présence d'un biais de favoritisme pro-endogroupe. En effet, nous observons un effet principal de la cible d'évaluation,  $F(1,47) = 54.34$ ,  $p < .001$ , faisant ressortir une évaluation plus favorable pour l'endogroupe que pour l'exogroupe. Cet effet est cependant modulé par la source d'évaluation, comme en atteste la présence d'une interaction cible par source,  $F(1,47) = 93.23$ ,  $p < .001$ . Un examen du Tableau 3 (cf. ci-contre) indique que les évaluations concernant l'endogroupe sont supérieures à celles concernant l'exogroupe mais uniquement pour les évaluations attribuées à l'exogroupe. Dans le cas des stéréotypes personnels, nous observons même l'effet inverse. Ainsi, ces résultats font ressortir un biais de favoritisme pro-endogroupe pour les attributions à la source exogroupe mais un biais de favoritisme pro-exogroupe pour les stéréotypes personnels.

### Appréciation globale

Afin de créer une évaluation globale, nous avons, pour chaque source et chaque cible, soustrait les réponses concernant les huit propositions négatives des réponses concernant les huit propositions positives. L'analyse réalisée sur cette mesure révèle la présence de favoritisme pro-endogroupe. En effet, nous observons un effet principal de la cible d'évaluation,  $F(1,42) = 62.23$ ,  $p < .001$ , faisant apparaître une évaluation plus favorable pour l'endogroupe que pour l'exogroupe. Nous observons également un effet de la source d'évaluation,  $F(1,42) = 23.04$ ,  $p < .001$ , traduisant le fait que les évaluations personnelles sont plus positives que les évaluations attribuées à l'endogroupe. Ces effets sont cependant à interpréter dans le cadre d'une interaction entre cible et source,  $F(1,42) = 7.92$ ,  $p < .01$ . Cette interaction reflète le fait que la différence d'appréciation entre l'endogroupe et l'exogroupe est supérieure pour les stéréotypes attribués à l'exogroupe que pour les stéréotypes personnels. Un examen du Tableau 3 indique que les évaluations concernant l'endogroupe sont supérieures à celles concernant l'exogroupe, et ce, pour les deux sources d'évaluation. Ainsi, ces résultats font ressortir un biais de favoritisme pro-endogroupe quelle que soit la source, cet effet étant plus marqué pour les stéréotypes attribués à l'exogroupe.

**Tableau 4** : Corrélations entre les stéréotypes personnels et attribués à l'exogroupe (Étude 2)

APPRÉCIATION BASÉE SUR CARACTÉRISTIQUES			
	Personnels/Exogroupe	Att. Exo/Endo	Att. Exo/Exo
Personnels / Endogroupe	-.24	<b>-.31**</b>	.44**
Personnels / Exogroupe		.26*	<b>.03</b>
Att. Exogroupe / Endogroupe			-.57**

  

APPRÉCIATION GLOBALE			
	Personnels/Exogroupe	Att. Exo/Endo	Att. Exo/Exo
Personnels / Endogroupe	.38*	<b>.02</b>	.44*
Personnels / Exogroupe		.44**	<b>.16</b>
Att. Exogroupe / Endogroupe			-.51**

\*\* $p < .01$  ; \* $p < .05$  ; + $p < .10$

### Corrélations

Comme pour l'Étude 1 nous avons calculé, pour nos deux mesures, les corrélations entre stéréotypes personnels et attribués à l'exogroupe, et ce, pour les cibles endo et exogroupes. Les matrices de corrélations résultant de cette analyse sont reportées dans le Tableau 4 (*cf. ci-dessus*).

À l'instar de ce que nous avons observé dans l'Étude 1, nous pouvons voir que, là encore, il existe une tendance marquée à la projection sociale. En effet, au niveau des cibles spécifiques, apparaissent quasi-systématiquement des corrélations entre appréciations personnelles et appréciations attribuées à l'exogroupe (*corrélations en italique dans le Tableau 4*). À titre d'exemple, plus nos participants apprécient les Américains (leur endogroupe), plus ils pensent que les Français les apprécient également. En revanche, on ne note plus de systématisme en ce qui concerne la projection sociale au niveau de la cible de catégorie intergroupe (*corrélations en gras dans le Tableau 4*).

### Discussion

Le but principal de cette seconde étude était de voir si nous pouvions répliquer les résultats de la première étude 1) dans un contexte où les relations entre les deux groupes s'étaient dégradées et 2) après avoir homogénéisé les deux mesures d'appréciation. Les résultats de cette seconde étude confirment ceux que nous avons observés préalablement. Au niveau des stéréotypes personnels, nous trouvons du favoritisme pro-endogroupe mais, de nouveau, uniquement pour la mesure d'appréciation globale, c'est-à-dire l'échelle pour laquelle il est le plus évident que nous mesurons l'attitude des participants vis-à-vis des deux groupes. Nos participants (des Américains) n'hésitent donc pas à dire qu'ils préfèrent leur groupe lorsque la mesure est une mesure

d'appréciation globale. Lorsque cette appréciation est dérivée de caractéristiques, non seulement nous n'observons pas de favoritisme pro-endogroupe mais nous observons même l'effet inverse, c'est-à-dire un effet de favoritisme pro-exogroupe.

En ce qui concerne les croyances attribuées à l'exogroupe, nous répliquons, là aussi, les résultats de l'Étude 1 car des effets de favoritisme pro-endogroupe ressortent sur les deux mesures. Nos participants américains pensent donc que les Français préféreraient les Français aux Américains, quelle que soit la mesure.

Enfin, nous répliquons les résultats de l'Étude 1 dans la mesure où le favoritisme pro-endogroupe est plus marqué lorsqu'il est attribué qu'endossé de manière personnelle. Ces données confirment par conséquent la tendance à penser qu'autrui (en l'occurrence les membres de l'exogroupe) est plus biaisé en faveur de son groupe que soi-même.

En somme, ces résultats répliquent ceux de l'Étude 1 en dépit du contexte plus tendu entre les deux groupes. Or, on aurait pu penser que ce contexte aurait pu inhiber la tendance de nos participants à se montrer égaux dans leurs évaluations des deux groupes.

En ce qui concerne le phénomène de projection sociale, nous répliquons également les corrélations que nous avons obtenues au niveau des cibles spécifiques. En revanche, nous n'observons plus de projection sociale au niveau de la cible de catégorie intergroupe. Notons qu'en ce qui concerne ce niveau de projection, des études réalisées par Judd et coll. (*sous presse, Étude 1 et Étude 2*) font déjà apparaître ce manque de systématisme, et ce, dans des contextes interethniques et intersexes.

## Discussion Générale

Nous avons entamé cet article en soulignant l'importance des stéréotypes que les individus attribuent aux différents groupes sociaux. Nous avons évoqué différents scénarios montrant l'impact que de telles croyances pouvaient avoir sur l'anxiété, sur les performances et, on peut l'imaginer, sur nos interactions avec les membres de ces différents groupes sociaux.

C'est parce qu'une étude systématique de ces croyances intergroupes apparaissait nécessaire que nous avons souhaité compléter les travaux réalisés par Vorauer et ses collègues (Vorauer, Hunter et Main, 2000 ; Vorauer, Main et O'Connell, 1998). Outre le fait de travailler dans le cadre d'un plan « endogroupe - exogroupe complet », nous avons ajouté des mesures de stéréotypes personnels, ce qui nous a permis d'avoir une mesure des six types de stéréotypes distingués plus haut. Ces extensions avaient comme avantage de rendre possible une comparaison directe entre les stéréotypes personnels et les stéréotypes attribués aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. De plus, nous avons introduit des mesures liées à la variabilité perçue, mesures permettant de voir si nous retrouvions les effets d'homogénéité de l'exogroupe au niveau des croyances attribuées à autrui.

Les résultats que nous avons présentés font ressortir des effets de favoritisme pro-endogroupe et d'homogénéité de l'exogroupe dans la quasi-totalité des cas, c'est-à-dire quelle que soit la source de jugement et la mesure utilisée. Aussi, retrouvons-nous ces effets classiques de la littérature sur les relations intergroupes que les stéréotypes soient des croyances personnelles ou des croyances attribuées à autrui. La seule exception à ce pattern d'ensemble concerne les stéréotypes personnels et l'effet de favoritisme pro-endogroupe lorsque la mesure d'appréciation reposait sur des caractéristiques. Au travers de nos deux études, cet effet de favoritisme vis-à-vis du groupe des participants n'est jamais apparu sur cette mesure, l'Étude 2 ayant même fait ressortir un effet de favoritisme pro-exogroupe. Là encore, ce résultat ne peut cependant pas être attribué à la contrainte imposée par les traits que nous avons choisis. En effet, les caractéristiques utilisées n'ont en aucune façon empêché les participants d'attribuer des biais de favoritisme pro-endogroupe aux sources endo et exogroupe sur la base de ces mêmes traits.

Un autre résultat très intéressant ressort de nos études et concerne le fait qu'indépendamment de la présence de ces effets au niveau des stéréotypes personnels, ceux-ci sont généralement plus forts

pour les stéréotypes attribués. La seule nuance à ce pattern est que nous n'avons pas observé cette tendance pour la mesure de stéréotypicité de l'Étude 1. Il reste que l'ensemble de nos résultats plaide en faveur de l'idée selon laquelle les individus attribuent plus de biais à autrui qu'à eux-mêmes et souvent plus de biais aux sources exogroupe qu'aux sources endogroupe (mais voir Judd et al., sous presse).

Outre ces effets de biais plus marqués lorsque les jugements sont attribués à autrui que lorsqu'ils sont exprimés à titre personnel, nous trouvons aussi quasi-systématiquement un phénomène de projection sociale (Krueger, 1996). Cette projection apparaît très clairement au niveau des catégories spécifiques et moins clairement au niveau de la cible de catégorie intergroupe (voir également Judd et al., sous presse, Étude 1 et 2). Nous aurions plus tendance à penser que les autres aiment ce que nous aimons que de penser que les autres aiment leur groupe comme nous aimons le nôtre. Par conséquent, nous projeterions plutôt nos croyances quant à une catégorie spécifique que nos croyances quant à un biais éventuel dans les relations intergroupes.

Reste à élucider la question de savoir pourquoi les biais de favoritisme pro-endogroupe, et d'homogénéité de l'exogroupe dans le cas de l'Étude 1, s'avèrent plus importants pour les stéréotypes attribués que pour les stéréotypes personnels. Comme indiqué en introduction, on s'accorde généralement pour considérer qu'existe dans nos sociétés une norme de non-discrimination (Dovidio et Gardner, 1986). De cette observation pourrait découler une explication de nos résultats en termes de désirabilité sociale. Nos participants étant conscients qu'il n'est pas désirable de discriminer auraient recours à une présentation stratégique d'eux-mêmes en ne donnant pas leurs sentiments réels à propos des groupes. Le problème de cette interprétation est que, comme nous l'avons déjà relevé, nos participants n'hésitent pas à favoriser leur groupe, et ce, sur la mesure la plus explicite, c'est-à-dire la mesure d'appréciation globale. On peut donc penser que nos participants se voient réellement comme moins biaisés que les membres de leur groupe ou de l'exogroupe. Ils seraient en quelque sorte plus en accord avec la norme qu'autrui (Codol, 1975), ce qui équivaudrait en quelque sorte à un effet de supériorité par rapport à la moyenne (« better than average effect », Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak et Vredenburg, 1995).

S'il est vrai que les individus pensent les membres de l'endogroupe et de l'exogroupe plus biaisés qu'ils ne le sont eux-mêmes, quelles pourraient en être les

conséquences à la fois pratiques et théoriques ? On peut tout d'abord s'attendre à ce que le fait d'attribuer des croyances biaisées aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe amène les individus à anticiper des interactions intergroupes relativement hostiles, en tout état de cause plus hostile qu'une interaction n'impliquant qu'eux-mêmes et les membres de l'exogroupe. Les travaux de Insko, Schopler et leurs collègues (e.g., Insko et Schopler, 1998 ; Schopler, Insko, Graetz, Drigotas, Smith et Dahl, 1993) indiquent assez clairement que nous nous attendons à davantage d'hostilité et de compétition lorsque nous anticipons des interactions entre groupes qu'entre individus. Sur la base des résultats présentés ici, il est possible de penser qu'un tel phénomène pourrait s'expliquer en partie par le fait que lorsque nous imaginons une interaction entre notre endogroupe et un exogroupe, les croyances les plus pertinentes seraient celles que nous attribuons à ces deux groupes. À l'inverse, lorsque nous imaginons des interactions inter-individuelles, il se pourrait que les croyances les plus saillantes et représentatives de ce que nous pouvons attendre soient nos croyances personnelles, donc des croyances plus égalitaires et moins susceptibles d'être biaisées. Ainsi, lorsque nous pensons à la manière dont nous nous comporterions individuellement face à un membre d'un exogroupe, nous penserions que tout devrait relativement bien se passer. En revanche, étant donné que nous pensons que les membres de notre endogroupe et de nos exogroupes sont davantage hostiles vis-à-vis de quiconque ne fait pas partie de leur groupe, nous nous attendrions à plus de problèmes dans le déroulement des interactions. Il nous reste néanmoins à envisager que les résultats que nous avons rapportés ne soient pas attribuables à une différence entre stéréotypes individuels vs. groupaux mais plutôt à une différence entre « moi » et autrui. Afin de répondre à cette question, il nous faudrait ajouter une condition pour laquelle les participants attribueraient des croyances non pas à un groupe générique mais à un autrui spécifique appartenant à l'un ou l'autre des groupes. Des travaux futurs devraient permettre d'apporter une réponse à cette question.

En conclusion, nous défendons l'idée qu'il est fondamental d'étudier les stéréotypes attribués à autrui si nous voulons comprendre les interactions intergroupes. Nous sommes bien entendus conscients qu'à travers les résultats présentés ici, nous n'avons pas encore étudié l'impact direct que ces stéréotypes peuvent avoir sur les interactions. La prochaine étape de notre travail consistera, par conséquent, à vérifier que nous anticipons des relations inter-

groupes conflictuelles du fait des stéréotypes plus ou moins biaisés que nous attribuons à la fois aux membres de l'endogroupe et de l'exogroupe. Par ailleurs, il faudra tester l'idée selon laquelle nous anticipons des relations moins conflictuelles lorsque nous sommes impliqués de façon individuelle, nous qui sommes, en tout cas le pensons-nous, plus égalitaires qu'autrui.

## RÉFÉRENCES

- ALICKE M. D., KLOTZ M. L., BREITENBECHER D. L., YURAK T. J. et VREDENBURG D. S. (1995): Personal contact, individuation, and the better-than-average effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, p. 804-825.
- BLANCHARD F. A., LILLY T. et VAUGHN L. A. (1991): Reducing the expression of racial prejudice. *Psychological Science*, 2, p. 101-105.
- BRAUER M. et JUDD C. M. (2000): Defining variables in relationship to other variables: When interactions suddenly turn out to be main effects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, p. 410-423.
- CODOL J. P. (1975): The PIP effect (Primus Inter Pares, first among equals) and norm conflict. *L'Année Psychologique*, 75, p. 127-145.
- CROCKER J., VOELKL K., TESTA M. et MAJOR B. (1991): Social stigma: The affective consequences of attributional ambiguity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, p. 218-228.
- CROIZET J. C. et CLAIRE T. (1998): Extending the concept of stereotype and threat to social class: The intellectual underperformance of students from low socioeconomic backgrounds. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, p. 588-594.
- CROSBY F. (1984): The denial of personal discrimination. *American Behavioral Scientist*, 27, p. 371-386.
- DOVIDIO J. F. et GAERTNER S. L. (1986): Prejudice, discrimination, and racism: Historical trends and contemporary approaches. In J. F. Dovidio et S. Gaertner (Dir.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 1-34). San Diego, Academic Press.
- INSKO C. A. et SCHOPLER J. (1998): Differential distrust of groups and individuals. In C. Sedikides, J. Schopler et C. A. Insko (Dir.), *Intergroup cognition and intergroup behavior* (pp. 75-108). Mahwah, Erlbaum.
- JONES E. E., WOOD G. C. et QUATTRONE G. A. (1981): Perceived variability of personal characteristics in in-groups and out-groups: The role of knowledge and evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, p. 523-528.
- JUDD C. M. et MCCLELLAND G. H. (1989): *Data analysis: A model-comparison approach*. San Diego, Harcourt Brace Jovanovich.

- JUDD C. M. et PARK B. (1988): Out-group homogeneity: Judgments of variability at the individual and group levels. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, p. 778-788.
- JUDD C. M. et PARK B. (1993): Definition and assessment of accuracy in social stereotypes. *Psychological Review*, 100, p. 109-128.
- JUDD C. M., PARK B., YZERBYT V., GORDIJN E. H. et MULLER D. (sous presse): Attributions of intergroup bias and outgroup homogeneity to ingroup and outgroups others. *European Journal of Social Psychology*.
- MCCLELLAND G. H. (2000): Nasty data: Unruly, ill-mannered observations can ruin your analysis. In H. T. Reis et C. M. Judd (Dirs.), *Handbook of research methods in social and personality psychology* (pp. 393-411). New York, Cambridge University Press.
- MINARD R. D. (1952): Race relationships in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues*, 8, p. 29-44.
- MULLEN B., DOVIDIO J. F. et JOHNSON, C. (1992): In-group - out-group differences in social projection. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, p. 422-440.
- PARK B. et JUDD C. M. (1990): Measures and models of perceived group variability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, p. 173-191.
- PARK B. et ROTHBART M. (1982): Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, p. 1051-1068.
- PETTIGREW T. F. (1991): Normative theory in intergroup relations: Explaining both harmony and conflict. *Psychology and Developing Societies*, 3, p. 3-16.
- SCHOPLER J., INSKO C. A., GRAETZ K. A., DRIGOTAS S., SMITH V. A. et DAHL K. A. (1993): Individual-group discontinuity: Further evidence for mediation by feab and greed. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, p. 419-431.
- STANGOR C., SECHRIST G. B. et JOST J. T. (2001): Changing racial beliefs by providing consensus information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, p. 486-496.
- STANGOR C., SWIM J. K., VAN ALLEN K. et SECHRIST G. B. (2002) Reporting discrimination in public and privat contexts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, p. 69-74.
- STEELE C. M. et ARONSON J. (1995): Stereotype vulnerability and the intellectual test performance of African-Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, p. 797-811,
- STEPHAN W. G. et STEPHAN C. W. (1985): Intergroup anxiety. *Journal of Social Issues*, 41, p. 157-175.
- TAJFEL H., BILLIG M. G., BUNDY R. P. et FLAMENT C. (1971): Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-178.
- WILDER D. A. (1993): The role of anxiety in facilitating stereotypic judgments of outgroup behavior. In D. Mackie et D. Hamilton (Dirs.), *Affect, cognition and stereotyping* (pp. 87-109). San Diego, Academic Press.
- VORAUER J. D., HUNTER A. J. et MAIN K. J. (2000): Meta-stereotype activation: Evidence from indirect measures for specific evaluative concerns experienced by members of dominant groups in intergroup interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, p. 690-707.
- VORAUER J. D., MAIN K. J. et O'CONNELL G. B. (1998): How do individuals expect to be viewed by members of lower status groups? Content and implications of meta-stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, p. 917-937.
- YZERBYT V., PROVOST V. et CORNEILLE O. (2005): Not competent but warm... really? Compensatory stereotypes in the french-speaking world. *Group Processes and Intergroup Relations*, 8, p. 291-308.