



HAL
open science

Attribution d'une réputation aux humains et contagion émotionnelle entre chevaux

Plotine Jardat, Léa Lansade, Marianne Vidament

► **To cite this version:**

Plotine Jardat, Léa Lansade, Marianne Vidament. Attribution d'une réputation aux humains et contagion émotionnelle entre chevaux. 2022. hal-04092376

HAL Id: hal-04092376

<https://hal.inrae.fr/hal-04092376v1>

Submitted on 9 May 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Attribution d'une réputation aux humains et contagion émotionnelle entre chevaux

Nous savons que les chevaux peuvent reconnaître individuellement les humains et qu'ils peuvent se comporter différemment avec différentes personnes (Hausberger *et al.*, 2019). Sur quoi se basent-ils pour modifier ainsi leur comportement ? En observant une interaction entre une personne et un autre cheval, peuvent-ils tirer des informations sur cette personne ? C'est ce que montre une récente étude française publiée sur ce sujet (Trösch *et al.*, 2020).

Par Plotine JARDAT - Léa LANSADE - Marianne VIDAMENT - | 01.04.2022 |



Niveau de technicité :



Introduction

Il a déjà été observé chez quelques espèces d'animaux des comportements envers les humains qui diffèrent en fonction de la manière dont les humains en question ont interagi avec un autre individu, humain ou animal de la même espèce. Par exemple, des chimpanzés, des chiens et des singes marmoset ont préféré manger un aliment offert par un expérimentateur qui avait donné de la nourriture à un autre humain dans le besoin, plutôt que celui offert par un expérimentateur qui avait refusé de donner la nourriture (Russel *et al.*, 2008 ; Subiaul *et al.*, 2008 ; Kawai *et al.*, 2014 ; Marshall-Pescini *et al.*, 2011).



La **contagion émotionnelle** est le mécanisme qui se produit lorsqu'un animal, en observant une émotion chez un autre animal, ressent lui-même cette émotion (De Waal et Preston, 2017).

Protocole de l'étude



Image 1 : Photographie d'une jument regardant une vidéo d'une interaction positive entre un humain et un autre cheval (Trösch *et al.*, 2020)

Dans cette étude, vingt-trois chevaux ont été testés. On leur a montré deux vidéos, projetées sur un écran en taille réelle et sans le son (voir images 1 et 2).

Dans l'une des vidéos, on pouvait voir un cheval ayant une **interaction positive avec un premier humain (humain A)** : un expérimentateur le grattait au niveau de l'encolure. Le cheval faisait une mimique typique montrant qu'il appréciait ce geste : encolure abaissée, oreilles dirigées vers l'arrière, lèvre supérieure étendue en geste de grooming vers l'humain (comme expliqué dans la fiche [équipédia Un pansage respectueux du bien-être du cheval](#)).

Dans l'autre vidéo, on pouvait voir un cheval ayant une **interaction négative avec un autre humain (humain B)** : il lui touchait les oreilles et dirigeait vers lui un spray d'air. Le cheval réagissait en se secouant et en s'écartant, montrant qu'il n'appréciait pas ce geste.

À la fin du visionnage, les deux personnes que le cheval avait vues dans les vidéos (humains A et B) entraient dans le box et se plaçaient de part et d'autre du cheval. On laissait le cheval interagir à sa guise avec elles (voir image 2).

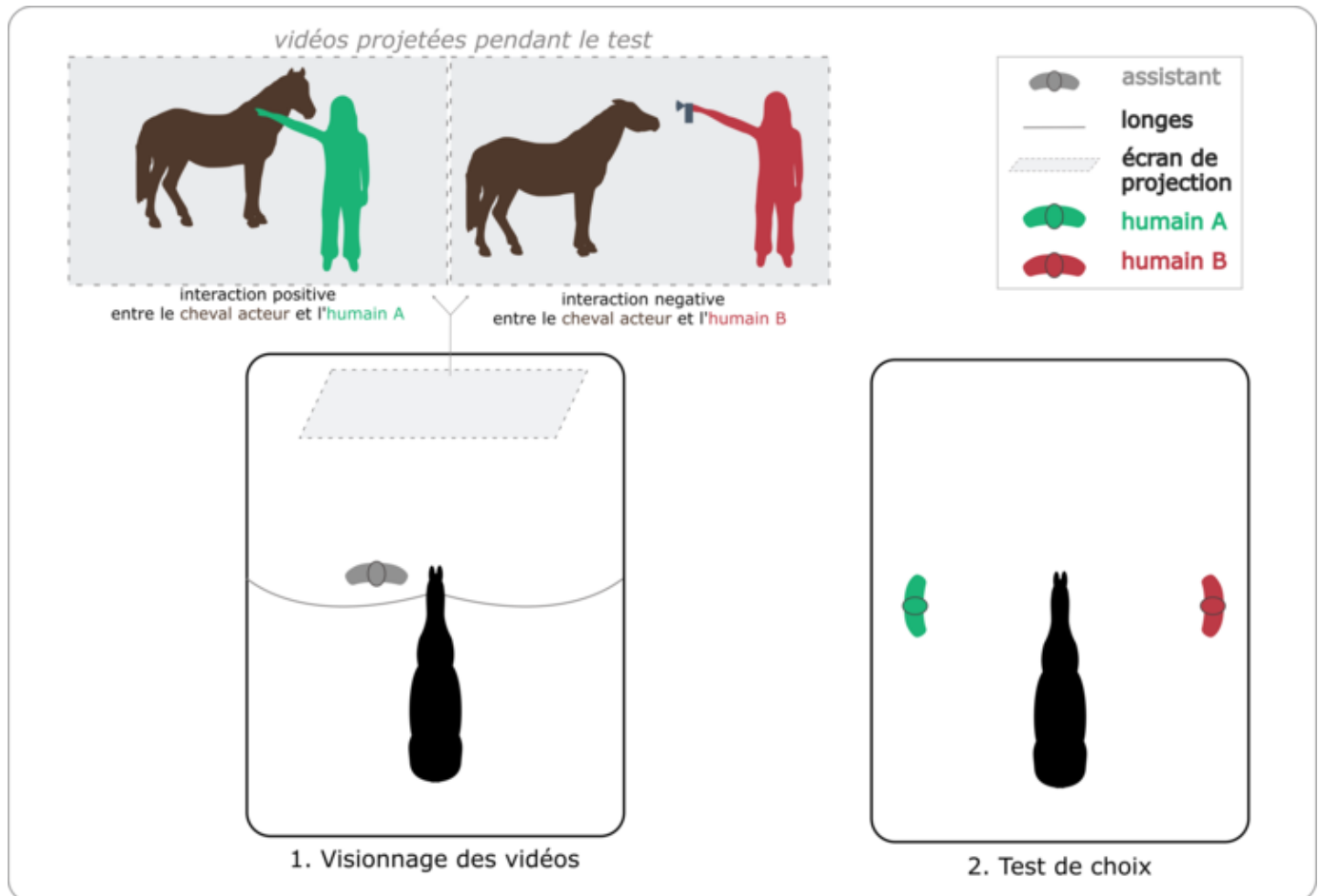


Image 2 : Protocole des tests réalisés dans cette étude © P. Jardat



Deux types de comportements ont été analysés :

- Les réactions des chevaux aux vidéos projetées
- Les interactions des chevaux avec les personnes après le visionnage

Résultats de l'étude

Réaction des chevaux aux vidéos

Les chevaux ont réagi différemment aux deux types de vidéos :

- En réponse à la **vidéo d'interaction positive**, leur **fréquence cardiaque a diminué** et ils ont exprimé des **comportements de grooming** (similaires à ceux produits par le cheval dans la vidéo). Ils avaient des expressions faciales et des postures habituellement observées dans des situations positives : les oreilles dirigées vers l'arrière, l'encolure en position basse ou médiane.
- Au contraire, en réponse à la **vidéo d'interaction négative**, leur **fréquence cardiaque a augmenté** et ils n'ont pas ou très peu exprimé de comportements de grooming. Leurs expressions faciales et leurs postures ressemblaient à celles observées dans des situations négatives : une encolure haute, avec les oreilles en avant et les yeux grands ouverts.

Interactions avec les personnes après le visionnage

Les **chevaux ont plus touché la personne qu'ils avaient vue dans la vidéo d'interaction négative** (humain B) que celle qu'ils avaient vue dans la vidéo d'interaction positive (humain A).

Conclusion

Une contagion émotionnelle par le biais des vidéos



Les réactions des chevaux aux deux types de vidéos montrent qu'ils ont ressenti des émotions positives en voyant un cheval interagir positivement avec un humain, et des émotions négatives en voyant un cheval interagir négativement avec un humain.

Cela signifie non seulement que ces vidéos projetées signifient bien quelque chose pour les chevaux (ils n'ont pas simplement vu cela comme un drap avec des couleurs changeantes), mais aussi que **les chevaux peuvent ressentir des émotions en étant témoins d'une scène** qu'ils n'ont pas vécue eux-mêmes.

De plus, il semble que les chevaux aient ressenti des **émotions correspondant à celles qui étaient exprimées par le cheval qu'ils voyaient en vidéo**. On appelle ce phénomène de transmission des émotions d'un animal à un autre la « **contagion émotionnelle** ».

L'attribution de réputation par indiscretion sociale

Le fait que les chevaux aient significativement plus touché l'humain B que l'humain A montre qu'ils ont bien fait la différence entre ces deux personnes. Ils sont donc **capables, en étant témoins d'une interaction entre un autre cheval et un humain, et selon la nature de cette interaction, de choisir comment se comporter avec cet humain**. On appelle cette capacité « **indiscretion sociale** », car ils utilisent une information « gagnée » par un congénère, sans interagir eux-mêmes avec l'humain en question.

On dit aussi que **les chevaux attribuent une réputation aux humains** car, suite à ce qu'ils ont observé d'un humain interagissant avec un congénère, ils « classifient » mentalement cet humain (ici, comme une personne qui interagit positivement ou négativement avec les chevaux) et utilisent ensuite cette information pour décider

comment interagir avec lui.

On pouvait s'attendre, suite aux visionnages, à ce que les chevaux interagissent plus avec l'humain A qu'avec l'humain B, puisqu'ils ont ressenti des émotions positives en voyant un congénère interagir avec le premier. Étonnamment, ce n'est pas ce qui s'est produit dans ce contexte.



Le fait que les chevaux aient plus touché l'humain qu'ils avaient vu interagir négativement avec un congénère (humain B) pourrait être interprété comme une **tentative d'apaisement suite au conflit** qu'ils ont observé. En effet, il a déjà été observé chez des chevaux qu'il peut y avoir des contacts amicaux entre un cheval ayant observé un conflit et des congénères du même groupe impliqués dans ce conflit (Cozzi et al., 2010).

Ce qu'il faut retenir



- Les chevaux sont capables d'attribuer une réputation aux humains ⇒ en fonction de la manière dont ils voient un humain interagir avec un autre cheval, ils modifient leur comportement vis-à-vis de cet humain.
- Un phénomène de contagion émotionnelle a été observé ⇒ les chevaux ont ressenti les mêmes émotions en regardant des vidéos que celles exprimées par les chevaux des vidéos.

Applications pratiques

- Pour ne pas altérer notre relation avec un cheval donné et avec ses voisins, il est donc important que **nous, humains, limitions le plus possible les interactions négatives directes (avec lui) ou indirectes (avec ses voisins)**.
- Du fait de la contagion émotionnelle, **si on sait qu'un cheval réagit fortement à certaines manipulations**, comme des soins vétérinaires, **il vaut mieux ne pas le faire devant des congénères déjà émotifs ou sensibles**, comme les plus jeunes, qui pourraient à leur tour prendre peur.



Cette étude faisait partie des travaux de la thèse de Miléna Trösch, réalisée sous la direction de Léa Lansade (ingénieure de recherche pour l'IFCE à l'INRAE Centre-Val de Loire). Cette thèse a été financée par l'IFCE et la Région Centre et a été réalisée à l'INRAE Centre-Val de Loire.

En savoir plus sur nos auteurs

- **Plotine JARDAT** Doctorante en cognition équine - équipe « Cognition, Éthologie, Bien-être » de l'UMR PRC du centre INRAE Val de Loire (Nouzilly, 37)
- **Léa LANSADE** Ingénieure de recherche en éthologie IFCE-INRAE
- **Marianne VIDAMENT** Docteur vétérinaire - ingénieure de projets & développement « Éthologie » et « Médiation équine » IFCE

Bibliographie

- **COZZI A., SIGHIERI C., GAZZANO A., NICOL C.J. and BARAGLI P.** (2010). Post-conflict friendly reunion in a permanent group of horses (*Equus caballus*). *Behavioural Processes*, 85(2), pages 185-190.
- **DE WAAL F. and PRESTON S.D.** (2017). Mammalian empathy : behavioural manifestations and neural basis. *Nature Reviews Neuroscience*, 18(8), pages 498-509.
- **HAUSBERGER M., STOMP M., SANKEY C., BRAJON S., LUNEL C. and HENRY S.** (2019). Mutual interactions between cognition and welfare : The horse as an animal model. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 107, pages 540-559.
- **KAWAI N., YASUE M., BANNO T. and ICHINOHE N.** (2014). Marmoset monkeys evaluate third-party reciprocity. *Biology Letters*, 10(5), page 20140058.
- **MARSHALL-PESCINI S., PASSALACQUA C., FERRARIO A., VALSECCHI P. and PRATO-PREVIDE E.** (2011). Social eavesdropping in the domestic dog. *Animal Behaviour*, 81(6), pages 1177-1183.
- **RUSSELL Y.I., CALL J. and DUNBAR R.I.M.** (2008). Image scoring in great apes. *Behavioural Processes*, 78(1), pages 108-111.
- **SUBIAUL F., VONK J., OKAMOTO-BARTH S. and BARTH J.** (2008). Do chimpanzees learn reputation by observation ? Evidence from direct and indirect experience with generous and selfish strangers. *Animal Cognition*, 11(4), pages 611-623.
- **TRÖSCH M., PELLON S., CUZOL F., PARIAS C., NOWAK R., CALANDREAU L. and LANSADE L.** (2020). Horses feel emotions when they watch positive and negative horse-human interactions in a video and transpose what they saw to real life. *Animal Cognition*, 23(4), pages 643-653.