

# Du changement d'attitude au changement de comportement

application dans les espaces naturels



Eric Boutin  
[boutin@univ-tln.fr](mailto:boutin@univ-tln.fr)



2 chercheurs en sciences  
de l'information et de la  
communication



Une coopération depuis plus  
de 3 ans avec l'OFB :

- ✓ Accompagnement pour le déploiement d'actions de communication : Corniche varoise, Golfe du Morbihan, Belle-île, Houat-Hoëdic
- ✓ 2 programmes de formation (OFB) « Formation à la communication dans les aires marines protégées ». 80 séminaires au profit de 50 stagiaires
- ✓ coaching sur les changements de comportement

# Il faut tordre le cou à une idée reçue...

Changement d'attitudes  
Augmentation du niveau  
de conscience écocitoyenne



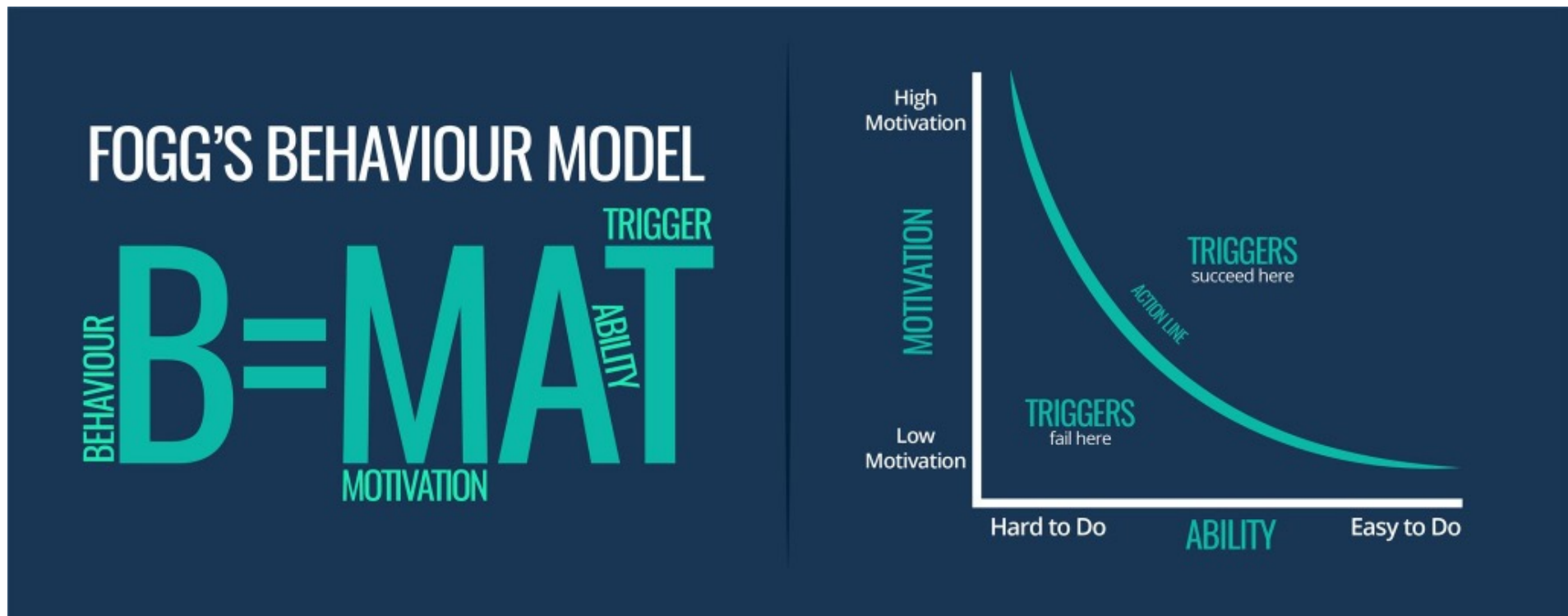
sensibilisation



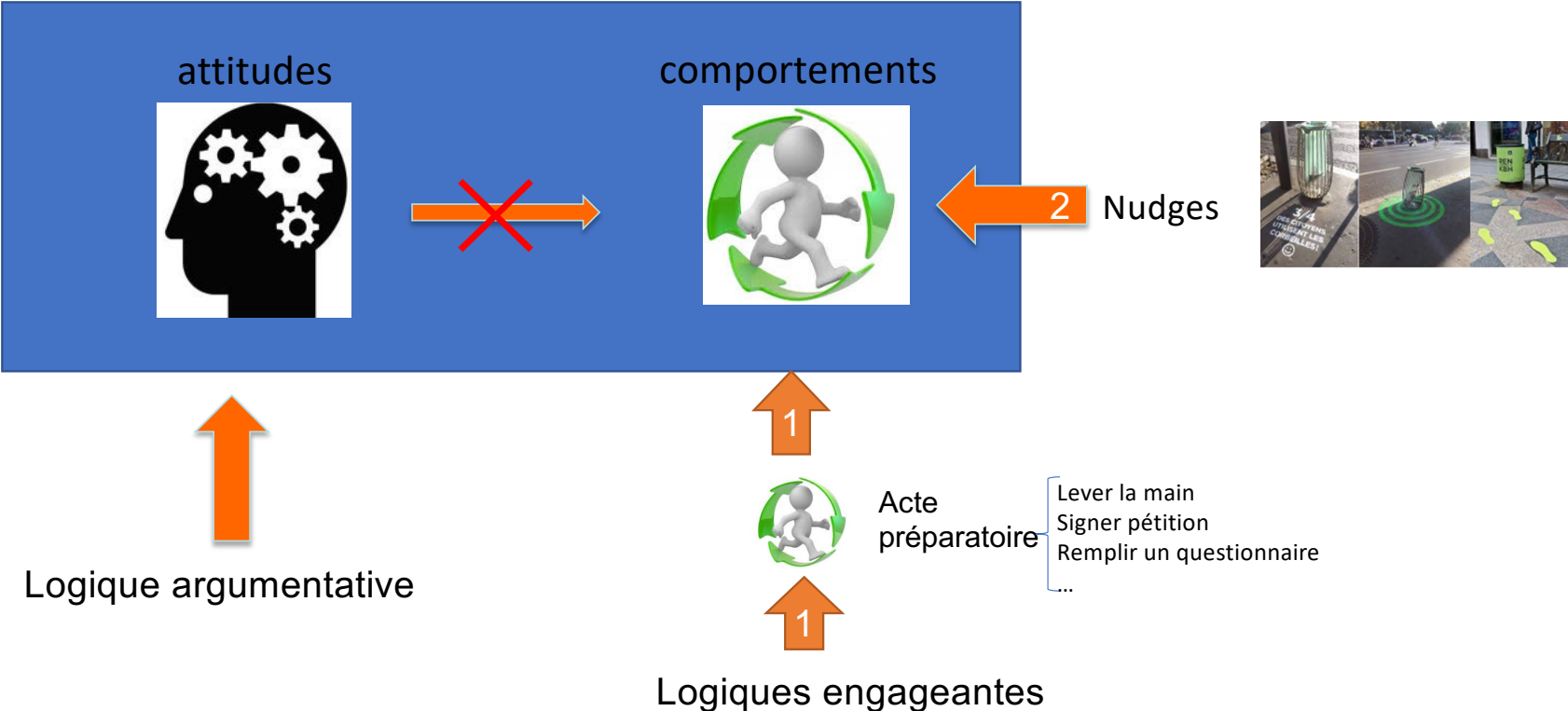
Changement de comportement



# Comment changer le comportement ?



# Comment obtenir un nouveau comportement?



Est-ce couteux d'introduire des changements de comportement ?

Oui si ..  
face à face

Écogeste méditerranée



Totem posidonie aux baléares

Oui si ...  
Street  
marketing

Non si on  
travaille sur des  
messages  
textuels



Prière de ramener  
ses déchets sur le  
continent SVP...

*« Mesdames messieurs, bienvenue à bord. Notre traversée durera 35 minutes. J'aimerais attirer votre attention un instant sur un projet auquel nous souhaiterions vous associer. Les déchets posent de gros problèmes environnementaux sur l'île.*

*C'est pourquoi, nous vous proposons de ramener vos déchets sur le continent. Nous mettons à votre disposition un petit sac poubelle que vous pourrez jeter dans les poubelles de la navette du retour. Toute l'équipe de la compagnie vous souhaite une agréable journée. »*



message final  
proclamé au micro

« **C'est le capitaine qui vous parle**, bienvenue à bord. Notre traversée durera 35 minutes. J'aimerais attirer votre attention **un instant** sur un projet auquel nous souhaiterions vous associer. Les déchets posent de gros problèmes environnementaux sur l'île. **Comme 75% des touristes l'ont fait depuis le début de la semaine, nous vous proposons de ramener vos déchets sur le continent.**

**Nous mettons à votre disposition un petit sac poubelle** que vous pourrez jeter dans les poubelles de la navette du retour. **Est-ce que ceux qui acceptent de ramener leur poubelle et de les jeter dans les poubelles du bateau peuvent lever la main ?** Toute l'équipe de la compagnie vous souhaite une agréable journée. »







# Comment changer les comportements ?

---

1. Caractériser le comportement attendu
2. Comprendre, par un diagnostic préalable, pourquoi les individus n'ont pas le comportement attendu. On peut mobiliser **le design systémique** qui permet de représenter des réalités complexes
3. Mobiliser la boîte à outils des sciences du comportement
  1. Théorie de l'engagement
  2. Les nudges

# 1- Caractériser le comportement attendu

Exemples :

- les touristes qui visitent l'île doivent ramener leurs déchets sur le continent

- Je souhaite que les chiens ne soient pas en liberté pendant la migration des oiseaux sur la plage

## Fogg Behavior Grid BehaviorGrid.org

©2007 BJ Fogg

	<b>Green behavior</b> Do <u>new</u> behavior, one that is <u>unfamiliar</u>	<b>Blue behavior</b> Do <u>familiar</u> behavior	<b>Purple behavior</b> <u>Increase</u> behavior intensity or duration	<b>Gray behavior</b> <u>Decrease</u> behavior intensity or duration	<b>Black behavior</b> <u>Stop</u> doing a behavior
<b>Dot behavior</b> is done <u>one-time</u>	<b>GreenDot</b> Do new behavior one time <i>Install solar panels on house</i>	<b>BlueDot</b> Do familiar behavior one time <i>Tell a friend about eco-friendly soap</i>	<b>PurpleDot</b> Increase behavior one time <i>Plant more trees and local plants</i>	<b>GrayDot</b> Decrease behavior one time <i>Buy fewer boxes of bottled water</i>	<b>BlackDot</b> Stop doing a behavior one time <i>Turn off space heater for tonight</i>
<b>Span behavior</b> has <u>duration</u> , such as 40 days	<b>GreenSpan</b> Do new behavior for a period of time <i>Carpool to work for three weeks</i>	<b>BlueSpan</b> Do familiar behavior for a period of time <i>Bike to work for two months</i>	<b>PurpleSpan</b> Increase behavior for a period of time <i>Take public bus for one month</i>	<b>GraySpan</b> Decrease behavior for a period of time <i>Take shorter showers this week</i>	<b>BlackSpan</b> Stop a behavior for a period of time <i>Don't mow lawn during summer</i>
<b>Path behavior</b> is a <u>permanent change</u>	<b>GreenPath</b> Do new behavior from now on <i>Shop for local vegetables</i>	<b>BluePath</b> Do familiar behavior from now on <i>Turn off lights when leaving room</i>	<b>PurplePath</b> Increase behavior from now on <i>Purchase more local produce</i>	<b>GrayPath</b> Decrease behavior from now on <i>Eat less meat from now on</i>	<b>BlackPath</b> Stop a behavior from now on <i>Never litter again</i>

For permission to use, contact BJ Fogg

Fogg Behavior grid

## 2 Le design systémique : effectuer un diagnostic dans un contexte de complexité

---

- pourquoi les individus n'ont pas le comportement attendu ?
  - Comprendre la réalité du terrain en interrogeant les gens
  - effectuer un diagnostic préalable
- Rendre compte de cette complexité à travers des cartes d'interaction



# Un exemple : Protection des oiseaux

- Des oiseaux migrateurs passent l'hiver en Bretagne d'octobre à mars
- Ils sont affaiblis par une longue migration... de plus de 6000 km
- Les principaux envols sont causés par les chiens non tenus en laisse  
→ comment faire en sorte que les chiens soient tenus en laisse ?

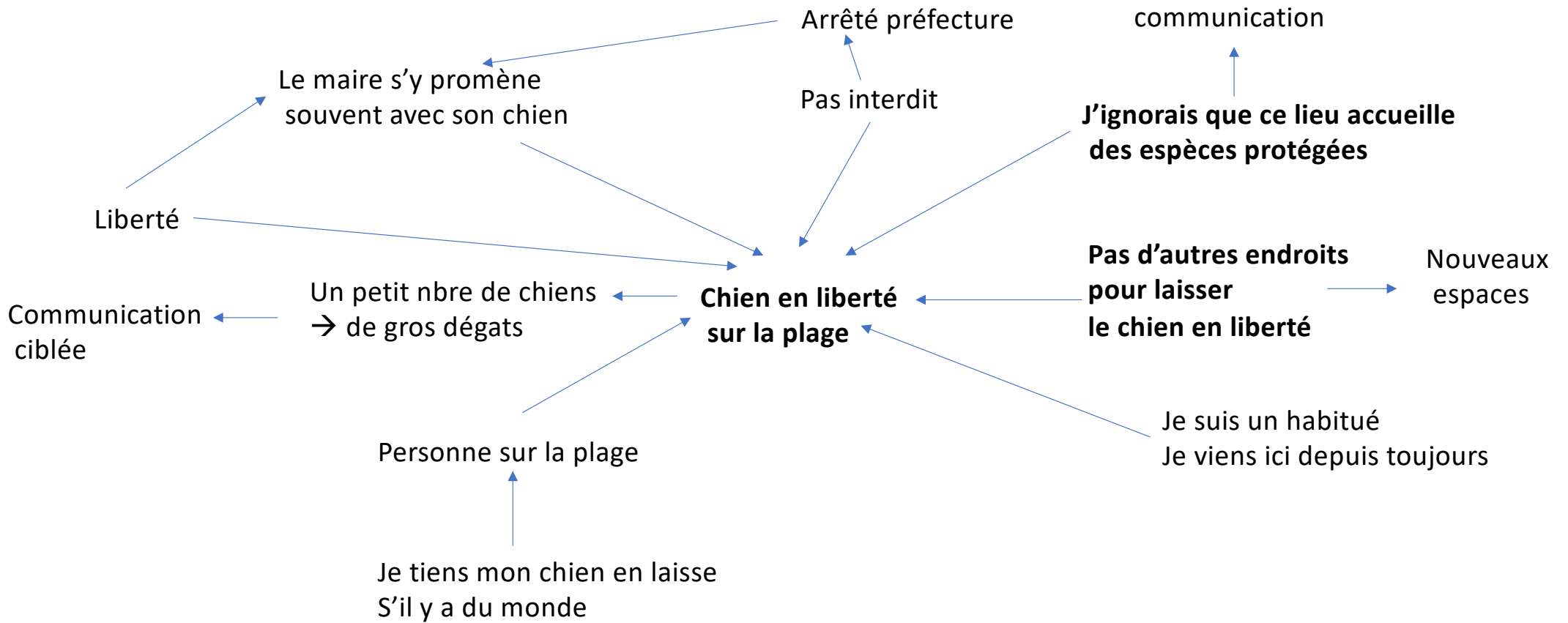


Le Tadorne de Belon

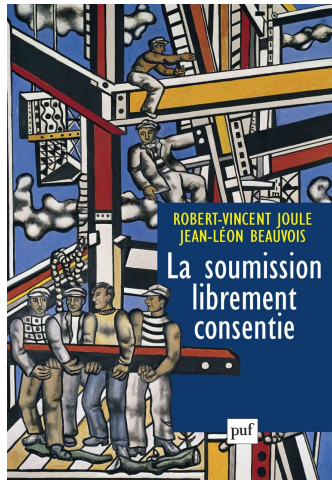


Chevalier Gambette

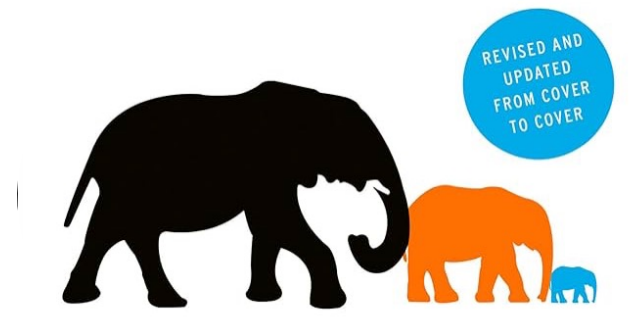
# Le design systémique



# 3 LA BOITE A OUTLS DES SCIENCES COMPORTEMENTALES



Théorie de  
L'engagement

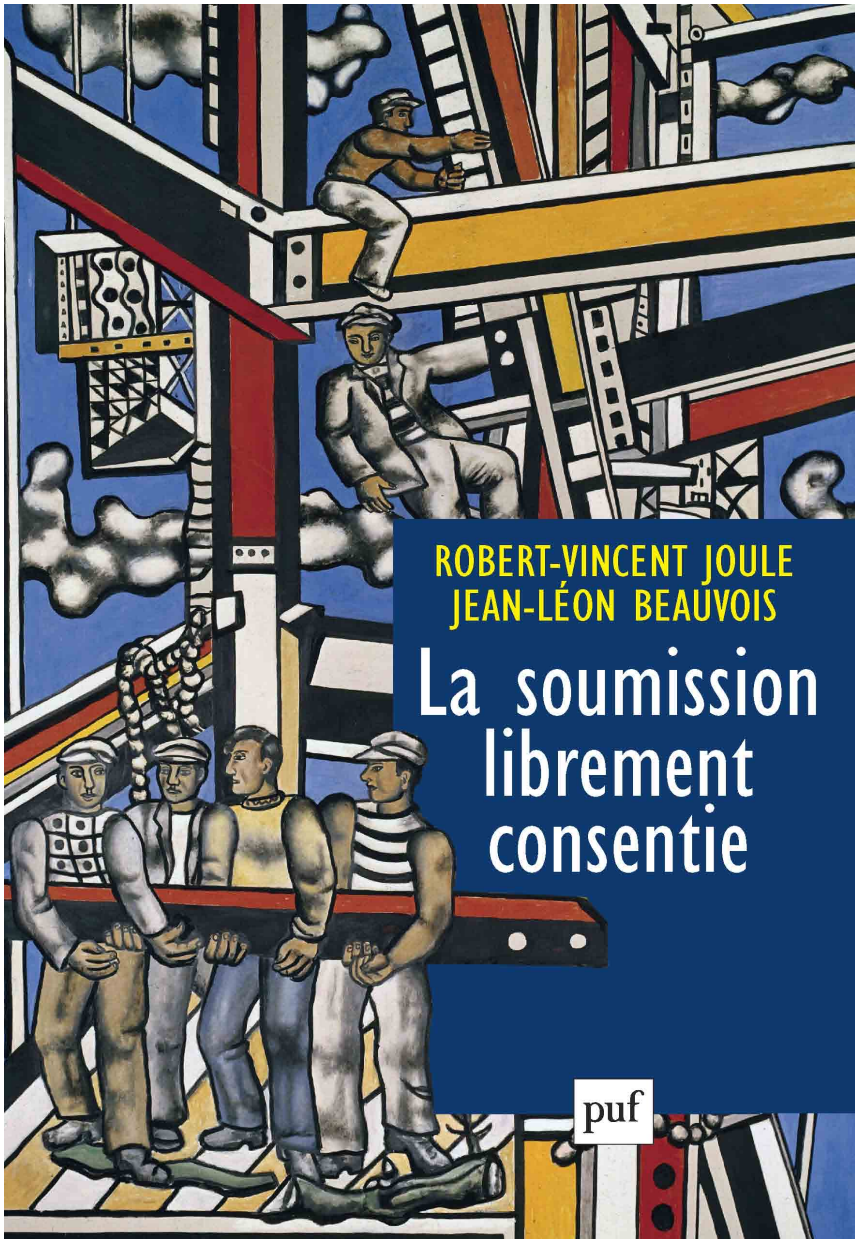


Nudges

# L'apport de la théorie de l'engagement

focus sur deux techniques

- **Pied-dans-la-porte** : demander peu pour obtenir beaucoup
- **Porte au nez** : demander beaucoup pour obtenir peu

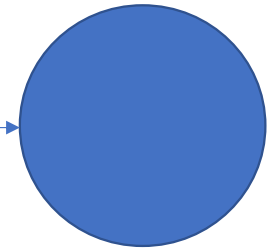


# Pied dans la porte

Il consiste à demander une action peu coûteuse à une personne  
Pour ensuite lui demander une véritable action finale  
qui est plus coûteuse



Acte  
préparatoire



Acte  
final





# Ma plage, moi je la respecte

## Objectif

Travail de recherche conduit par le laboratoire de psychologie sociale - AMU

Recours à la communication engageante pour conduire des usagers de 3 plages marseillaise au tri de leurs déchets.

Des poubelles sont installées en bord de plage.

Trois groupes sont constitués



Groupe contrôle



Groupe  
Logique argumentative



Groupe communication  
engageante

# L'acte préparatoire



## Nous les enfants, on s'engage...

- à ne pas laisser les emballages de glace sur le sable
- à ne pas laisser des sacs, des bouteilles ou des papiers de bonbon sur la plage
- à ne pas mettre de chewing-gums dans le sable
- à ne pas faire pipi dans l'eau
- à parler de mon ou de mes engagements à mes copains et copines pour qu'ils aient envie de faire comme moi

## Cet été, je m'engage...

- à ne pas jeter mes déchets (je les ramène chez moi ou je les mets dans les poubelles de plage)
- à apporter un pique nique avec peu d'emballage
- à ne pas laisser de mégots dans le sable
- à ne pas laisser mes tickets de bus/métro sur la plage
- à ne pas mettre de chewing-gums dans le sable
- à ne pas laisser de canettes ni bouteilles sur la plage
- à parler de mon ou de mes engagements à mes amis pour les convaincre de faire comm

# Résultats

---



Par exemple, en ce qui concerne la variable mégots, on trouve sur le sable en moyenne :

90 mégots / jour dans la zone de communication engageante

176 mégots / jour dans la zone de communication classique

162 mégots / jour dans la zone contrôle



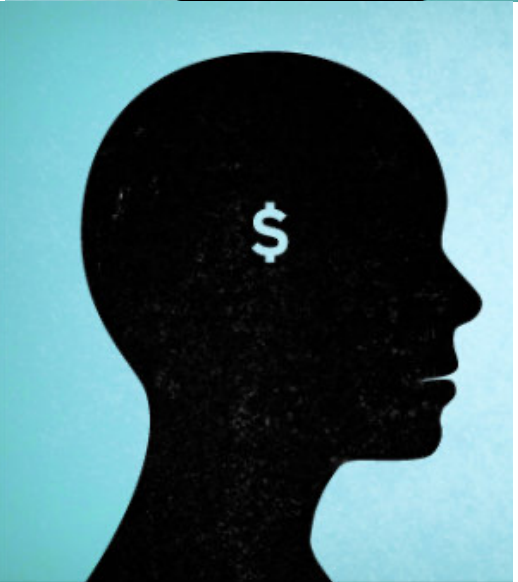
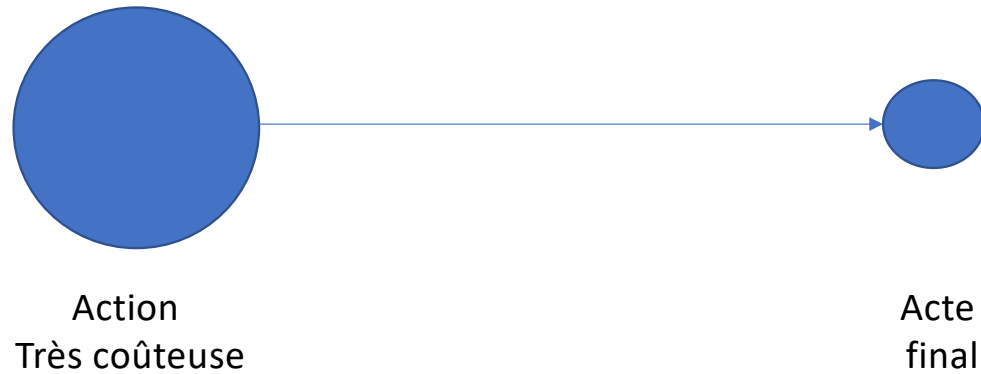
La logique argumentative est inefficace

La logique engageante est deux fois plus efficace que les autres



# La Porte au nez

Consiste à demander une action trop coûteuse à une personne  
Pour ensuite lui demander une véritable action finale  
qui est moins coûteuse



# Comment obtenir plus de dons ?

The screenshot shows the website 'actioncontrelafaim.org/nous-aider/' with a navigation menu including 'ACTUALITÉS', 'NOUS DÉCOUVRIR', 'MISSIONS', 'NOUS AIDER', 'NOTRE EXPERTISE', 'CARRIÈRES', and 'ESPACE DONATEUR'. A prominent orange button says 'FAIRE UN DON'. Below the navigation, there are several sections for different ways to contribute:

- NOUS DONNER**: L'efficacité de nos missions repose sur la confiance que vous nous accordez.
  - DON** DONNER SUR INTERNET
  - DON** CRÉER UNE COLLECTE DE FONDS
  - DON** LEGS, ASSURANCE-VIE & PHILANTHROPIE
  - DON** ÉQUIPES DE RUE ET PORTE-À-PORTE
  - DON** ÉPARGNE SOLIDAIRE ET MOYENS DE PAIEMENTS
- NOUS REJOINDRE**: Emploi, bénévolat, adhésion à notre association.
  - REJOINDRE** DEVENIR SALARIÉ
  - REJOINDRE** DEVENIR ADHÉRENT
  - NOUS AIDER** VOLONTARIAT EN SERVICE CIVIQUE
  - REJOINDRE** DEVENIR BÉNÉVOLE
- DEVENIR PARTENAIRE**: Contribuez à la mise en œuvre de nos projets.
  - PARTENAIRE** ENTREPRISES & FONDATIONS
  - PARTENAIRE** INSTITUTIONS

# Les nudges

---

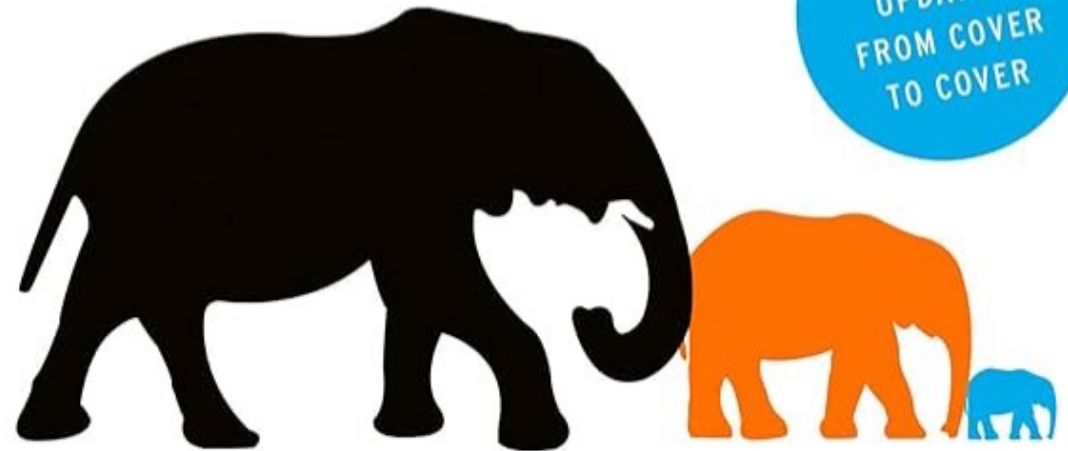
méthode douce, sous forme de coup de pouce pour inspirer la bonne décision

Le nudge intervient au niveau de l'architecture du choix

# NUDGE

THE FINAL EDITION

REVISED AND  
UPDATED  
FROM COVER  
TO COVER



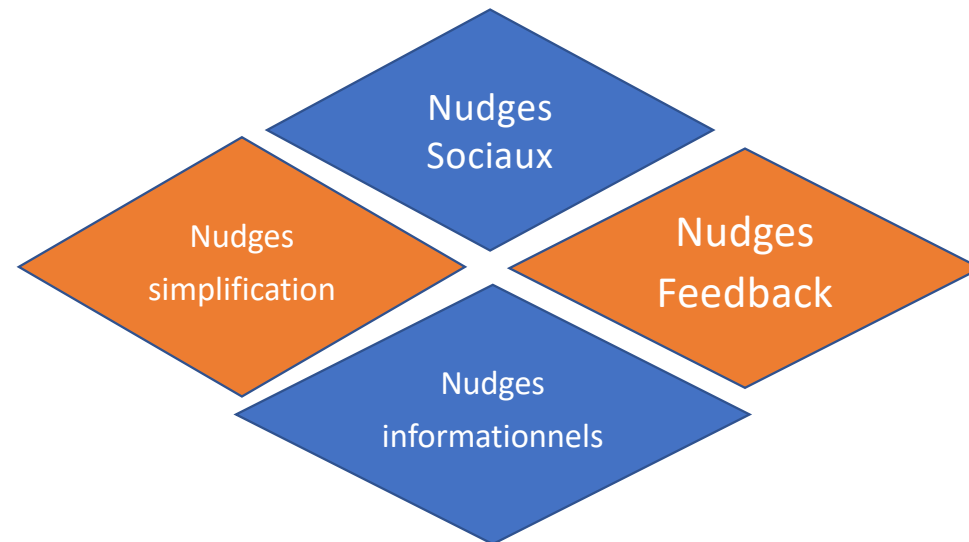
## RICHARD H. THALER

WINNER OF THE NOBEL PRIZE IN ECONOMICS

# Exemple de Nudge : gare de Hambourg



# 4 familles de nudges





# Illustration des nudges sociaux

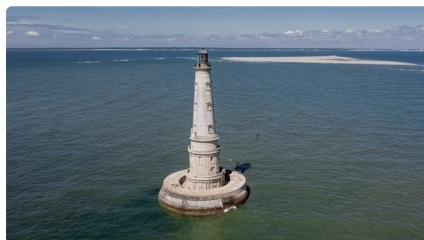


Visibilité sociale

**change.org** Lancer une pétition Mes pétitions Parcourir les pétitions Nous soutenir  Se connecter

Pétition Commentaires Mises à jour

## STOP au saccage de l'estuaire de la Gironde et de la Biodiversité.



13410 ont signé. Prochain objectif : 15 000 !

Quand elle atteindra 15000 signatures, cette pétition deviendra l'une des plus signées sur Change.org !

- Vincent AUVILE a signé la pétition il y a 23 heures
- Eric FARION a signé la pétition il y a 1 jour

### Signez cette pétition

Prénom

Nom de famille

Agathe, Nicolas, Nathalie, Djamel, Claire, Quentin ET TOUS LEURS AMIS DE L'ESTUAIRE DE LA GIRONDE a lancé cette pétition adressée à M. Bruno BENSASSON (Président-Directeur-général d'EDF RENEUVELABLES) et à 2 autres

BRULANTE INQUIETUDE. Dans l'estuaire de la Gironde, un marais unique

Visibilité sociale & preuve sociale

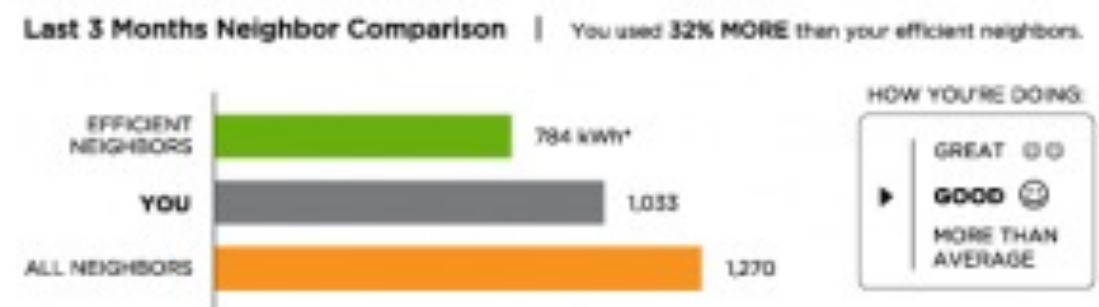


Preuve sociale

# Illustration du nudge feedback



Sur l'île, chaque bloc sanitaire est équipé d'un système astucieux qui permet, en temps réel de connaître la consommation d'eau en litres de la personne qui est dans le bloc sanitaire.

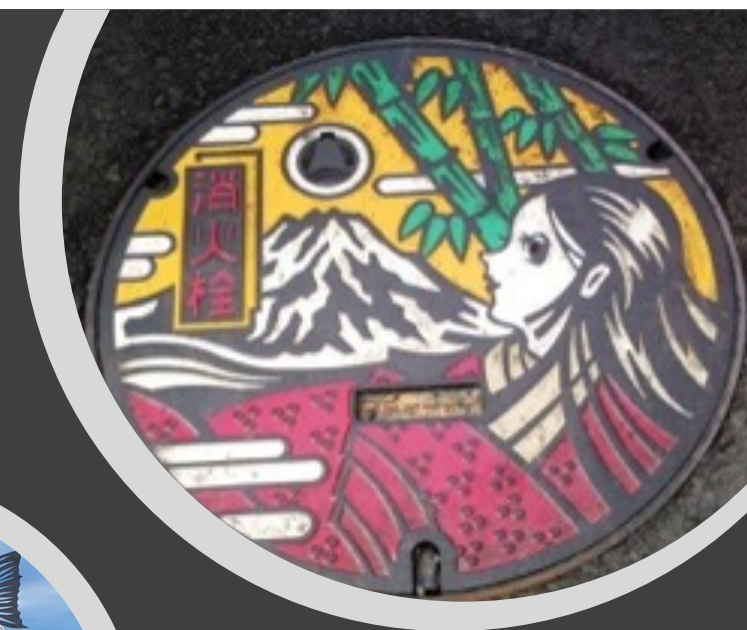


Limiter la consommation d'énergie

# Illustration des nudges informationnels

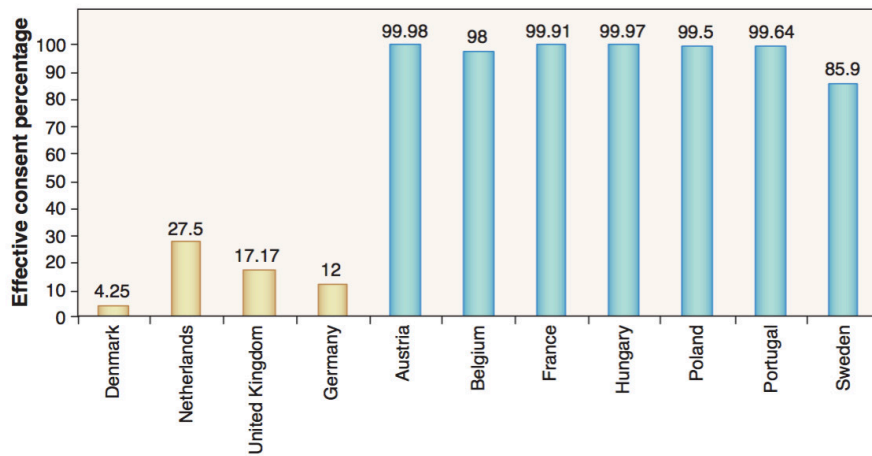
## Effet d'amorçage

L'exposition à un signal auditif, visuel, émotionnel a une influence sur votre comportement ultérieur



# Illustration des nudges simplification

exemple : Le don d'organes



Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

Le biais de statu quo



## Effet de familiarité

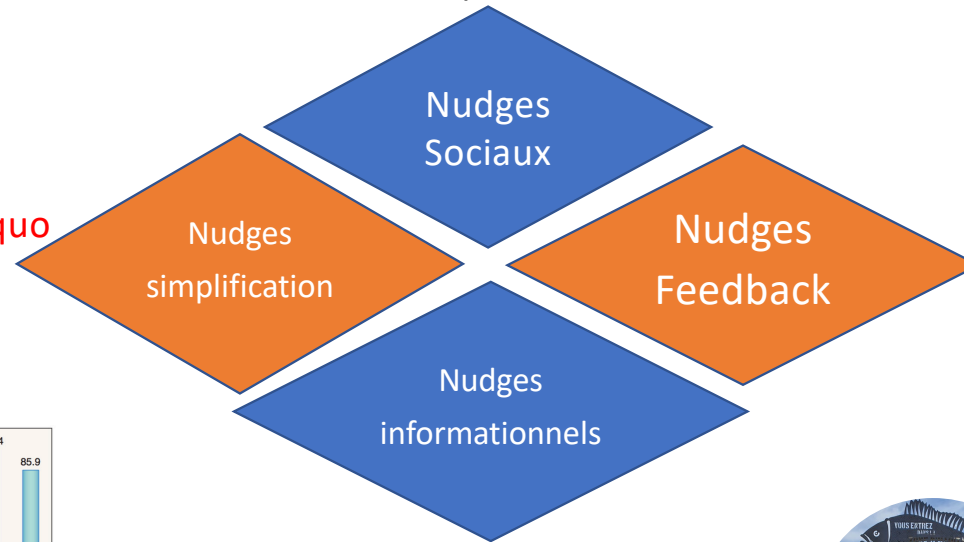
L'exposition répétée à une information renforce la sensation que cette information est vraie



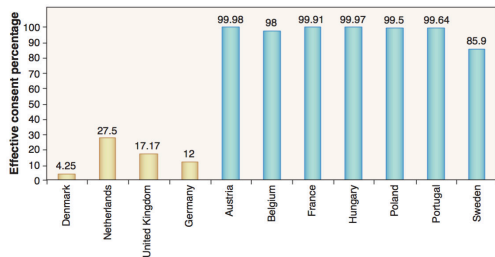
Souligner la norme sociale  
**Utiliser la preuve sociale**  
 Mobiliser la visibilité sociale  
 Utiliser la réciprocité  
 Autorité  
 Biais de supériorité illusoire



**Feedback temps réel ou non**  
 Feed back ex ante ou ex post  
 Feed back individuel ou collectif



**Utiliser le biais du statu quo**  
 Paradoxe du choix  
 Familiarité  
 engagement



Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

Biais du mort kilométrique  
 Aversion au risque  
**amorçage**



# Tenir son chien en laisse : exemple de questionnaire mobilisant **Nudge**, et **engagement**



- ...
- Indiquez sur une échelle de 1 à 10 la protection du patrimoine naturel à une valeur importante à vos yeux?
  - Très importante (1)
  - ...
  - Pas importante du tout(10)
- C'est bien... et seriez-vous prêts à modifier votre pratique avec votre chien sur cette plage ?
- Si oui de quelle manière
  - Oui, je m'engage à éviter cette plage avec mon chien
  - Oui je m'engage à tenir mon chien en laisse désormais
- Je vous offre cette laisse : acceptez vous de la passer au collier de votre chien ?

Biais de supériorité illusoire  
Norme sociale

Biais de primauté

étiquetage

cohérence

Porte au nez

réciprocité

Pied dans la porte