

COMPRENDRE LES CHANGEMENTS DE COMPORTEMENT COMMENT MOBILISER LES ACTEURS?

FORUM SUR LA MOBILISATION DES ACTEURS POUR L'EAU

ANAÏS ROCCI



CONTENU



- 1- IDENTIFIER LES FREINS AU CHANGEMENT DE COMPORTEMENT
- 2- COMPRENDRE LE PROCESSUS DE CHANGEMENT
- 3- ADAPTER LES LEVIERS POUR MOBILISER LES ACTEURS

ENJEUX

- **CONTEXTE DE CRISE ÉNERGÉTIQUE, ENVIRONNEMENTALE ET ÉCONOMIQUE**
→ **LES COMPORTEMENTS SONT AMENÉS À ÉVOLUER**
- **PARADOXE: SENSIBILITÉ ENVIRONNEMENTALE ACCRUE MAIS CHANGEMENTS DIFFICILES**
→ **CONNAÎTRE LES FREINS POUR MIEUX ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT**



IDENTIFIER LES FREINS AU CHANGEMENT DE COMPORTEMENT

DES DÉCISIONS RATIONNELLES?

« CALCUL » RATIONNEL ET ÉMOTIONNEL

- **Déterminants du choix**: coût économique, temps passé, coût psychologique/ charge mentale, influence sociale, convictions personnelles, représentations/ a priori, compétences, habitudes, etc.
- Rapport émotionnel (passion) ou instrumental (fonction) à l'objet / la pratique

DIFFÉRENTS MODES D'ACTION (cf. M. Weber)

- **Rationalité en finalité** → atteindre un but avec une efficacité optimale ou croire qu'on emprunte une méthode efficace
- **Rationalité en valeur (axiologique)** → convictions
- **Rationalité émotionnelle** → emotion, passion
- **Rationalité traditionnelle** → routine, habitude

« La rationalité n'existe pas, elle est relative à un point de vue » (D. Desjeux) (6-t)

DES FREINS QUI N'IMPLIQUENT PAS LES MÊMES MARGES DE MANŒUVRE

FREINS EXTRINSEQUES

■ Contraintes matérielles

« Là où je vis, il n'y a pas de transport, je n'ai pas d'autre choix que la voiture »

■ Contraintes sociales / organisationnelles

« Avec des enfants c'est pas possible de ne pas avoir de voiture, avec une poussette et toutes les affaires c'est beaucoup trop galère »

« La voiture c'est indispensable pour mon travail avec mes horaires décalés »

FREINS INTRINSEQUES

■ Force de l'habitude

« En fait quand t'as ta voiture tu ne t'informes pas sur les autres modes de transport. C'est la solution de facilité... je pense que les gens ont leur transport quotidien et ils ne réfléchissent pas »

■ Compétences

« Pour moi c'est pas automatique les transports, c'est pas encore rentré dans ma culture. C'est un autre fonctionnement! »

■ Perceptions erronées

« Finalement, moi, la voiture ça me coûte pas plus cher [...], je paie un plein par mois. Bon il y a les réparations, l'assurance mais j'ai pas l'impression que c'est plus cher que les transports comme les gens le disent »

■ Ecart phénomène global / contraintes quotidiennes

« Quand j'utilise ma voiture je fais partie des gros pollueurs! Mais disons que je range tout ça pour pas que ça m'embête, j'ai besoin de ma voiture c'est tout! »



COMPRENDRE LE PROCESSUS DE CHANGEMENT

QUELLES CONDITIONS AU CHANGEMENT?

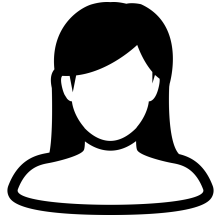
- **LE CHANGEMENT DE PRATIQUES EST COMPLEXE:**

- Remise en cause d'une organisation qui fonctionne
- Changer ses habitudes demande un effort
- Le contexte doit être favorable

- **CONDITIONS PRÉALABLES**

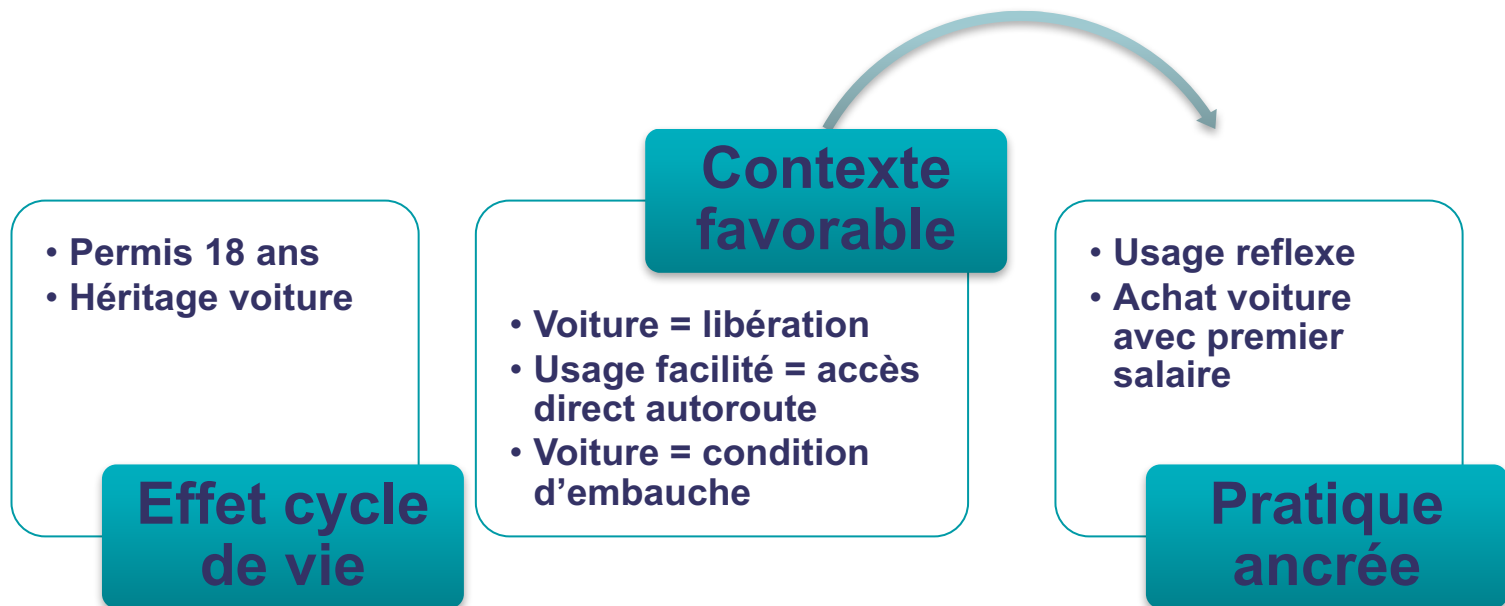
- **Conditions matérielles:** Je veux bien mais il faut me donner les moyens!
- **Dispositions individuelles:** Qu'est ce que j'y gagne? Si ce n'est pas trop contraignant!
- **Dynamiques sociales:** Et les autres?

PROCESSUS DE CHANGEMENT: EXEMPLE DE CAS



Daphné, 25 ans, enseignante spécialisée, vit et travaille en périphérie

CONSTRUCTION DE L'USAGE DE LA VOITURE

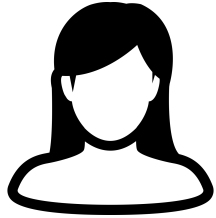


« J'ai pas mal galéré (...) je prenais le RER tous les jours et matin et soir je passais 1h30 dans les transports, donc dès que j'ai eu la possibilité d'avoir une voiture... ».

« C'était une des conditions quand j'ai accepté le poste, on m'a demandé si j'avais une voiture ».

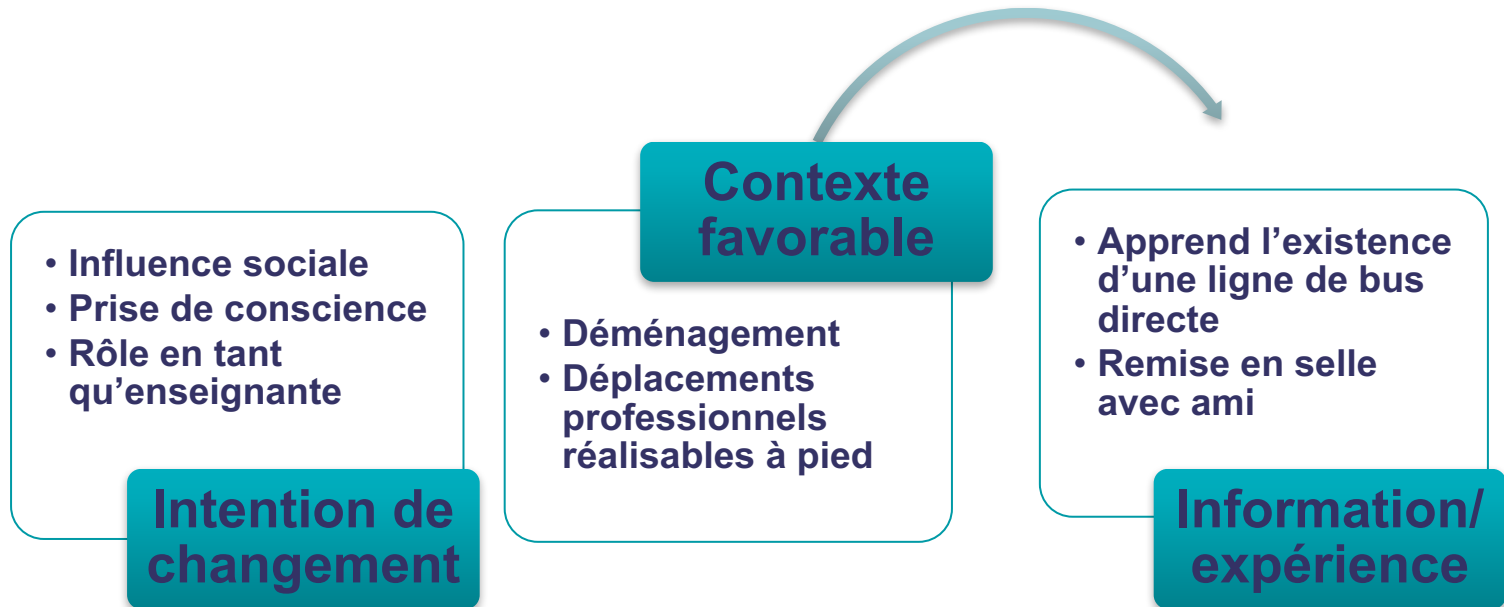
« J'étais tellement prise dans mon utilisation de la voiture tous les jours que je m'imaginai pas faire autrement, t'es prise dans tes habitudes. C'est la solution de facilité. »

PROCESSUS DE CHANGEMENT: EXEMPLE DE CAS



Daphné, 25 ans, enseignante spécialisée, vit et travaille en périphérie

PROCESSUS DE CHANGEMENT – ÉTAPE 1



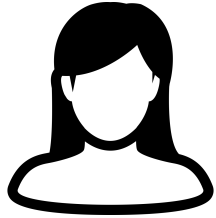
« Il essayait de me faire comprendre que la voiture ça servait à rien. Au début ça me soulait et puis finalement je me suis dit qu'il avait peut être raison. [...] et le fait de voir des gens autour de moi... ils y arrivent donc pourquoi moi je ne pourrais pas! »

« Je crois que c'est le déménagement, ça a été un déclic. Je ne m'accordais plus aucune raison de prendre la voiture puisqu'il y avait d'autres moyens autour... »

« Au début je le faisais en voiture et une collègue m'a dit qu'il y avait le n°11 qui y allait directement »

« Le vélo ça me paraissait insurmontable. Et c'est vrai qu'il suffit de le faire une fois pour se dire que finalement ça se fait ! »

PROCESSUS DE CHANGEMENT: EXEMPLE DE CAS



Daphné, 25 ans, enseignante spécialisée, vit et travaille en périphérie

PROCESSUS DE CHANGEMENT – ÉTAPE 2

- **Gain de temps / Occupation pendant le trajet**
- **Réduction de la charge mentale**
- **Conscience des coûts de la voiture**

Conscience des bénéfices

« En voiture je mettais 40-45 min, et en bus, t'es posé, t'as le temps de bouquiner et je mets 35 min. »

« Avec l'essence, l'assurance, les réparations... c'est énormément de dépenses pour pas grand-chose finalement ».

Intention de vendre la voiture

- **Voiture de moins en moins utilisée**
- **Attente fin contrat assurance**
- **Solutions alternatives rassurantes**

« Je suis dans une période de transition et je pense que j'arrive à m'en détacher. (...) J'ai franchi un premier pas ! Finalement je me rends compte qu'on peut faire autrement [...] Là je vais la vendre mais je me rassure en me disant que le jour où j'en aurais besoin, on pourra en louer ou faire du covoiturage »

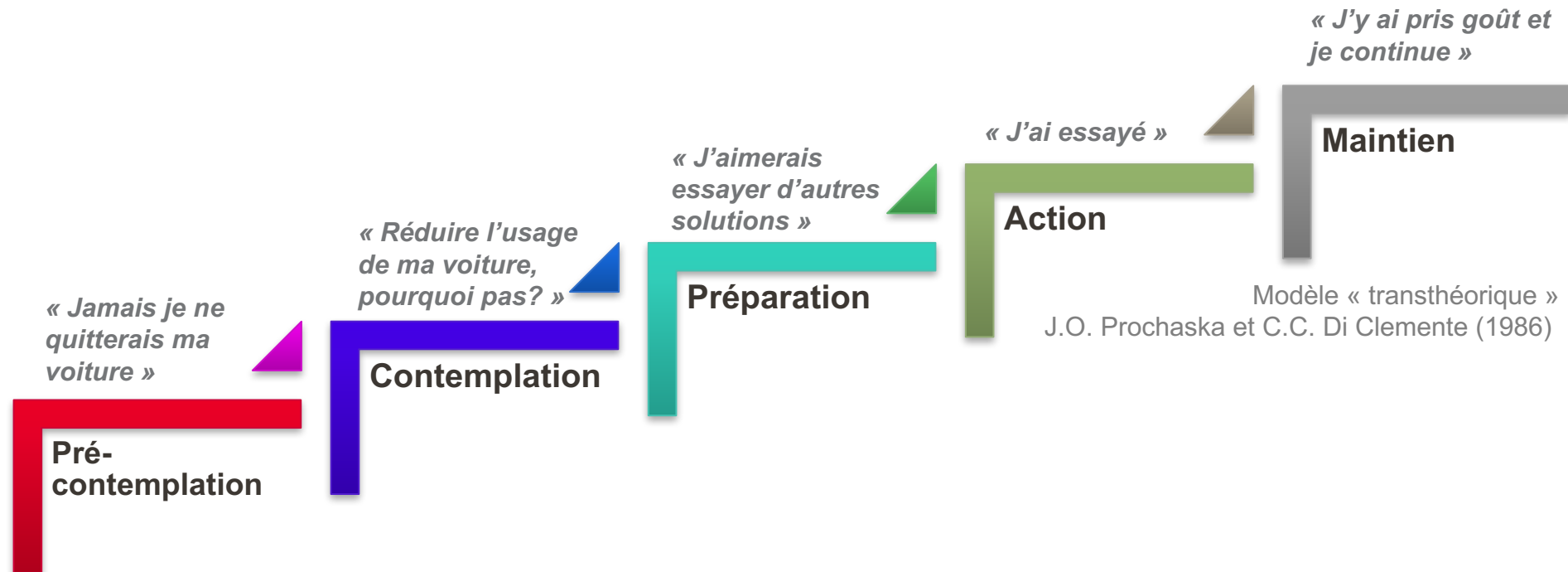
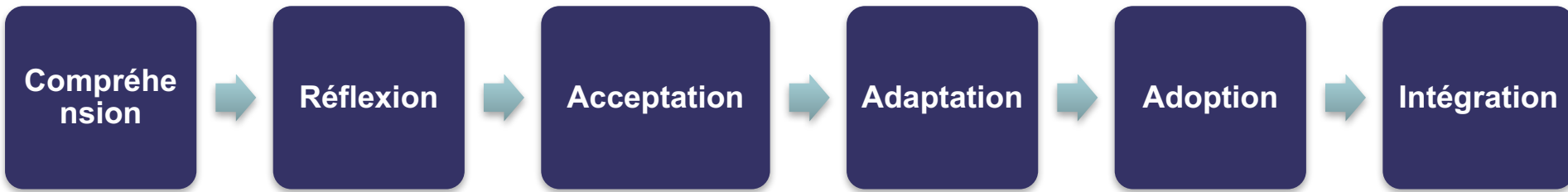
« Si j'avais dû payer un parking 45 € par mois, je pense pas que je l'aurais gardé »

- **Affect: une séparation pas si simple**
- **Matériel: pas de date butoir + stationnement résidentiel**

Intention remise en question

« J'ai pas encore la volonté de ne plus l'utiliser, j'ai du mal à faire une croix dessus. [...] Finalement je la garde, mais il est question qu'à plus long terme je m'en débarrasse ».

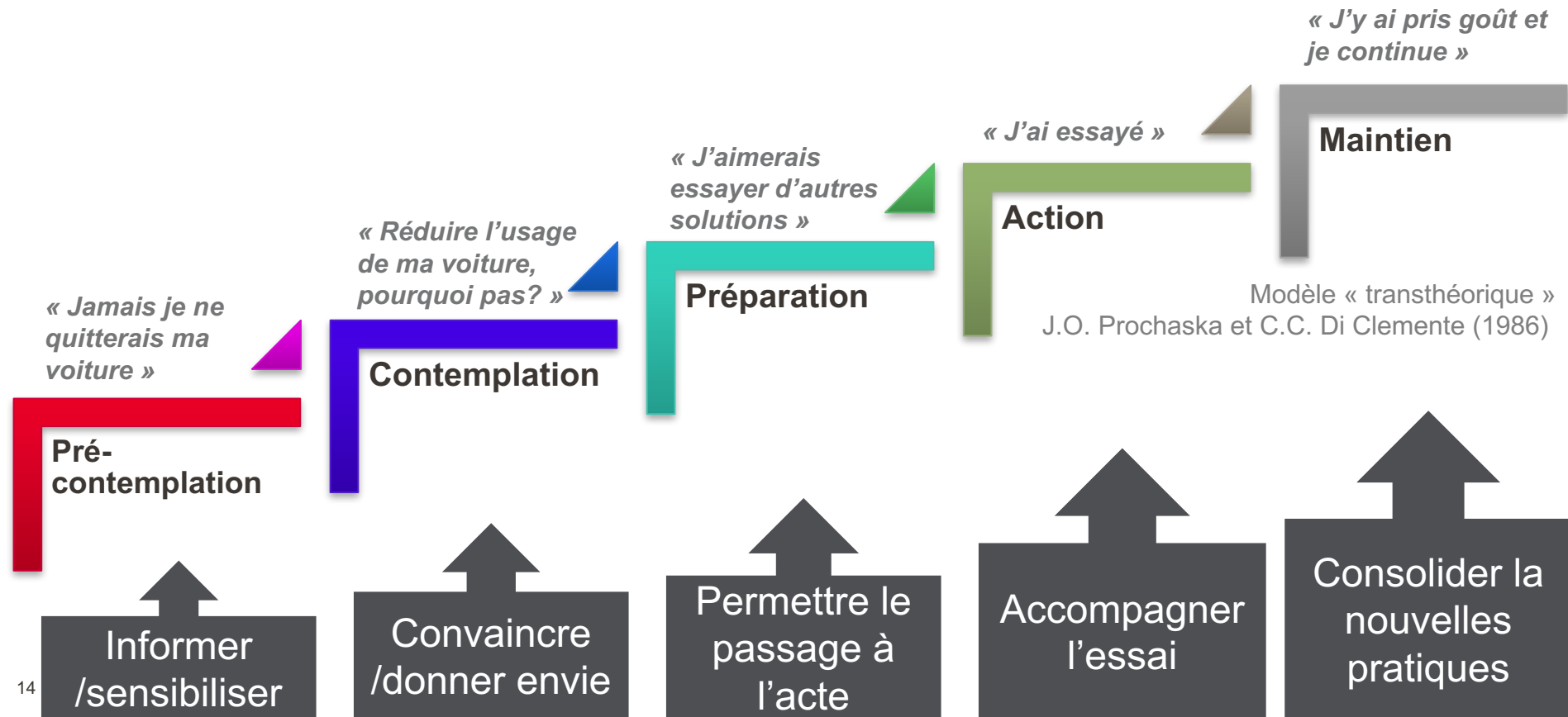
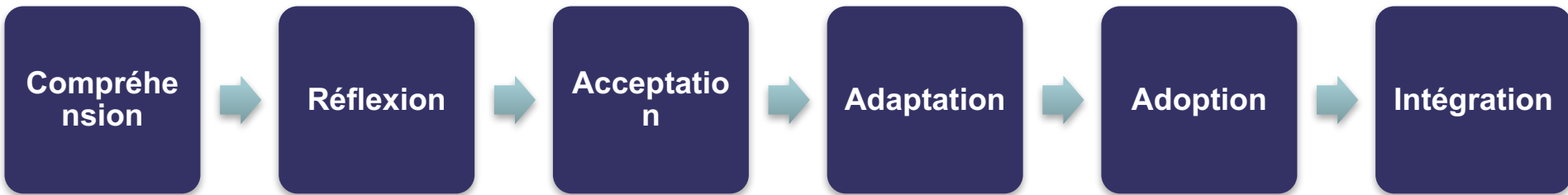
ETAPES DU CHANGEMENT





ADAPTER LES LEVIERS POUR MOBILISER LES ACTEURS

ETAPES DU CHANGEMENT



MODALITÉS D'ACTION

- AGIR SUR LES HABITUDES → CONTRAINDRE ET INCITER
- AGIR SUR LES VALEURS → INFORMER ET SENSIBILISER
- AGIR SUR L'IMAGE/ATTITUDE → COMMUNIQUER ET EXPÉRIMENTER

→ 4 leviers d'action à activer:

Information – Coercition – Incitation – Formation

4 LEVIERS D'ACTION

« De parler de tout ça, ça me fait réfléchir à mon propre comportement! »

« C'est tellement dur pour se garer qu'on essaie de la prendre le moins possible! »

« Avec la participation de mon employeur de 50%, c'est vraiment intéressant. Ça me revient bien moins cher que la voiture »

« Je suis allée au travail à vélo, c'était tellement plus simple et j'avais tellement plus de liberté, tout de suite tu prends l'habitude! Même t'es pas très à l'aise au début »

■ L'INFORMATION

- Sensibilise et responsabilise aux enjeux environnementaux et sociaux. Suscite la réflexivité
- Accroît la connaissance de l'existence des solutions alternatives
- Efficace si suffisamment ciblée

■ LA COERCITION

- Augmente la charge mentale et pousse à saturation
- Efficace si suffisamment dissuasive et contrôlée

■ L'INCITATION

- Attire (nouveau), compense (mesures coercitives)
- Efficace si suffisamment connue

■ LA FORMATION

- Lève les contraintes imaginées et représentations négatives
- Elargit le champ des possibles
- Efficace si expérience positive /conditions favorables

COERCITION: EXEMPLE DU STATIONNEMENT

- **L'ACCÈS À L'AUTOMOBILE ET SES CONDITIONS D'USAGE DÉTERMINENT LARGEMENT LES PRATIQUES MODALES**
 - Conditions de stationnement facilitées = **80 % de part modale de la voiture;**
en situation de contrainte = **la part modale baisse de 20 %**
 - Part de la voiture pour se rendre au travail **2,5 fois plus élevée si l'employeur met à disposition une place de stationnement (EGT)**

INCITATION: EXEMPLE NOUVEAUX SERVICES - CAS DE L'AUTOPARTAGE

- NOUVEAUX SERVICES = DÉCLENCHEURS DE PRATIQUES MULTIMODALES
- EXEMPLE: L'AUTOPARTAGE EN BOUCLE JOUE SUR:
 - ✓ LA MOTORISATION
 - ✓ LES PRATIQUES DE MOBILITÉ
 - ✓ LES KILOMÈTRES PARCOURUS EN VOITURE

Avec l'autopartage....

- 76 %
de personnes se déplacent
quotidiennement en **voiture**



+ 21 %
de personnes se déplacent
quotidiennement à **vélo**



- 41%
De kilomètres parcourus
en voiture, autopartage
compris

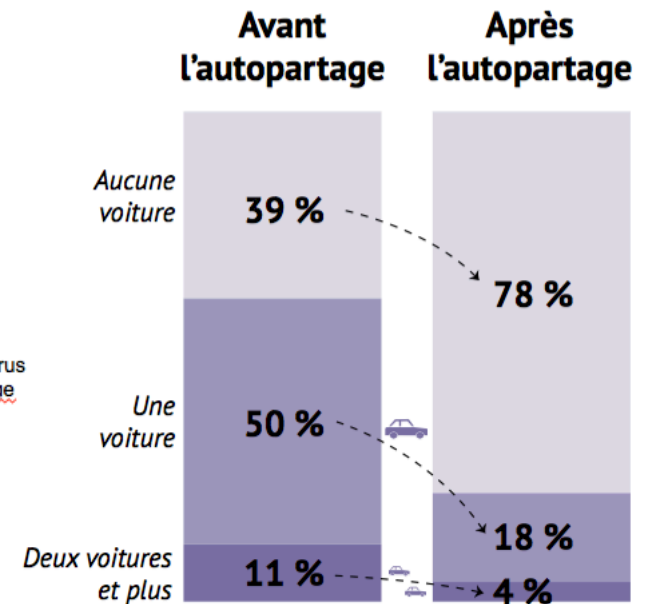
- 11 %
de personnes se déplacent
quotidiennement à **deux-roues**
motorisé (moto, scooter...)



+ 13 %
de personnes se déplacent
quotidiennement en
transports en commun



+ 6 %
de personnes se déplacent
quotidiennement à **pied**



Enquête Nationale sur l'Autopartage 2012
- Source 6t

INFORMATION-FORMATION: EXEMPLE DES DÉMARCHES D'ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT

▪ DÉMARCHE

- ✓ Cibler des personnes ayant des **dispositions favorables**
- ✓ Encourager l'usage de solutions alternatives de manière **volontaire**
- ✓ **Accompagner l'utilisateur** dans une démarche de connaissance et d'expérience des solutions alternatives
- ✓ L'aider à franchir les étapes du processus de changement et à **passer des intentions aux actes**

MESURES « SOFT » BASÉES SUR:

- ✓ accompagnement personnalisé,
- ✓ incitation à expérimenter,
- ✓ information ciblée

30 à 40%

de participants ayant adopté de nouvelles pratiques

5%

en moyenne de **report modal** à l'échelle du territoire

10%

en moyenne de **réduction de l'usage de la voiture**

20%

en moyenne d'augmentation **des transports publics**



À RETENIR

A RETENIR

ENJEU À :

- ✓ **BIEN COMPRENDRE SON PUBLIC POUR ADAPTER LES LEVIERS D'ACTION**
- ✓ **RENDRE LES CONDITIONS MATÉRIELLES ET SOCIALES FAVORABLES AU CHANGEMENT**
- ✓ **ACTIVER LES 4 LEVIERS DE MANIÈRE COMPLÉMENTAIRE:**
 - Informer sur les enjeux
 - Faire connaître et expérimenter les solutions alternatives
 - Contraindre
 - Inciter les pratiques alternatives
- ✓ **ÊTRE PATIENT: LE CHANGEMENT PREND DU TEMPS!**

MERCI

anais.rocci@6t.fr

RETROUVEZ L'ACTUALITÉ DE 6T – BUREAU DE RECHERCHE

- + <http://6t.fr/>
- + <http://6t.fr/blog/>
- + twitter : @6trecherche

