

Comment favoriser le changement de comportement ? Adopter ses interventions de sensibilisation avec des théories en sciences humaines et sociales.



Compte-rendu de la journée d'immersion
Vendredi 27 Septembre 2024

Rencontre thématique
Comprendre - Échanger - S'approprier

COMMENT FAVORISER LE CHANGEMENT DE COMPORTEMENT ?

*Adapter ses interventions de sensibilisation en croisant sciences
humaines et sociales et éducation à l'environnement.*

Venez vous immerger dans le monde de la recherche en sciences humaines et sociales et découvrir certaines théories du changement de comportement ainsi que leur mise en pratique.

A destination de tous les acteurs du territoire régional qui souhaitent favoriser l'engagement des publics dans la transition écologique.

Pour consulter le [dossier technique](#)

Contexte

Face à la nécessité d'une transition écologique et d'un changement culturel de société, un ensemble d'acteurs du territoire de Provence-Alpes-Côte d'Azur sensibilise et accompagne les citoyens, les entreprises et les collectivités pour favoriser une mobilisation individuelle et collective. Les sciences humaines et sociales apportent un éclairage spécifique et complémentaire à ces disciplines sur le changement de comportement.

Objectifs

La journée d'immersion du 27 septembre 2024 à Manosque (Alpes de Haute Provence) poursuit l'objectif d'accompagner les acteurs professionnels de l'environnement et du développement durable dans la compréhension d'enjeux et de concepts issus des sciences humaines et sociales. Il s'agit également pour eux de s'approprier ces notions en parallèle de leurs pratiques de terrain.

Cette journée s'inscrit dans le cadre du projet "Changement de comportement en éducation à l'environnement : état des lieux en sciences humaines et sociales". Soutenu par la Région Sud Provence-Alpes-Côte d'Azur et la DREAL (Direction régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement) Provence-Alpes-Côte d'Azur, ce projet a consisté en la rédaction d'un dossier technique reprenant l'état de la recherche et une journée d'immersion à Aix-en-Provence en 2022, à Avignon en 2023 et à Fréjus en juillet 2024.

Cette journée du 27 septembre 2024 donne suite à ces actions et a permis de rassembler 28 acteurs du territoire des Alpes-de-Haute-Provence et alentours pour apprendre et échanger sur la thématique du changement de comportement en EEDD (Éducation à l'environnement et au développement durable) en lien avec les théories des sciences humaines et sociales.

00. Mots d'introduction

Annabel WALKER

GRAINE Provence-Alpes-Côte d'Azur

Chargée de Projets et Animatrice réseau



Joseph HOWE

Aix Marseille Université

Doctorant en Psychologie Sociale

Souleymane NIANG

GRAINE Provinces Alpes Côte-d'Azur

Université de Nîmes

Psychologue Social et Environnementaliste



Axelle BARLIOT

GRAINE Provinces Alpes Côte-d'Azur

Chargée de Communication

01. Présentation de l'état de l'art – Cheminement du changement de comportement

1.1. Ateliers parallèles : Cheminement du changement de comportement

1.1.1. Le modèle transthéorique (Prochaska & Diclemente, 1983)

1.1.2. La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991)

1.1.3. Interaction entre les deux modèles

1.2. Les Représentations sociales (Moscovici, 1961)

1.3. Le mur des posters

Annexes

1.1. Ateliers parallèles : Cheminement du changement de comportement

Les participants ont assisté à deux ateliers en sous-groupe sur le changement de comportement afin de découvrir les modèles généraux du changement de comportement. Cette session parallèle s'est terminée par une proposition d'interaction entre les deux modèles présentés.

1.1.1. Le modèle transthéorique (Prochaska & Diclemente, 1983)

Animé par Souleymane NIANG



Ce premier modèle permet de comprendre les étapes par lesquelles les individus passent pour changer de comportement. Dans les deux premières phases (**pré-contemplation** et **contemplation**), les individus ne sont pas conscients ou peu conscients de la problématique. Pour les mettre en mouvement, il faut les **informer**. Dans l'étape suivante (**préparation**), l'individu commence à planifier le changement et à l'expérimenter, il faut augmenter le **contrôle perçu** des individus. C'est-à-dire qu'il faut renforcer **l'efficacité perçue de l'action** (*est-ce que les actions préconisées sont utiles ?*) et le sentiment **d'auto-efficacité** (*est-ce que je me sens capable de mettre en œuvre les actions préconisées ?*). Dans les deux dernières étapes (**action et maintien**), il faut continuer d'augmenter le contrôle perçu, mais il faut également apporter du **soutien** à l'individu pour qu'il continue son effort. Sans cet accompagnement, il risque de **rechuter** et de recommencer la boucle.

	STADE DU CHANGEMENT	INTENTION
O1	PRÉCONTEMPLATION	La personne n'envisage pas de changer de comportement
O2	CONTEMPLATION	La personne est consciente et a envie de changer de comportement mais considère qu'il y a trop de freins pour passer à l'action
O3	PRÉPARATION	La personne a l'intention de changer de comportement. Elle se prépare pour mettre en place le nouveau comportement
O4	ACTION	La personne essaye plusieurs alternatives du comportement cible
O5	MAINTIEN	La personne essaie de ne pas rechuter et de maintenir le comportement cible
O6	TERMINAISON	La personne a intégré le nouveau comportement à son quotidien

Figure 1 : Etapes du changement de comportement

Temporalité (moyenne)	MÉTHODE D'ACCOMPAGNEMENT	CONSEILS	ILLUSTRATION
6 mois	Augmentation du niveau de conscience et favorisation des "mesures environnementales"	Fournir de l'information sur les bénéfices du changement souhaité (balance avantages et inconvénients) + donner envie avec des exemples S'intéresser aux valeurs de la personne et son intégrité + faire imaginer un futur (idéation)	Inviter la personne a des conférences et campagnes de sensibilisation
2 ans	Eveil émotionnel et réévaluation personnelle	Motiver la personne a établir un plan ou une démarche personnelle	Visites de chantier, balades en nature, journée sans voiture
1 mois	Donner accès a de l'information pratique et favoriser l' engagement	Assister le sujet dans le développement d'action concrètes réalisables	Signature de charte, organisation de salons / permanences, édition de fiches pratiques
6 mois	Valorisation des pratiques & de la satisfaction personnelle (récompense)	Assurer la rétroaction, la résolution de problèmes	Amener les individus à témoigner, à rendre leur action visible et leur exemplarité
6 mois	Contre-mesures environnementales & relations d'aides	Renforcer le sentiment d'appartenance pour conforter le nouveau comportement et assister dans la recherche d'alternatives possibles, veiller au risque de rechutes et aux pièges / écarts de conduite	Créer et faire vivre des réseaux / collectifs
	Terminaison	Automatisme du nouveau comportement	Témoignages, soutien, conseils

Figure 2 : Comment accompagner selon l'étape du changement ?

Pour aller plus loin: consulter le [dossier technique](#) p.9-10 et un document sur le [Modèle Transthéorique](#)

1.1.2. La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991)

Animé par Joseph Howe



Ce deuxième modèle montre que la décision d'adopter un comportement est fondée sur les résultats que l'individu attend en conséquence de ce comportement. Il est prédit par **l'attitude** (*jugement positif ou négatif porté sur la désirabilité du comportement et de ses conséquences*), les **normes subjectives** (*règles qui guident le comportement en société*) et le **contrôle comportemental perçu** (*croyance dans la facilité ou non à mettre en place le comportement*).

Ce qu'il faut retenir de ce modèle est que pour qu'un individu change de comportement, il faut que les trois facteurs cités ci-dessus soient en accord avec ce comportement.

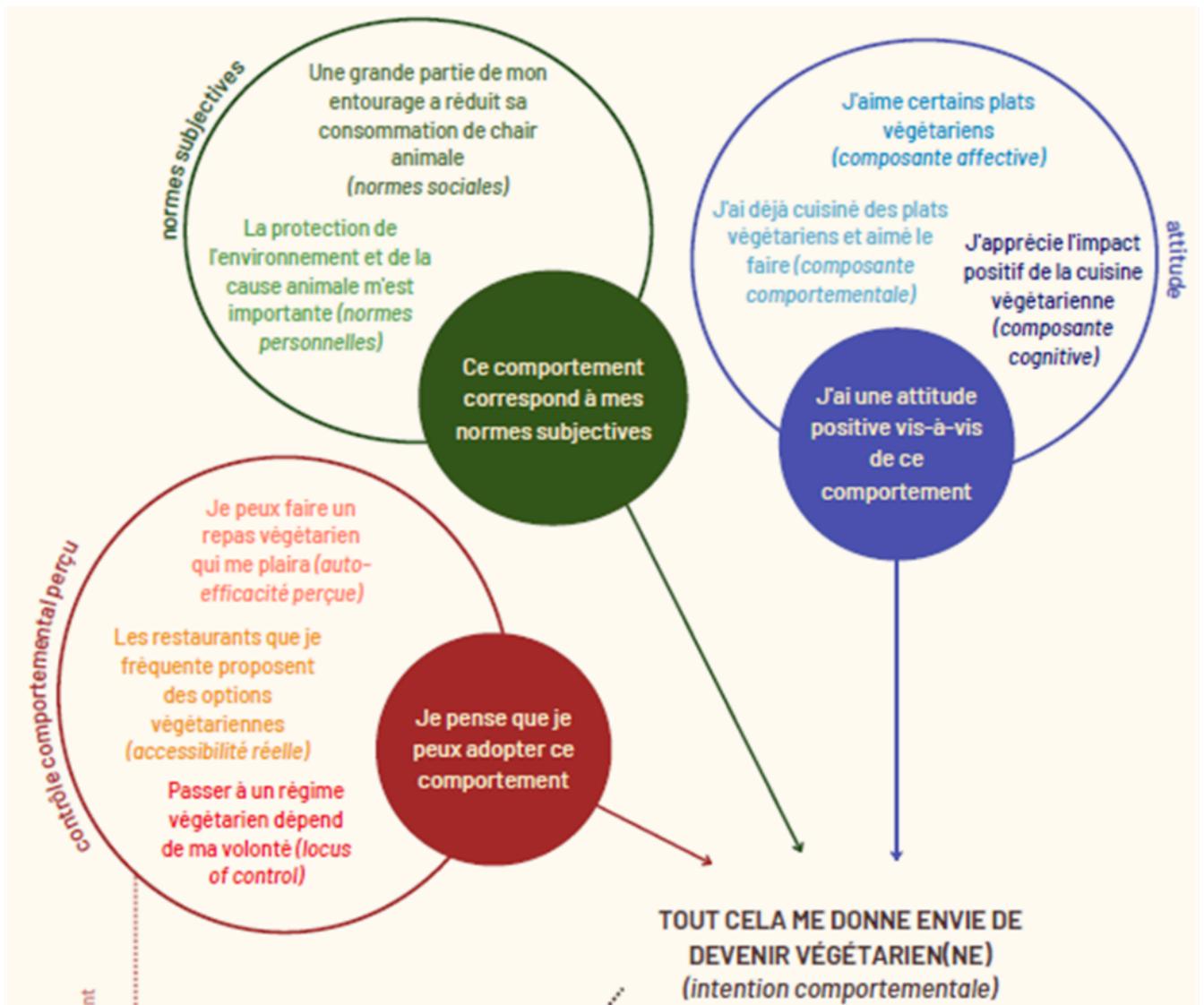


Figure 3 : Concepts propres à la théorie du comportement planifié

Ainsi, il est important d'identifier les facteurs défavorables au comportement proposé afin de pouvoir adapter les interventions de sensibilisation selon ces derniers. En effet, si un individu possède déjà une **attitude** positive à l'égard d'un **comportement** pro-environnemental, il semble inutile de lui expliquer les raisons pour lesquelles il doit changer de comportement. À la place, il est préférable de mettre en avant la saillance de la norme et le contrôle comportemental perçu.

Il existe une multitude de manières de favoriser un facteur, dont certaines qui en favorisent plusieurs. Voici quelques exemples pour favoriser :

- **l'Attitude** : Mettre en avant les connaissances à travers des ateliers ludiques (*Elaboration Likelihood model, Petty & Cacioppo, 1980*).
- les **Normes Subjectives** : mettre en avant l'existence de la problématique en montrant que c'est de la responsabilité de tous et qu'ils peuvent avoir un impact sur la situation actuelle (*modèle de l'activation de la norme, Schwartz, 1997*).
- le **Contrôle Perçu** : mettre en avant les situations où les individus vont mettre en place le comportement afin d'anticiper les obstacles et de prévoir des solutions (*l'implémentation d'action*).

Pour aller plus loin: consulter le [dossier technique](#) 4.2 p. 40.

1.1.3. L'interaction entre les deux modèles

Animé par Joseph Howe



Cette dernière partie avait pour but de conclure sur les deux modèles présentés en proposant une interaction entre les deux. Comme vu précédemment, le modèle transthéorique permet de comprendre les étapes par lesquelles les individus passent lorsqu'ils changent de comportement. Alors que la théorie du comportement planifié a pour but de comprendre les prédicteurs au changement de comportement. Lorsque l'on prend en compte ces deux théories en même temps, on se rend compte que les préconisations du modèle transthéorique sont similaires avec les facteurs de la théorie du comportement planifié.

L'interaction entre ces deux modèles nous permet d'identifier quels facteurs mettre en avant en fonction des étapes auxquelles les individus se trouvent (voir tableau ci-dessous). Cependant, il est important de noter que les trois facteurs restent importants tout le long du processus de changement de comportement, donc si un facteur devient moins favorable à une étape ultérieure alors il faudra le favoriser à nouveau. Voici deux exemples pour comprendre ce processus :

- Si un individu a l'impression d'avoir un **contrôle important** sur son comportement (*ex : il est capable de cuisiner des plats végétariens*) mais que son **attitude est faible** (*ex : il trouve que les plats végétariens manquent de goût*) alors il ne dépassera pas les deux premières étapes (*pré-contemplation et contemplation*).
- De même, si un individu développe une **attitude positive** et un **contrôle perçu important** à l'égard du comportement suite à votre sensibilisation, alors il atteindra probablement la phase d'action. Cependant si pendant qu'il expérimente le comportement, son **attitude se réduit** (*ex : le goût de la viande lui manque*), alors il **chutera à nouveau** à une étape précédente.

	Attitudes	Contrôle Perçu	Normes Sociales
Pré-contemplation	X		
Contemplation	X	X	
Préparation		X	
Action		X	X
Maintien			X

Pour conclure, il est conseillé d'identifier le stade du changement de votre public afin de pouvoir mettre l'accent sur les facteurs qui permettent le plus de favoriser la mise en place du comportement cible. Pour ce faire, il est préférable de réaliser une analyse de besoins, en amont de sa sensibilisation afin de pouvoir l'adapter en fonction du public. Par exemple, si vous vous adressez à un public sceptique, peu informé, votre action n'insistera pas sur les mêmes facteurs que pour un public déjà convaincu.

Pour aller plus loin, découvrez les théories du [dossier technique](#) en fonction de l'étape du modèle transthéorique identifiée.

1.2 Les Représentations Sociales (Moscovici, 1961)

Animé par Souleymane NIANG



Les représentations sociales sont des **reconstructions** de la réalité, elles se construisent en référence aux **croiances** et aux **valeurs** déjà présentes chez l'individu et son **groupe**. Elles s'organisent également dans un système représentationnel, c'est-à-dire un ensemble d'informations au sens **large** sur l'objet. La représentation sociale est considérée comme une connaissance, et ce, même si elle diffère de la réalité : savoir profane et savoir scientifique ont le même poids dans la prise de décision des individus. Parmi les représentations sociales de l'environnement, on peut retrouver l'idée que l'ingéniosité humaine et la technologie nous sauveront de la crise écologique, ou encore que l'accès illimité aux ressources de la nature est un besoin fondamental et un droit humain. Ce ne sont que quelques exemples, mais ils permettent d'illustrer comment ces différentes représentations peuvent jouer un rôle sur la motivation défensive.

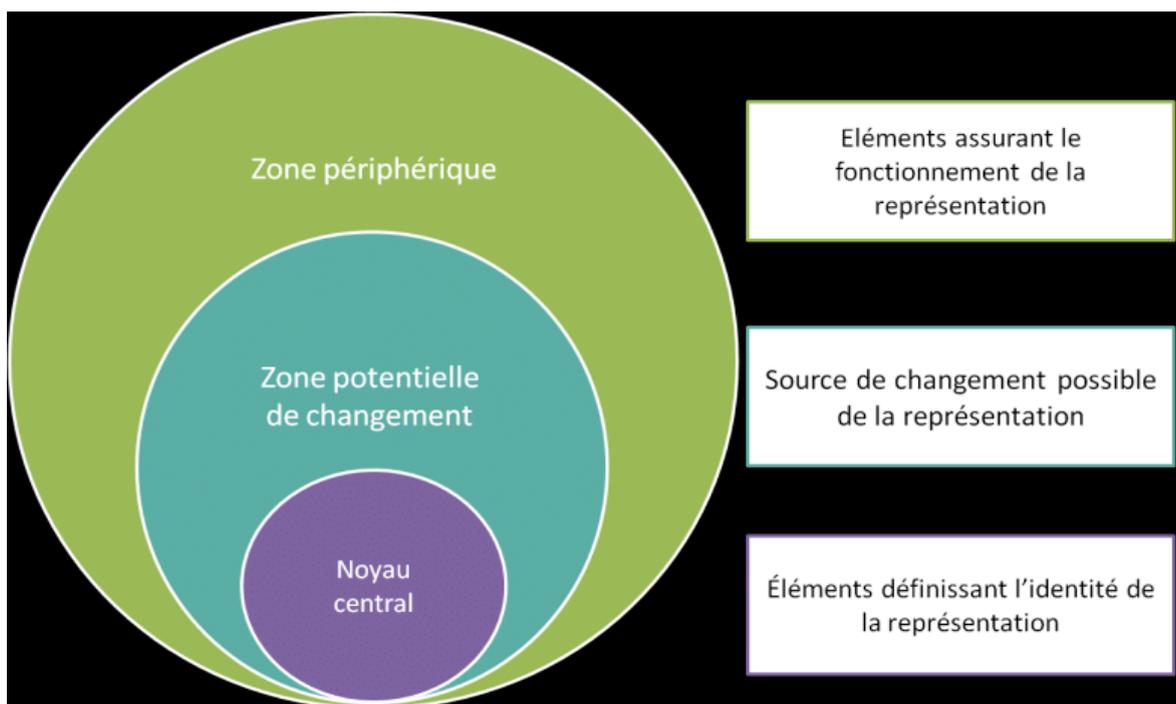


Figure 3 : Organisation des Représentations Sociales

Pour aller plus loin : Accéder aux réponses du quiz proposé lors de la rencontre : [Kahoot](#)

1.3. Le mur des posters (+ phrase d'exemple plan action)



Cet espace était dédié à la présentation de recherches-actions ainsi que d'actions sur le territoire, pour illustrer plus concrètement les notions présentées, les préconisations formulées et ce qui peut être fait, notamment dans la collaboration entre acteurs et experts.



Dans cette partie, les participants étaient séparés en groupe avec une problématique de terrain différente par groupe. L'objectif était que les participants puissent proposer un plan d'action pour répondre à une problématique de terrain en mobilisant à la fois les théories présentées sur les posters ainsi que leurs connaissances et expériences personnelles.

Pour ce faire, chaque groupe avait un public cible, un comportement cible et une contrainte avec laquelle ils devaient travailler (vous trouverez la liste des différents cas concrets dans le tableau ci-dessous). Les groupes ont ensuite présenté leur plan d'action à l'ensemble avant d'échanger quelques idées sur des potentiels freins ou leviers supplémentaires. Vous trouverez une liste nonexhaustive des théories qui pourraient être utilisées pour répondre à chaque cas concret.

Public	Comportement	Contrainte	Théories potentielles
Enfant	Gaspiillage alimentaire	Normes sociales fortes de ne pas manger de légume	Nudge, théories des normes
Adulte	Transport en commun	La voiture est deux fois plus rapide	Théories de l'installation
Famille	Limiter douche / chauffage	Ne paye pas le prix de l'électricité	Nudge, hypocrisie
Famille en vacances (AIRBNB)	Tri des déchets	Poubelles sont à 10 minutes en voiture	Distance psychologique, communication engageante
Étudiants	Acheter des produits locaux	Produits coûtent plus chère et étudiants n'ont pas beaucoup de moyens	Norme sociale, conformisme

Pour aller plus loin : consulter en détail les posters en annexe (pdf "posters recherche-action" - Les fiches en bleu sont des recherches-action, les fiches en vert sont des actions de terrain présentées également dans le dossier technique. Les deux fiches en violet sont de la théorie.) ***ainsi que l'ensemble du dossier technique qui détaille toutes les théories présentées sur les posters.***

Intervenants et animateurs

HOWE Joseph	AMU / Laboratoire de psychologie sociale	Doctorant en Psychologie Sociale	Joseph.howe@univ-amu.fr
Annabel WALKER	GRAINE Provence-Alpes- Côte d'Azur	Chargée de Projets en réseau	annabelwalker@grainepaca.org
NIANG Souleymane	GRAINE Provence-Alpes- Côte d'Azur / Université de Nîmes	Psychologue Social et Environnemental	Souleymane.niang@etudiant.unimes.fr

Pour toute question relative à cette journée et/ou au projet, contactez directement le GRAINE Provence-Alpes-Côte d'Azur à projet@grainepaca.org ou annabelwalker@grainepaca.org

A DÉCOUVRIR

[L'ensemble du projet sur le site internet du GRAINE Provence-Alpes-Côte d'Azur](#)

Un [outil synthétique présentant les mots clés du dossier technique](#).

À BIENTÔT POUR DE NOUVELLES JOURNÉES !

Annexes

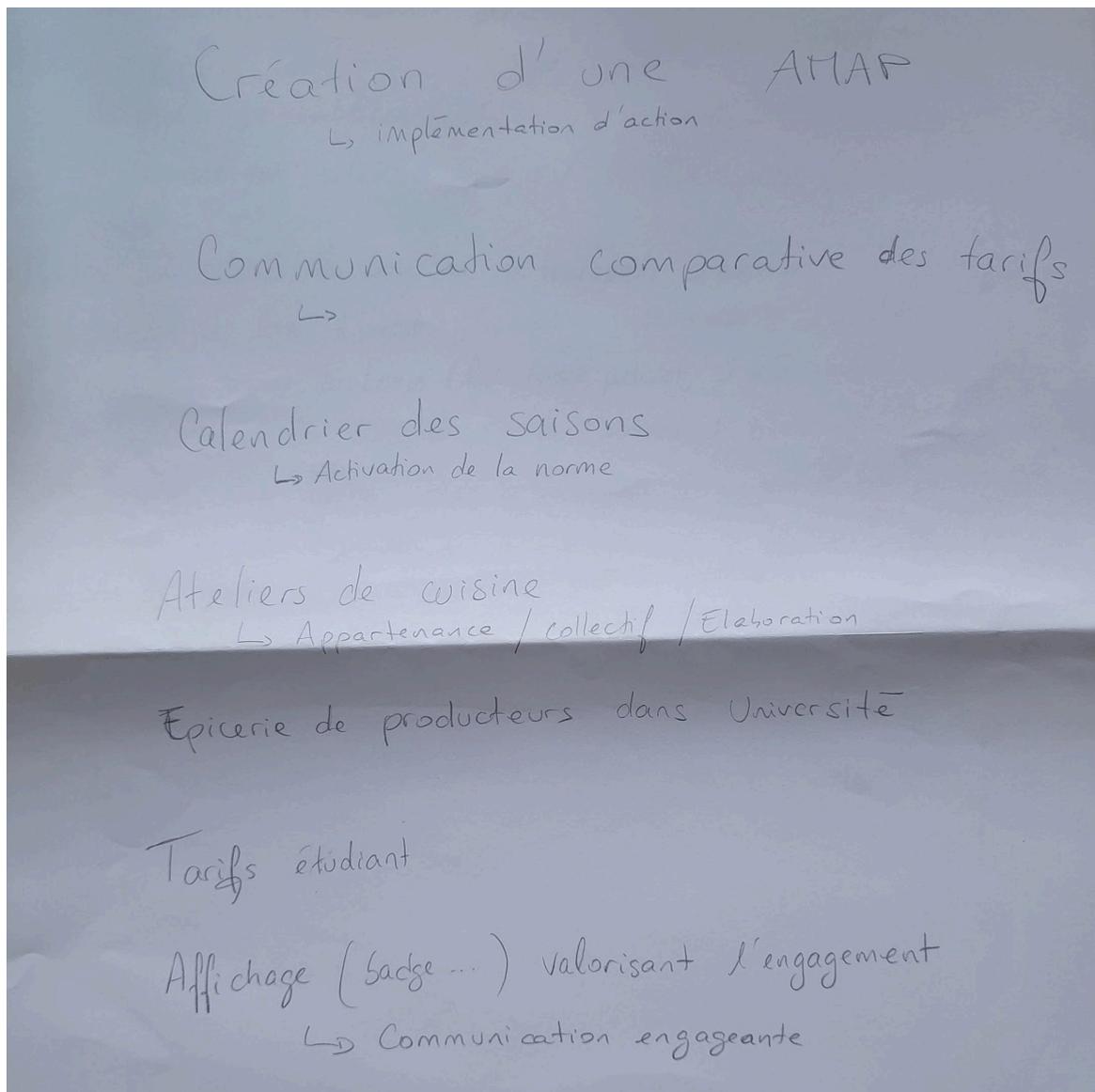
Annexe 1 :  Diapo journée Graine 2.pptx

Cette annexe contient toutes les théories présentées durant la journée, ainsi que les exemples de cas concrets.

Annexe 2 : Production des groupes

Durant le dernier Atelier, les participants se sont vu attribuer des cas pratiques présentant des scénarios dans lesquels il leur était demandé de promouvoir un changement de comportement malgré une difficulté identifiée, à l'aide de posters (Cf. Annexe 3) disséminés dans l'espace de travail. Pour ce faire, les participants se sont réunis par groupe de 5 pour réfléchir à des outils et méthodes issus des Sciences Humaines et Sociales pour répondre à la problématique posée. Vous pouvez retrouver ces exemples dans le diaporama des rencontres (Cf. Annexe 1).

Cas concret A : Le gaspillage alimentaire



Cas concret B : L'utilisation des transports en commun

Cas Concret B

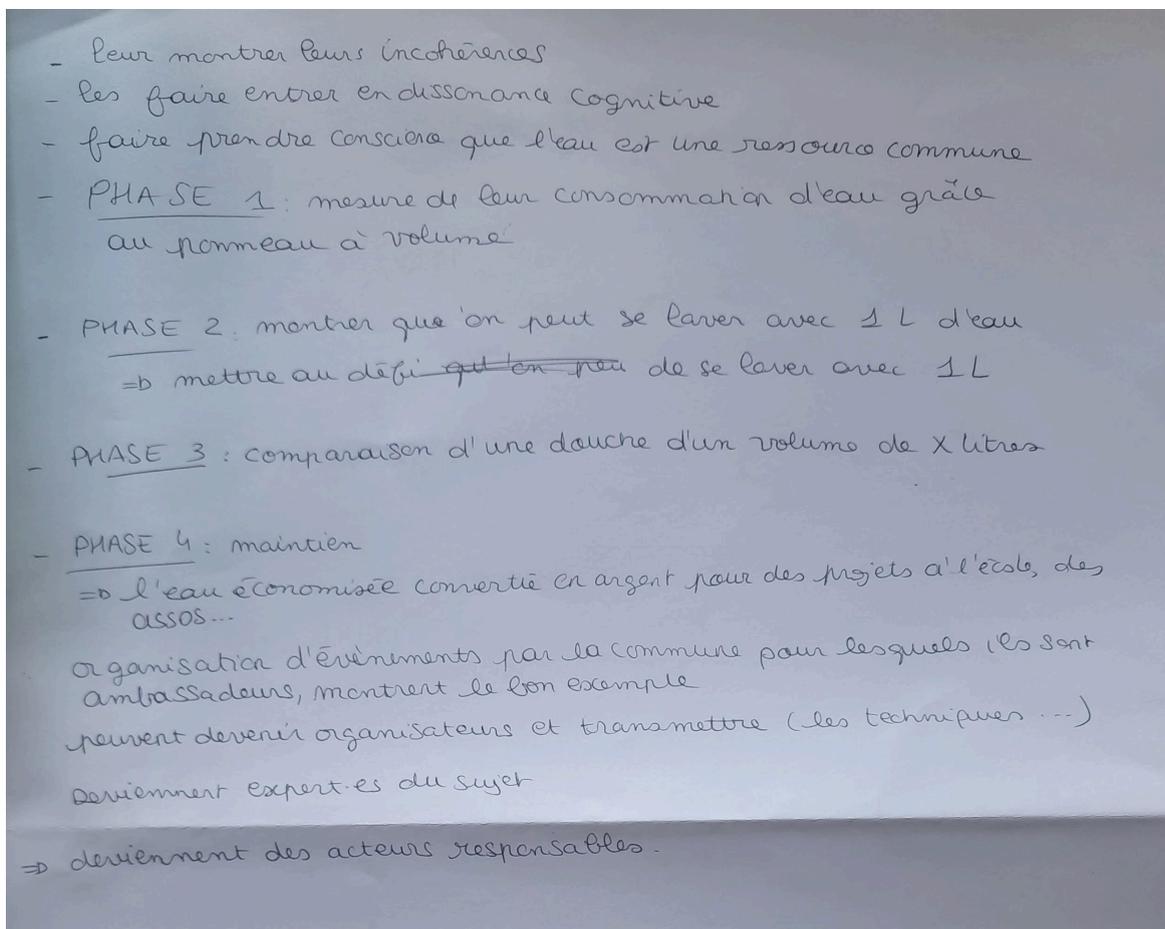
- ⇒ Mettre des infrastructures en places
- ↳ Parking Cowork
 - ↳ Appli type blablacar - daily
 - ↳ Proposer des solutions en interne de l'entreprise (plateforme de cowork)
- Théorie de l'installation
(espace physique)

⇒ Montrer aux salariés les bénéfices des transports en commun.

- ↳ Faire du bien social RS voiture individuelle ⊕ confortable
- ↳ Tu peux gagner du temps (lire, bosser, podcast, ...) RS voiture ⊕ rapide
- ↳ Remboursement de 50% du prix de l'abonnement Nème subjective (égiste)
- ↳ Création d'un "guide d'accès" en transport en commun Théorie de l'installation (espace physique)
- ↳ Réorganiser le fonctionnement de l'entreprise & des horaires ⇒ cohérence avec les transports Théorie de l'installation (espace physique)
- ↳ Notion économique (prix réparation voiture, prix de l'essence, ...) Nème subjective (égisme)
- ↳ Créer un espace d'échange et un rehav d'expérience avec tout le monde
↳ Théorie de l'installation. (espace social)

D
Essence
Cognitive

Cas concret C : Réduire le temps des douches



Annexe 3 : Mur des posters

Cette annexe contient tous les posters présentés lors de la rencontre qui ont été utilisés par les participants pour répondre aux cas concrets.