



HAL
open science

Pourquoi? Comment faire? De la nature du comportement prosocial dans l'hypocrisie induite: le cas du gaspillage alimentaire

Audrey Pelt

► **To cite this version:**

Audrey Pelt. Pourquoi? Comment faire? De la nature du comportement prosocial dans l'hypocrisie induite: le cas du gaspillage alimentaire. Psychologie. Université de Lorraine, 2016. Français. NNT : 2016LORR0219 . tel-01492883

HAL Id: tel-01492883

<https://theses.hal.science/tel-01492883>

Submitted on 20 Mar 2017

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.



AVERTISSEMENT

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et de référencement lors de l'utilisation de ce document.

D'autre part, toute contrefaçon, plagiat, reproduction illicite encourt une poursuite pénale.

Contact : ddoc-theses-contact@univ-lorraine.fr

LIENS

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 122. 4

Code de la Propriété Intellectuelle. articles L 335.2- L 335.10

http://www.cfcopies.com/V2/leg/leg_droi.php

<http://www.culture.gouv.fr/culture/infos-pratiques/droits/protection.htm>

Cette thèse a été réalisée avec le soutien financier de la communauté d'agglomération de Metz Métropole, du Conseil Départemental de Moselle et du Conseil Régional de Lorraine.



REMERCIEMENTS

Loin d'avoir été un travail solitaire, cette thèse a pu bénéficier de soutiens nombreux et inconditionnels. Mes remerciements se voudront exhaustifs et sincères en s'adressant à l'ensemble des personnes ayant collaboré de près ou de loin à ce travail.

Je remercie chaleureusement Valérie Fointiat, directrice de thèse, qui m'a fait l'honneur d'encadrer mes recherches. En faisant preuve d'autant de compétences professionnelles que de qualités humaines, je n'aurai pu espérer meilleure formation à la recherche. Merci pour votre disponibilité, vos conseils toujours avisés et votre patience à mon égard. Ce fut un réel plaisir de travailler avec vous.

Je tiens également à présenter mes remerciements à Fabien Girandola, de l'université d'Aix-Marseille, Enric Pol, de l'Université de Barcelone, Cécile Sénémeaud, de l'université de Caen Normandie et Alain Somat, de l'université de Rennes 2, membres du jury, pour le temps qu'ils ont consacré à la lecture et à l'évaluation de ce travail. J'en suis très honorée.

Ce travail étant le fruit d'une collaboration initiée dès le Master 2, je remercie Laurent Gadeyne, responsable du Pôle Gestion des Déchets de Metz Métropole, pour son accueil, et l'ensemble de ses collaborateurs, anciens et actuels, et en particulier, Nicolas Pouteau, sans qui ce travail n'aurait tout simplement pu voir le jour.

Un grand merci à Gaëlle Erhart et Julien Pillet, membres du Comité de Pilotage de cette thèse, pour leur implication et leur participation active dans ce travail. Ensemble, nous avons su parfaitement illustrer ce qu'est une véritable recherche-action participative. Merci de ne pas avoir hésité à vous lever aux aurores et d'avoir mis la 'main à la pâte'. Je n'oublie pas également les agents de la prévention des déchets : Christelle, Mathieu, Alexandre, Audrey, Élodie, Camille et tous les autres agents présents pour les caractérisations.

Je remercie également Christian Bastien, directeur du laboratoire PErSEUs, ainsi que les enseignants-chercheurs de l'équipe. Pouvoir m'immerger dans le monde de la recherche fut réellement enrichissant.

J'adresse mes sincères remerciements à toute l'équipe du PsicoSAO de l'université de Barcelone pour leur accueil chaleureux et l'intérêt manifesté à l'égard de mes travaux. Merci Enric de m'avoir permis d'envisager les autres facettes de la psychologie environnementale et de m'avoir fait découvrir cette ville passionnante qu'est Barcelone.

Un merci à l'ensemble des doctorants et ingénieurs de recherche, par ordre d'apparition : Charlotte, Marina, Carolina, Laura S., Nawel, Manon, Julie, Jordan, Mélanie, Gauthier, Sophie. Des remerciements spéciaux à Roxane et Laura, pour les fous rires qui ont rendu le quotidien plus léger, les interventions lavandières, et les discussions théoriques qui rendent les collaborations passionnantes.

Pour finir et non des moindres, j'adresse mille mercis à ma famille et à mes proches pour m'avoir soutenue, encouragée et supportée pendant que les années universitaires défilaient les unes après les autres. À mon père, je ne saurai jamais assez te remercier pour toute la richesse et la curiosité intellectuelle que tu m'as apportées. Et enfin, à Christophe, qui partage ma vie depuis de nombreuses années maintenant, merci pour la patience dont tu as fait preuve quand « là, non, je ne peux vraiment pas, je travaille sur ma thèse ».

“One should view the present situation – the status quo – as being maintained by certain conditions or forces. A culture – for instance, the food habits of a certain group at a given time – is not a static affair but a live process like a river which moves but still keeps to a recognizable form...Food habits do not occur in empty space. They are part and parcel of the daily rhythm of being awake and asleep; of being alone and in a group; of earning a living and playing; of being a member of a town, a family, a social class, a religious group . . . in a district with good groceries and restaurants or in an area of poor and irregular food supply. Somehow all these factors affect food habits at any given time. They determine the food habits of a group every day anew just as the amount of water supply and the nature of the river bed determine the flow of the river, its constancy or change.”

--- Kurt Lewin, 1943

TABLE DES MATIERES

Remerciements	1
Table des matières.....	1
Avant-propos.....	7
Introduction générale : La réduction du gaspillage, une demande sociale	9
1. Pertes et gaspillages alimentaires : Un enjeu historique et mondial	10
2. Le gaspillage alimentaire : Un enjeu pour les politiques publiques	12
2.1. Définitions controversées du gaspillage alimentaire	12
2.2. Le gaspillage alimentaire sous l'angle du développement durable	13
2.3. Actions de réduction du gaspillage alimentaire	14
3. Présentation générale du travail	15
3.1. Contexte : la prévention des déchets.....	15
3.2. Objectifs : entre théorie et pratique	16
3.3. L'approche : l'ingénierie psychosociale	17
3.4. Synopsis de la thèse	19
Chapitre 1 – Construction et caractérisation de l'objet d'étude	21
1. Le gaspillage alimentaire : Un enjeu scientifique.....	22
1.1. Caractéristiques psychosociales des comportements de gaspillage alimentaire ...	22
1.1.1. Des comportements complexes et multiples inscrits dans des pratiques sociales	22
1.1.2. Des comportements socialement indésirables	23
1.1.3. Des comportements ancrés dans les habitudes quotidiennes.....	25
1.1.4. Caractéristiques sociodémographiques	26
1.2. Exemples d'interventions visant la réduction du gaspillage alimentaire.....	26
1.2.1. Informer pour changer les comportements	27
1.2.2. Influencer pour changer les comportements.....	27
2. Questions de recherche : entre applicabilité et application	28
2.1. Le gaspillage alimentaire : quelles significations individuelles ?.....	28
2.2. Écart comportemental : une interprétation en termes de dissonance cognitive ...	29
Chapitre 2 – La dissonance cognitive (Festinger, 1957).....	30
1. Introduction	31
2. De la théorie originale aux reformulations alternatives introduisant le soi	32
2.1. Un bref retour à Festinger.....	32
2.2. Le(s) rôle(s) du soi dans le processus de dissonance	33
2.2.1. Menacer l'intégrité du soi éveille la dissonance	33
2.2.2. Un modèle intégrateur : le modèle des standards du soi	35

2.2.2.1.	Éveil de la dissonance : évaluation du comportement et implication du soi	35
2.2.2.2.	Le rôle du soi dans la réduction de la dissonance.....	38
3.	Principaux modes de réduction de la dissonance	39
3.1.	Changement d'attitude	40
3.2.	Rationalisation en acte et changement de comportement	41
3.3.	Trivialisation	42
3.4.	Déni de responsabilité	43
3.5.	Affirmation de soi.....	44
4.	Les paradigmes « classiques » de dissonance.....	45
4.1.	La soumission forcée	46
4.1.1.	La tâche fastidieuse	46
4.1.2.	L'essai contre-attitudinal	47
4.2.	Le paradigme de la décision	47
4.3.	La justification de l'effort	48
4.4.	L'expérience du jouet interdit.....	49
5.	Le paradigme d'hypocrisie induite.....	49
5.1.	Présentation et validation empirique	50
5.2.	Interprétation théorique de l'hypocrisie induite	52
5.3.	Différences interindividuelles dans l'hypocrisie induite	55
5.4.	Facteurs influençant l'éveil de la dissonance dans l'hypocrisie induite	55
5.4.1.	Plaidoyer pro-attitudinal	56
5.4.2.	Rappel des transgressions	56
5.5.	Modes de réduction de la dissonance dans l'hypocrisie induite	58
5.5.1.	Le changement de comportement, le mode de réduction privilégié	58
5.5.2.	Le changement d'attitude : un mode potentiellement contre-productif	59
5.5.3.	Les modes indirects de réduction dans l'hypocrisie induite	60
5.6.	L'inconfort psychologique dans l'hypocrisie induite.....	60
5.7.	Validité écologique de l'hypocrisie induite	62
5.7.1.	Dans le domaine de la prévention et de l'éducation à la santé	62
5.7.2.	Dans le domaine de la prévention de la promotion des comportements civiques et de la sécurité routière	63
5.7.3.	Dans le domaine de la promotion de comportements pro-environnementaux	63
6.	Conclusion.....	65
Chapitre 3 – La nature de l'action : De l'identification de l'action à la théorie des niveaux de construit.....		67
1.	Introduction	68
2.	La théorie de l'identification de l'action (Vallacher & Wegner, 1985).....	68
2.1.	Postulats.....	69
2.1.1.	Organisation cognitive des identités : la structure de l'identité de l'action	69
2.1.2.	Processus d'émergence des identités de l'action	72
2.1.2.1.	L'hypothèse d'émergence des identités de l'action	72
2.1.2.2.	Les déterminants de l'identification de l'action	75

Le contexte de l'action	75
Le niveau de difficulté de l'action	75
L'expérience personnelle relative à l'action	76
2.1.2.3. Hypothèse d'un niveau d'identification optimal	76
2.2. Le niveau personnel d'identification de l'action	77
2.2.1. Une approche dispositionnelle : la préférence personnelle pour un niveau d'identification.....	77
2.2.2. Une approche socionormative de la préférence pour un niveau d'identification .	78
.....	78
3. La Théorie des niveaux de construit (Trope & Liberman, 1998, 2003)	79
3.1. Postulats théoriques : niveaux de construit et distance psychologique	80
3.1.1. Les niveaux de construit : des représentations individuelles hiérarchisées	80
3.1.2. Influence de la distance psychologique sur les construits	81
3.1.3. Méthodologie des niveaux de construits et de la distance psychologique	85
3.1.4. Distance psychologique et identification de l'action	87
3.2. Niveaux de construit et concept le soi	88
3.2.1. Influence de la distance psychologique sur le concept de soi.....	88
3.2.2. Niveaux de construit et affirmation de soi	88
3.2.3. Niveaux de construit et estime de soi	89
3.3. Niveaux de construit et comportements pro-environnementaux	89
4. Conclusion	92
<i>Problématique</i>	<i>93</i>
<i>Chapitre 4 – L'hypocrisie induite : Une démarche utile pour promouvoir la réduction du gaspillage ?</i>	<i>98</i>
1. Introduction	99
2. Méthode	100
2.1. Vue d'ensemble	100
2.2. Population	100
2.3. Matériel.....	101
2.4. Variables et plan d'expérience.....	101
2.5. Hypothèses opérationnelles	102
2.6. Procédure expérimentale	103
3. Résultats	104
3.1. Effet de genre des participants	104
3.2. Effet d'hypocrisie induite	105
3.2.1. Résultats concernant le sentiment d'efficacité personnelle	106
3.2.2. Résultats concernant l'intention comportementale	106
3.2.3. Résultats concernant le nombre de recettes prises	107
3.2.4. Résultats concernant l'intérêt pour obtenir des informations.....	108
3.3. Résultats complémentaires.....	108
4. Discussion	109
<i>Chapitre 5 : niveaux de construit et saillance normative</i>	<i>112</i>

1. Introduction	113
2. Influence du niveau de construit dans l'hypocrisie induite	114
2.1. Objectifs de l'étude	114
2.2. Hypothèses opérationnelles	115
2.3. Méthode.....	116
2.3.1. Vue d'ensemble.....	116
2.3.2. Population	116
2.3.3. Matériel.....	116
2.3.3.1. Questionnaire d'affects : thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994 ; Fointiat, Priolo, et al. 2013 ; Gosling et al., 2006 ; Matz & Wood, 2005 ; Son Hing et al., 2002).....	116
2.3.3.2. Échelle de maintien du comportement	117
2.3.3.3. Variables et plan expérimental	117
Variables indépendantes et plan d'expérience.....	117
Variables dépendantes.....	117
2.3.4. Procédure expérimentale.....	118
Induction du niveau de construit lors de la phase de discours du paradigme d'hypocrisie induite.....	118
Phase de rappel des transgressions et administration des variables dépendantes	119
2.4. Résultats.....	120
2.4.1. Analyse quantitative.....	121
2.4.1.1. Analyses préliminaires	121
Validité et fiabilité de l'échelle de maintien	121
Validité et fiabilité du thermomètre de dissonance	122
2.4.1.2. Résultats principaux.....	123
Effet d'hypocrisie (hypothèse préalable 1)	124
Mesure d'affect : thermomètre de dissonance.....	124
Acceptation de la requête cible.....	125
Influence du niveau de construit en fonction du rappel des transgressions (hypothèses alternatives).....	125
Mesure d'affect : thermomètre de dissonance.....	125
Acceptation de la requête cible.....	126
Maintien du comportement.....	127
2.4.2. Analyse qualitative	127
2.4.2.1. Classe 1 : implications morales du gaspillage alimentaire	130
2.4.2.2. Classe 2 : réduire le gaspillage alimentaire lié à l'utilisation et à la consommation d'aliments	131
2.4.2.3. Classe 3 : éviter le gaspillage lié à la péremption des produits alimentaires en contexte d'achat	133
2.4.2.4. Classe 4 : réduire le gaspillage alimentaire lié aux pratiques d'achat	134
2.5. Discussion.....	135
2.5.1. Analyse qualitative	135
2.5.2. Analyse quantitative.....	136
3. Niveau de construit et soumission librement consentie	139
3.1. Objectifs de l'étude	139

3.2. Méthodologie	139
3.2.1. Vue d'ensemble	139
3.2.2. Population	139
3.2.3. Variables et plan d'expérience	140
3.2.4. Hypothèses opérationnelles	140
3.2.5. Procédure expérimentale	141
3.2.5.1. Condition contrôle hors plan expérimental	141
3.2.5.2. Phase en laboratoire	141
3.3. Résultats	143
3.2.1. Hypothèses préalables (manipulation check)	144
3.2.2. Hypothèses principales	144
3.2.1.1. Acceptation du comportement cible	144
3.2.1.2. Temps accordé au bénévole	145
3.2.1.3. Mesure d'affects	145
3.4. Discussion conclusive	147

Chapitre 6 – diffusion de la démarche : une recherche-action..... 150

1. Introduction	151
2. Objectifs	152
3. Méthode	153
3.1. Vue d'ensemble	153
3.2. Population et échantillonnage	154
3.3. Matériel	154
3.3.1. Questionnaire d'habitude : Self-Report Habit Index (adapté de Verplanken & Orbell, 2003)	154
3.4. Variables, plan expérimental et hypothèses	155
3.4.1. Variables indépendantes	155
3.4.2. Variables dépendantes	156
3.4.3. Variable contrôle	156
3.4.4. Hypothèses opérationnelles	157
3.5. Procédure	157
4. Résultats	160
4.1. État des lieux : quantification des déchets alimentaires	160
4.2. Effet des stratégies d'intervention déployées	161
4.2.1. Description de l'échantillon	161
4.2.2. Effet du traitement expérimental sur les habitudes	163
4.2.3. Effet du traitement expérimental sur l'intention comportementale	163
4.2.4. Effet du traitement expérimental sur le ratio de gaspillage alimentaire par personne	164
5. Discussion	167

Conclusion générale..... 170

1. Synthèse de l'approche	171
1.1. Evaluer	171
1.2. Proposer	171
1.3. Comparer	172
1.4. Diffusion du modèle d'action	173

1.5. Suivi	174
2. Limites	174
3. Perspectives	175
3.1. Distance psychologique, hypocrisie induite et engagement.....	175
3.2. La phase de rappel des transgressions est-elle susceptible à elle seule d'éveiller la dissonance ?	177
<i>Références bibliographiques</i>	179
<i>Index des figures.....</i>	201
<i>Index des tableaux.....</i>	202
<i>Annexes.....</i>	204

AVANT-PROPOS

En rentrant chez vous après une journée bien remplie, l'envie vous prend de vous préparer un croque-monsieur. Vous ouvrez votre réfrigérateur, attrapez le beurre dans la porte et cherchez désespérément le jambon. Ah ! Le paquet est là, entre les carottes et les yaourts. Vous jetez un coup d'œil à la date limite de consommation et vous vous apercevez qu'elle est dépassée depuis hier. Bref, il est périmé. Le paquet et son contenu finiront leurs vies dans la poubelle. Pourtant, vous détestez gaspiller la nourriture. D'ailleurs, quand vous étiez enfant, vos parents vous ont bien assez répété qu'il ne fallait pas gaspiller, car, dans le monde, beaucoup de personnes ne peuvent se nourrir convenablement et manger à leur faim. Vous vous sentez alors un peu mal à l'aise : vous expérimentez un état de dissonance cognitive, car vous êtes conscient que votre comportement (*avoir gaspillé la nourriture*) n'est pas en adéquation avec vos valeurs morales (*ne pas gaspiller la nourriture*), voire dans ce cas précis, avec les valeurs sociétales normatives. Pour réduire cet état aversif, plusieurs modes de réduction peuvent être empruntés. Vous pouvez vous dire, soit que ce n'est finalement pas si grave, le prix du paquet n'était pas très élevé et puis il ne restait plus qu'une tranche (*modification de l'importance et/ou du nombre de cognitions inconsistantes*), soit que finalement, ce n'est pas votre faute, les offres promotionnelles faites par les grandes surfaces vous ont poussé à en acheter en trop grande quantité (*déni de responsabilité*). Ou alors, vous vous promettez que cette situation est évitable et qu'il suffit d'un peu d'organisation. Vous ouvrez votre réfrigérateur, rangez les produits en fonction de leurs dates de consommation et préparez une liste de course pour n'acheter que ce que vous pourriez consommer (*changement de comportement*).

Si la question des changements de comportements est ancienne, la thématique alimentaire l'est tout autant. En 1943, aux États-Unis, Kurt Lewin s'attachait à modifier les pratiques des ménagères dans l'objectif que celles-ci préparent et consomment des abats pour leur famille. À cette époque, Lewin écrivait que le gaspillage alimentaire n'existait pas (en dehors des bas morceaux de viande, non consommés par les ménages, tout à fait comestibles). Aujourd'hui, le contexte a bien changé, mais la thématique très peu. Les politiques de sécurité alimentaire en général, et celles de prévention des déchets en particulier, sont toujours empreintes d'enjeux forts et importants pour nos sociétés. Les changements de pratiques alimentaires s'inscrivent alors dans des enjeux de *durabilité* : ce qui est produit et consommé, mais aussi ce qui n'est pas consommé et jeté, a des

conséquences sociales, environnementales et économiques. Le travail que nous présentons ici vise principalement les changements comportementaux de réduction du gaspillage alimentaire.

INTRODUCTION GENERALE : LA REDUCTION DU GASPILLAGE, UNE DEMANDE SOCIALE

*“Don’t waste bread! Save two slices every day and
defeat the „U“ Boat”*
--- *Slogan d’une affiche datant de la Première Guerre
Mondiale, diffusée par le ministère britannique de
l’Alimentation¹*

Résumé : Avec des conséquences économiques, environnementales et sociales, le gaspillage alimentaire se présente comme un véritable enjeu en matière de développement durable dont les politiques publiques en matière d’environnement ou de sécurité alimentaire s’emparent. En effet, bénéficiant d’un véritable soutien politique, les incitations à agir en faveur d’une réduction du gaspillage alimentaire sont nombreuses et concernent tous les acteurs de la chaîne alimentaire. Plus précisément, les ménages doivent modifier leurs comportements. Nous présentons de façon non exhaustive, les actions mises en œuvre par les pouvoirs publics pour inciter les particuliers à réduire leurs déchets alimentaires. S’inscrivant principalement sur des mesures informatives et incitatives, ces mesures ne sont pas suffisantes à elles seules pour conduire les particuliers à modifier leurs pratiques. Ce constat, dressé par les acteurs de la prévention des déchets, est à l’origine de notre travail de thèse. Notre objectif est de proposer une démarche d’intervention reposant sur les théories psychosociales pour que les ménages changent leurs pratiques de façon effective. Le contexte et la démarche adoptée dans ce travail seront également présentés.

Mots-clés : gaspillage alimentaire, incitations à l’action, demande et analyse de la demande, ingénierie psychosociale.

¹ Extrait de Stuart, T. (2013). Global gâchis. Révélations sur le scandale mondial du gaspillage alimentaire. Rue de l’échiquier.

1. PERTES ET GASPILLAGES ALIMENTAIRES : UN ENJEU HISTORIQUE ET MONDIAL

Pertes et gaspillage alimentaire : 1,3 milliard de tonnes par an dans le monde.

Loin d'être une thématique émergente, le gaspillage alimentaire mobilise, dès 1945, les grandes organisations telles que l'organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO²) pour lutter contre la faim dans le monde. Dès lors, le gaspillage alimentaire devient une urgence grandissante. De nos jours, envisagés comme un problème mondial, les pertes et le gaspillage des denrées alimentaires sont à l'origine d'importants enjeux environnementaux, économiques, sociaux, de sécurité alimentaire et de lutte contre la faim. Selon un rapport de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (Gustavson, Cederberg, Sonesson, Van Otterdijk, & Meybeck, 2011), les pertes alimentaires et les gaspillages de nourriture représentent 1,3 milliard de tonnes par an dans le monde. Ce chiffre cache pourtant des disparités importantes entre les pays. Le gaspillage alimentaire est plus important en Europe et en Amérique du Nord (95-115 kg/an) qu'en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud et du Sud-Est (6-11 kg/an).

Si les pertes alimentaires interviennent lors de la production agricole dans les PED, la distribution et la consommation incriminées dans les pays développés.

Le phénomène de pertes et de gaspillage est présent tout au long de la chaîne de production alimentaire (végétale et animale) : production agricole, opérations après récolte et stockage, transformation et distribution, et consommation. Or, les données quantifiées par la FAO révèlent que les quantités gaspillées ne concernent pas les mêmes stades de la chaîne de production alimentaire. Dans les pays à faibles revenus, les pertes alimentaires se produisent notamment au niveau de la production des denrées alimentaires. Elles sont la conséquence de moyens logistiques et techniques non appropriés. À l'inverse, dans les pays à revenus moyens et élevés, c'est le comportement des consommateurs qui est mis en cause. Pour Gustavson et al. (2011), l'apparente abondance de nourriture disponible amplifierait les comportements conduisant au gaspillage. Ainsi, en Europe, 280 kg/an/habitant sont gaspillés tout au long de la chaîne de production de la nourriture. Chez les consommateurs européens, le gaspillage est estimé à 95 kg/an/habitant soit environ 40 % au stade de la distribution et de la consommation (Lundqvist, De Fraiture, & Molden, 2008). En France, l'Agence de

L'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie³ estime les déchets alimentaires – consommés ou non – à 25 % par personne, soit 79 kilos de déchets alimentaires produits par an par habitant en France. Les chiffres fournis par le Ministère de l'Écologie, du Développement Durable, des Transports et du Logement (2011) sont plus optimistes : 20 kg de déchets alimentaires par an et par personne, dont 7 kg de produits non consommés encore emballés. Les types de produits alimentaires gaspillés ont été répartis en trois catégories (Waste and Resources Action Program, WRAP, 2009). Les déchets alimentaires évitables sont composés de la nourriture qui est jetée alors qu'à un moment donné, elle était encore consommable. Les déchets alimentaires potentiellement évitables représentent la nourriture que certaines personnes consomment et d'autres pas. Les déchets alimentaires non évitables sont les déchets alimentaires qui ne sont pas consommables dans des conditions normales (comme les coquilles d'œufs, les peaux d'agrumes, etc.).

En Europe, le gaspillage alimentaire devient un enjeu politique dès janvier 2012 lorsque le Parlement Européen vote une résolution dans l'objectif de réduire le gaspillage alimentaire. L'année 2014 est alors symboliquement décrétée « *Année de lutte contre le gaspillage alimentaire* » en Europe. En France, cet engagement européen prend la forme d'un Pacte National de Lutte contre le Gaspillage Alimentaire, initié par Guillaume Garot⁴. Ce document traduit une volonté d'engager des actions pour lutter contre le gaspillage alimentaire en France. L'objectif fixé est de réduire de 50% le gaspillage à l'horizon 2025 et concerne à la fois les consommateurs, les industriels et la grande distribution. En mai 2015⁵, ces ambitions se concrétisent dans le projet de loi sur la transition énergétique pour la croissance verte qui propose des mesures d'applications visant la réduction du gaspillage alimentaire.

En Europe, les objectifs affichés sont ambitieux : réduire de moitié le gaspillage d'ici 2025.

3 L'ADEME (Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) placé sous tutelle conjointe du ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche et du ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie.

4 Député de la Mayenne, ancien Ministre délégué à l'Agroalimentaire (2012-2014).

5 Rapport consultable à l'adresse suivante :

http://agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Rapport-Gaspillage-alimentaire_cle0ea927.pdf

2. LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE : UN ENJEU POUR LES POLITIQUES PUBLIQUES

2.1. Définitions controversées du gaspillage alimentaire

Du « champ à l'assiette » : une première distinction entre pertes et gaspillage alimentaire.

Une distinction peut être faite entre pertes alimentaires (« *food loose* ») et gaspillage alimentaire ou gaspillage à la consommation (« *food waste* »). Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, les pertes alimentaires « *correspondent à la diminution de la masse des denrées alimentaires comestibles constatée dans le segment de la chaîne alimentaire où sont précisément produits les aliments comestibles destinés à la consommation humaine*⁶. » (Gustavson et al., 2011, p. 2). Les pertes alimentaires sont essentiellement présentes lors de la production, de la récolte et de la transformation des produits alimentaires (Parfitt, Barthel, & Macnaughton, 2010), c'est-à-dire en amont de la consommation par l'homme. Quant au gaspillage alimentaire, il renvoie aux denrées qui sont jetées lors de la distribution et de la consommation des produits (Parfitt et al., 2010).

Plusieurs définitions du gaspillage alimentaire ont été proposées selon qu'elles tenaient compte des types de déchets alimentaires, de la nourriture donnée aux animaux, ou des denrées servant de biocarburant. L'absence de consensus entre l'une ou l'autre de ces définitions soulève le problème de la mesure des quantités de déchets alimentaire produit. Sans vouloir entrer dans la controverse, nous adopterons une définition donnée par Lundqvist et al. (2008, citée par Redlingshöfer, & Soyeux, 2011, p. 2) : le gaspillage alimentaire est « *l'action de trier et de mettre au rebut délibérément ou consciemment une ressource alimentaire alors qu'elle est partiellement comestible* ». Cette définition, centrée sur le comportement des utilisateurs, a le mérite de souligner la responsabilité des consommateurs, dont les comportements sont identifiés comme les principales causes du gaspillage alimentaire (Gustavson et al., 2011). Pourtant, cette définition est incomplète et ne tient pas compte des aliments périmés jetés alors qu'ils étaient encore consommables au moment de leur possession par le consommateur, par exemple, oublier un aliment dans son réfrigérateur (Le Borgne & Siriex, 2012). Envisager les différentes facettes comportementales du gaspillage alimentaire nous renvoie à la complexité de cet objet.

⁶ "Food losses refer to the decrease in edible food mass throughout the part of the supply chain that specifically leads to edible food for human consumption." (Gustavson et al., 2011, p.2)

2.2. Le gaspillage alimentaire sous l'angle du développement durable

S'inscrivant au cœur des thématiques de développement durable, le gaspillage alimentaire associe des enjeux à la fois environnementaux, économiques, sociaux et de sécurité alimentaire (Thyberg & Tonjes, 2016).

Le gaspillage alimentaire : des enjeux environnementaux, sociaux et économiques.

Les conséquences environnementales du gaspillage alimentaire s'inscrivent dans une logique systémique : en amont de la production et en aval de la consommation. En amont du gaspillage alimentaire, les conséquences néfastes sont essentiellement liées à un gaspillage de ressources. L'eau et les terres agricoles utilisées pour la production alimentaire sont autant de ressources employées à mauvais escient si les ressources produites ne sont pas consommées, avec des effets indirects sur le déboisement et l'appauvrissement de la biodiversité. Il en est de même pour l'utilisation des pesticides. L'agriculture mondiale représente plus de 70 % des prélèvements d'eau (2011, 2012, MEDD⁷). En aval du gaspillage alimentaire, la transformation des denrées consommables en déchets alimentaires impacte, non seulement les coûts de traitement des déchets supportés par les organismes publics, mais est aussi source d'émission de gaz à effet de serre (méthane, protoxyde d'azote, etc.). En Europe, les impacts environnementaux du gaspillage alimentaire ont été estimés à environ 170 millions de tonnes de dioxyde de carbone par an, dont 78 millions de tonnes produites par les foyers.

Le gaspillage alimentaire a également des conséquences sociales en termes de sécurité alimentaire (Thyberg & Tonjes, 2016). Dans un contexte de crise financière mondiale, avec des hausses de prix de l'alimentation et des pénuries alimentaires, garantir l'accès aux denrées à une population grandissante est aujourd'hui et à l'avenir un véritable enjeu social dans de nombreux pays. Par conséquent, le gaspillage alimentaire présente une importante dimension éthique (Gjerris & Gaiani, 2013).

Enfin, le gaspillage alimentaire a des conséquences économiques qui affectent à la fois les individus et les organisations impliquées dans la chaîne de production alimentaire. Selon la FAO (2013), les coûts globaux mondiaux des pertes et du gaspillage alimentaire représentent 750 milliards de dollars par an.

2.3. Actions de réduction du gaspillage alimentaire

Pour faire face à des objectifs ambitieux et relever les enjeux que représente le gaspillage alimentaire, les appels à l'action lancés par les politiques publiques sont nombreux. Par exemple, une étude réalisée pour le compte de la Commission Européenne (—Preparatory Study On Food Waste Across EU 27”, 2010⁸) recense pas moins d'une centaine d'actions européennes contre le gaspillage alimentaire. Concernant les politiques de gestions des déchets, les premières actions réalisées contre le gaspillage alimentaire par les politiques publiques de gestion des déchets datent des années 2000. Il est possible de proposer une typologie de ces différentes actions. Ainsi, certaines relèvent de facteurs techniques et sont à destination des industriels : amélioration de la logistique et de la gestion des produits alimentaires, programmes de recherches pour améliorer la conservation et le transport des denrées alimentaires, développement de techniques industrielles ou mesures réglementaires et incitatives. D'autres actions, à destination des particuliers, englobent la réalisation des campagnes de sensibilisation et sont parmi les options politiques identifiées comme prioritaires pour leur potentiel de réduction du gaspillage alimentaire :

Option 5 : Réaliser des campagnes de sensibilisation ciblées, destinées aux ménages et au grand public, pour augmenter la prise de conscience du gaspillage alimentaire, de ses conséquences environnementales et autres impacts des déchets biodégradables, des méthodes de prévention et conseils pratiques pour encourager le changement de comportement et une réduction à long terme de la production de déchets alimentaires (“Preparatory Study On Food Waste Across EU 27”, 2010, p.21).⁹

Pour cette dernière, plusieurs moyens et outils de prévention du gaspillage alimentaire peuvent être identifiés :

- campagne de conscientisation,
- outils d'informations (c'est-à-dire les guides ou livrets pour réduire le gaspillage dans des secteurs spécifiques),
- programmes de formation (compétence de prévention pour les personnels de services alimentaires ou atelier « cuisine sans déchets » pour les consommateurs),
- activités de mesure des déchets (étude bio-déchets pour une quantification et une analyse chez les ménages, restaurants, écoles, etc.),
- programmes de redistribution alimentaire.

Sensibiliser les individus au gaspillage alimentaire : informer et engendrer une prise de conscience.

8 Consultable à l'adresse http://ec.europa.eu/environment/eussd/pdf/bio_foodwaste_report.pdf

9 “Targeted awareness campaigns, aimed at the household sector and the general public, to raise awareness on food waste generation, environmental and other impacts of biodegradable waste, prevention methods and practical tips to encourage behaviour change and a long-term reduction in food waste generation” (“Preparatory Study On Food Waste Across EU 27”, 2010, p.21).

Dans les pays européens, les campagnes de sensibilisation organisées, comme « *Stop Wasting Food*¹⁰ » (Danemark), « *Love Food, Hate Waste*¹¹ » (Royaume-Uni) ou « *Stop au Gaspillage Alimentaire* » (France) ont pour objectif de faire émerger une prise de conscience vis-à-vis des conséquences du gaspillage alimentaire et d'informer les individus sur les moyens et gestes à mettre en œuvre pour réduire leur gaspillage alimentaire. Par exemple, depuis 2008, la campagne de sensibilisation « *Love Food, Hate Waste* » à destination des foyers anglais a pour objectif de favoriser la prise de conscience à l'égard du gaspillage alimentaire par la diffusion d'informations pour réduire les déchets alimentaires. Le WRAP estime que 137 000 tonnes de déchets alimentaires ont pu être évitées depuis le lancement de la campagne en 2008. D'autres actions sont mises en œuvre à l'initiative d'une collaboration entre plusieurs pays européens comme « *Green Cook* ».

Si les campagnes de sensibilisation et les outils d'information sont les mesures prédominantes employées, d'autres actions méritent d'être soulignées. À titre d'exemple, en France, l'association France Nature Environnement réalise une action intitulée « *Opération Coaching Frigo* » pendant cinq mois (avril à septembre 2011). Cette action reposait sur une première phase de quantification et d'identification des quantités de nourritures jetées par des foyers appartenant à 17 collectivités volontaires. Les résultats ont permis de cibler les actions à mener pour réduire le gaspillage alimentaire et les ménages concernés ont pu bénéficier d'un suivi personnalisé pour réduire leur gaspillage.

3. PRESENTATION GENERALE DU TRAVAIL

3.1. Contexte : la prévention des déchets

Ce travail de recherche a été amorcé dans le cadre du Programme Local de Prévention (PLP) des déchets adopté en 2009 par la Communauté d'Agglomération de Metz Métropole¹², et en partenariat avec le Conseil Départemental de Moselle et la Région Lorraine.

Metz Métropole et le Conseil Départemental de Moselle sont deux structures impliquées dans la gestion, la prévention, la collecte et le traitement des déchets ménagers. Dans le cadre du Programme Local de Prévention des déchets, la

¹⁰ Consultable à l'adresse <http://www.stopspildafmad.dk/inenglish.html>

¹¹ Consultable à l'adresse <http://www.lovefoodhatewaste.com/>

¹² Créée en janvier 2002, la Communauté d'Agglomération de Metz Métropole est un Établissement Public de Coopération Intercommunale (EPCI) réunissant actuellement 44 communes. Metz Métropole est dotée de plusieurs compétences d'intérêts publics : développement économique, enseignement supérieur, environnement, mobilité, équilibre territorial et identité culturelle.

Communauté d'Agglomération de Metz Métropole et l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) ont signé, le 12 octobre 2009 et pour une durée de cinq ans, un accord-cadre visant la mise en place d'actions permettant de réduire de 7 % la quantité de déchets ménagers et assimilés produits sur le territoire de Metz Métropole. En 2015, Metz Métropole poursuit les actions préventives dans le cadre du programme « Zéro Déchet, Zéro Gaspillage ».

Le Conseil Départemental de Moselle a initié depuis 2009 un Plan Départemental de Prévention et de Gestion des Déchets Ménagers Non Dangereux (PDPGDND) dont l'objectif est une réduction à la source des déchets. Le PDPGDND permet l'organisation et la gestion des différentes actions de gestion, traitement et réduction des déchets. En 2011, le Conseil Départemental a contractualisé en partenariat avec l'ADEME, un Plan Départemental de Prévention (PDP). Cette mise en œuvre du PDP permet au Département de contribuer à l'atteinte des objectifs du Grenelle relatifs à la réduction des déchets. Les actions du PDP constituent la déclinaison opérationnelle des préconisations du Plan Départemental de Prévention et de Gestion des Déchets Non Dangereux (PDPGDND). Après avoir réalisé un diagnostic du territoire sur la base du PDPGDND et évalué les principaux gisements de déchets, un programme d'action a été proposé. Les indicateurs de suivi définis s'articulent autour de cinq grandes thématiques : faire du Département un acteur exemplaire de la prévention des déchets, accompagner les PLP des établissements publics de coopération intercommunale de Moselle, faciliter le développement d'actions de prévention sur le territoire, sensibiliser les habitants du département à la prévention des déchets, et évaluer le développement de la prévention à l'échelon départemental.

Les plans et programmes de prévention adoptés à ces différents niveaux instituent le contexte politique dans lequel nous sommes intervenus.

3.2. Objectifs : entre théorie et pratique

En inscrivant leur politique publique dans un Programme Local de Prévention des déchets, Metz Métropole a pour objectif de réduire de 7 % les quantités de déchets produites, tout type de déchets confondus, qu'ils soient alimentaires ou non. Pour parvenir à leurs objectifs de réduction, les acteurs de Metz Métropole ont mis en œuvre des actions de sensibilisation et d'information à destination du grand public. Pourtant, les acteurs dressent le constat que, malgré toutes les mesures mises en œuvre, les comportements ne changent pas aussi rapidement qu'attendu. Les comportements doivent évoluer pour permettre d'atteindre les objectifs de

réduction fixés. Initialement, la demande formulée par les agents de Metz Métropole était d'intervenir auprès des habitants du territoire pour que ceux-ci concrétisent des gestes de réduction des déchets. Or, la réduction des déchets (Chalot, 2001) englobe plusieurs thématiques selon le flux de déchets qu'elle cherche à réduire et les moyens possibles à mettre en œuvre : réduction du gaspillage alimentaire, compostage, réduction du papier, réutilisation et dons de petits objets, etc. Tous les gestes de réduction des déchets ne présentent pas le même potentiel de réduction. Ainsi, et en accord avec les partenaires, nous avons centré ce travail sur la thématique du gaspillage alimentaire, étant donné le fort potentiel de réduction inhérent à ce gisement (*i.e.* les déchets alimentaires).

L'objectif de notre travail est de concevoir une démarche d'intervention pouvant être mise en œuvre par les acteurs de la prévention des déchets. Cette démarche d'intervention a pour objectif d'impulser des changements de comportements chez les ménages, se traduisant par une réduction du gaspillage alimentaire. Pour concevoir cet outil, notre approche scientifique repose sur les théories psychosociales de l'engagement (Joule & Beauvois, 2002 ; Kiesler, 1971) incluant la dissonance cognitive (Festinger, 1957). Plus spécifiquement, et compte tenu de la problématique de terrain qui est la nôtre (les personnes comprennent et approuvent les messages éco-préventifs, mais ne les mettent pas pour autant en œuvre), nous nous sommes centrés sur l'induction de dissonance dans le paradigme de l'hypocrisie induite (Aronson, Fried, & Stone, 1991 ; Fointiat, 2004 ; Fointiat & Grosbras, 2007 ; Fointiat, Somat, & Grosbras, 2011). De plus, en matière de changements de comportement pro-environnementaux, il est important de tenir compte de la compréhension naïve et spontanée que les personnes ont de leur propre comportement (Spence, Poortinga, & Pidgeon, 2012). La théorie de l'identification de l'action (Vallacher & Wegner, 1985), et celle des niveaux de construit (Trope & Liberman, 1998, 2003) indiquent que la façon dont les individus se représentent leurs actes (*i.e.* les construits mentaux) affecte les processus cognitifs et conatifs subséquents.

Objectif de la thèse :
concevoir et tester
une démarche visant
la modification des
comportements.

3.3. L'approche : l'ingénierie psychosociale

Nous considérons que l'approche empruntée ici relève de l'ingénierie psychosociale (IPS, Py & Somat, 2003). L'objectif *in fine* est de proposer des pistes d'actions, démarches et/ou outils permettant de modifier les comportements de réduction du gaspillage alimentaire chez les particuliers. Ces outils seront à destination des agents de la prévention des déchets.

L'ingénierie psychosociale : une approche adaptée pour répondre à nos objectifs.

L'IPS trouve ses fondements dans le courant de la cognition sociale. L'intérêt de ce courant est d'offrir une analyse précise des opérations mentales mises en œuvre par le sujet pour traiter l'information. Dans le cas du gaspillage alimentaire, nous précisons comment l'individu se représente ses actes et ses conduites en fonction du contexte dans lequel il se situe.

Depuis les années 90, le modèle IPS a été utilisé dans de nombreuses recherches-actions se focalisant sur des problématiques sociales diverses comme l'évaluation de programmes d'action de formation destinés aux fonctionnaires du ministère de la justice (Le Poutier, 1990) ou à des chômeurs (Pansu, Pavin, Serlin, Aldrovandi, & Gilibert, 1998), l'amélioration des pratiques professionnelles des policiers dans l'audition de témoins (Ginet & Py, 2001), la réalisation de campagne préventive dans les domaines de la santé (Masson-Maret, Joule, & Mendoza 1992) ou de l'environnement (Cialdini, Demaine, Sagarin, Barrett, Rhoads, & Winter, 2006), ou encore dans le domaine de l'industrie (Monteil, 1994).

De façon concrète, ce modèle repose sur la réalisation de cinq phases successives.

- **Phase 1** : évaluer, c'est-à-dire « *repérer quantitativement en ayant recours à des observables, les effets que l'on peut attendre d'une pratique visant un certain nombre d'objectifs.* » (Py & Somat, 2003, p. 35). L'objectif est de déterminer le problème de terrain à traiter et d'évaluer l'efficacité des procédures existantes.
- **Phase 2** : proposer. Grâce à l'état des lieux réalisé lors de cette première phase, il est possible de formuler un certain nombre de propositions dont les fondements sont issus des modèles et théories de la psychologie sociale.
- **Phase 3** : comparer l'efficacité des différentes propositions pour retenir la plus adaptée, en ayant recours à des méthodes expérimentales et quasi-expérimentales.
- **Phase 4** : proposer un modèle d'action. De cette comparaison, on propose des modèles d'actions à systématiser sur le terrain. L'IPS est en mesure de fournir des outils pour les professionnels du champ considéré.
- **Phase 5** : accompagner. Cette dernière phase est une étape de suivi destinée à la mise en place de la stratégie retenue. Elle peut éventuellement s'accompagner d'une formation à destination des agents vecteurs du changement.

De cette démarche découle le synopsis de notre thèse.

3.4. Synopsis de la thèse

Déterminer le problème de terrain à traiter.

Le **premier chapitre** est consacré à la construction de notre objet d'étude : le gaspillage alimentaire. Pour intervenir sur des pratiques effectives, il est nécessaire de s'interroger sur les freins et les leviers de changement propres à l'objet d'étude. En adoptant une perspective interdisciplinaire, une revue des recherches réalisées en sociologie, marketing, et psychologie/ergonomie permet d'apporter des premiers éléments de réponse en identifiant les caractéristiques psychosociales de ces comportements. La construction de cet objet social est la base structurante de notre démarche scientifique et permet de faire émerger notre problématique. Ce chapitre montre que les comportements de gaspillage alimentaire s'inscrivent comme un véritable comportement pro-environnemental, au même titre que le recyclage ou la mobilité.

Formuler des propositions.

Les **deuxième et troisième chapitres** présentent les ancrages théoriques qui sont les nôtres. Notre démarche scientifique est double. D'une part, la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957) et plus spécifiquement un des paradigmes les plus récents de dissonance : l'hypocrisie induite permet de rendre compte de l'écart entre croyances et comportements tel qu'illustré dans la problématique du gaspillage alimentaire (**chapitre 2**). D'autre part, la théorie de l'identification de l'action (Vallacher & Wegner, 1985) et la théorie des niveaux de construit (Trope & Liberman, 1998, 2003) permettent de rendre compte des significations et représentations comportementales associées au gaspillage alimentaire (**chapitre 3**). L'apport mutuel de ces deux théories au processus de dissonance cognitive sera questionné (**problématique**).

Retenir la solution la plus efficace.

Les **trois chapitres suivants** présentent un programme de recherches expérimentales et quasi-expérimentales mis en œuvre pour concevoir et tester « l'outil » le plus à même de changer les comportements. Si de nombreuses techniques issues de l'influence sociale peuvent être mobilisées pour changer les comportements (*e.g.* pied-dans-la-porte, porte-au-nez, disrupt-then-reframe, etc.), le gaspillage alimentaire se caractérise par un écart entre une volonté de ne pas gaspiller et des comportements de gaspillage. Nous évaluerons dans le **chapitre 4** l'applicabilité de l'hypocrisie induite à notre thématique. Cette étude quasi-expérimentale, réalisée auprès de passants, permet de conforter le choix de l'hypocrisie induite comme _outil_ d'intervention. La question du genre dans l'adoption de comportement de réduction du gaspillage alimentaire sera également abordée. Dans le **chapitre 5**, nous testerons notre hypothèse générale. Deux expériences, réalisées en laboratoire, auprès d'un public étudiant, examinent l'influence des niveaux de construit sur les changements comportementaux consécutifs à l'hypocrisie induite. Enfin, reposant sur les résultats des études précédentes, le **chapitre 6** sera l'occasion de tester la méthode retenue sur le

terrain (auprès des habitants du territoire de Metz Métropole). L'objectif sera également d'introduire une mesure de changement comportemental effectif de réduction du gaspillage alimentaire.

Diffusion du modèle retenu.

Pour conclure, nous présenterons les apports théoriques et méthodologiques de notre travail en accord avec la démarche adoptée. Nous aborderons les principales préconisations et outils à destination des professionnels du champ concerné. Les limites et perspectives termineront ce manuscrit.

CHAPITRE 1 – CONSTRUCTION ET CARACTERISATION DE L’OBJET D’ETUDE

“The study of the conditions for change begins appropriately with an analysis of the conditions for “no change,” that is, for the state of equilibrium.”
--- K. Lewin (1947)

“Spaghetti soup: The complex world of food waste behaviours.”
--- T. Quested, E. Marsh, D. Stunell, & A. Parry, 2013

Résumé : L’objectif de ce chapitre est de conceptualiser et de spécifier notre objet d’étude : les comportements de gaspillage alimentaire et de réduction du gaspillage. Nous nous intéressons aux recherches scientifiques qui investiguent ce registre comportemental. Ces dernières années, le gaspillage alimentaire a été l’objet d’étude dans de nombreuses disciplines (sociologie, marketing, psychologie, ergonomie). Les recherches recensées ici attestent d’un intérêt à la fois théorique (expliquer les déterminants individuels et contextuels à l’origine du gaspillage alimentaire) et applicatif (proposer des pistes d’actions pour réduire le gaspillage alimentaire au quotidien). Le recensement de ces études nous permettra de cibler les freins et leviers au changement de comportement. Quelques exemples d’interventions de changement seront également présentés.

Mots-clés : freins et leviers du changement, norme, affects, pratiques sociales, habitude.

1. LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE : UN ENJEU SCIENTIFIQUE

1.1. Caractéristiques psychosociales des comportements de gaspillage alimentaire

Avec des enjeux socio-économiques et environnementaux forts ancrés dans les politiques publiques européennes et françaises, le gaspillage alimentaire représente également un enjeu scientifique important. Cet objet d'étude constitue un intérêt croissant et s'inscrit à la croisée de plusieurs disciplines des sciences humaines, comme la sociologie, le marketing, l'ergonomie et la psychologie. Les finalités sont doubles : comprendre les comportements de gaspillage alimentaire et intervenir pour changer ces pratiques.

Sur la base de cette revue de littérature, nous présenterons trois caractéristiques des comportements relatifs au gaspillage alimentaire :

- le gaspillage alimentaire comprend un ensemble de comportements complexes qui s'inscrivent dans des pratiques sociales intégrées.
- le gaspillage alimentaire comprend un ensemble de comportements socialement indésirables.
- le gaspillage alimentaire comprend un ensemble de comportements habituels, routiniers et inconscients.

1.1.1. Des comportements complexes et multiples inscrits dans des pratiques sociales

Le gaspillage alimentaire est la conséquence de différents moments de consommation et de non-consommation (Quested, Marsh, Stunell, & Parry, 2013). En ce sens, gaspiller la nourriture peut à la fois être un acte (comme jeter un reste de repas) et un non-acte (comme oublier des aliments) (Le Borgne & Siriex, 2013). De plus, le gaspillage alimentaire est la conséquence de moments de consommations intégrées dans différentes pratiques domestiques qui interviennent dans différents espaces-temps. Ainsi, Farr-Wharton, Foth et Choi (2012, 2013) identifient les causes qui conduisent à jeter la nourriture au travers de quatre activités quotidiennes : les achats, le stockage, la préparation de la nourriture et la production de déchets. Une étude réalisée par Evans (2011a, 2011b) auprès de 19 foyers britanniques révèle que la façon dont la nourriture devient déchets est une conséquence de la manière dont les pratiques domestiques sont socialement et

Les comportements de gaspillage et de réduction du gaspillage sont polymorphes.

matériellement organisées. Ces pratiques domestiques s'organisent autour de trois axes : les routines d'achat alimentaire des ménages et les contingences de la vie quotidienne, les relations sociales manifestes dans l'activité conventionnelle du repas de famille et le contexte socio-temporel des pratiques alimentaires.

De la même façon, les comportements d'évitement du gaspillage alimentaire s'inscrivent dans différents contextes spatio-temporels. Il n'existe pas un, mais plusieurs comportements susceptibles de réduire le gaspillage alimentaire (Quested et al., 2013). Réduire le gaspillage alimentaire est caractérisé par un large ensemble de comportements, d'actions et d'activités qui interviennent à plusieurs moments dans nos activités quotidiennes : vérifier les dates limites de consommation, planifier les repas et prévoir une liste de courses, éviter les offres promotionnelles, conserver de façon adéquate les produits périssables, stocker les aliments selon les zones de refroidissements du réfrigérateur, connaître différentes méthodes pour allonger la durée de vie d'un produit et enfin préparer et consommer des aliments.

Ganglbauer et ses collaborateurs (Ganglbauer, Fitzpatrick, & Molzer, 2012 ; Ganglbauer, Fitzpatrick, Subasi, & Guldenpfennig, 2014) soulignent le besoin de comprendre les pratiques quotidiennes des ménages pour construire des interventions de changement et informer les individus. En d'autres termes, il est nécessaire de comprendre le sens que les individus donnent des comportements de gaspillage alimentaire.

Comprendre les significations du gaspillage pour changer les comportements.

Le gaspillage alimentaire peut être considéré comme un problème environnemental en entretenant un rapport particulier à l'espace et au temps (Bonney, Demarque, Le Conte, & Feliot-Rippeault, 2014). Au vu des éléments précédents, il nous semble que les conséquences du gaspillage alimentaire peuvent être perçues comme psychologiquement distantes (socialement, temporellement et spatialement) et ne peuvent présenter que très peu d'intérêt dans la vie quotidienne des individus. Pour motiver les changements de comportements, il faut rendre ces questions plus présentes et compréhensibles pour les individus.

1.1.2. Des comportements socialement indésirables

Selon Stefan, Van Herpen, Tudoran et Lähteenmäki (2013), jeter de la nourriture est socialement indésirable et il existe des attitudes morales négatives à l'égard du gaspillage alimentaire. Dans une enquête réalisée par questionnaire auprès de 244 consommateurs roumains, les auteurs examinent l'influence de différents facteurs psychologiques pour expliquer la production de déchets alimentaires. Plus

Des attitudes morales négatives à l'égard du gaspillage alimentaire.

spécifiquement, les auteurs s'appuient sur la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991) pour rendre compte de l'influence de l'attitude (les croyances positives ou négatives à l'égard du gaspillage alimentaire), du contrôle comportemental perçu (la facilité ou difficulté à réaliser le comportement), de la norme subjective (la perception par l'individu que le comportement considéré est approuvé ou désapprouvé par autrui) et des habitudes de préparation et de gestion alimentaires dans l'intention de ne pas jeter de la nourriture. Les résultats de cette étude révèlent que les attitudes morales déterminent fortement l'intention de ne pas gaspiller. Le gaspillage alimentaire semble donc provoquer une aversion chez les individus. Notons également que les attitudes et le contrôle comportemental influencent les habitudes de préparation et de gestion alimentaires. En revanche, la norme subjective ne prédit pas l'intention de réduire son gaspillage alimentaire (Graham-Rowe, Jessop, & Sparks, 2014, 2015 ; Stefan et al., 2013 ; Visschers, Wickly, & Siegrist, 2016).

Les normes morales et les normes descriptives ont également été mobilisées pour rendre compte des comportements de gaspillage. Concernant la norme morale ou personnelle, son influence sur les comportements d'évitement du gaspillage alimentaire apparaît discutable. Selon certains auteurs, la norme morale ne semble pas prédire l'intention de réduire le gaspillage alimentaire (Stancu, Haugaard, & Lähteenmäki, 2015) ou n'est que faiblement en lien avec les quantités de nourriture déclarées comme jetées (Visschers et al., 2016). Pour d'autres auteurs en revanche, la norme morale pourrait être une motivation pour réduire le gaspillage alimentaire (Graham-Rowe et al., 2014, 2015 ; Watson & Meah, 2013). Concernant la norme descriptive, celle-ci devrait avoir une influence moindre dans l'adoption de comportement de réduction du gaspillage alimentaire. En effet, selon Tucker et Douglas (2006, cité par Quested et al., 2013), la production de déchets (alimentaires ou autres) au sein du foyer est bien souvent une affaire privée. En d'autres termes, jeter ses déchets est moins visible pour l'entourage proche comparativement à la réalisation d'autres comportements pro-environnementaux (comme prendre son vélo par exemple). Par conséquent, l'influence de la norme descriptive peut avoir un effet moindre pour ce type de comportement dont la visibilité est réduite. Enfin, Graham-Rowe et al. (2014, 2015) révèlent dans une série d'entretiens, que les individus perçoivent une norme descriptive amenant à l'acceptation du gaspillage de nourriture d'autrui.

Pourtant, de nombreuses études rapportent que les individus sont susceptibles d'exprimer de la culpabilité, de l'anxiété et des affects négatifs après avoir jeté de la nourriture (Comber & Thieme, 2013 ; Evans, 2011a, 2011b ; Graham-Rowe et al., 2014 ; Parizeau, Von Massow, & Martin, 2015). De plus, réduire le gaspillage alimentaire est envisagé par les individus comme la « bonne » chose à faire

***Une influence en
demi-teinte des
normes sur
l'intention de réduire
le gaspillage
alimentaire.***

(Graham-Rowe et al., 2014, 2015). Il semble donc qu'il existe une norme prescriptive à l'égard de la réduction du gaspillage alimentaire. En matière de changement de comportement, il semble primordial de questionner l'influence des normes dans l'adoption de comportement de réduction du gaspillage, et plus particulièrement au regard de la procédure d'hypocrisie induite. En effet, la transgression d'une norme descriptive participe à l'éveil d'un état de dissonance, lui-même caractérisé par des affects négatifs (Matz & Wood, 2005 ; Norton, Monin, Cooper, & Hogg, 2003), comme nous le préciserons dans le chapitre 2.

1.1.3. Des comportements ancrés dans les habitudes quotidiennes

Si certaines études montrent qu'une forte intention de réduire le gaspillage alimentaire est associée avec une réduction (en termes de comportements auto-déclarés) du gaspillage alimentaire (Graham-Rowe et al., 2015 ; Stefan et al., 2013), le rôle des habitudes comportementales est questionné par les chercheurs. En effet, de fortes habitudes réduisent le lien entre intention et comportement. Le gaspillage alimentaire (et l'évitement du gaspillage alimentaire) est un ensemble de comportements qui nécessite la mise en place de séquences d'action sur plusieurs registres comportementaux. Cet ensemble de comportements s'inscrit dans des routines quotidiennes d'achat, de gestion et de préparation alimentaires (Comber & Thieme, 2013 ; Quedsted et al., 2013 ; Stefan et al., 2013). Ainsi, l'étude réalisée par Stefan et al. (2013) indiquent que les habitudes de préparation et de gestion alimentaires ont une influence positive sur les valeurs morales associées au gaspillage alimentaire. Pourtant, l'intention de ne pas gaspiller la nourriture ne prédit pas les comportements effectifs, qui semblent être sous l'influence des habitudes de préparation et de gestion alimentaire. L'habitude joue un rôle important dans les pratiques et comportements liés à la production de déchets alimentaires. Jeter des déchets est un comportement fréquent, qui se produit souvent dans le même contexte (à la maison) et qui demande peu de ressources attentionnelles. En d'autres termes, il s'agit là d'un processus habituel, inconscient qui ne demande pas d'intention préalable.

Les habitudes : un frein au changement de comportement.

Définies par Verplanken et Aarts (1999, p. 104), les habitudes sont des « séquences d'actions apprises qui deviennent des réponses automatiques en réponse à des indices spécifiques et sont fonctionnelles pour atteindre certains objectifs ou états finaux »¹³. Elles sont donc activées sous l'influence d'indices contextuels. Les habitudes sont stables et dépendantes du contexte (Ouellette & Wood, 1998). À travers la répétition d'un comportement, les habitudes présentent

¹³ "Habits are learned sequences of acts that have become automatic responses to specific cues, and are functional in obtaining certain goals or end-states" (Verplanken & Aarts, 1999, p. 104).

un caractère automatique et sont apprises (Lally, Van Jaarsveld, Potts, & Wardle, 2010). Le caractère automatique d'un comportement peut s'avérer être un véritable frein au changement, car même s'il répond à certains objectifs de façon efficace, il est non contrôlable, non-intentionnel et non conscient (Bargh, 1994 ; 1996). Ainsi, le caractère habituel peut conduire les individus à ne pas être conscients de la quantité de nourriture qu'ils jettent, ce qui peut augmenter la résistance au changement.

1.1.4. Caractéristiques sociodémographiques

Pour conclure, certaines caractéristiques sociodémographiques sont susceptibles d'influencer les comportements de gaspillage alimentaire. Par exemple, Koivupuro, Hartikainen, Silvennoien, Katajajuuri, Heikintalo, Reinikainen et Jalkanen (2012), suite à la réalisation d'une enquête auprès de ménages finlandais, montrent que la taille du ménage, le sexe de la personne responsable des achats et de la cuisine, la fréquence d'achat des produits alimentaires à prix réduit sont des facteurs qui influencent la quantité de nourriture gaspillée. Baker, Fear et Denniss (2009) montrent aussi que les quantités de gaspillage alimentaire sont plus importantes chez les ménages ayant des enfants en bas âge et chez ceux ayant de hauts niveaux de revenus. Par ailleurs, plus le nombre d'individus vivant au sein du foyer est important, plus le gaspillage alimentaire diminue. En revanche, l'âge, la superficie, la forme ou le type du logement, le niveau d'études ou le type de travail n'influencent pas la production de déchets alimentaires.

1.2. Exemples d'interventions visant la réduction du gaspillage alimentaire

La gestion des déchets chez les consommateurs est devenue un domaine d'intervention privilégié. Dupré, Dangeard et Meineri (2014) soulignent qu'en matière de tri et de prévention des déchets, les techniques et outils issus du domaine de l'influence sociale sont particulièrement pertinents pour construire des campagnes d'interventions visant le changement de comportement. Au cours de ces cinq dernières années, les recherches en matière de prévention du gaspillage alimentaire se voient accordées un intérêt de plus en plus important, notamment à l'aide d'intervention en ligne (Schmidt, 2016) ou via la création de systèmes technologiques persuasifs (Comber, Ganglbauer, Hee-jeong Choi, Hoonhout, Rogers, O'Hara, & Maitland, 2012 ; Comber & Thieme, 2013 ; Comber, Thieme, Rafiev, Taylor, Krämer, & Olivier, 2013 ; Thieme, Comber, Miebac, Weeden, Krämer, Lawson, & Olivier, 2012). Les technologies

deviennent alors un support au changement de comportement qui favorise la prise de conscience de nos mauvaises habitudes. Ces interventions ont pour objectifs à la fois d'informer et d'influencer pour modifier les comportements.

1.2.1. Informer pour changer les comportements

L'objectif est d'accroître les connaissances liées aux produits alimentaires pour amener les individus à consommer les produits avant leur date de péremption. Cette première préoccupation a donné naissance à un projet de réfrigérateur intelligent ZmartFRI (Zigbee sMART FRIdge) présentant une interface multifonction : signaler les produits proches de la date limite de consommation, proposer des recettes avec les produits qui arrivent à expiration, faire des listes de courses, ou encore communiquer avec les utilisateurs par SMS ou par e-mail. Un autre projet de recherche a donné lieu au projet Colour Code et à l'élaboration d'une application mobile EatChaFood (Farr-Wharton et al., 2012, 2013) pour pallier le manque de connaissance des membres d'une même famille en ce qui concerne les produits disponibles dans le réfrigérateur. L'objectif est ici encore d'éviter la péremption des aliments et d'encourager les personnes à consommer les aliments avant leur date de péremption. La sensibilisation à l'offre alimentaire disponible dans le réfrigérateur semble conduire à une diminution du gaspillage alimentaire. Un autre exemple est une application mobile Euphoria (Yalvaç, Lim, Hu, Funk, & Rauterberg, 2014) qui connecte un groupe d'utilisateurs, pour leur proposer des recettes de cuisine en fonction des aliments disponibles, des habitudes et des préférences alimentaires de chacun.

1.2.2. Influencer pour changer les comportements

L'objectif des recherches présentées ici est de modifier les comportements de gaspillage alimentaire à l'aide de systèmes technologiques. Reposant sur l'influence sociale comme une source de changement de comportement pour le recyclage et le gaspillage alimentaire, le système BinCam créé par Comber et ses collaborateurs (Comber et al., 2012 ; Comber & Thieme, 2013 ; Comber et al. 2013 ; Thieme et al., 2012) est une technologie persuasive qui facilite l'émergence de nouveaux comportements durables. Le système BinCam capture des photographies du contenu des poubelles une fois le couvercle refermé, puis partage *via* une application mobile les photographies sur Facebook. Ces dernières peuvent être visualisées par les membres de la communauté. Selon les auteurs, les photographies publiées encouragent les individus à changer leur comportement pour éviter les désapprobations sociales. Le système BinCam est couplé à un

système de *crowdsourcing* (BinLeague) qui permet l'identification des déchets alimentaires et leur quantification. Les produits comptabilisés comme déchets alimentaires sont traduits en lingots d'or pour représenter la quantité d'argent qui aurait pu être économisée par le foyer (*feedback*). Le système permet également la comparaison sociale et l'émergence de normes sociales en offrant la possibilité de comparer les foyers entre eux. Pourtant, même si les utilisateurs du système ne déclarent pas avoir modifié leur comportement, ils déclarent néanmoins prendre conscience de leur propre gaspillage de nourriture grâce à un signal sonore émis lorsque ceux-ci jettent un produit. Selon les auteurs, le système permet de casser le pattern de comportements habituels. L'analyse des résultats révèle par ailleurs que les participants ont ressenti une pression sociale et ont éprouvé des sentiments de honte. Ces sentiments sont interprétés comme des informations sociales normatives. Les participants semblent avoir utilisé les informations données par la BinLeague pour réévaluer leur propre comportement.

2. QUESTIONS DE RECHERCHE : ENTRE APPLICABILITE ET APPLICATION

Le recensement des études scientifiques ci-dessus a permis de faire émerger les spécificités propres aux comportements de gaspillage alimentaire, qui en retour oriente nos questions de recherche.

2.1. Le gaspillage alimentaire : quelles significations individuelles ?

Les comportements de gaspillage alimentaire s'intègrent dans des pratiques sociales plus larges et dispersées dans le temps (Quested et al., 2013). De plus, les comportements d'évitement du gaspillage alimentaire peuvent avoir une signification qui n'est pas forcément d'ordre environnemental, mais ils peuvent recouvrir d'autres significations (morale ou économique par exemple). Pour comprendre ces pratiques quotidiennes, il nous a semblé important de tenir compte de la signification que les individus attribuent à leur propre comportement. À ce titre, nous ancrons notre intervention dans la théorie des niveaux de construit (Trope & Liberman, 1998, 2003). Selon ces auteurs, une même action peut donner lieu à plusieurs niveaux de construit organisés le long d'un continuum hiérarchique : d'un niveau abstrait (centré sur les implications et conséquences de l'action) à un niveau concret (centré sur les descriptions de

Quelles significations sont associées aux comportements d'évitement du gaspillage alimentaire ?

Quels construits sont à même de motiver les changements ?

l'action). En matière de changements pro-environnementaux, Spence, Poortinga et Pidgeon, (2012) suggèrent de tenir compte des différents construits pour la construction d'intervention. Ainsi, comprendre à quel niveau les individus identifient l'acte de gaspillage (ou de réduction du gaspillage) nous permettra de proposer des démarches d'intervention plus efficaces.

2.2. Écart comportemental : une interprétation en termes de dissonance cognitive

Même si le gaspillage alimentaire est socialement indésirable, les individus semblent ne pas avoir conscience des quantités jetées. Lorsque l'on demande aux individus d'estimer les quantités de nourriture jetées, la majorité des individus rapportent ne rien jeter ou très peu (Abeliotis et al., 2014 ; Stefan et al., 2013). Pourtant, ils rapportent un écart entre leur volonté de ne pas gaspiller, et ce qu'ils font réellement en termes d'évitement et de réduction du gaspillage alimentaire (Evans, 2011a, 2011b).

Nous proposons d'interpréter cet écart comportemental en termes de dissonance cognitive (Festinger, 1957). Plus précisément, nous avons choisi une démarche d'intervention reposant sur la procédure d'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991). L'hypocrisie induite requiert l'articulation de deux étapes: faire prendre conscience aux individus qu'ils savent, voire qu'ils approuvent, ce qu'ils devraient faire (*i.e. phase de discours normatif*), puis rendre saillants leurs propres comportements transgressifs (*i.e. rappel des transgressions*). Prendre conscience de cet écart génère un état d'inconfort psychologique, un état de dissonance, motivant l'individu à modifier son comportement dans un sens plus normatif. Bien que l'hypocrisie induite ait déjà été mise au service de certains comportements pro-environnementaux (*e.g.*, recyclage des déchets, Fried & Aronson, 1995 ; économie d'eau, Dickerson et al., 1992), son efficacité n'a encore jamais été éprouvée sur le registre comportemental du gaspillage alimentaire.

L'hypocrisie induite permet-elle de promouvoir les changements de comportements visant la réduction du gaspillage alimentaire ?

CHAPITRE 2 – LA DISSONANCE COGNITIVE (FESTINGER, 1957)

“There is nothing so practical as a good theory.”
--- K. Lewin, 1951

“There is nothing so theoretical as a good method.”
--- A. Greenwald, 2012

Résumé : Partant des formulations originales formulées par Festinger (1957), nous reviendrons dans ce chapitre sur l'une des controverses théoriques les plus importantes, à savoir l'introduction du concept de soi dans le processus de dissonance (théorie de la consistance de soi, Aronson, 1968, 1999 ; théorie de l'affirmation de soi, Steele & Liu, 1981, 1983). Ces considérations théoriques prises, nous présenterons succinctement les modes de réduction de la dissonance utilisés dans les recherches. Si classiquement, le changement d'attitude est le mode de réduction le plus étudié par les chercheurs, d'autres modes de réduction ont émergé au fil du temps. Nous terminerons par un retour sur les paradigmes développés au cours de ces dernières années de recherche, et en particulier, celui d'hypocrisie induite, qui fera l'objet d'une présentation détaillée dans une seconde partie du chapitre.

Mots-clés : dissonance cognitive, consistance de soi, hypocrisie induite, domaine d'application.

1. INTRODUCTION

En 1957, Festinger pose les jalons théoriques de la théorie de la dissonance cognitive. Pour expliquer et comprendre les comportements humains, Festinger introduit la notion de cognition, unité de base de la théorie de la dissonance cognitive. Une cognition est définie comme « *une connaissance, opinion ou croyance à propos de l'environnement, de soi-même ou d'un comportement*¹⁴ » (Festinger, 1957, p.3). Selon Festinger (1957), deux cognitions peuvent entretenir une relation consistante ou inconsistante. L'inconsistance (ou l'incohérence) entre deux cognitions éveille la dissonance, caractérisée par un état d'inconfort psychologique. Pour réduire l'inconfort psychologique et restaurer la consistance, les individus sont amenés à ajuster a posteriori leurs croyances, attitudes ou opinions. Cette idée forte, mais relativement simple a été le point de départ de soixante années de recherches, portant en leur sein de nombreux développements théoriques et paradigmatiques.

Ce chapitre sera dédié dans un premier temps à la présentation de la théorie de la dissonance cognitive. Nous reviendrons sur les propositions initialement formulées par Festinger (1957) et les théories alternatives qu'elles ont suscitées. En effet, dès sa formulation en 1957, la théorie de la dissonance cognitive a soulevé d'importantes controverses et de nombreuses reformulations théoriques, la plupart qualifiées de « *minithéories*¹⁵ » par Aronson (1992, p. 307). Si certaines d'entre elles prolongent et étendent les propos de Festinger (comme la théorie radicale de la dissonance, Beauvois & Joule, 1996, 1999, ou le modèle basé sur l'action, Harmon-Jones, 1999, Harmon-Jones & Harmon-Jones, 2002), d'autres font la part belle au soi (la consistance de soi, Aronson, 1968, l'affirmation de soi, Steele & Liu, 1981, 1983 ; la théorie de la responsabilité du soi, Eisenstadt & Leippe, 2005 ; Eisenstadt, Leippe, Stambush, Rauch, & Rivers, 2005 ou encore le modèle des standards du soi, Stone & Cooper, 2001, 2003). Si présenter l'ensemble de ces théories dépasserait le cadre de notre travail, nous focaliserons notre attention sur celles impliquant le soi dans le processus de dissonance. Dans un deuxième temps, nous reviendrons sur les modes de réduction de la dissonance. En effet, si le changement d'attitude reste le mode de réduction le plus fréquemment étudié, les auteurs ont mis en évidence de nouveaux modes de

14 "Any knowledge, opinion, or belief about the environment, about oneself, or about one's behavior" (Festinger, 1957, p. 3).

15 Par "minitheories", Aronson fait référence aux : Self-affirmation theory (Steele, 1988) ; Symbolic self-completion (Wicklund et Gollwitzer, 1982) ; Self-evaluation maintenance theory (Higgins, 1989) ; Action identification theory (Vallacher et Wegner, 1985) ; Self-verification theory (Swann, 1984) ; Self-regulation theory (Scheier et Carver, 1988) ; The concept of motivated inference (Kundan, 1990) citées par Aronson (1992).

réduction de la dissonance. Par ailleurs, Le Borgne et Sirieix (2012) proposent de comprendre et de tenir compte des stratégies de réduction mises en œuvre pour faire face à la dissonance cognitive dans le cas particulier du gaspillage alimentaire. Dans un troisième temps, nous présenterons brièvement les paradigmes développés pour tester les effets de dissonance, avant de revenir en détail sur le paradigme d'hypocrisie induite que nous avons choisi pour traiter notre thématique d'application (cf. chapitre 1).

2. DE LA THEORIE ORIGINALE AUX REFORMULATIONS ALTERNATIVES INTRODUISANT LE SOI

2.1. Un bref retour à Festinger

Comme nous l'avons souligné précédemment, la dissonance est une théorie du drive : elle est motivationnelle. Le conflit cognitif, éveillé par l'inconsistance entre deux cognitions, crée une tension psychologique qui motive l'individu à rétablir la consistance et à réduire l'inconfort psychologique. Pour illustrer ses propos, Festinger (1957) compare de façon métaphorique la dissonance à la faim. Ainsi, tout comme la faim motive l'individu à s'alimenter, la dissonance génère des pressions pour réduire l'inconfort psychologique. Ce travail de réduction est possible en s'engageant dans l'une des trois voies de réduction de la dissonance définies par Festinger (1957) : modifier l'une des cognitions inconsistantes, ajouter une nouvelle cognition consistante ou diminuer l'importance d'une cognition inconsistante. Le choix d'une stratégie de réduction dépend de nombreux facteurs comme l'importance des cognitions à l'origine de l'éveil la dissonance ou les circonstances qui ont conduit à un acte inconsistant (Festinger, 1957).

Deux cognitions inconsistantes génèrent un état de dissonance, caractérisé d'aversif.

Par ailleurs, si rétablir la consistance et résoudre le conflit cognitif implique un travail de réduction, ce dernier est dépendant de l'amplitude de dissonance. Un individu peut ressentir plus ou moins de dissonance. Plus l'amplitude sera forte, plus le travail de réduction sera important. Pour Festinger (1957), le nombre de cognitions dissonantes et consonantes en jeu et l'importance de ces cognitions influencent l'amplitude de la dissonance. Pour rendre compte de l'amplitude de dissonance, Festinger établit un taux de dissonance donné par le rapport $D / (D+C)$, où D est la somme des cognitions dissonantes, et C la somme des cognitions consonantes.

Pour mettre à l'épreuve ces formulations clés, Festinger et Carlsmith (1959) utilisent le paradigme de la soumission forcée. Prétendant une étude sur la mesure de la performance, les participants réalisaient pendant une heure, deux tâches fastidieuses et inutiles : placer des bobines sur un plateau, vider le plateau, remplir à nouveau le plateau de bobines, puis tourner d'un quart de tour des bobines, une fois dans un sens, puis dans le sens contraire, et ainsi de suite. Une fois les tâches effectuées, l'expérimentateur demandait aux participants de présenter ces tâches à un autre participant (en réalité un complice) pour le convaincre qu'elles étaient intéressantes, amusantes et passionnantes. Leur « mensonge » était rémunéré un dollar (faible rémunération) ou vingt dollars (forte rémunération). Dans une condition contrôle, l'expérimentateur ne présentait pas cette requête. Puis, l'attrait à l'égard de la tâche était mesuré. Les résultats montrent que les participants qui recevaient un dollar ont évalué la tâche de manière plus positive que les participants qui recevaient vingt dollars. Pour Festinger et Carlsmith (1959), lorsque la récompense est moindre (un dollar), les participants réévaluent la tâche comme moins ennuyeuse pour réduire la dissonance cognitive.

Suite aux travaux de Festinger (1957), les principales reformulations de la dissonance cognitive ont conduit à spécifier les conditions d'éveil de la dissonance en introduisant les concepts de responsabilité personnelle (Brehm & Cohen, 1962 ; Wicklund & Brehm, 1976) ou les conséquences aversives et l'attribution de responsabilité (théorie du New-Look, Cooper & Fazio, 1984). D'autres ont proposé des interprétations alternatives à l'effet de dissonance. C'est notamment le cas des théories du soi.

2.2. Le(s) rôle(s) du soi dans le processus de dissonance

2.2.1. Menacer l'intégrité du soi éveille la dissonance

Selon la théorie originelle de la dissonance cognitive, le soi n'a aucun rôle (Festinger, 1957) ; seule l'inconsistance entre deux cognitions génère un état de dissonance. L'une des reformulations théoriques ayant donné lieu à de nombreuses controverses concerne l'implication du soi dans le phénomène de dissonance. L'éveil de la dissonance est engendrée par une menace de l'intégrité du soi, que cette menace concerne un aspect du soi spécifique (théorie de la consistance de soi, Aronson, 1968 ; Aronson & Carlsmith, 1962) ou global

(théorie de l'affirmation de soi, Steele & Liu, 1981, 1983) ou son identité (théorie de la responsabilité du soi, Eisenstadt & Leippe, 2005 ; Eisenstadt et al., 2005). En d'autres termes, pour que la dissonance soit éveillée, il faut que le soi soit mis à mal.

Aronson conceptualise le soi comme un « *standard de conduites personnelles* » représentant l'idée que l'individu a de lui-même : les individus sont généralement motivés à maintenir un soi consistant et positif (Aronson, 1968 ; Aronson, Chase, Helmreich, & Ruhnke, 1974). Les individus veulent se percevoir comme compétents, moraux et capables de prédire leur propre comportement (Aronson, 1999). De plus, pour Dickerson, Thibodeau, Aronson et Miller (1992), ces standards de conduite sont généralement cohérents avec les normes sociales et les valeurs sociétales. L'éveil de la dissonance résulte de la menace de l'intégrité du soi. Plus précisément, la menace d'une dimension spécifique du soi est nécessaire pour éveiller de la dissonance et motiver l'individu à réduire l'inconfort psychologique (Aronson, 1968, 1969, 1989, 1992, 1999 ; Thibodeau & Aronson, 1992). Par la suite, Aronson (1999) nuancera ses propos : la nature du concept de soi va définir les attentes envers soi-même, ce qui conduit à des prédictions différentes. La nature du concept de soi peut être « positive », c'est-à-dire que l'individu s'attend à se percevoir et se présenter comme quelqu'un de consistant, de moral et d'intègre ou, à l'inverse, elle pourra être « négative ». Les prédictions sont par conséquent différentes. Ainsi, les individus ayant un soi « positif » ressentiront davantage de dissonance s'ils commettent un comportement immoral que les individus ayant un soi « négatif ». Pour Aronson et Carlsmith (1962), dans certaines conditions, les étudiants ressentent de la dissonance lorsqu'ils sont en situation de réussite. Les étudiants ayant développé des attentes négatives vis-à-vis de leur performance vont ressentir de la dissonance lorsqu'ils seront en situation de réussite. Pour les auteurs, l'évaluation du soi, ou en d'autres termes l'estime de soi, modère l'éveil de la dissonance. La théorie de la consistance de soi ouvre la voie à de nombreux débats concernant le rôle et le statut du soi dans l'éveil de la dissonance.

Contrairement à la théorie de la consistance de soi, Steele (1988) propose que ce n'est pas tant la menace d'un aspect spécifique du soi qui est à l'origine d'un état de dissonance, mais la menace de l'intégrité globale du soi. En effet, selon la théorie de l'affirmation de soi, l'intégrité globale du soi est l'ensemble des qualités possédées par le soi et sont regroupées dans le « self-system » (Heine & Lehman, 1997 ; Sherman & Hartson, 2011 ; Steele, 1988 ; Steele, Spencer, & Lynch, 1993). Le self-system est donc composé des différents rôles sociaux

Menacer un aspect spécifique du soi éveille la dissonance (théorie de la consistance de soi)

Menace de l'intégrité globale du soi (théorie de l'affirmation de soi)

auxquels s'identifie l'individu, de ses valeurs et de son système de croyances (Sherman & Cohen, 2006). L'objectif du self-system est de maintenir la qualité de l'intégrité globale du soi. Ce système est flexible : il permet aux individus d'affirmer un autre aspect du soi lorsqu'une menace (pour nos propos, la dissonance) se fait sentir. Selon la théorie de l'affirmation de soi (Steele, 1988 ; J. Aronson, Cohen, & Nail, 1999), une cognition inconsistante avec le soi menace celui-ci dans sa globalité. Pour les auteurs, si les individus souhaitent se percevoir comme des personnes morales et intègres, alors ils seront motivés à préserver une image de soi globale positive.

Pour conclure, la littérature sur la dissonance ne permet pas de départager ces deux approches théoriques. Stone propose un modèle intégratif : le modèle des standards de soi (Stone, 1999, 2001 ; Stone & Cooper, 2001, 2003). En partant du constat que ces perspectives ne s'excluent pas l'une l'autre, chacune doit être considérée comme une proposition spécifique concernant le rôle du soi et la façon dont l'individu perçoit son propre comportement. Le modèle des standards du soi donne une vue d'ensemble sur le rôle du soi dans les processus d'éveil et de réduction de la dissonance.

2.2.2. Un modèle intégrateur : le modèle des standards du soi

Le modèle des standards du soi développé par Stone et Cooper (2001, 2003) porte à la fois sur les conditions d'éveil et de réduction de la dissonance et redéfinit le rôle du soi dans le processus de dissonance.

2.2.2.1. Éveil de la dissonance : évaluation du comportement et implication du soi

Un préalable à l'éveil de la dissonance : évaluer son comportement.

Selon le modèle des standards du soi, l'éveil de la dissonance découle de l'évaluation et du sens que l'individu donne à son comportement contre-attitudinal. Sans cette phase évaluative, la dissonance ne peut être éveillée. L'individu réalise un acte puis l'évalue en fonction du sens et de la compréhension qu'il aura de son acte. Pour Stone (2001), l'interprétation et l'évaluation du comportement peuvent se faire en référence à certaines théories, comme celle de l'identification de l'action (Wegner & Vallacher, 1984) sur laquelle nous reviendrons au chapitre 3.

De cette évaluation découle l'utilisation de deux types de standards : personnels et/ou normatifs. Conformément à la théorie de la consistance de soi, les standards personnels font référence au soi : la dissonance est éveillée lorsque le soi est menacé (éveil de la dissonance idiographique). Le point de référence de l'évaluation correspond aux propres attentes de l'individu. Selon Stone et Cooper (2001, p. 236), « *cet état est comparable à une prise de conscience de soi objective, où l' introspection initie l'interprétation et l'évaluation du comportement en utilisant les attributs de soi les plus pertinents*¹⁶ ». Les normes sociales sont intégrées dans le modèle des standards du soi sous le concept de standards normatifs. Lorsque le comportement est évalué en fonction des standards normatifs, la dissonance est éveillée lorsque l'individu perçoit que son comportement a transgressé une norme sociale. L'éveil de la dissonance est qualifié de nomothétique. L'attention de l'individu est portée sur les attitudes, les valeurs et les opinions des autres. Ce point de vue exclut le soi.

Le choix d'un type de standard comme point de référence pour l'évaluation dépend de la saillance des informations disponibles dans le contexte. Les standards sont par conséquent déterminés de façon circonstancielle. Pour Stone et Cooper (2001), selon l'activation d'un type de standard, l'estime de soi et des cognitions sur soi ont un rôle différent (cf. figure 1). Dans le cas de dissonance idiographique (standards personnels), l'estime de soi modère l'éveil de la dissonance. Dans cette situation, plus l'estime de soi est élevée, plus la dissonance est importante. L'éveil de la dissonance dépend alors des connaissances sur soi, de la nature positive ou négative du concept de soi). En revanche, si la dissonance est nomothétique (standards normatifs), l'estime de soi ne modère pas la dissonance.

¹⁶ "It is similar to a state of objective self-awareness, during which introspection initiates interpretation and evaluation of behavior using the self-attributes most relevant to the context" (Stone et Cooper, 2001, p. 236).

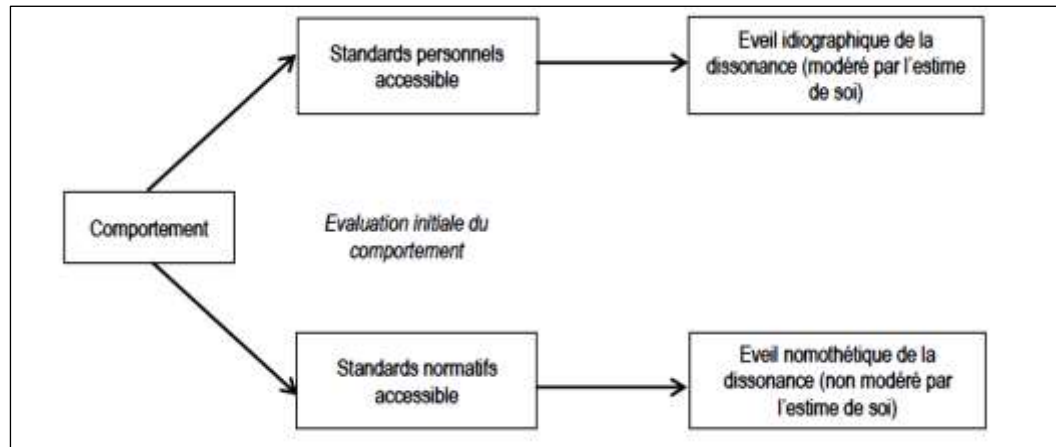


Figure 1 : Éveil de la dissonance selon le modèle des standards du soi (adapté de Stone & Cooper, 2001, p. 232)

L'influence des standards (normatifs vs. personnels) sur l'éveil et la réduction de la dissonance a été testée par Stone (1999, expérience 2) via le paradigme de la décision (Brehm, 1956). L'expérimentation utilisait un plan inter-sujet 2 (estime de soi : faible vs. élevée) X 2 (standard : personnels vs. normatifs) X 2 (attribut : positif vs. négatif). Après avoir évalué l'attrait de dix expériences de psychologie, les participants étaient amenés à prendre une décision entre deux alternatives exclusives : choisir de participer à l'une expérience de psychologie préalablement évaluée comme attrayante (éveil de la dissonance). Une fois ce choix effectué, dans l'objectif de manipuler les attributs de soi (positif vs négatif), les participants écrivaient un court paragraphe pour décrire le comportement d'une personne-cible définie comme compétente et rationnelle (condition attribut négatif) versus créative et flexible (condition attribut positif). L'expérimentateur demandait que ces descriptions soient faites soit en référence à leurs propres standards de comportement (condition standard personnel), soit en référence à des standards sociétaux (condition standard normatif). Enfin, les participants réévaluaient l'attractivité des expériences de psychologies proposées (écart entre les alternatives). Les résultats sont conformes aux prédictions du modèle des standards de soi. Si aucun effet des attributs sur soi n'est observé, l'estime de soi semble modérer les effets de dissonance selon le type de standard (personnel ou normatif) rendu saillant. Lorsque les standards personnels sont saillants, les participants ayant une haute estime d'eux-mêmes ressentent davantage de dissonance que les participants ayant une faible estime d'eux-mêmes (effet de consistance de soi). En revanche, lorsque les standards normatifs sont saillants, les participants ressentent de la dissonance sans qu'il y ait de différence selon le niveau d'estime de soi (voir aussi Cooper & Duncan, 1971). Pour conclure,

l'estime de soi module l'éveil de la dissonance, mais uniquement lorsque les standards personnels sont saillants.

La question de savoir quel type de standard est utilisé pour évaluer l'inconsistance d'un comportement soulève quelques difficultés. Premièrement, les standards ne sont pas directement accessibles. Deuxièmement, il est possible que les standards personnels soient en accord avec les normes sociales. Selon Stone (1999), il est primordial d'examiner le degré de correspondance entre les standards personnels et les standards normatifs. En effet, les standards de conduites personnelles sont cohérents avec les normes sociales et les valeurs sociétales (Dickerson et al., 1992).

2.2.2.2. Le rôle du soi dans la réduction de la dissonance

Que l'éveil de la dissonance soit idiographique ou nomothétique, le modèle des standards du soi clarifie également l'implication du soi dans la réduction de la dissonance. Selon Stone et Cooper (2001), l'estime de soi modère le processus de réduction de la dissonance : en agissant comme une ressource, comme une attente ou en ne jouant aucun rôle. Pour déterminer le rôle modérateur de l'estime de soi, les auteurs ont étudié la pertinence des attributs du soi dans le paradigme de la soumission induite (Stone & Cooper, 2003). Après avoir rédigé un essai contre-attitudinal en faveur de la réduction des subventions pour les installations et services mis à disposition des personnes handicapées, les attributs du soi étaient amorcés selon trois conditions : neutres, pertinents ou non pertinents. Les résultats indiquent que lorsque les attributs du soi sont neutres, les participants en condition libre-choix justifient davantage leur essai que les participants en condition non-choix (effet de dissonance classique), mais cet effet n'est pas modéré par l'estime de soi. Quand les attributs sur soi sont pertinents, les participants ayant une haute estime de soi ressentent davantage de dissonance que les participants ayant une faible estime de soi. L'estime de soi modère la dissonance : le soi intervient comme une attente. Ainsi, plus l'estime de soi est forte, plus les effets de dissonance sont importants. Un effet de consistance de soi est observé. En revanche, quand les attributs sur soi ne sont pas pertinents, les participants ayant une haute estime d'eux-mêmes ressentent moins de dissonance que les participants ayant une faible estime d'eux-mêmes. Le soi agit comme une ressource pour réduire la dissonance : il s'agit d'un effet d'affirmation de soi.

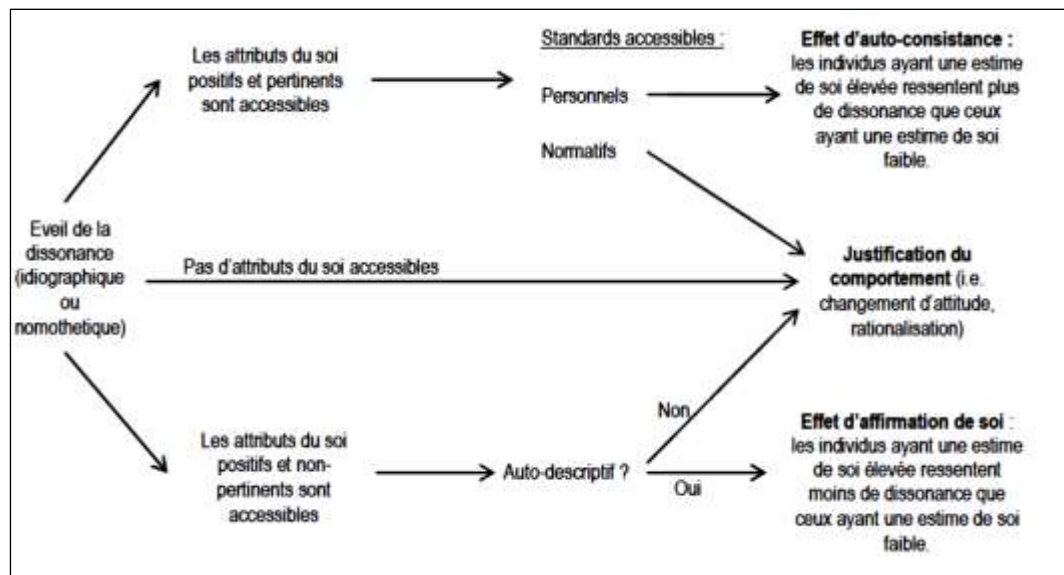


Figure 2 : Réduction de la dissonance selon le modèle des standards du soi (adapté de Stone & Cooper, 2001, p. 232)

Pour résumer, le modèle des standards du soi propose trois voies de réduction de la dissonance (Stone & Cooper, 2001 ; cf. figure 2), selon que :

- (1) Le soi n'est pas pertinent. Si le soi n'est pas disponible après l'éveil de la dissonance, l'estime de soi ne modère pas la réduction de la dissonance. La dissonance est réduite par une justification du comportement.
- (2) Le soi est positif et pertinent. Si les standards sont personnels, le modèle prédit un effet de consistance de soi. Si les standards sont normatifs, le modèle prédit une justification comportementale.
- (3) Le soi est positif, mais non pertinent. Si les attributs du soi sont descriptifs, le modèle prédit un effet d'affirmation de soi. Si les attributs sur soi ne sont pas descriptifs, la dissonance est réduite par une justification comportementale.

Trois voies de réduction de la dissonance selon l'accessibilité et la pertinence des attributs du soi.

3. PRINCIPAUX MODES DE RÉDUCTION DE LA DISSONANCE

Si à la suite de l'expérience de Festinger et Carlsmith (1959), le changement d'attitude est devenu l'un des modes de réduction le plus classiquement étudié, de nombreux modes de réductions ont été mis à jour au cours de ces soixante

dernières années. Il est possible de distinguer les modes de réduction selon qu'ils résolvent *directement* ou *indirectement* le conflit cognitif (Fointiat, Girandola & Gosling, 2013 ; Stone, Wiegand, Cooper, & Aronson, 1997). Les stratégies directes consistent à modifier l'un des éléments inconsistants tandis que les stratégies indirectes réduisent la dissonance sans modifier d'élément inconsistant. Nous présenterons ci-dessous les modes de réduction les plus classiquement observées dans le champ de la dissonance cognitive.

3.1. Changement d'attitude

Pour réduire l'inconfort psychologique, les individus peuvent changer d'attitude. La preuve empirique apportée par l'expérience de Festinger et Carlsmith (1959) positionne dès lors la théorie de la dissonance cognitive comme une théorie du changement cognitif : les individus « rationalisent » leur comportement : après la réalisation d'un acte problématique, la dissonance est réduite par un ajustement *a posteriori* des idées aux actes. Dans une expérience réalisée par Cohen (1962), les participants rédigeaient un texte contre-attitudinal dans lequel ils donnaient des arguments favorables à l'intervention de la police sur le campus universitaire. La réalisation de cet essai se faisait dans un contexte de liberté et les participants recevaient, selon la condition expérimentale, 50 cents, 1 dollar, 5 dollars ou 10 dollars. L'attitude des participants à l'égard des interventions policières était ensuite mesurée. Les résultats montrent que plus la rémunération est faible, plus les participants expriment une attitude positive à l'égard des interventions policières.

Quelques années plus tard, Beauvois et Joule (1981), dans leur relecture radicale de la dissonance, désignent ce réajustement *a posteriori* de rationalisation cognitive. Ils montrent, dans le droit fil des travaux antérieurs que la rationalisation cognitive (changement d'attitude) permet de réduire le conflit cognitif, tout en pouvant générer éventuellement de nouvelles inconsistances. Tout se passe comme si la finalité de la rationalisation cognitive était la restauration de la valeur du comportement de soumission, quitte à générer de nouvelles inconsistances. Pour les auteurs, le processus de rationalisation est un processus à deux voies alternatives : la rationalisation cognitive et la rationalisation en acte.

3.2. Rationalisation en acte et changement de comportement

Lorsque les individus n'ont pas la possibilité de changer d'attitude, la réduction de la dissonance peut également s'effectuer par voie comportementale. Joule (1986) introduira le terme de *rationalisation en acte*. Ce mode de réduction, alternatif à la rationalisation cognitive consiste à accepter un deuxième comportement en lien avec le comportement inconsistant, mais qui s'avère plus coûteux que le premier (Beauvois, Joule, & Brunetti, 1993 ; Fointiat, 1996 ; Fointiat & Potier, 2000 ; Joule & Beauvois, 1996). Dans une expérience, Beauvois et al. (1993, expérience 1) proposait à des fumeurs de s'abstenir de fumer pendant 18 heures (premier comportement problématique). La moitié d'entre eux avait la possibilité de justifier cet acte (rationalisation cognitive) ; l'autre moitié ne se voyait demander aucune justification. L'expérimentateur leur proposait ensuite de se priver de tabac pendant six jours (rationalisation en acte). Les résultats montrent que les participants qui justifient leur comportement sont moins nombreux à accepter le deuxième comportement. En d'autres termes, les participants qui ne peuvent justifier leur comportement problématique empruntent la rationalisation en acte pour réduire la dissonance. Dans une autre recherche de Fointiat et Pelt (2015), après avoir accepté de se taire pendant 24 heures (premier comportement problématique), les participants acceptaient un deuxième comportement encore plus coûteux : se taire pendant 48 heures (rationalisation en acte). Martinie et Joule (2000) ont montré que dans le paradigme de la fausse attribution (Zanna & Cooper, 1974, 1976), dans lequel on n'observe classiquement pas de changement d'attitude, les participants en état de dissonance pouvaient avoir recours à la voie comportementale de rationalisation. Dans cette recherche, les participantes rédigeaient un essai contre-attitudinal en faveur d'une sélection pour rentrer à l'université dans une salle recouverte de photographies érotiques (condition de fausse attribution) ou non (condition sans fausse attribution). L'expérimentateur mesurait ensuite l'attitude des participantes (changement d'attitude), puis proposait un comportement encore plus coûteux, à savoir lire devant un public une liste d'arguments favorables à une sélection à l'université (rationalisation en acte). Les résultats sont conformes aux attentes des auteurs : dans la condition de fausse attribution, les participantes ne changent pas d'attitude, mais acceptent davantage le deuxième comportement pour réduire la dissonance. Dans une deuxième expérience reprenant la même procédure, une mesure de trivialisation était proposée en sus de la mesure de rationalisation. L'ordre de présentation de ces deux mesures était contrebalancé. Les résultats montrent qu'en situation de

fausse attribution, les participantes ne changent pas d'attitude, mais empruntent la voie de la rationalisation quand celle-ci est proposée en premier.

3.3. Trivialisation

Définie par Simon, Greenberg et Brehm (1995), la trivialisation consiste à diminuer l'importance des cognitions dissonantes. En d'autres termes, des sujets en état de dissonance peuvent réduire l'inconsistance en diminuant l'importance accordée au comportement de soumission. De façon opérationnelle, la trivialisation consiste à demander à l'aide de quelques items quelle importance les individus accordent à un acte inconsistant.

Simon et al. (1995) ont conduit une série de quatre expériences de soumission forcée pour évaluer les conditions sous lesquelles la trivialisation est utilisée comme mode de réduction de la dissonance. Les résultats montrent que suite à la rédaction d'un essai contre-attitudinal, la trivialisation est préférentiellement choisie par les participants comparativement au changement d'attitude, mais uniquement lorsque la mesure de trivialisation est présentée avant celle du changement d'attitude (expériences 1 et 2). Dans cette condition, les participants évaluent l'acte contre-attitudinal comme moins important. Simon et al. (1995, expériences 3 et 4) montrent également que lorsque des valeurs importantes pour les participants sont rendues saillantes, le changement d'attitude n'est pas observé, mais les participants trivialisent pour réduire la dissonance. En d'autres termes, une procédure d'affirmation de soi conduit les sujets à emprunter la trivialisation pour réduire la dissonance.

La trivialisation a été étudiée comme alternative à d'autres modes de réduction de la dissonance tels que le déni de responsabilité (Denizeau, Gosling, & Oberlé, 2009 ; Gosling, Denizeau, & Oberlé, 2006), la rationalisation cognitive (Michel & Fointiat, 2002) ou encore le changement d'attitude (Martinie, 2003 ; Martinie & Joule, 2000 ; Martinie & Fointiat, 2006). Par ailleurs, la trivialisation semble influencée par l'estime de soi (Martinie & Fointiat, 2006) et peut être utilisée comme mode de réduction de la dissonance en situation de fausse attribution (Joule & Martinie, 2008).

3.4. Dénier de responsabilité

Le déni de responsabilité comme stratégie de réduction de la dissonance a été testé dans plusieurs études (Denizeau et al., 2009 ; Gosling et al., 2006 ; Voisin, 2009). Gosling et al. (2006) montrent que suite à la réalisation d'un comportement contre-attitudinal (donner des arguments en faveur d'une sélection à l'entrée de l'université), les participants en situation de dissonance (libre-choix) se sentent moins responsables de leur comportement que les participants en condition de non-dissonance (non-choix) lorsque que la mesure de déni de responsabilité est proposée avant celle du changement d'attitude (expérience 1) ou avant une mesure de trivialisation (expérience 2). En d'autres termes, le déni de responsabilité, lorsqu'il est présenté en premier, permet la réduction de la dissonance dispensant ainsi du recours à d'autres voies de réduction. Dans une troisième expérience, les résultats indiquent que le déni de responsabilité inhibe les affects négatifs associés à l'état de dissonance (Elliot & Devine, 1994). L'interprétation proposée par les auteurs est que le déni de responsabilité ne contribue pas au ratio de dissonance, car c'est une cognition non pertinente (qui n'ajoute ni ne modifie la relation d'inconsistance). Selon Gosling et al. (2006), l'engagement résultant du sentiment de responsabilité est l'une des conditions nécessaires pour éveiller la dissonance. Le déni de responsabilité désengage l'individu de son comportement contre-attitudinal ce qui a pour conséquence de réduire la dissonance, c'est-à-dire de réduire le lien entre l'individu et son comportement et de protéger le soi. À notre sens, cette stratégie de réduction pose problème pour les comportements pro-environnementaux dont les conséquences sont diffuses, c'est-à-dire qu'un comportement individuel ne produit pas de conséquences observables immédiates.

Par ailleurs, l'utilisation d'une stratégie de déni de responsabilité dépend de la signification de l'acte inconsistant et le degré de désirabilité sociale de l'acte. Voisin (2009) montrent que les participants déclarent un plus grand sentiment de responsabilité suite à la rédaction d'un essai contre-attitudinal en condition libre-choix lorsque le thème de l'essai porte sur un sujet faiblement désirable (le recyclage des déchets) que lorsque qu'il porte sur un sujet fortement désirable (préserver l'écosystème). En d'autres termes, plus l'acte inconsistant apparaît comme fortement indésirable, plus les individus sont susceptibles de dénier leur responsabilité personnelle. Enfin, le déni de responsabilité est présenté comme un mode de réduction peu coûteux cognitivement et par conséquent, son utilisation serait relativement spontanée (Denizeau et al., 2009, expérience 2). Le déni de responsabilité peut être emprunté pour réduire la dissonance immédiatement après

*Dénier sa
responsabilité pour
réduire la
dissonance.*

l'induction de la dissonance ou après un délai d'une dizaine de minutes. Les auteurs en concluent qu'il pourrait s'agir d'un mode de réduction courant.

Concernant le gaspillage alimentaire (qui semble fortement indésirable comme nous l'avons rappelé précédemment), tout laisse à penser que les individus pourraient être plus enclins à réduire leur responsabilité vis-à-vis des conséquences. De plus, en raison du caractère diffus des comportements pro-environnementaux et de leur fréquence quasi quotidienne, le déni de responsabilité pourrait être utilisé de façon spontanée, voire privilégiée, pour réduire la dissonance ressentie quand on jette des denrées alimentaires.

3.5. Affirmation de soi

Selon Sherman et Harton (2011), affirmer des aspects de soi fournit aux individus des ressources supplémentaires pour faire face à la menace. De nombreuses études ont étudié la stratégie d'affirmation de soi comme mode de réduction de la dissonance (J. Aronson, Cohen, & Nail, 1995 ; Steele, 1988 ; Steele & Liu, 1981, 1983 ; Steele et al., 1993). Steele et Liu (1983) montrent que les effets de dissonance sont plus faibles lorsque les individus ont la possibilité d'affirmer leur soi. Les participants (sélectionnés parce que les questions politiques et économiques étaient importantes pour eux et faisaient partie de leur soi) ont été invités à rédiger un essai contre-attitudinal en faveur de l'augmentation des frais d'inscription à l'université. Les individus avaient la possibilité (ou non) de réaffirmer leur système de valeur après la rédaction de l'essai en répondant à un questionnaire (l'échelle des valeurs d'Allport-Vernon, 1931) rendant saillants les aspects du soi relatifs aux dimensions menacées (les questions politiques et économiques). Les résultats montrent que les participants ayant affirmé leurs valeurs n'ont pas changé d'attitude. Les auteurs en concluent qu'affirmer le soi réduit l'amplitude de la dissonance, et inhibe l'emprunt d'une autre stratégie de réduction. Pour J. Aronson et al. (1995, expérience 1), la réduction de la dissonance *via* une stratégie d'affirmation de soi passe par un processus de désidentification : affirmer un aspect du soi important conduit les individus à ne plus identifier la dimension du soi menacée par la dissonance comme faisant partie de leur concept de soi. De plus, une stratégie d'affirmation de soi réduit les affects négatifs associés à la dissonance (Galinsky, Stone & Cooper, 2000 ; Vance & Devine, 1997, cités par Devine, Tauer, Barron, Elliot, & Vance, 1999 ; Yousaf & Gobet, 2013) et augmente les affects positifs (Harmon-Jones, 2000). L'effet d'affirmation de soi est observé quel que soit le moment où il est manipulé

(McQueen & Klein, 2006), qu'il soit placé avant ou après l'induction de dissonance.

Expérimentalement, l'objectif des manipulations d'affirmation de soi est de rendre les individus conscients d'aspects importants de leur soi. Plusieurs procédures d'affirmation de soi ont été développées. Spécifiquement dans le champ de la dissonance, l'affirmation de soi est manipulée via des procédures dont l'objectif est, soit de rendre saillante une valeur importante (Blanton, Pelham, Dehart & Carvalho, 2001 ; Hoshino-Browne, Zanna, Spencer, Zanna, Kitayama, & Lackenbauer, 2005 ; Hoshino-Brown, Zanna, Spencer, & Zanna, 2004 ; Steele & Liu, 1983 ; Yousaf & Gobet, 2013), soit en étiquetant de façon positive les individus en leur fournissant un faux feedback à un test de personnalité (Heine et Lehman, 1997). Pour rendre saillantes des valeurs importantes, les individus peuvent être amenés à remplir un questionnaire de valeurs supposées importantes pour les individus (Steele & Liu, 1983 ; Yousaf & Gobet, 2013), à classer par ordre d'importance une dizaine de valeurs et à décrire en quoi la valeur qu'ils ont classée en premier est importante à leurs yeux (Blanton, Pelham, Dehart & Carvalho, 2001 ; Hoshino-Browne, Zanna, Spencer, Zanna, Kitayama, & Lackenbauer, 2005 ; Hoshino-Brown, Zanna, Spencer, & Zanna, 2004) ou à porter une blouse blanche pour affirmer une valeur scientifique (Steele, Hopp, & Gonzalez, 1986, cités par Steele, 1988). De plus, Yousaf et Gobet (2013, expérience 3) montrent que l'affirmation de soi n'a pas besoin d'entretenir un lien avec la dimension du soi menacée par la dissonance. Les valeurs peuvent être pertinentes ou non pertinentes. Étiqueter positivement les individus suite à un test de personnalité permet également de renforcer l'intégrité du soi. Par exemple, dans l'expérience de Heine et Lehman (1997), les participants recevaient un faux feedback suite à un test de personnalité leur permettant d'affirmer leur soi. Puis, la dissonance était éveillée : les participants devaient choisir entre deux CD très attractifs pour eux (forte dissonance). Les résultats montrent une absence d'effet de dissonance lorsque les participants ont pu affirmer leur soi

4. LES PARADIGMES « CLASSIQUES » DE DISSONANCE

Parmi les paradigmes – nombreux – de dissonance, beaucoup portent sur la réalisation de comportement problématique comme le paradigme de la soumission forcée (Festinger & Carlsmith, 1959), et son extension en termes de double soumission forcée (Azdia & Joule, 2001 ; Girandola, 1997 ; Joule, 1991), la

justification de l'effort (Aronson & Mills, 1959), l'expérience du jouet interdit (Aronson & Carlsmith, 1963), ou encore à prendre une décision coûteuse (paradigme du libre-choix, Brehm, 1956). D'autres paradigmes, un peu plus délaissés par les chercheurs, s'intéressent à une dissonance de type informationnelle (Vaidis & Gosling, 2011) : l'infirmité des croyances (Aronson, Carlsmith & Darley, 1963 ; Carlsmith & Aronson, 1963), l'exposition sélective à l'information (Mills, Aronson, & Robinson, 1959) et l'exposition forcée à une information inconsistante (Cohen, 1959). Enfin, le paradigme d'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991) propose que la dissonance peut être éveillée dans des situations *a priori* non problématiques. Si présenter l'ensemble de ces paradigmes dépasserait largement nos propos, nous ferons l'impasse sur les paradigmes de la dissonance informationnelle pour nous centrer sur ceux plus fréquemment utilisés par les chercheurs.

4.1. La soumission forcée

Dans le paradigme de la soumission forcée (dit aussi de la soumission induite), l'individu est amené à réaliser un comportement contre-attitudinal, c'est-à-dire un comportement contraire à son attitude ou à ses croyances. Ce comportement inconsistant est souvent opérationnalisé de deux façons différentes : l'individu peut être amené à réaliser une *tâche fastidieuse* (Festinger & Carlsmith, 1959) ou à rédiger un *essai contraire à son attitude* (Janis & King, 1954).

4.1.1. La tâche fastidieuse

Dans le cadre du paradigme de la tâche fastidieuse, l'individu est amené à réaliser une activité ennuyeuse et rébarbative (voir Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013, pour des exemples de tâches fastidieuses). La dissonance est éveillée lorsque l'individu ne peut invoquer de pressions externes à son comportement, qu'il s'agisse de récompense ou de punition. Pour cela, les chercheurs manipulent le contexte de liberté. Dans un cas, les participants sont déclarés libres de réaliser le comportement (condition de forte dissonance), dans l'autre cas, le comportement n'est pas assorti de déclaration de liberté (condition de non-dissonance). Classiquement, les effets de dissonance s'observent dans la condition où le participant est placé dans un contexte de liberté.

L'amplitude de la dissonance peut être manipulée en promettant une récompense, comme c'est le cas dans l'expérience de Festinger et Carlsmith (1959). Offrir une récompense forte pour réaliser la tâche fastidieuse (par exemple, 20 dollars) réduit l'amplitude de la dissonance, en permettant de trouver une justification à la réalisation de ce comportement. Il existe d'autres façons pour manipuler l'amplitude de dissonance. Par exemple, Zimbardo, Weisenberg et Firestone (1966) amènent des participants militaires à manger des sauterelles. Après avoir mesuré une première fois l'attitude à l'égard de cette nourriture, les participants assistaient à une étrange mise en scène ayant pour objectif de manipuler la sympathie versus antipathie de l'expérimentateur. Ce dernier se montrait odieux (ou non) avec son assistant (condition source antipathique vs. sympathique). Les participants étaient ensuite invités à manger les sauterelles. Puis, l'attitude à l'égard de cette nourriture était de nouveau mesurée. Non seulement les participants qui acceptent de manger les sauterelles déclarent les apprécier davantage (changement d'attitude), mais cet effet est d'autant plus important quand la source est antipathique.

4.1.2. L'essai contre-attitudinal

Dans ce paradigme, les participants sont invités à rédiger un essai qui va à l'encontre de leur attitude initiale dans un contexte de liberté (forte dissonance) ou pas (dissonance faible), avec la promesse d'une récompense plus ou moins importante. Par exemple, les participants sont amenés à rédiger un essai en faveur de l'intervention de la police sur le campus universitaire (Cohen, cité par Brehm & Cohen, 1962) ou en faveur de multiplication des examens de fin d'année (Simon et al., 1995). Comme précédemment, moins il y a de pression extérieure à la rédaction de l'essai contre-attitudinal (déclaration de liberté, faible voire absence de rémunération), plus on observe de changement d'attitude (effet de dissonance).

4.2. Le paradigme de la décision

Le paradigme de la décision (Brehm, 1956) semble être historiquement le premier à avoir été mis en œuvre pour évaluer le processus de dissonance. Dans le paradigme de la décision, un individu est amené à faire un choix entre deux (ou plusieurs) objets, ce choix étant mutuellement exclusif. Ce choix implique d'accepter les inconvénients de l'objet choisi, et de rejeter les avantages des objets

non choisis. Choisir éveille une inconsistance. Par conséquent, la dissonance sera d'autant plus forte que l'individu apprécie les objets ouverts au choix. Pour la réduire, l'individu va surévaluer les aspects positifs l'objet choisi et dévaluer les objets rejetés (Brehm, 1956 ; Brehm & Cohen, 1959 ; Brehm & Wicklund, 1970). Ce processus de surévaluation de l'objet choisi et de dévaluation de l'objet rejeté est désigné par le terme *spread of alternatives* : l'écart entre les alternatives. L'écart entre les alternatives est interprété par les auteurs comme le témoin d'un changement d'attitude induit par le choix.

Brehm (1956) amenait des ménagères à évaluer l'attractivité de plusieurs appareils électroménagers, modernes pour l'époque (un grille-pain, une machine à café ou encore une lampe de bureau). Puis, l'expérimentateur leur annonçait qu'elles recevraient un des objets en guise de compensation pour leur participation à l'expérience. Il leur laissait le choix soit entre deux objets très attractifs pour elles (condition de choix difficile), soit entre deux objets dont l'un seulement était attractif (condition de choix facile). Les résultats montrent que quel que soit l'objet choisi, les ménagères le réévaluaient de façon plus positive et dévaluaient l'objet rejeté. Cet effet d'écart entre les alternatives était plus important dans la condition de choix difficile que dans la condition de choix facile.

4.3. La justification de l'effort

Le paradigme de la justification de l'effort repose sur le principe suivant : quelque chose que l'on souhaite obtenir sera évalué d'autant plus favorablement que l'on a souffert (ou investi en effort) pour l'obtenir. Aronson et Mills (1959) ont testé cette situation. Dans l'objectif de participer à des groupes de discussion sur la psychologie de la sexualité (thème très en vogue pour l'époque), des étudiantes devaient passer par une première « *initiation* » (comportement problématique). Les expérimentateurs manipulaient la sévérité ou non de cette initiation. Dans la condition d'initiation sévère, les participantes devaient lire en public des textes embarrassants contenant des mots obscènes. Dans la condition initiation peu sévère, les participantes lisaient des documents qui n'étaient pas embarrassants. Enfin, dans une condition contrôle, elles ne réalisaient pas d'initiation. Puis, toutes écoutaient l'enregistrement d'une discussion du groupe qu'elles souhaitaient rejoindre et évaluaient l'attractivité de la discussion et celle des membres du groupe. Les résultats montrent que les participantes ayant subi une

initiation sévère jugent la discussion et le groupe comme plus attrayants que celles ayant subi une initiation peu sévère. De plus, l'évaluation de ces dernières ne différait pas de celle des participantes du groupe contrôle.

4.4. L'expérience du jouet interdit

Contrairement au paradigme de la justification de l'effort, l'éveil de la dissonance n'est plus provoqué par la réalisation d'un comportement jugé non attrayant et indésirable, mais est consécutif à la privation d'un objet jugé attrayant (un jouet). Dans leur expérience, Aronson et Carlsmith (1963), après avoir présenté des jouets à des enfants, leur proposaient d'évaluer l'attrait de chacun des jouets pris deux à deux. Sur la base de ces évaluations, l'expérimentateur sélectionnait le jouet classé en deuxième position, puis prétextait devoir quitter la salle. Avant de sortir, il spécifiait alors à l'enfant que pendant son absence, celui-ci était autorisé à jouer avec tous les jouets, sauf celui qu'ils avaient classé en deuxième position. Cette demande était accompagnée soit d'une menace légère, soit d'une menace forte. Après dix minutes, l'expérimentateur revenait dans la salle, laissait l'enfant jouer avec tous les jouets (même le jouet interdit), puis lui demandait de les évaluer à nouveau. Les résultats indiquent que davantage d'enfants évaluent le jouet interdit comme plus attrayant lorsque la menace est forte (64%) que lorsqu'elle est faible (18%). La menace forte justifie la privation, tandis que la menace faible n'est pas suffisante à elle seule, et l'enfant va réduire la dissonance en réduisant l'attrait pour le jouet interdit.

5. LE PARADIGME D'HYPOCRISIE INDUITE

Délaisser un objet attrayant pour un autre qui l'est moins, réaliser une activité fastidieuse ou embarrassante ou encore rédiger un essai qui va à l'encontre de notre opinion sont autant d'actions qui ont en commun d'amener l'individu à faire un acte qu'il n'a pourtant pas envie de réaliser. Contrairement à ces paradigmes, l'hypocrisie induite permet de rendre compte de situations dans lesquelles l'individu fait quelque chose avec laquelle il est par ailleurs d'accord. Qualifié de renouveau paradigmatique (Fointiat et al., 2013), le paradigme d'hypocrisie induite, dès sa formulation, a eu pour préoccupations majeures d'apporter des réponses à des problèmes sociaux et sociétaux.

5.1. Présentation et validation empirique

Le paradigme d'hypocrisie induite a été proposé en 1991 par E. Aronson. Cette procédure d'induction de la dissonance a été développée spécifiquement pour les comportements non problématiques, c'est-à-dire pour les comportements consistants avec l'attitude initiale, mais que les individus ne réalisent pas systématiquement (Aronson, 1999). L'objectif de l'hypocrisie induite est de rendre les individus conscients de l'écart qui existe entre ce qu'ils pensent et ce qu'ils font, et plus précisément entre ce qu'ils savent qu'ils devraient faire et ce pour autant ils ne font pas toujours. Pour cela, les participants effectuent successivement deux tâches. Tout d'abord, ils réalisent un plaidoyer pro-attitudinal dans l'objectif de défendre ou de soutenir publiquement un comportement. C'est ce qu'Aronson appelle le « prêche » (i.e. « *preach* » ou « *speech* »). Le plaidoyer est généralement conforme à un comportement d'intérêt public (préserver sa santé, protéger l'environnement, respecter les règles de sécurité routière, etc.). Ensuite, les individus sont amenés à se remémorer leurs propres comportements transgressifs (i.e. « *mindfull* », Stone & Fernandez, 2008). L'incohérence entre ces deux cognitions, les comportements passés et leurs croyances attitudinales, éveille la dissonance. Pour réduire la dissonance, les sujets rendus « hypocrites » vont modifier leur comportement pour le rendre consistant avec ce qu'ils viennent de défendre (Aronson et al., 1991).

Pour tester leurs prédictions et mettre leur hypothèse à l'épreuve, Aronson et al. (1991) réalisent une première expérience utilisant un plan 2 (plaidoyer : sans vs. avec) X 2 (rappel des transgressions : sans vs. avec). À leur arrivée au laboratoire, une moitié des participants était invitée à se remémorer les fois où ils avaient eu des relations sexuelles non protégées (condition rappel des transgressions) ; l'autre moitié des participants ne faisait pas ce rappel (condition sans rappel des transgressions). Ensuite, sous prétexte de participer à la mise en place d'un programme de prévention contre le SIDA, une moitié des participants tenaient un discours en faveur de l'usage des préservatifs (condition plaidoyer pro-attitudinal). L'autre moitié des participants ne tenaient pas ce discours (condition sans plaidoyer). Puis, tous les participants devaient reporter leur utilisation passée de préservatifs et leur intention de les utiliser à l'avenir. Il s'avère que seuls les participants en condition d'hypocrisie (plaidoyer pro-attitudinal et rappel des transgressions) reconnaissent leurs échecs passés à utiliser des préservatifs comparativement aux participants des autres conditions. Pour les auteurs, l'induction d'hypocrisie conduit à une prise de conscience des comportements passés permettant de déjouer le mécanisme de déni. Cependant, les résultats ne

L'hypocrisie induite pour prendre conscience de ses mauvaises conduites.

sont pas sans équivoque : les participants rendus hypocrites ne déclarent pas avoir davantage l'intention d'utiliser des préservatifs que les participants dans les autres conditions. Pourtant, recontactés trois mois après l'étude, les participants rendus hypocrites reportent, plus que les autres, avoir utilisé des préservatifs. Ce résultat encourageant est à considérer avec prudence, l'échantillon recontacté au bout de trois mois étant faible.

Même si l'induction d'hypocrisie réalisée par Aronson et al. (1991) favorise la prise de conscience des comportements transgressifs, les effets d'hypocrisie en termes de changement comportemental sont discutables. Dire que l'on a ajusté nos comportements et les avoir changés effectivement sont deux choses différentes. Stone, Aronson et Crain (1994), utilisant une procédure similaire à celle d'Aronson et al. (1991), donnaient au sujet la possibilité de réaliser un comportement en lien avec le prêche : acheter effectivement des préservatifs. Selon Stone et al. (1994), avoir recours à une mesure comportementale réduit les effets de désirabilité sociale associés à la mesure d'intention comportementale utilisée par Aronson et al. (1991). En d'autres termes, il semble en effet plus facile et désirable de promettre d'utiliser des préservatifs que d'en acheter effectivement. Sous prétexte du développement d'un programme d'éducation et de prévention sur le VIH à destination des étudiants, la moitié des participants tenait un discours persuasif en faveur de l'utilisation des préservatifs. Les participants présentaient ensuite leurs arguments face à une caméra (condition plaidoyer pro-attitudinal). L'autre moitié des sujets rédigeait également un texte persuasif, mais ne le délivrait pas devant la caméra et l'expérimentateur ne leur fournissait aucune indication quant à la destination et à l'utilisation du texte (condition sans plaidoyer). Pour manipuler la saillance des comportements transgressifs, la moitié des participants était ensuite invitée à indiquer les situations dans lesquelles ils n'avaient pas utilisé de préservatifs (condition rappel des transgressions). L'autre moitié des participants n'avait pas à se remémorer leurs échecs (condition sans rappel des transgressions). Les variables dépendantes utilisées étaient identiques à celles utilisées par Aronson et al. (1991) (utilisation passée de préservatifs et intention d'en utiliser dans le futur) et les participants avaient également l'opportunité d'acheter des préservatifs (mesure comportementale). Conformément aux hypothèses des auteurs, les résultats indiquent que 83 % des sujets rendus hypocrites achètent effectivement des préservatifs contre 44 % des sujets en condition contrôle, 33 % en condition plaidoyer seul, et 50 % en condition rappel des transgressions seul, ces trois dernières conditions ne différant pas entre elles.

**L'hypocrisie induite
pour changer ses
comportements.**

Dès les premières recherches, la procédure d'hypocrisie induite a été mise au service des comportements de santé, mais aussi des comportements pro-environnementaux. C'est le cas de la recherche menée par Dickerson et al. (1992). À l'instar des deux recherches précédemment décrites, l'expérience utilisait un plan expérimental 2 (rappel des transgressions : sans vs. avec) X 2 (plaidoyer pro-attitudinal : sans vs. avec). L'expérience se déroulait dans une piscine publique. Les participantes étaient abordées sur le trajet entre le bassin et les douches. Après avoir répondu – ou non – à un questionnaire dont l'objectif était de rendre saillantes les fois passées où elles avaient gaspillé l'eau (rappel des transgressions), l'expérimentatrice leur proposait de signer une pétition contenant un message persuasif (plaidoyer pro-attitudinal) : « *Please conserve water. Take shorter showers. Turn showers off while soaping up. If I can do it, so can you* » (Dickerson et al., 1992, p. 847). Puis l'expérimentatrice et la baigneuse reprenaient leur chemin. En d'autres termes, aucune demande comportementale n'était explicitement formulée. Pour évaluer les effets d'hypocrisie, une compère de l'expérimentatrice chronométrait le temps passé sous la douche (mesure comportementale directe). Les résultats confirment les hypothèses des auteurs : les individus de la condition d'hypocrisie restent significativement moins longtemps sous la douche (M = 220,5 sec.), que les ceux de la condition contrôle (M = 301,08 sec.). La procédure d'hypocrisie s'avère efficace pour amener l'individu à modifier de lui-même ses comportements pour les rendre consistants avec le discours – ici, une pétition – pro-attitudinal ou normatif.

Pour conclure, les résultats de ces trois recherches princeps sont consistants. Ils montrent que l'articulation d'un plaidoyer pro-attitudinal (ou pro-normatif) à un rappel des comportements transgressifs permet d'induire un changement dans les intentions comportementales, mais aussi au niveau des comportements effectifs.

5.2. Interprétation théorique de l'hypocrisie induite

L'hypocrisie induite est issue de la réinterprétation des effets de dissonance en termes de consistance de soi. Selon Aronson (1968, 1999), l'inconsistance entre une cognition relative au soi et un comportement transgressif est à l'origine de l'éveil de la dissonance (Aronson, 1968, 1999 ; Thibodeau & Aronson, 1992). En d'autres termes, l'éveil de la dissonance provient de l'écart perçu par l'individu entre ses comportements passés et ses standards de conduite attendus (concept de soi). Pour rappel, le soi nous pousse à nous percevoir comme compétents, moraux et consistants. Un acte d'hypocrisie est perçu comme menaçant l'intégrité du soi

(Stone et al., 1997). Fointiat (2004) montre que lorsque le soi est menacé (vs. renforcé), les effets d'hypocrisie sont plus importants. Dans cette étude portant sur la sécurité routière, des ménagères signaient une pétition en faveur du respect des limitations de vitesse, avant de rappeler leurs transgressions. Dans une condition de menace du soi, le rappel des transgressions s'accompagnait d'une déclaration menaçante pour le soi : « *je suis sûre que vous avez au moins une fois conduit plus rapidement que ce qui était permis.* ». Dans une autre condition de non-menace de soi, la déclaration renforçait le soi : « *je suis sûre que vous respectez les limitations de vitesse* ». Puis, l'expérimentatrice proposait le comportement cible, à savoir accepter d'installer un tachymètre. Les résultats attestent d'un effet d'hypocrisie : les participantes qui signent la pétition et rappellent leurs transgressions sont plus nombreuses à accepter d'installer le tachymètre que celles de la condition contrôle (signature de la pétition seule). Ensuite, l'hypocrisie induite est plus marquée quand le rappel des transgressions est accompagné d'une déclaration menaçante plutôt que non menaçante. En accord avec la théorie de la consistance de soi, menacer l'intégrité du soi augmente l'éveil de la dissonance. Accepter le comportement proposé permet de réduire la menace perçue.

Selon cette conception, et comme nous l'avons déjà souligné par ailleurs, la façon dont nous nous évaluons nous-mêmes interviendrait dans le processus d'éveil de la dissonance. En d'autres termes, l'estime de soi, qui est une composante essentielle du soi devrait modérer les effets d'hypocrisie. Cette idée a été testée dans une recherche conduite par Peterson, Haynes et Olson (2008) pour évaluer l'influence de l'estime de soi dans le paradigme d'hypocrisie induite. Dans leur première étude, les participants complétaient une mesure d'estime de soi (Rosenberg, 1965). Puis, la moitié d'entre eux était invitée à produire un discours pour encourager les jeunes à ne pas fumer. L'autre moitié ne réalisait pas cette tâche. Tous les participants complétaient ensuite un questionnaire à propos de leur propre comportement de fumeur (rappel des transgressions). Pour évaluer les effets d'hypocrisie, les participants indiquaient leur intention d'arrêter de fumer. Les résultats montrent que parmi les participants de la condition d'hypocrisie, ceux ayant une estime de soi forte sont plus enclins à arrêter de fumer que les participants ayant une estime de soi faible. Les individus ayant une estime de soi élevée développent davantage d'attentes envers eux-mêmes et attendent de leurs comportements qu'ils soient cohérents et consistants avec leur attitude. Par conséquent, ils sont plus enclins à préserver l'intégrité de leur soi lorsque celle-ci est menacée.

Stone et al. (1997) montrent par ailleurs que les individus ont une préférence pour des comportements directement en lien avec la dimension du soi menacée par le plaidoyer. En condition d'hypocrisie, les participants étaient amenés à rédiger un plaidoyer en faveur de l'usage des préservatifs, puis à se rappeler leurs transgressions. Une fois la dissonance éveillée, on proposait aux participants soit de choisir entre une mesure directe ou indirecte, soit une stratégie indirecte seulement. La stratégie directe consiste à réaliser un comportement en rapport avec le prêche (*i.e.* acheter des préservatifs). La stratégie indirecte conduit à réaliser un comportement sans rapport avec le prêche, mais qui permet de réduire la dissonance en affirmant un autre aspect positif de son soi (*i.e.* faire un don au profit d'un refuge de sans-abri). Les résultats indiquent que lorsque les sujets n'ont pas le choix entre ces deux stratégies, 83 % des individus choisissent de faire un don au profit d'un refuge pour les sans-abri (c'est-à-dire la stratégie indirecte). Au contraire, lorsque les participants peuvent choisir, 78 % des sujets choisissent le comportement direct (acheter des préservatifs, c'est-à-dire la stratégie directe) contre 13 % des sujets qui choisissent de faire un don. Les individus préfèrent réduire l'inconfort psychologique en choisissant des comportements en lien direct avec ce qui est prêché (des stratégies directes). Ainsi, lorsqu'un comportement qui résout directement la dissonance est disponible, les individus préfèrent rétablir leur perception d'intégrité du soi en effectuant le comportement cible. La réduction de la dissonance passe par l'atténuation de la menace sur l'intégrité du soi via une stratégie de changement comportemental.

L'ensemble des recherches présentées ci-dessus soutient la théorie de la consistance de soi (Aronson, 1968) pour rendre compte des effets d'hypocrisie induite. Pourtant, très récemment, Liégeois, Codou, Rubens et Priolo (2016) argumentent en faveur d'une réinterprétation théorique alternative à celle de la consistance de soi. Reprenant les propos de Gawronski (2012), les auteurs basent leur raisonnement sur le fait que la menace de l'intégrité du soi n'est pas une condition nécessaire à l'éveil de la dissonance et avancent que deux conditions sont nécessaires pour éveiller la dissonance. Premièrement, « *les deux cognitions inconsistantes soient simultanément accessibles en mémoire* » (p. 12). Pour les auteurs, la dissonance est éveillée lorsque l'individu prend conscience de l'inconsistance entre une norme sociale et ses comportements transgressifs. Deuxièmement, l'ajout d'une cognition consonante ne peut être possible auquel cas elle réduirait l'éveil de la dissonance. C'est à ces conditions que la dissonance peut être éveillée dans l'hypocrisie induite.

5.3. Différences interindividuelles dans l'hypocrisie induite

Si nous avons déjà présenté l'estime de soi comme modérant les effets d'hypocrisie, d'autres variables interindividuelles ont été étudiées par les chercheurs. C'est le cas de la Préférence pour la Consistance (Cialdini, Trost, & Newsom, 1995) définie comme le désir d'être et de paraître consistant. Elle modère les effets d'hypocrisie quand elle est rendue saillante avant l'induction de dissonance (Sénémeaud, Mange, Fointiat, & Somat, 2013).

Outre la Préférence pour la Consistance, il semble qu'une autre variable dispositionnelle intervienne. La représentation de soi, et plus particulièrement la complexité de soi, aurait un rôle important dans la régulation de la dissonance. Selon McConnell et Brown (2010), les individus ne sont pas tous sensibles de la même façon à la dissonance cognitive induite par l'hypocrisie. Les individus ayant un soi peu complexe sont plus sensibles à la dissonance que les individus qui ont un soi complexe. Après avoir complété une mesure de complexité du soi (Rydell, McConnell & Mackie, 2008), les participants rédigeaient un premier essai sur l'importance d'avoir de bonnes capacités de travail et de fournir des efforts dans leur travail universitaire, puis un second décrivant leurs transgressions. Les auteurs mesuraient le changement d'attitude à l'égard de la thématique abordée (pré et post mesures). Un changement d'attitude dans le sens des transgressions atteste de la présence de la dissonance. Suite à l'induction d'hypocrisie, les participants ayant un soi complexe renforcent leur attitude à l'égard de la thématique abordée (pas de dissonance), tandis que ceux ayant un soi peu complexe changent leur attitude pour la rendre conforme à leurs transgressions (réduction de la dissonance). Il faut souligner que le changement d'attitude porte sur les transgressions, ce qui n'est pas sans conséquence en matière d'application.

D'autres modérateurs de l'effet d'hypocrisie : complexité du soi et Préférence pour la Consistance.

5.4. Facteurs influençant l'éveil de la dissonance dans l'hypocrisie induite

La procédure d'hypocrisie étant séquentielle, les recherches ont tenté de cerner les caractéristiques de chacune de ces deux phases : la phase de plaidoyer pro-attitudinal et la phase de rappel des transgressions.

5.4.1. Plaidoyer pro-attitudinal

Dans la majorité des études portant sur l'hypocrisie induite, le plaidoyer pro-attitudinal est généralement présenté comme un acte qui sera rendu public. Les chercheurs ont eu recours à plusieurs méthodes d'opérationnalisation comme inviter les participants à délivrer leur discours devant une caméra (Aronson et al., 1991 ; Fointiat, Morisot, & Pakuszewski, 2008 ; Fointiat et al., 2011 ; Peterson et al., 2008 ; Stone et al., 1994) ou un enregistreur vocal (Priolo & Liégeois, 2008), ou en leur proposant de signer une pétition (Dickerson et al., 1992). Aronson a par ailleurs insisté sur le fait que cette phase devait insister sur les conséquences de l'acte : tenir un discours pour aider à concevoir une campagne de prévention destinée à des plus jeunes que soi (Aronson et al., 1991 ; Stone et al., 1994 par exemple). Il semble également que la procédure d'hypocrisie soit plus efficace quand les sujets construisent puis délivrent leur message, plutôt que quand ils le construisent seulement (Stone & Focella, 2011). Ces études soulignent le nécessaire investissement des individus dans la réalisation du plaidoyer. Fointiat et Grosbras (2007) démontrent également que les effets d'hypocrisie sont plus importants si le plaidoyer pro-attitudinal est assorti d'une déclaration de liberté (expérience 1).

La phase de discours normatif doit être publique et impliquer l'individu.

Comme on le voit, finalement peu de recherches se sont penchées sur les caractéristiques de cette phase de discours, et encore moins sur le contenu des messages élaborés. En revanche, les caractéristiques du rappel des transgressions ont donné lieu à un nombre important de recherches.

5.4.2. Rappel des transgressions

Plusieurs aspects concernant le rappel des transgressions peuvent affecter l'impact des effets de l'hypocrisie induite.

Si les transgressions rappelées doivent être celles de l'individu, et non celles d'autrui (Stone et al., 1997), l'anonymat de l'individu joue un rôle sur le processus de dissonance. Dans une recherche de Fried (1998), les participants rédigeaient un essai en faveur du recyclage. Puis, les participants se souvenaient de leurs comportements transgressifs en déclinant (ou non) leur identité. Pour Fried (1998), décliner son identité revient à être identifiable à ses comportements transgressifs. Les résultats obtenus montrent qu'associer son identité à ses propres transgressions bloque l'emploi d'une stratégie comportementale de réduction de la

La phase de rappel des transgressions doit être personnelle, privée, anonyme et descriptive.

dissonance. Les participants qui déclinent leur identité au moment du rappel des transgressions modifient leur attitude pour la rendre conforme avec leurs transgressions. En d'autres termes, ils modifient en a minimisant, la perception de leurs transgressions. Ainsi, pour promouvoir des comportements socialement désirables, préserver l'anonymat au moment du rappel des transgressions est primordial pour modifier les comportements.

Les transgressions doivent également être suffisamment sérieuses ou graves et nombreuses (Fointiat et al., 2008 ; Stone & Fernandez, 2011). Fointiat et al. (2008) montrent que les sujets qui rappellent quatre transgressions réduisent davantage la dissonance que les sujets qui n'en rappellent qu'une seule. De la même façon, le rappel des transgressions produit plus d'effet d'hypocrisie lorsque les transgressions rappelées sont anodines plutôt que graves. Un pattern de résultats similaires a été obtenu par Stone et Focella (2011) : après avoir prêché en faveur de l'utilisation de la crème solaire, 68% des participants prenaient un échantillon de crème solaire lorsqu'ils rappelaient huit transgressions contre 39% pour les participants qui ne rappelaient que deux transgressions. Pour Stone & Focella (2011), rappeler un nombre important de transgressions permettrait aux participants de s'engager dans un travail d'élaboration cognitive, débouchant sur des comportements consistants.

Par ailleurs, plus la fréquence des comportements transgressifs augmente, c'est-à-dire plus les comportements transgressifs sont familiers pour les individus, moins la dissonance est éveillée. Inversement, moins les comportements transgressifs sont fréquents, plus la dissonance est éveillée (Martinie & Fointiat, 2010). La dissonance est modérée par le degré de familiarité des individus avec leurs propres comportements transgressifs. Moins il y a de comportements transgressifs passés, plus menaçante est la transgression sur l'intégrité du soi. En revanche, les transgressions font partie du soi si les comportements transgressifs passés sont fréquents. Rendre saillant le comportement n'est pas menaçant dans ce cas. On comprend dès lors que l'effet d'hypocrisie (changement de comportement) soit moindre.

Le rappel des transgressions doit aussi être descriptif et non justificatif auquel cas il risque de minimiser l'éveil de la dissonance. Fointiat, Priolo, Saint-Bauzel et Milhabet (2013) ont par ailleurs montré que l'effet d'hypocrisie était plus marqué lorsque les participants décrivaient plutôt que justifiaient leurs transgressions. Dans cette étude, les participants plaidaient en faveur de la protection de l'environnement puis décrivaient (vs. justifiaient) leurs comportements transgressifs. Les résultats montrent que lorsque les individus ont la possibilité de

justifier leurs comportements transgressifs, ceux-ci sont moins enclins à accepter la requête cible (expérience 1) et déclarent ressentir moins d'inconfort psychologique et d'affect négatif consécutif à la dissonance (expérience 2).

Enfin, si nous avons déjà évoqué l'importance de la déclaration de liberté lors de la réalisation du plaidoyer pro-attitudinal, les effets d'hypocrisie sont également plus marqués lorsque l'individu réalise chacune des deux phases de l'hypocrisie dans un contexte de liberté (Fointiat & Grosbras, 2007, expérience 2).

5.5. Modes de réduction de la dissonance dans l'hypocrisie induite

5.5.1. Le changement de comportement, le mode de réduction privilégié

L'éveil de la dissonance repose sur l'articulation de la saillance normative (« je sais ce que je devrais faire ») et de la saillance des comportements contre-normatifs (« mais je fais souvent l'inverse »). Les voies de réduction de la dissonance sont de fait assez limitées : l'individu ne peut changer la norme, et il ne peut non plus changer ses comportements passés. La réduction de la dissonance ne peut s'envisager que par la volonté de changer ses comportements futurs. En ce sens, l'hypocrisie peut être qualifiée de procédure motivationnelle qui conduit l'individu à modifier ses comportements futurs dans le sens de son plaidoyer pro-attitudinal. Adapter ses comportements futurs au discours que l'on vient de tenir est le moyen le plus direct de restaurer une image de soi honnête et intègre (Aronson, 1992 ; Thibodeau & Aronson, 1992). Effectivement, changer de comportement (ou déclarer l'intention de le changer) semble être la voie privilégiée des recherches pour réduire la dissonance dans le paradigme d'hypocrisie.

Les propositions de comportements (ou d'intention de comportement) sont le plus souvent explicitement proposées aux participants. Par exemple, les expérimentateurs demandent aux individus d'indiquer sur une échelle leur intention d'utiliser des préservatifs (Aronson et al., 1991 ; Stone et al., 1994), d'arrêter de fumer (Priolo & Liégeois, 2008), de réduire ses comportements à risques (Morongiello & Mark, 2008) ou ses comportements discriminatoires (Son Hing, Li & Zanna, 2002). D'autres propositions de changements de

comportements ont été utilisées pour mesurer les effets d'hypocrisie : faire un don (Priolo et al., 2016 ; Stone et al., 1997) ; acheter des préservatifs (Stone et al., 1997 ; Stone et al., 1994) ; installer un tachymètre (Fointiat, 2004), distribuer des tracts (Fointiat, 2008 ; Fointiat et al., 2008) ou passer des coups de téléphones pour sensibiliser autrui au recyclage (Fried, 1995 ; Fried & Aronson, 1995), s'engager comme bénévole dans une association (Fointiat & Grosbras, 2007 ; Sénémeaud et al., 2013), ou encore tenir un stand pour sensibiliser à l'environnement (Fointiat, Priolo, et al. 2013). Enfin, dans certaines recherches les mesures comportementales sont implicites : temps passé sous la douche (Dickerson, et al., 1992), consommation d'énergie (Kantola, Syme & Campbell, 1984 ; Lopez, Lassare & Rateau, 2011), réduction de la prise de sacs en plastique (Rubens, Gosling, Bonaiuto, Brisbois & Moch, 2015).

5.5.2. Le changement d'attitude : un mode potentiellement contre-productif

Une autre stratégie de réduction directe utilisée dans le cadre de l'hypocrisie induite est celle du changement d'attitude (Fried, 1998 ; McConnel & Brown, 2010 ; McKimmie, Terry, Hogg, Manstead, Spears, & Doosje, 2003 ; Yousaf & Gobet, 2013). Pourtant, lorsque les chercheurs envisagent des mesures d'attitudes pour réduire la dissonance, les résultats sont souvent contre-productifs (cf. Liégeois et al., 2016). L'hypocrisie induite porte sur des objets socialement normatifs et désirables, ce qui par conséquent, devrait réduire le risque d'un changement d'attitude négatif (Stone et al., 1997 ; Yousaf & Gobet, 2013). Cette assertion semble néanmoins modérée par certains facteurs, comme l'identification aux transgressions (Fried, 1998) : les sujets qui déclinent leur identité lors du rappel des transgressions changent bien d'attitude, mais dans un sens moins favorable vis-à-vis du recyclage. De la même façon, le changement d'attitude suite à l'induction d'hypocrisie induite semble influencé par des caractéristiques individuelles. Ainsi, McConnell et Brown (2010) observent un changement d'attitude négatif dans le sens des comportements transgressifs chez les individus ayant un soi peu complexe, tandis qu'un renforcement de l'attitude est observé chez les individus ayant un soi complexe.

Outre les modes de réduction directs que sont le changement d'attitude ou de comportement, quelques modes de réduction indirects ont été étudiés dans le cadre de l'hypocrisie induite. C'est le cas de l'affirmation de soi (Liégeois, 2005 ;

Yousaf & Gobet, 2013), de la trivialisat on ou encore de la fausse attribution (Fried & Aronson, 1995 ; Fointiat et al., 2011).

5.5.3. Les modes indirects de réduction dans l'hypocrisie induite

L'affirmation de soi consiste pour l'individu à valoriser un aspect important du soi. Yousaf et Gobet (2013) induisent expérimentalement un état de dissonance en adaptant la procédure d'hypocrisie induite à un thème religieux. Les résultats de leurs expériences montrent que lorsque les sujets ont la possibilité d'affirmer d'autres aspects religieux, les affects de honte et de culpabilité ne sont pas exprim es (expérience 2) et ils ne ressentent pas le besoin de renforcer leurs attitudes pour réduire la dissonance (expérience 3). Une stratégie d'affirmation reposant sur l'affirmation d'un aspect en lien avec le thème de l'hypocrisie réduit également les effets de dissonance.

La trivialisat on (c'est-à-dire minimiser l'importance de l'acte inconsistant) et la fausse attribution (c'est-à-dire la possibilité d'attribuer faussement l'état d'inconfort ressenti, Zanna & Cooper, 1974) ont été  tudi es dans le cadre de l'hypocrisie induite (Fointiat et al., 2011 ; Martinie & Fointiat, 2010). Dans une étude réalisée par Fointiat et al. (2011), l'induction d'hypocrisie prenait place soit dans une pièce normale (contexte sans fausse attribution), soit dans une petite pièce dans laquelle l'éclairage est excessif (contexte de fausse attribution). Deux voies de réduction sont ensuite proposées : s'engager comme bénévole (changement comportemental) et réduire l'importance de ses comportements transgressifs (trivialisat on). Les résultats montrent que l'effet d'hypocrisie n'est observ e que quand les participants n'ont pas la possibilité de faussement attribuer pour peu que la mesure comportementale soit proposée avant celle de trivialisat on.   l'inverse, lorsque la trivialisat on est présentée avant la mesure de changement de comportement, les participants sont moins enclins à s'engager comme bénévoles dans la condition sans fausse attribution comparativement à la situation de fausse attribution.

5.6. L'inconfort psychologique dans l'hypocrisie induite

La dissonance cognitive est un état aversif, caract eris e d'inconfort psychologique qui motive l'individu à emprunter l'un des modes de réduction disponibles (Festinger, 1957 ; Aronson, 1991). Elliot et Devine (1994) ont été les premiers à

proposer un outil de mesure de l'inconfort psychologique : le thermomètre de dissonance. Pour mesurer les affects associés à la dissonance, les participants évaluent sur une échelle en sept points (allant de 1 : ne me correspond pas du tout à 7 : me correspond tout à fait), l'intensité de sentiments positifs ou négatifs ressentis (24 items au total). Le thermomètre de dissonance est constitué de quatre sous-échelles selon la nature des affects concernés (Elliot & Devine, 1994) : les affects positifs (par exemple, heureux, content), les affects liés à l'anxiété (par exemple, anxieux, soucieux), les affects négatifs dirigés vers le soi (par exemple, dégoûté, mécontent) et l'inconfort psychologique associé à l'état de dissonance (par exemple, incommodé, embarrassé). À l'aide du paradigme de la soumission forcée, les sujets étaient amenés à rédiger un essai contre-attitudinal sur l'augmentation des frais d'inscription à l'université. Deux mesures d'affects étaient réalisées : l'une après la rédaction de l'essai contre-attitudinal et l'autre après l'utilisation d'une stratégie de réduction de la dissonance. Les résultats indiquent que les participants qui rédigent l'essai contre-attitudinal ressentent des sentiments de malaise plus importants comparativement à ceux qui rédigent l'essai pro-attitudinal. De plus, il apparaît que l'inconfort psychologique se dissipe après la mise en œuvre d'une stratégie de réduction de la dissonance. La dissonance est vécue comme un état d'inconfort psychologique. En outre, les affects présents sont propres à un état d'inconfort psychologique (de la gêne par exemple). Les autres affects (de soi négatif et d'anxiété) ne sont pas influencés par la rédaction de l'essai.

Le thermomètre de dissonance a été utilisé pour mesurer les affects dans le paradigme de l'hypocrisie induite (McKimmie et al., 2003 ; Priolo et al., 2016 ; Son Hing et al., 2002 ; Yousaf & Gobet, 2013). Une recherche de Son Hing et al. (2002) portant sur les préjugés raciaux mesure les affects suite à l'induction d'hypocrisie. Après avoir identifié de façon implicite les personnes ayant des préjugés raciaux, les sujets rédigent un essai qui devait servir à la réalisation de brochures dont l'objectif était de promouvoir un forum sur l'égalité raciale (phase de saillance normative). Puis, ils décrivent une ou deux situations dans lesquelles ils pensent avoir réagi de façon négative envers une personne asiatique (phase de rappel des transgressions). Les affects sont ensuite mesurés grâce au thermomètre de dissonance d'Elliot et Devine (1994). Les résultats montrent que les affects sont plus négatifs dans la condition hypocrisie. De plus, les individus ayant des préjugés racistes ressentent des sentiments négatifs (culpabilité, malaise) plus importants que les personnes n'ayant pas de préjugés. Cela se traduit aussi par une réduction des comportements de discrimination uniquement pour les personnes ayant des préjugés racistes.

5.7. Validité écologique de l'hypocrisie induite

À la suite des premières expériences princeps réalisées par Aronson et ses collègues, de nombreuses recherches attestent des effets de l'hypocrisie induite portant sur des thématiques variées comme la santé, les comportements civiques ou la protection de l'environnement. L'hypocrisie induite semble être une procédure efficace pour initier de nouveaux comportements pour peu qu'ils soient socialement désirables (Stone & Fernandez, 2008). Dans cette section, nous nous attacherons à décrire les recherches utilisant l'hypocrisie au plus près des conditions naturelles, avec pour objectif d'examiner la validité écologique de l'hypocrisie à répondre à des enjeux et problématiques sociales.

5.7.1. Dans le domaine de la prévention et de l'éducation à la santé

De façon générale, c'est dans le domaine de la prévention des comportements de santé que l'hypocrisie induite trouve sa plus grande application (pour une revue, voir Stone & Focella, 2011). L'hypocrisie induite, comparativement à d'autres procédures de la dissonance, semble être efficace pour induire des changements d'attitude, d'intention comportementale et de comportements effectifs (Freijy & Kothe, 2013). En dehors du laboratoire, l'hypocrisie induite a ainsi été utilisée pour promouvoir la pratique régulière d'exercice sportif (Bator & Bryan, 2009, cité par Stone & Focella, 2011), la réduction du tabagisme (Priolo & Liégeois, 2008) ou encore pour réduire les comportements de jeux à risques chez les enfants (Morrongellio & Mark, 2008). Par exemple, Priolo et Liégeois (2008, expérience 2) ont eu recours à l'hypocrisie induite pour réduire le tabagisme auprès d'une population d'assurés, pendant qu'ils attendaient à la Caisse Primaire d'Assurance Maladie. Après avoir rappelé leurs transgressions puis lu un message préventif (*i.e.* saillance normative), les chercheurs mesuraient l'intention des participants de réduire leur consommation de tabac ainsi que la vulnérabilité perçue vis-à-vis des risques tabagiques. D'une part, les résultats montrent que les participants en situation d'hypocrisie émettent une intention plus forte de réduire le tabagisme que les participants « non-hypocrites ». D'autre part, les participants de la condition d'hypocrisie induite expriment une plus grande vulnérabilité vis-à-vis des conséquences néfastes associées au tabac que les participants des autres conditions.

5.7.2. Dans le domaine de la prévention de la promotion des comportements civiques et de la sécurité routière

Un autre domaine d'application de l'hypocrisie induite est la promotion des comportements 'civiques' tels que les comportements altruistes (Stone et al., 1997), le respect des règles de vie en communauté chez des lycéens (Martinie & Fointiat, 2010), la réduction des discriminations et des préjugés raciaux (Son Hing et al., 2002) ou encore la promotion des comportements sécuritaires routiers. Concernant cette dernière thématique, plusieurs expériences ont été conduites par Fointiat et collaborateurs : respect des règles de circulation (Fointiat, 2008 ; Fointiat et al., 2008) et des limitations de vitesse (Fointiat, 2004 ; Fointiat et al., 2011) ou encore l'intention d'installer un éthylomètre (Fointiat & Grosbras, 2007). L'hypocrisie induite a par ailleurs été déployée pour soutenir le dispositif Capitaine de soirée (SAM) auprès de jeunes de 18 à 24 ans (Fointiat, sous presse). La procédure était la suivante. Dans la file d'attente à l'entrée d'une discothèque, l'expérimentatrice abordait des groupes de 3 à 5 individus. Pour rendre la norme saillante (ne pas conduire en état d'ébriété), l'expérimentatrice posait quelques questions sur le dispositif SAM. Ensuite, elle invitait les individus à se souvenir de leurs comportements transgressifs. Pour évaluer l'efficacité de cette procédure, l'expérimentatrice proposait aux groupes de désigner un capitaine de soirée. Les résultats sont en faveur de l'hypocrisie induite : 85% des groupes acceptent de désigner un SAM comparativement à 20% en condition contrôle (sans aucune intervention de l'expérimentatrice). Cette recherche souligne également les effets d'une procédure d'hypocrisie induite en groupe, conformément aux résultats antérieurs (Fointiat, 2008).

Ces recherches attestent de la validité de l'hypocrisie induite pour promouvoir les comportements civiques en dehors du laboratoire.

5.7.3. Dans le domaine de la promotion de comportements pro-environnementaux

La promotion des comportements pro-environnementaux est devenue très tôt un champ d'application pour l'hypocrisie induite (Stone & Focella, 2013). En effet, les attitudes à l'égard de l'environnement sont positives et les comportements pro-environnementaux sont perçus comme normatifs (Becker & Félonneau, 2011 ; Félonneau & Becker, 2008), même si les individus passent moins à l'acte (i.e. *behavioral gap*). Avant le développement de l'hypocrisie induite par Aronson, des

chercheurs ont souligné l'existence de ce fossé comportemental pour promouvoir l'adoption de comportements pro-environnementaux. Par exemple, dans les années 80, Kantola et al. (1984) ont mis en œuvre une procédure basée sur la dissonance cognitive proche de l'hypocrisie induite. L'objectif était d'amener des ménages australiens aux pratiques énergivores à réduire leur consommation d'énergie. Certains d'entre eux étaient placés en situation de dissonance cognitive : ils recevaient un courrier leur rappelant leur attitude initiale à l'égard de la conservation d'énergie ainsi qu'un feedback sur leur consommation importante d'énergie. En condition contrôle, l'incohérence cognitive n'était pas soulignée : les participants recevaient uniquement une lettre de remerciement. Les résultats de cette étude montrent que les participants en situation de dissonance cognitive consomment effectivement moins d'électricité que les participants en condition contrôle. En 1994, Aitken, McMahon, Wearing et Finlayson répliquent la procédure utilisée par Kantola et al. (1984) pour encourager des foyers australiens à réduire leur consommation d'eau. L'hypocrisie induite s'est révélée utile pour souligner l'écart entre les attitudes pro-environnementales et les comportements effectifs. Expérimentalement, l'hypocrisie induite a été testée sur des comportements pro-environnementaux comme le recyclage (Fried, 1998 ; Fried & Aronson, 1995) ou les économies d'eau (Dickerson et al., 1992), ou de façon plus globale sur l'engagement en faveur de l'environnement (Fointiat, Priolo, et al., 2013 ; Priolo, Milhabet, Codou, Fointiat, Lebarbenchon, & Gabarrot, 2016).

Pourtant, quelques recherches réalisées dans le domaine pro-environnemental montrent que l'hypocrisie induite n'est pas plus efficace pour amener des changements comportementaux que des stratégies reposant sur l'engagement (Liégeois, 2005 ; Lopez et al., 2010 ; Rubens, 2011 ; Rubens, et al., 2015). Par exemple, une étude réalisée par Lopez et al. (2010) compare l'efficacité de deux procédures de changement de comportement (pied-dans-la-porte et hypocrisie induite) pour amener des agents municipaux à réduire leur consommation d'énergie. En condition hypocrisie, les participants réalisent un prêche collectif prônant la réduction de la consommation d'énergie, puis se souviennent individuellement et anonymement de leurs comportements transgressifs. Les résultats révèlent que l'hypocrisie induite augmente de 8,16 % les comportements de consommation d'électricité malgré une intention plus favorable à la réduction de la consommation comparativement à une condition contrôle. De plus, les expériences réalisées montrent que la procédure d'hypocrisie induite ne produit pas d'effet sur l'intention de recycler ses papiers (Rubens, 2011), ou sur la réalisation d'un comportement pro-environnemental, à savoir, ne pas prendre de

sacs en plastique (Rubens et al., 2015). Dans cette dernière étude, l'expérimentatrice abordait des clients d'un supermarché parisien. Dans un premier temps, les participants étaient conviés à signer une pétition sur l'utilisation de sacs réutilisables (i.e. phase de saillance normative). Dans un deuxième temps, ils répondaient à deux items portant sur leurs propres habitudes concernant l'utilisation de sacs en plastique (i.e. phase de rappel des transgressions). Les participants ne prenant pas de sacs en plastique gratuits à la sortie en caisse étaient comptabilisés. Les résultats ne révèlent pas d'effet d'hypocrisie induite comparativement à la condition contrôle. Selon les auteurs, l'absence d'effet d'hypocrisie pourrait s'expliquer par le délai entre l'induction de la dissonance et la mesure : les individus ont pu réduire leur dissonance en utilisant d'autres stratégies de réduction moins coûteuse, comme la trivialisatation ou le déni de responsabilité.

Dans le domaine des comportements pro-environnementaux, les résultats des expériences apparaissent parfois contradictoires. Au vu des expériences précédentes, il paraît nécessaire de tester l'efficacité de l'hypocrisie induite dans le cadre spécifique de la réduction du gaspillage alimentaire.

6. CONCLUSION

Dans ce chapitre, nous avons effectué un bref retour à la théorie de la dissonance cognitive de Festinger (1957). La dissonance cognitive, définie par Festinger comme résultant de l'inconsistance entre deux cognitions, éveille un état d'inconfort psychologique qui motive l'individu à emprunter l'un des modes de réduction disponibles dans la situation. Nous avons vu dans ce chapitre que la théorie de la dissonance cognitive a été à l'origine de nombreuses reformulations, qu'elles soient techniques ou fonctionnelles pour emprunter les termes de Vaidis (2011), et nous avons développé l'une des reformulations majeures, la théorie de la consistance de soi (Aronson, 1968, 1999 ; Thibodeau & Aronson, 1992). Puis, conformément à notre objectif, à savoir promouvoir les comportements de réduction du gaspillage alimentaire chez les particuliers, nous avons choisi au regard de la littérature existante et des paradigmes développés dans le champ de la dissonance, de nous appuyer sur la procédure d'hypocrisie induite. Ce paradigme a eu comme préoccupation dès sa conception de promouvoir des comportements socialement désirables (Aronson et al., 1991) et il nous semble judicieux de l'utiliser dans le cadre du gaspillage alimentaire. Rappelons-nous que les

individus rapportent un écart entre des attitudes favorables à l'évitement du gaspillage alimentaire et les comportements effectifs. Il existe donc un décalage entre ce qu'ils pensent et ce qu'ils font réellement (Evans, 2011a ; Evans, 2011b).

Par ailleurs, il ne nous est pas interdit de penser, dans le droit chemin de Vallacher (1992) que la façon dont l'individu donne du sens à son comportement peut impacter l'éveil et la réduction de la dissonance. La signification que l'individu donne à ses comportements définit la nature de l'action. Selon Vallacher (1992), l'implication des processus d'identification de l'action dans la dissonance cognitive devrait être examinée plus attentivement. Selon Vallacher (1992, p. 349), « la théorie de l'identification de l'action repose sur un principe central issu de la dissonance cognitive : les individus pensent à propos de leur comportement¹⁷ ». Pourtant, les théoriciens de la dissonance cognitive ne tiennent pas compte de la nature de l'action, ou très peu lorsqu'il s'agit d'invoquer des explications alternatives. Par exemple, selon Voisin (2009), l'éveil de la dissonance n'est pas inhérent à la nature de l'action, mais dépend des propriétés du soi. Vallacher (1992) propose quant à lui d'articuler identification de l'action et dissonance cognitive : « *les principes de l'identification de l'action peuvent aider à clarifier quels types de cognitions deviennent prédominantes pour les individus dans divers paradigmes de dissonance*¹⁸ » (Vallacher, 1992, p. 350).

Reprenant cette idée à notre compte, nous présenterons dans le chapitre suivant la théorie de l'identification de l'action (Vallacher & Wegner, 1985). Souhaitant consolider notre approche théorique, nous nous focaliserons ensuite sur la théorie des niveaux de construit (Trope & Liberman, 1998, 2003).

17 « Action identification theory picks up on a central tenet of dissonance theory: People think about their behavior. » (Vallacher, 1992, p. 349)

18 "Principles of action identification would help to clarify what kinds of cognitions become prepotent for people in various dissonance paradigms" (Vallacher, 1992, p. 350).

CHAPITRE 3 – LA NATURE DE L’ACTION : DE L’IDENTIFICATION DE L’ACTION A LA THEORIE DES NIVEAUX DE CONSTRUIT

“Lewin believe that our behaviour is purposeful; we live in a psychological reality or life space that includes not only those parts of our physical and social environment to us but also imagined states that do not currently exist.”

--- A. Tesser, 1995

“Social psychology is ultimately concerned with what people do, whether privately or in explicit social contexts such as relationships, groups, and crowded streets. But therein lies the rub: what exactly is the unit of action that corresponds to the physicist’s protons, the biologist’s genes, or the economist’s dollar? What is an action and how can it be defined unequivocally so that it can provide a solid foundation for theory construction?”

--- R. Vallacher & D. Wegner, 2012

Résumé : Dans ce chapitre, nous examinerons deux théories susceptibles de nous éclairer sur la nature de l’action, c’est-à-dire sur le sens qu’un individu accorde à ses comportements : l’identification de l’action (Vallacher & Wegner, 1985) et la théorie des niveaux de construit (Trope & Liberman, 1998, 2003). Le postulat sur lequel repose ses deux théories est que pour une action donnée, les individus se représentent leur action sous forme d’identification (ou de construit) s’organisant le long d’un continuum hiérarchique allant d’un niveau faible (ou concret) à un niveau élevé (ou abstrait). Les principes d’organisation et de régence des identifications (ou des construits), ainsi que leur influence sur la sphère comportementale seront présentés. Enfin, nous argumenterons de l’importance de prendre en compte ces construits lors de la construction de procédures de changement de comportement, notamment si les comportements visés sont pro-environnementaux.

Mots-clés : identification de l’action, niveaux de construit, distance psychologique, cognition, comportement.

1. INTRODUCTION

Traditionnellement, les recherches en psychologie sociale qui portent sur un comportement spécifique n'accordent que peu d'importance au sens que celui ou celle qui va être amené à le réaliser lui attribue (Vallacher, 1992). Les recherches expérimentales réalisées dans le champ de la dissonance cognitive ne font bien sûr pas exception à cette règle. Ainsi, pour amener un individu à réaliser un acte contre-attitudinal, les chercheurs lui demandent de rédiger un essai à propos d'un thème préalablement choisi. Si la question est de savoir quelle signification l'individu donne de ce comportement problématique, alors il est possible de se demander si de son point de vue, il participe à une expérience ou s'il essaie de convaincre un public ou s'il ordonne des mots pour leur donner du sens ou s'il forme simplement des lettres sur un morceau de papier ? La question de la nature de l'action est souvent occultée ou mise à l'écart par les chercheurs. Pourtant, et il s'agit d'un constat simple, les individus pensent et donnent du sens à leur comportement. La question est maintenant la suivante : si une personne peut donner différentes significations d'une action, et qu'elle réalise effectivement cette action, quelle signification utilisera-t-elle ? Et plus important encore, cette signification peut-elle influencer les processus cognitifs et comportementaux ?

Dans ce chapitre, nous essayerons d'apporter quelques éléments de réponses à ces questions. Pour comprendre quelles significations les individus donnent à leur action ou comportement, nous présenterons dans une première partie, les fondements théoriques de la théorie de l'identification de l'action (Vallacher & Wegner, 1985, 2012). Dans une deuxième partie, nous nous intéresserons à la théorie des niveaux de construits (Trope & Liberman, 1998, 2003) qui étend les perspectives théoriques et applicatives de l'identification de l'action.

2. LA THEORIE DE L'IDENTIFICATION DE L'ACTION (VALLACHER & WEGNER, 1985)

L'objectif de la théorie de l'identification de l'action est de proposer un modèle mental du contrôle de l'action (Vallacher & Wegner, 1985, 2012). Selon les tenants de cette théorie, les individus ont toujours quelques connaissances sur ce qu'ils sont en train de faire. La théorie de l'identification de l'action énonce explicitement un lien entre l'action et la cognition. Selon les auteurs, dans certains cas, une compréhension de l'action est présente bien avant le commencement de

l'action et perdure pendant et après l'action. Dans d'autres cas, et sous certaines circonstances, cette compréhension de l'action peut être modifiée pendant la réalisation de l'action. L'individu peut découvrir de nouvelles significations de l'action, qui seront plus adaptées pour maintenir l'action ou en faire émerger une nouvelle (i.e. hypothèse ou processus d'émergence). La théorie de l'identification de l'action propose d'étudier les conditions et processus qui déterminent les identités de l'acte et l'influence de ces identités sur l'action.

2.1. Postulats

2.1.1. Organisation cognitive des identités : la structure de l'identité de l'action

À la question « *que fais-tu ?* », l'individu est en mesure d'indiquer une des potentialités d'identification de l'action. Selon Vallacher et Wegner (1985, 2012), une action ne peut avoir qu'une seule signification, mais elle peut désigner différentes choses en fonction des individus ou du contexte dans lequel elle se déroule. Les identifications de l'action entretiennent entre elles des relations asymétriques organisées de façon hiérarchique dans une structure appelée structure des identités de l'action. Les identifications les plus faibles fournissent à l'individu des informations, des détails ou des spécificités sur l'action. En d'autres termes, elles répondent à la question « *comment* » réaliser l'action. Elles ont un faible pouvoir de signification (Alexandre, 1999). *A contrario*, les identifications de haut niveau renseignent sur le « *pourquoi* » de l'action et fournissent à l'individu, les raisons, les effets, les implications ou encore les conséquences de l'action. Comparativement à un faible niveau d'identification, un niveau d'identification plus élevé est à même de fournir une compréhension plus globale et abstraite de l'action. Selon Meineri, Grandjean et Guéguen (2011), les identifications de l'action offrent un « *plus grand potentiel de définition du soi* » (p. 8). Pourtant, selon les auteurs, le niveau d'identification est relatif. En effet, une identification élevée ne l'est que par rapport aux relations qu'elle entretient avec une identification faible. Ainsi, « *jouer de la guitare* » peut être situé à un niveau plus élevé que « *pincer les cordes* », mais sera situé à un niveau plus bas que « *jouer un morceau* ». Bien que ces identifications renvoient au même acte, elles occupent différents niveaux hiérarchiques dans l'organisation cognitive pour un individu donné.

Les différentes identités d'une action s'organisent d'un niveau faible (comment) à un niveau élevé (pourquoi).

Un niveau d'identification élevé fait référence à des éléments du soi.

La structure des identités de l'action est une notion fondamentale qui permet de mieux comprendre la dynamique de mouvement entre les niveaux de

Trois principes régissent l'organisation des identifications.

significations. Cette dynamique est régie par trois principes de fonctionnement qui indiquent comment les individus se réfèrent à leur structure d'identification de l'action pour comprendre et déterminer l'action qu'ils sont en train de réaliser. Le premier principe introduit la notion d'identification prédominante et sous-tend une certaine stabilité à l'action. Les deuxième et troisième principes indiquent quant à eux comment l'identification prédominante englobe l'action (lorsqu'elle est de haut niveau) ou en détermine les détails (lorsqu'elle est de faible niveau). Ces deux principes décrivent comment l'identification va déterminer l'action. Selon Wegner et Vallacher (1986), même si l'individu cherche une stabilité dans ce qu'il fait, il existe tout de même un potentiel de changement. Pris ensemble, les principes 2 et 3 déterminent un système dynamique décrivant comment l'individu passe d'une identification à une autre.

Principe 1 : « une action est maintenue en accord avec son identification prédominante »

L'identification prédominante (ou prévalente) est l'identification de l'action qui prédomine la réalisation de l'action à un instant t (Wegner & Vallacher, 1986). Cette identification représente pour l'individu ce qu'il fait à un moment donné et est accessible lorsqu'on lui demande ce qu'il est en train de faire. Les auteurs pensent que les réponses sont des descriptions de la nature de l'action en cours. L'identification prédominante reflète un compromis entre une compréhension de l'action (sa signification, ses effets, etc.) et l'efficacité de la réalisation de l'action (Vallacher, Wegner, & Somoza, 1989). L'identification prédominante agit comme une intention d'engager une action, un cadre de référence pour réaliser l'action et un critère pour évaluer dans quelle mesure l'action a été effectuée (Vallacher & Wegner 2012). En d'autres termes, l'identification prédominante est au service de l'action, tant dans son émergence que dans sa mise en œuvre. Selon Fiske et Taylor (2011), l'activation et l'évaluation de l'action sont sous-tendues par l'identification prédominante. Dans la mesure où les individus ont au préalable identifié une action d'une certaine façon, leur intention est de maintenir l'action en référence à cette identification et ils finissent souvent par faire l'action exactement comme identifiée.

L'identification prédominante est celle qui est la plus adaptée pour réaliser une action.

Principe 2 : « Quand une action peut à la fois être identifiée à un niveau faible ou élevé, les individus préfèrent avoir une identification de l'action élevée ».

Les individus sont sensibles aux significations, aux conséquences et aux implications de ce qu'ils font. Un niveau d'identification élevé informe l'individu sur les contingences qui entourent l'action ainsi que sur toutes les connaissances inhérentes à l'action. Ils auront tendance à choisir l'identification qui leur fournit

une compréhension de ce qu'ils font, de ce qu'ils planifient ou de ce qu'ils ont fait.

Une majorité des recherches sur l'identification de l'action se focalisent sur les conditions d'émergence des hauts niveaux d'identification dans un objectif de validation du second principe (Vallacher & Selz, 1991 ; Wegner, Vallacher, Kiersted & Dizadji, 1986 ; Wegner, Vallacher, Macomber, Wood & Arps, 1984). L'émergence d'une nouvelle identification de l'action prend place dans une échelle de temps relativement longue (Vallacher & Wegner, 2012). Selon les auteurs, une personne devenant de plus en plus compétente tendra à identifier l'action en termes de conséquences, d'implications pour le soi et d'autres formes de significations plutôt qu'en termes d'identification faible. Il en est de même lorsque l'action devient de plus en plus familière ou automatisée.

Principe 3 : Quand une action ne peut être réalisée en termes de son identification prédominante, il y a une tendance pour qu'un faible niveau d'identification devienne prédominant.

Si une action ne peut être maintenue avec son identification première, un glissement s'opère vers une identité de niveau inférieur. Ainsi, en présence d'un obstacle, et pour maintenir l'action ou le comportement, opérer un glissement d'une identification élevée vers une identification inférieure permettra à l'individu d'obtenir des précisions sur comment réaliser l'action. Ces obstacles peuvent être, par exemple, des indices fournis par le contexte (Vallacher & Selz, 1991 ; Wegner et al., 1984 ; Wegner et al., 1986) ou encore le niveau de difficulté de l'action (Vallacher et al., 1989). Ainsi, bien que les individus aient une préférence pour des identifications élevées, si celles-ci s'avèrent inefficaces pour maintenir l'action, elles peuvent être abandonnées au profit d'une identification faible.

Face à un obstacle, une identification de niveau faible permet de maintenir une action.

Pris ensemble, ces trois principes décrivent un système d'interaction dynamique entre action et identifications de l'action. Opérer un retour sur les expériences empiriques qui testent la validité des processus d'émergence d'une identité devrait nous permettre de répondre aux questions suivantes. Quels sont les facteurs à l'origine des variations entre les différentes identifications ? Quelles sont les conséquences de ces variations en termes de compréhension, de maintien et de performance de l'action ? Ainsi, nous tenterons d'argumenter l'intérêt de la prise en compte de la théorie de l'identification de l'action pour modifier les comportements.

2.1.2. Processus d'émergence des identités de l'action

2.1.2.1. L'hypothèse d'émergence des identités de l'action

L'émergence d'une identification, en tant que processus dynamique, est possible, car toutes les actions ont de multiples niveaux d'identification élevée. Pour les auteurs, des identifications peuvent se substituer les unes aux autres. Pour illustrer cette dynamique, Wegner, Vallacher et Kelly (1983, cité par Wegner et al., 1984) prennent l'exemple de l'acte « *se marier* ». Les chercheurs ont demandé aux participants qui allaient se marier d'indiquer quelles identifications ils attribuaient à cet acte à différents moments. Un mois avant le mariage, les identifications de l'action étaient élevées : « *se marier* » signifiait par exemple « *exprimer notre engagement* ». Un ou deux jours avant la célébration du mariage, les identifications avaient basculé à des niveaux d'identifications inférieurs, comme « *engager un photographe* » ou encore « *écrire ses vœux* ». Un mois après le mariage, les identifications avaient de nouveau basculé à un niveau plus élevé. L'acte « *se marier* » signifiait par exemple « *avoir des problèmes* ». Comme le montre cette expérience, le processus d'identification d'une action varie entre différents niveaux d'identifications qui traduisent pour les individus différents types de compréhension de l'action. Cette expérience introduit également l'idée d'une temporalité, reprise sous le terme de « *perspective changeante* » (Alexandre, 1999) : une même action peut être soumise à différentes identités, ces identités variant au cours d'une temporalité. De plus, le passage d'une identification élevée à une autre semble nécessiter le recours à des identifications de niveaux inférieurs.

L'émergence d'une nouvelle compréhension à un niveau d'identification élevé passe par un état transitoire dans lequel l'individu va se centrer sur les détails de l'action (Wegner et al., 1984). Pour tester l'idée selon laquelle les personnes ayant une identité faible seront plus sensibles à de nouvelles identifications de haut niveau, Wegner et collaborateurs (expérience 1, 1984) examinent la possibilité que des étudiants soient conduits à adopter une identification émergente de l'action « *aller à l'université* ». Les résultats montrent que les individus ayant décrit les activités qu'ils pouvaient réaliser à l'université (condition identification faible) sont plus susceptibles de faire émerger une nouvelle identification de l'action que les individus qui ne se focalisent pas sur les détails de l'action (condition absence d'identification faible). L'émergence d'une nouvelle identification de l'action influence également l'adoption d'un comportement (Wegner et al., 1984). Sous prétexte d'une étude sur les effets du café, les participants sont invités à boire soit dans une tasse à café « usuelle », soit dans une tasse « incommodante » avec un poids excessivement lourd. La tasse

Une identification de niveau faible est un état transitoire qui permet l'émergence d'identification de haut niveau.

Une identification de niveau faible rend l'individu sensible à des éléments contextuels qui peuvent influencer son comportement futur.

« incommode » inhibe le maintien d'une identification élevée et entraîne un glissement vers un niveau d'identification inférieur. Les participants complètent ensuite un questionnaire dont l'objectif est de faire émerger une identification élevée de l'action « *boire du café* » selon deux conditions : « *rechercher une stimulation* » ou « *éviter une stimulation* ». L'émergence de l'identification de l'action est mesurée par un comportement effectif : les participants avaient la possibilité de diminuer ou d'augmenter le volume de la musique qu'ils étaient en train d'écouter. Les auteurs s'attendaient à ce que les participants ayant bu leur café dans la tasse « incommode » soient plus réceptifs aux identités de haut niveau suggérées par le questionnaire. En effet, les résultats montrent que les individus ayant bu du café dans une tasse « *incommode* » ont fait émerger une nouvelle identification de l'action, et ceci dans le sens suggéré par le questionnaire d'identification. Ainsi, les participants dans la condition « *rechercher des stimulations* » ont augmenté le volume de la musique tandis que les participants en condition « *éviter une stimulation* » ont réduit le volume de la musique. Dans cette condition, il y a eu une généralisation de l'identification de l'action (Fiske & Taylor, 2011). En revanche, les participants ayant bu leur café dans la tasse normale n'ont pas fait émerger de nouvelle identité, dans aucun des sens suggérés par le questionnaire. Les auteurs en concluent que les individus entreprenant une action dont l'exécution se trouve perturbée ne peuvent maintenir le niveau initial d'identification. Basculer vers un niveau inférieur leur permet de maintenir l'action (en accord avec le troisième principe). Quand enfin, une identification élevée est disponible, les individus vont l'adopter (en accord avec le second principe). Cette expérience souligne également la pertinence de la théorie de l'identification dans le changement de comportement.

Une identification de niveau faible rend l'individu sensible à des feedbacks sociaux.

Des résultats similaires sont obtenus concernant l'émergence des comportements sociaux (Wegner et al., 1986) tels que l'altruisme versus l'égoïsme (expérience 1) ou encore les comportements de coopération versus compétition (expérience 2). Dans leur première recherche, après avoir réalisé une expérience sur la mémoire, les participants généraient des identifications relatives à cette action à l'aide d'un questionnaire d'identification. Ce même questionnaire fournissait également des éléments permettant d'identifier l'acte soit de façon « *à aider l'expérimentateur* » (condition altruiste), soit de façon « *à obtenir des crédits universitaires* » (condition égoïste). Les résultats montrent que seuls les participants ayant préalablement identifié leur acte à un faible niveau sont plus enclins à adopter une nouvelle identification de haut niveau, et ceci, dans la direction suggérée par le questionnaire d'identification. En revanche, les individus n'ayant pas identifié leur action à un faible niveau ne sont pas enclins à adopter une nouvelle identification. La deuxième étude réplique la procédure expérimentale, mais les auteurs ont inclus une variable situationnelle dans la manipulation de l'émergence

d'une nouvelle identification : les participants recevaient un feedback leur indiquant des traits de personnalité coopératifs versus compétitifs. Les résultats montrent que, les participants en condition d'identification élevée ne font pas émerger de nouvelles identifications. En revanche, les participants qui fournissent préalablement des identifications de faible niveau vont exprimer des identifications de niveau élevé, et ceci, dans le sens suggéré par le feedback. L'émergence de cette nouvelle identification se traduit également sur le plan comportemental : dans la condition faible identification, les participants semblent préférer s'engager dans une activité coopérative lorsque le feedback est basé sur la coopération et inversement lorsque le feedback est basé sur la compétition. De plus, les individus ayant une première identification faible évaluent le feedback de façon plus crédible que ceux ayant une première identification élevée. Ces résultats évoquent les concepts du soi. La théorie de l'identification de l'action et l'émergence d'une nouvelle identification peuvent fournir une nouvelle interprétation pour comprendre les bases de l'auto-perception et les processus sociaux du feedback (Wegner & Vallacher, 2012).

Les conditions d'émergence d'une identification de l'action ont également des conséquences en termes d'attribution de responsabilité (jugement social). Dans une étude réalisée par Vallacher et Selz (1991), les participants sont amenés à évaluer la conduite fictive de deux protagonistes dans une affaire policière relative à un viol (la victime vs. le coupable). Leur évaluation était fondée sur la lecture d'un rapport de police imputant la responsabilité du crime à la victime versus au coupable. L'évaluation était réalisée soit en condition d'identification élevée soit en condition d'identification faible. Les résultats montrent des différences concernant l'attribution de responsabilité et l'évaluation de la conduite des deux protagonistes selon le niveau d'identification préalablement induits chez les protagonistes. Les participants en condition *identification faible* attribuent la responsabilité de l'acte en accord avec les rapports de police lus, alors que ce n'est pas le cas chez les participants en condition *identification élevée* (ces derniers ne sont pas influencés par les conclusions du rapport). Cependant, concernant l'évaluation de la conduite des protagonistes, seuls les participants en condition d'identification faible et ayant lu le rapport de police blâmant la conduite du coupable présumé modifiaient leur jugement et produisaient des identifications consistantes avec les conclusions du rapport de police. Les auteurs en concluent que l'attribution de responsabilité est fonction de la combinaison du niveau d'identification et des arguments persuasifs présentés dans le rapport de police. L'émergence d'une identification de l'action élevée semble rendre les individus résistants à des arguments persuasifs.

2.1.2.2. Les déterminants de l'identification de l'action

En complément des principes qui régissent le processus dynamique existant au sein de la structure d'identification de l'action, plusieurs facteurs peuvent déterminer l'émergence d'une identification spécifique (Vallacher & Wegner, 1987) : le contexte de l'action, la difficulté de l'action et l'expérience relative à l'action.

Le contexte de l'action

Une même action peut être identifiée de façon différente en fonction du contexte, c'est-à-dire en fonction de la saillance des indicateurs fournis par le contexte. Par exemple, résoudre un problème mathématique peut être compris comme « *faire une série de calculs* » chez soi ou comme « *réussir un examen* » dans un contexte d'évaluation.

Comme nous l'avons déjà souligné, certains indices contextuels sont susceptibles d'être à l'origine d'un glissement d'une identification élevée vers une identification faible. Ainsi, l'usage d'une tasse à café inconfortable perturbe le cours de l'action et engendre un glissement vers une identification faible (Wegner & al, expérience 2, 1984). De même, conformément au principe 2, certains indices contextuels peuvent être à l'origine de l'émergence d'une identification élevée sous certaines conditions. Les individus ayant préalablement identifié leur action à un faible niveau sont plus influençables par des feedbacks (Wegner et al., 1986, expérience 2), par des textes à caractères persuasifs (Vallacher & Selz, 1991 ; Wegner et al., 1986, expérience 1 ; Wegner et al., 1984, expérience 1) et par des indices sociaux (Vallacher et al., 1989).

Le niveau de difficulté de l'action

Une action difficile à réaliser ou interrompue dans son exécution sera plus susceptible d'être identifiée à un niveau d'identification faible (Vallacher & Wegner, 1987, 2012). Cinq facteurs, regroupés sous l'appellation d'indicateurs de maintien, semblent importants pour déterminer la prédominance d'une identification : la difficulté d'accomplissement de l'action, la familiarité avec l'action, la complexité de l'action, son temps d'apprentissage et son temps de réalisation. Wegner et Vallacher (1983, recherche non publiée, citée par Vallacher & Wegner, 1987) ont étudié le lien entre les indicateurs de maintien et les niveaux d'identification de l'action. Vingt-cinq actions de la vie quotidienne ont été évaluées sur ces cinq facteurs et les individus ont été contraints de déterminer leur préférence pour les identités de l'action (questions à choix forcé). Les résultats de cette étude montrent qu'une action est identifiée à un niveau faible lorsqu'elle est

facile à faire, familière, peu complexe, courte et avec un faible temps d'apprentissage.

L'expérience personnelle relative à l'action

L'expérience de la personne détermine le niveau de difficulté de l'action (Vallacher & Wegner, 1987). Selon les auteurs, l'augmentation des expériences relatives à l'action s'accompagne d'une augmentation du degré de familiarité avec l'action. De fait, l'exécution de l'action devient de plus en plus automatisée et par conséquent le niveau de difficulté de l'action diminue, impliquant des changements d'identités prédominantes. Ainsi, une action peu familière et difficile à maintenir sera sous-tendue par des identifications prédominantes de niveaux faibles bloquant par conséquent les identifications de niveau supérieur (en accord avec le troisième principe). Avec l'expérience, lorsque l'action deviendra familière et que les identifications de niveau faible seront maîtrisées, de nouvelles identifications de niveaux supérieurs deviendront prépondérantes (selon le deuxième principe). Ainsi, suivant cette progression, la maîtrise croissante des identifications de niveau inférieur et leur glissement vers des niveaux supérieurs permettront une meilleure compréhension de l'action et une meilleure performance de celle-ci (Vallacher, Wegner & Frederick, 1981, citée par Vallacher & Wegner, 1987). L'action atteint alors un niveau d'identification optimal.

2.1.2.3. Hypothèse d'un niveau d'identification optimal

Un niveau d'identification optimal est susceptible d'émerger naturellement selon les principes 2 et 3. Selon l'hypothèse d'un niveau d'identification optimal, la performance et le maintien d'une action sont garantis grâce à un niveau d'identification approprié. Les erreurs commises par l'individu lorsqu'il réalise une action peuvent être liées à une identité prépondérante non optimale (Vallacher & Wegner, 2102). Ces identifications non appropriées peuvent résulter d'indices contextuels ou propres à l'individu. Des indices contextuels, les compétences de l'individu ou encore des obstacles rencontrés au cours de l'action peuvent amoindrir la performance de l'action et menacer son maintien. La performance d'une action peut être entravée par un niveau d'identification non optimale.

L'hypothèse d'une identification optimale a été mise à l'épreuve dans une expérience réalisée par Vallacher et al. (1989) sur les situations de communications orales. Enregistrés à l'aide d'une caméra, les participants étaient invités à lire un message. L'expérimentateur expliquait aux participants que le système d'enregistrement vidéo était parfois défaillant : si une lumière rouge s'allumait, il fallait parler fort et distinctement. Dans la condition d'identification

faible, l'expérimentateur demandait aux participants de se focaliser sur leur voix et de faire attention au signal. Dans une condition d'identification élevée, l'expérimentateur expliquait que le signal avait peu de chance de se produire. Enfin, l'expérimentateur précisait aux participants que leur enregistrement serait ultérieurement évalué par un auditoire. Le niveau de difficulté de la communication était manipulé : l'auditoire était présenté soit comme facile à convaincre, soit comme difficile à convaincre. Les résultats sont en faveur de l'hypothèse d'optimalité : lorsque la tâche est présentée comme difficile (auditoire difficile à persuader), la performance est supérieure lorsque l'action est identifiée à un faible niveau plutôt qu'à un haut niveau. À l'inverse, lorsque la tâche est présentée comme facile (auditoire facile à persuader), la performance est supérieure lorsque l'action est identifiée à un niveau élevé plutôt qu'à un niveau faible. Une étude plus récente appuie également l'hypothèse d'une identification optimale (Mange, Sénémeaud, & Michinov, 2013). Les résultats montrent qu'un niveau d'identification faible prédit la performance scolaire et apparaît comme un médiateur de la relation entre performance initiale et performance finale.

En revanche, lorsqu'une action est identifiée à un niveau non optimal, les auteurs parlent d'inflation d'identification ou de fragmentation d'identité (Vallacher et al., 1989). L'inflation d'identification correspond à la surévaluation d'un niveau d'identification, empêchant l'accessibilité d'identités inférieures nécessaires à la performance de l'action. Par exemple, en situation d'évaluation des performances, l'individu peut se focaliser sur une identification « *montrer ses compétences* », inhibant ainsi l'adoption de niveaux d'identification inférieurs qui pourraient s'avérer utiles si l'individu n'a pas les compétences requises pour réaliser l'action. À l'inverse, la fragmentation d'identification correspond au fait de comprendre l'action en termes de détails et de procédures, c'est-à-dire à un niveau faible, plutôt qu'en termes d'objectifs, de conséquences ou d'implication.

2.2. Le niveau personnel d'identification de l'action

2.2.1. Une approche dispositionnelle : la préférence personnelle pour un niveau d'identification

Le deuxième principe de la théorie de l'identification de l'action stipule que si une action peut à la fois être identifiée comme faible ou élevée, les individus préfèrent avoir une identification de l'action élevée. En ce sens, Vallacher et Wegner (1989, 2012) envisagent l'identification de l'action comme une tendance individuelle à identifier un domaine d'action à un certain niveau d'identification, de façon

constante et durable à travers le temps. Selon les auteurs, les individus ayant une préférence pour un niveau d'identification faible (the « *how people* ») se représenteront leurs actions à un niveau essentiellement descriptif et mécaniques (comment réaliser l'action). À l'inverse, les individus ayant une préférence pour un niveau d'identification élevé (the « *why people* ») vont se représenter leurs actions en termes d'implications et de conséquences de celle-ci.

Il est donc possible de parler des différences individuelles dans le niveau d'identification. Cette tendance individuelle a des implications pour la réalisation d'une action, sa planification et le concept de soi (Vallacher & Wegner, 1989). Les individus ayant une préférence pour un niveau d'identification faible sont plus sensibles aux indices contextuels lorsqu'ils réalisent et planifient une action. Ils sont également plus impulsifs et leur comportement est moins consistant dans le temps. En termes de soi, ces individus se définissent selon la façon dont ils font les choses. À l'inverse, les individus qui tendent à envisager une action à un niveau élevé parviennent à maintenir un cours d'action. Ils se représentent leurs actes en termes de valeurs sociales et comprennent les implications morales de leurs actions. Par conséquent, ces individus se décrivent selon les valeurs qui leur sont propres et leurs actions sont non seulement cohérentes avec leur soi, mais aussi stables dans le temps.

Pour mesurer cette tendance à un niveau d'identification, les auteurs ont développé un outil : le *Behavioral Identification Form* (BIF, Vallacher & Wegner, 1989). Ce questionnaire présente 25 items relatifs à la réalisation d'une action (par exemple : payer le loyer, manger, passer un examen, etc.). Pour chacune des actions proposées, deux identités sont présentées : une identification faible et une identification élevée. L'individu doit choisir l'identification qu'il pense la plus représentative de l'action. Par exemple, pour l'action « manger », l'individu peut choisir entre « prendre des forces » (niveau d'identification élevé) ou « mâcher et avaler » (niveau d'identification faible). Un point est attribué pour chaque identification élevée choisie et un score de préférence à une identification élevée est calculé en additionnant chaque point. Le BIF permet de mesurer de façon consistante et temporellement stable la préférence individuelle dans le niveau d'identification.

2.2.2. Une approche socionormative de la préférence pour un niveau d'identification

Mange, Sénémeaud et Somat (2015) proposent une réinterprétation socionormative du niveau de préférence personnelle pour un niveau

d'identification. Complémentaire à l'interprétation de Vallacher et Wegner (1989), Mange et al. (2015) proposent que des identifications de niveaux élevés devraient être socialement valorisées, car elles présentent une certaine utilité sociale pour l'action. En d'autres termes, la préférence pour un niveau d'identification élevé serait socialement normative. Pour explorer la nature sociale des niveaux d'identification, les auteurs utilisent les paradigmes développés dans le cadre de l'approche sociocognitive (Jellison & Green, 1981). Dans une série de trois études, les auteurs montrent que de hauts niveaux d'identification sont socialement valorisés (expérience 1) et qu'ils présentent une dimension d'utilité sociale (expérience 2 et 3). Les résultats confirment que le niveau d'identification, plus qu'une variable dispositionnelle, informe sur l'origine des différences individuelles d'une préférence pour un niveau d'identification. Pour Mange et al., (2015), les différences entre les individus ayant une préférence pour un niveau d'identification faible et ceux ayant une préférence pour un niveau d'identification élevé peuvent s'expliquer par leurs connaissances normatives de certains comportements (clairvoyance normative).

3. LA THEORIE DES NIVEAUX DE CONSTRUIT (TROPE & LIBERMAN, 1998, 2003)

Reposant sur la théorie de l'identification de l'action (Wegner & Vallacher, 1985), la théorie de la catégorisation (Rosh, 1975) et la théorie de la conception de la formation (Medin & Smith, 1984), la théorie des niveaux de construit (*CLT*, *Construal Level Theory*, Trope, & Liberman, 1998, 2003) propose un cadre théorique qui permet de rendre compte de la façon dont les individus pensent et se représentent leurs actions, mais aussi comment ils les évaluent ou prennent des décisions, et se comportent en retour. Le postulat sur lequel repose la CLT est que les individus forment des construits plus ou moins abstraits d'objets, de personnes ou événements, qui sont plus ou moins psychologiquement distants de la réalité expérientielle de l'individu, et qui dépendent du niveau d'abstraction psychologique.

La théorie des niveaux de construit a connu un essor scientifique important depuis sa formulation. L'étude réalisée par Liberman et Trope en 1998 est citée 508 fois¹⁹ sur Web Of Science et l'article présentant la théorie des niveaux de construit (Trope & Liberman, 2003) est citée plus de 823 fois sur la même base de données. À ce jour, une seule méta-analyse, réalisée par Soderberg et al. (2015),

La théorie des niveaux de construit propose un nouvel éclairage pour de nombreux processus psychologiques.

¹⁹ Recherche bibliographique réalisée en juillet 2015.

synthétise les nombreuses expériences réalisées depuis. Les auteurs y soulignent les implications de la théorie des niveaux de construit dans de nombreux domaines de recherches tels que la psychologie cognitive, clinique, les neurosciences, la linguistique ou encore le marketing. En tentant de rendre compte de nombreux processus psychologiques tels que la catégorisation, l'attribution ou la régulation du soi, la CLT propose un nouvel éclairage pour l'étude de l'évaluation et du jugement social, des émotions et des comportements (pour une revue, voir Trope & Liberman, 2003).

Après avoir présenté les fondements théoriques de la théorie des niveaux de construit, nous argumenterons sur l'importance de prendre en considération les construits lors de la construction d'interventions de changement de comportement.

3.1. Postulats théoriques : niveaux de construit et distance psychologique

3.1.1. Les niveaux de construit : des représentations individuelles hiérarchisées

À l'instar de la théorie de l'identification de l'action (Wegner & Vallacher, 1985), les individus forment des construits mentaux – des « *construals* » - qui s'organisent selon leur degré d'abstraction psychologique (cf. tableau 1) : plus le degré d'abstraction est élevé (vs. faible), plus les construits sont abstraits (vs. concret). Les construits abstraits sont des représentations mentales cohérentes et subordonnées comparativement à des construits mentaux concrets, qui constituent des construits d'un niveau inférieur. Ces construits sont donc hiérarchisés : un construit abstrait renverra aux objectifs et aux buts de l'action tandis qu'un construit concret renverra aux détails de l'action. De hauts niveaux de construit changent la signification des objets, des personnes ou des événements en formant des construits plus abstraits. Un construit abstrait peut être choisi parmi un ensemble de construits selon la pertinence du contexte, ce qui en retour conduit l'individu à omettre les détails, à les percevoir comme moins importants et à ne retenir que les aspects centraux et essentiels. Par conséquent, les construits abstraits tendent à être plus simples, moins ambigus, plus cohérents, plus schématiques, plus prototypiques que les construits concrets. À l'inverse, les construits concrets donnent des détails sur la réalisation de l'action, les objets utilisés et le contexte (Semin & Fiedler, 1988 ; Trope, 1986 ; 1989). En se focalisant sur les détails d'une action, les construits concrets nécessitent un traitement de l'information en profondeur, et ceci, dépendamment du contexte de

Les construits sont des représentations individuelles plus ou moins abstraites.

réalisation. En revanche, la nature prototypique des construits abstraits conduit à un traitement de l'information plus superficiel qui s'appuie sur des informations invariantes et décontextualisées.

Niveau de construit abstrait	Niveau de construit concret
Simple	Complexe
Structuré, cohérent	Non-structuré, incohérent
Traitement de l'information décontextualisé	Traitement de l'information contextualisé
Principal, central	Secondaire, de surface
Supra-ordonné	Subordonné
Objectif pertinent	Objectif non pertinent

Tableau 1 : Caractéristiques des niveaux de construits (adapté de Trope & Liberman, 2003)

3.1.2. Influence de la distance psychologique sur les construits

Si le niveau de construit renvoie à *ce qui est et ce qui va se passer*, il dépend de la distance psychologique. Ainsi, des événements (mais aussi des objets ou des individus) peuvent être perçus comme proches ou lointains, c'est-à-dire selon une certaine distance psychologique.

La distance psychologique est une expérience subjective de quelque chose d'extérieur ou de lointain par rapport à soi, à l'ici et maintenant. Elle est donc par nature égocentrée (Liberman & Trope, 2008 ; Trope & Liberman, 2010). La théorie des niveaux de construit véhicule l'idée que les événements, les objets ou les individus qui ne sont pas directement présents dans la réalité expérientielle d'une personne sont distants psychologiquement. Elle permet à l'individu de transcender une réalité qu'il ne peut pas directement appréhender. La distance psychologique est subjective : elle est liée à des éléments cognitifs et motivationnels.

Selon la CLT, plus la distance psychologique par rapport à un objet ou un événement augmente, plus le niveau de construit sera abstrait. La distance psychologique est composée de quatre dimensions : la distance temporelle, la distance spatiale, la distance sociale et la distance hypothétique (cf. figure 3). La relation entre les quatre dimensions de la distance psychologique et le niveau de construit est bidirectionnelle (Liberman, Trope, McCrea, & Sherman, 2007). Une distance psychologique élevée induit un niveau de construit abstrait, qui en retour induit une plus grande distance psychologique.

Les niveaux de construit sont dépendants de la distance psychologique.

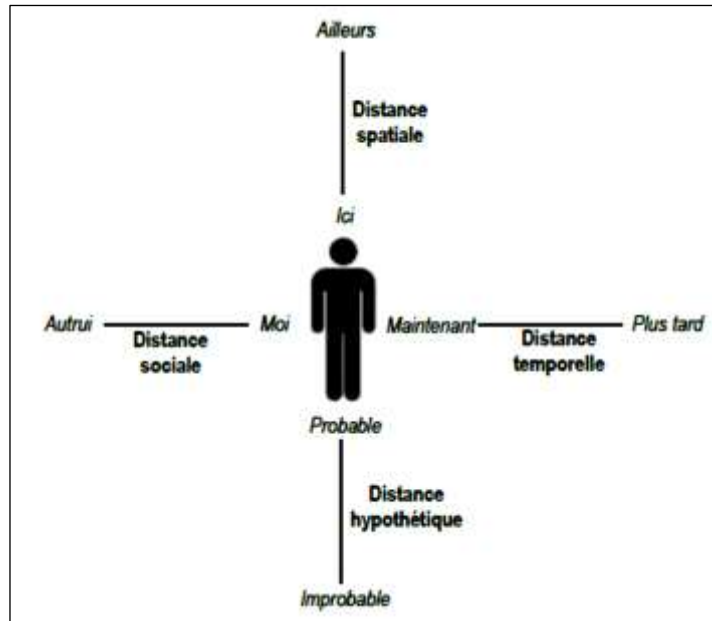


Figure 3 : Quatre dimensions de la distance psychologique : sociale, temporelle, spatiale et hypothétique (adapté de Milfont, 2012)

La distance temporelle renvoie aux événements selon que ces derniers prennent place dans un futur proche ou lointain. Par exemple, un événement ne sera pas perçu et représenté de la même façon s'il se produit demain (distance temporelle proximale) ou dans un an (distance temporelle distale). Plus la distance temporelle est importante, plus le niveau de construit est abstrait (Trope & Liberman, 1998 ; 2003). Plus précisément, la relation est continue et curvilinéaire (Soderberg et al., 2015). Les informations concernant un événement proche dans le futur activent des construits concrets. À l'inverse, les informations concernant un événement lointain dans le futur seront représentées selon un plus haut niveau d'abstraction. Plus la distance temporelle est grande, plus les construits sont schématiques, abstraits et cohérents (Liberman, Sagristano, & Trope, 2002). La distance temporelle peut également être située dans le passé. Soderberg et al. (2015) montrent que la manipulation de la distance temporelle passée et future a des effets identiques sur le niveau de construit. Un événement temporellement ancien englobe des informations plus schématiques et abstraites, et les détails plus concrets sont perdus ou oubliés. Une distance temporelle passée est donc associée à un niveau de construit abstrait. En retour, un niveau de construit abstrait affecte la distance temporelle. Par exemple, Liberman, Trope, McCrea, et Sherman (2007) examinent l'effet du niveau de construit sur la distance temporelle vis-à-vis de l'engagement dans une activité. Les résultats montrent que lorsqu'un niveau de construit est abstrait, les participants perçoivent que l'activité va se produire dans plus longtemps (distance temporelle forte) et affecte la probabilité de réaliser l'action.

Distance temporelle : un événement se produisant dans un futur éloigné (vs. proche) sera construit de façon abstraite (vs. concret).

Distance sociale : un événement, ou ses conséquences, qui nous concernent (vs. qui concernent autrui) sera représenté de façon abstraite (vs. concrète).

La deuxième dimension de la distance psychologique est la distance sociale. Conformément à la théorie des niveaux de construit, une distance sociale élevée (autrui) promeut des construits abstraits, et réciproquement. Une distance sociale faible (moi) active en revanche des niveaux de construit concrets. En effet, on pense mieux se connaître soi-même que l'on ne connaît autrui. Pour évaluer cette hypothèse, Libby et Eibach (2002, expérience 4) ont demandé à des individus de décrire une activité en adoptant une perspective soit à la troisième personne, soit à la première personne. Les résultats révèlent que lorsque la description de cette activité est faite à la première personne (vs. à la troisième personne), les participants donnent davantage de détails et d'informations : la description est plus concrète. Par ailleurs, l'influence de la distance sociale sur le niveau de construit a été étudiée en termes des concepts de pouvoir social (Smith & Trope, 2006) et de similarité soi-autrui (Liviatan, Trope, & Liberman, 2006). Par exemple, Liviatan et al. (2006) mettent en évidence que la similitude soi-autrui influence la façon dont nous jugeons les actions d'autrui : plus la similitude (vs. dissimilitude) entre soi et autrui est importante, plus les individus évaluent les actions d'autrui de façon abstraite (vs. concrète). En retour, un niveau de construit abstrait conduit à promouvoir une plus grande distance sociale. Stephan, Liberman et Trope (2010) ont conduit une série d'études pour examiner l'effet du niveau de construit sur la politesse et la familiarité – deux indicateurs de la distance sociale. Il montre que plus le niveau de construit est abstrait plus les individus perçoivent une augmentation de la distance sociale, ce qui se traduit par une réduction du degré de familiarité perçu et par une augmentation de la politesse.

Distance spatiale : un événement qui prend place dans une région lointaine (vs. proche) est associé à un construit abstrait (vs. concret).

La troisième dimension de la distance psychologique est la distance spatiale. Les informations à propos d'un objet, d'une personne ou d'un événement seront représentées différemment selon la position de la cible dans l'espace. Plus la cible est proche, plus la distance spatiale est faible. Dans ce cas, les informations sont davantage détaillées et précises. Ainsi, les actions qui se déroulent dans un lieu spatialement distant vont conduire à des niveaux de construit abstraits (pour une revue, voir Henderson, Wakslak, Fujita, & Rohrbach, 2011). Fujita, Henderson, Eng, Trope et Liberman (2006, expérience 2) montrent que les actions qui prennent place dans un espace spatialement distant conduisent les individus à se représenter l'action en termes d'objectifs (i.e. *pourquoi*) plutôt que de moyen (i.e. *comment*). Dans leur recherche, les participants – des étudiants de l'université de New York – regardaient une vidéo des deux autres étudiants conversant de leurs activités, hobbies et famille respective. Il était précisé aux participants que la vidéo avait été enregistrée soit à Florence en Italie (distance spatiale lointaine), soit à l'université de New York (distance spatiale proche). L'expérimentateur demandait ensuite aux participants de donner une description de l'interaction

qu'ils venaient de visionner. Les résultats montrent que les descriptions d'une même interaction sont plus abstraites quand l'interaction est supposée se dérouler à Florence plutôt qu'à New York. Enfin, Henderson, Fujita, Trope, et Liberman (2006) montrent que la distance spatiale influence les jugements sociaux. Dans une série d'expériences, ces auteurs ont montré que les individus jugent des événements de façon plus abstraite et globale quand ces événements se déroulent dans des endroits spatialement distants plutôt que proche.

La quatrième et dernière dimension est la distance hypothétique représentant la probabilité qu'un événement (ou un risque) se produise. Un événement dont la réalisation est jugée comme peu probable serait associé à un niveau d'abstraction élevé. À l'inverse, si l'événement apparaît comme fortement probable, le construit associé est concret. Quelques études, moins nombreuses, se sont attachées à décrire la relation entre distance hypothétique et niveaux de construit (Wakslak, Trope, Liberman, & Alony, 2006 ; Wakslak & Trope, 2009a, Bar-Anan, Liberman, & Trope, 2006 ; Liberman et al., 2002). Par exemple, dans une série d'études utilisant différentes opérationnalisations du niveau de construit (*i.e.* tâche de catégorisation, pourquoi vs. comment faire, etc.), Wakslak et Trope (2009a) montrent que les individus émettent des jugements de probabilité de réalisation d'une action plus faible lorsqu'un construit abstrait, plutôt que concret, est saillant. La distance hypothétique influence l'évaluation des risques et pour les auteurs, elle serait particulièrement pertinente dans l'étude des comportements de santé.

Ces quatre dimensions de la distance psychologique ont toutes comme point de référence l'individu. Par conséquent, elles sont interdépendantes et les processus psychologiques sous-jacents mis en œuvre sont similaires (Liberman, Trope, & Stephan, 2007). Les distances spatiale, temporelle et sociale présentent une signification commune à laquelle l'individu accède de façon automatique (Bar-Anan, Liberman, Trope, & Algom, 2007). Par ailleurs, affecter une de ces dimensions semble affecter les autres. Stephan et al. (2010) montrent comment la distance sociale affecte et est affectée par la distance temporelle et la distance sociale dans une situation de communication. De même, Wakslak et Trope (2009) montrent que la distance hypothétique est influencée par les autres distances : un événement peu probable est lié à un événement distant dans le temps, dans l'espace ou dans la sphère sociale. Ces conclusions sont appuyées par les résultats de la méta-analyse réalisée par Soderberg et al. (2015) : une taille d'effet moyenne valide le lien positif entre distance psychologique et niveau de construit. De plus, les quatre dimensions de la distance psychologique révèlent également des effets de taille moyenne, ce qui supporte l'idée selon laquelle chacune des dimensions influence le niveau de construit.

Distance hypothétique : un événement, ou ses conséquences, probables (vs. improbables) sera construit de façon abstraite (vs. concrète).

Ces quatre distances sont interdépendantes les unes des autres.

3.1.3. Méthodologie des niveaux de construits et de la distance psychologique

L'une des opérationnalisations la plus utilisée par les auteurs pour manipuler le niveau de construit est la tâche d'*abstract/concrete mindset priming* (voir par exemple, Braga, Ferreira, & Sherman, 2014; Eyal, Sagristino, Trope, Liberman, & Chaiken, 2008; Freitas, Gollwitzer, & Trope, 2004; Fujita, Trope, Liberman, & Levin-Sagin, 2006; Ledgerwood & Callahan, 2012). Cet amorçage mental abstrait/concret consiste simplement à compléter un diagramme (cf. figure 4). Pour rendre saillant un construit abstrait, les participants génèrent des réponses de plus en plus super-ordonnées à la question pourquoi réaliser telle ou telle action et inscrivent leurs réponses dans un diagramme. Pour rendre saillant un construit concret, les participants génèrent des réponses de plus en plus subordonnées en répondant à la question comment faire telle ou telle action.

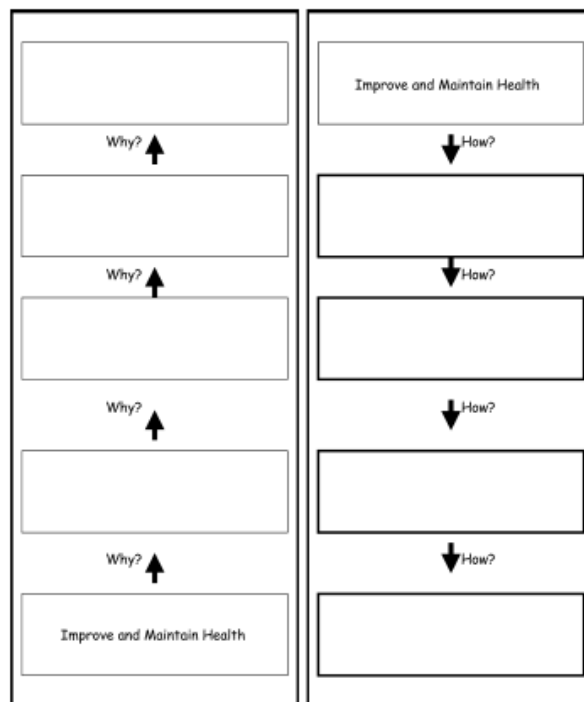


Figure 4 : Tâche d'amorçage de construit abstrait/concret (Freitas et al., 2004)

Une autre façon d'opérationnaliser le niveau de construit consiste à amener les participants à générer des catégories d'exemples subordonnées « est un exemple de ___ » (construit concret) versus des supra-ordonnées « ___ est un exemple de » (construit abstrait) (Fujita, et al., 2006 ; Lee, Deng, Unava, & Fujita, 2014).

Le niveau de construit a aussi été opérationnalisé en présentant des vignettes contenant une description abstraite versus concrète (Eyal, Liberman, & Trope, 2008) ou des vidéos ou des images en couleurs (construit faible) versus en noir et

blanc (construit abstrait) (Lee et al., 2014) ; en demandant aux participants de décrire quels objets ils pourraient utiliser pour réaliser une activité (construit concret) versus quels traits de personnalité leur serait utiles (construit abstrait) (Lieberman, Trope, McCrea, & Sherman, 2007).

La distance temporelle est opérationnalisée par les chercheurs en jouant sur la temporalité des événements. Par exemple, les participants peuvent être amenés :

- à décrire des événements ou à lister des activités qu'ils sont susceptibles de réaliser dans un futur proche versus lointain (Braga et al., 2014 ; Eyal, Liberman, Trope & Walther, 2004 ; Kivetz & Tyler, 2007 ; Ledgerwood, Wakslak & Wang, 2010).
- à donner des arguments pour s'engager dans des activités se déroulant la semaine prochaine versus dans un an (Eyal et al., 2004).
- à prendre connaissance d'événements se situant dans un futur plus ou moins proche (Eyal et al., 2008 ; Eyal et al., 2009 ; Fujita, Eyal, Chaiken, Trope, & Liberman, 2008 ; Freitas, Salovey & Liberman, 2001 ; Goodman & Malkoc, 2012 ; Kivetz & Tyler, 2007 ; Ledgerwood & Callahan, 2012 ; Liberman & Trope 1998).
- à écrire des activités que l'on envisage de réaliser dans un futur proche (le lundi qui vient) versus dans un futur éloigné (un lundi de l'année prochaine). (Giacomantonio, De Dreu, Shalvi, Sligte & Leder, 2010).
- à lire des messages persuasifs prônant les bénéfices immédiats ou à court terme (EunHa Jeong, SooCheong, Jang, 2015).

Pour opérationnaliser la distance sociale, les chercheurs demandent aux participants :

- d'imaginer les émotions ressenties par eux-mêmes ou par quelqu'un que de leur connaissance (Eyal et al., 2008) ;
- d'imaginer qu'eux-mêmes (vs. quelqu'un d'autre) réalisent une activité (Lieberman, Trope, McCrea, & Sherman, 2007)
- de rédiger un texte en utilisant la troisième personne (abstraction forte) versus la première personne (abstraction faible) (Ahn, 2015).

Enfin, la distance spatiale a été opérationnalisée par les chercheurs en demandant aux participants de décrire un événement qui se déroule à proximité (vs. loin) du lieu où ils se trouvent (Fujita, Henderson, et al., 2006 ; Goodman & Malkoc, 2012 ; Henderson et al., 2006).

3.1.4. Distance psychologique et identification de l'action

Les effets réciproques entre la distance psychologique et les niveaux de construit ont des implications sur l'identification de l'action. Une plus grande distance temporelle promeut de plus hauts niveaux d'abstraction (Liberman & Trope, 1998). Dans cette recherche, les participants tendent à décrire des activités temporellement lointaines (distance temporelle élevée) en termes d'identification élevée plutôt qu'à des niveaux faibles. Les résultats montrent que les participants tendent à décrire des actions à des hauts niveaux, supra-ordonnés s'ils se déroulent dans une distance temporelle lointaine plutôt que proche (expérience 1). Par ailleurs, en utilisant le Behavioral Identification Form (Vallacher & Wegner, 1989), les auteurs montrent aussi que les individus ont une préférence pour de hauts niveaux d'identification plus forte si les actions sont présentées dans un futur lointain plutôt que dans un futur proche (expérience 2). Des effets similaires se produisent quand les actions prennent place dans un lieu spatialement éloigné (Fujita, Henderson, et al., 2006), quand les actions ont peu de chance de se dérouler en réalité (Waslak et al. 2006) et quand les individus sont différents de celui qui perçoit l'action (Liviatan et al., 2008). Activer des hauts niveaux d'identification peut conduire les individus à penser que l'action est psychologiquement distante. En effet, penser à une action avec une identification haute (en expliquer les raisons d'une activité – c'est-à-dire pourquoi) conduit les individus à penser que cette activité se déroule dans une échelle de temps lointaine (Liberman, Trope, & Stephan, 2007 ; McCrea, Liberman, Trope, & Sherman, 2008) et que celui qui la réalise est socialement distant (Stephan et al., 2010).

La distance psychologique influence le niveau d'identification de l'action.

Pour conclure, la théorie des niveaux de construit postule que la distance psychologique, composée de quatre dimensions, influence l'abstraction d'un objet ou d'une action. En retour, les niveaux de construit influencent la distance psychologique. En lien avec les concepts majeurs en psychologie (perception, jugement, attitude, motivation, décision, comportement), la théorie des niveaux de construit propose un renouveau dans la compréhension et l'explication des comportements humains, ainsi que dans l'interprétation des processus cognitifs, affectifs ou conatifs. Dans le cadre de notre travail, nous nous focaliserons sur les liens entre distance psychologique et concept de soi, et les présenterons dans les paragraphes suivants.

3.2. Niveaux de construit et concept le soi

3.2.1. Influence de la distance psychologique sur le concept de soi.

Un construit abstrait renvoie à une représentation de soi cohérente, décontextualisée et unifiée.

Les construits abstraits sont associés à une représentation de soi cohérente et décontextualisée (Wakslak, Nussbaum, Liberman, & Trope, 2008). Une distance temporelle lointaine favorise l'émergence d'un construit de soi abstrait qui réunit des conceptions de soi disparates en une représentation unifiée (Wakslak et al., 2008). Un construit de soi abstrait est structuré autour d'attributs invariants et essentiels, tandis qu'un construit de soi concret est composé de caractéristiques plus spécifiques, contextualisées et indépendantes. Dans une série d'expériences, Wakslak et al. (2008) montrent que les représentations de soi, envisagées dans un futur lointain (vs. un futur proche) :

- englobent des identités (i.e. des catégories sociales) plus générales et super-ordonnées (expérience 1) ;
- sont plus complexes, c'est-à-dire comprennent un grand nombre d'aspects du soi distincts les uns des autres (expérience 2) ;
- sont plus consistantes à travers un ensemble de situations (expérience 3) ;
- et sont également plus schématiques et représentatifs du soi (expérience 4).

3.2.2. Niveaux de construit et affirmation de soi

L'affirmation de soi affecte la façon dont l'individu traite l'information sur soi et conduit à un niveau de construit abstrait.

L'affirmation de soi est un processus cognitif qui conduit les individus à penser à leur soi selon les aspects les plus centraux (par exemple, leurs valeurs). Par conséquent, le processus d'affirmation de soi est une tendance générale à se représenter des événements en fonction de leurs aspects essentiels, centraux, ce qui affecte la façon dont les gens traitent l'information pertinente pour le soi (Wakslak & Trope, 2009b). L'affirmation de soi conduit à évaluer des objets en terme de structure globale, plutôt qu'en se focalisant sur leurs détails secondaires. Par conséquent, l'affirmation de soi conduit à un niveau de construit abstrait (Schmeichel & Vohs, 2009 ; Wakslak & Trope, 2009b). Ainsi, rédiger un texte sur une valeur importante (vs. non importante) conduit à préférer de hauts niveaux d'identification (Behavioral Identification Form, Vallacher & Wegner, 1989, cf. supra), augmente le contrôle de soi (i.e. self-control) et conduit à se percevoir comme davantage cohérent et consistant (Schmeichel & Vohs, 2009 ; Wakslak & Trope, 2009b).

3.2.3. Niveaux de construit et estime de soi

Étant donné que le niveau de construit joue un rôle dans la façon dont l'information sur soi est traitée par les individus, ce dernier va également influencer l'estime de soi. Ainsi, un niveau de construit abstrait est associé à une estime de soi stable dans le temps (Updegraff, Emanuel, Suh, & Gallagher, 2010). De plus, Vess, Arndt et Schlegel (2011) montrent que lorsqu'un niveau de construit abstrait est saillant, l'estime de soi des individus est davantage résistante aux feed-back négatifs. Après avoir complété une première mesure d'estime de soi (Rosenberg, 1960), les participants effectuaient une tâche de catégorisation (Fujita, Trope, et al., 2006) : ils indiquaient si le mot présenté est « un exemplaire de ... » (construit abstrait) ou donnaient un exemple de ce mot (construit concret). Puis, ils réalisaient une mesure d'intelligence (Remote Associates Test, RAT, Mednick, 1962) suite à laquelle l'expérimentateur donnait un faux feed-back négatif (échec au RAT) ou positif (réussite au RAT). Enfin, les participants complétaient une nouvelle fois l'échelle d'estime de soi. Les résultats montrent que lorsque le faux feed-back est négatif (en condition d'échec), les participants en condition construit concret rapportent une baisse d'estime de soi que ne rapportent pas les participants de la condition construit abstrait. En revanche, lorsque le feed-back est positif, aucun changement n'est observé entre les participants de la condition construit concret et ceux de la condition construit abstrait. Il semble par conséquent que rendre saillant un construit abstrait protège les individus des feed-back ou informations négatifs.

Un construit abstrait conduit à une estime de soi stable dans le temps et rend l'individu résistant aux feedbacks.

3.3. Niveaux de construit et comportements pro-environnementaux

Les recherches s'intéressant au lien entre la distance psychologique et le registre des comportements pro-environnementaux portent majoritairement sur la thématique du changement climatique (Leviston, Price & Bishop, 2014 ; Milfont, 2010 ; Spence, Poortinga et Pidgeon, 2012). Les résultats vont dans le même sens : réduire la distance psychologique pourrait motiver l'adoption de comportements pro-climatiques. En effet, la distance psychologique semble freiner l'adoption de comportements pro-environnementaux en agissant sur la perception des risques et les préoccupations environnementales (pour une revue, voir McDonald, Chai, & Newell, 2015). La théorie des niveaux de construit propose un nouvel éclairage de la problématique du changement climatique.

Chacune des dimensions (temporelle, sociale, spatiale et hypothétique) semble affecter la perception des risques associés au changement climatique. Les conséquences du changement climatique sont perçues par les individus de manière abstraites. Les risques du changement climatique sont perçus comme lointains, non imminents et diffus dans le temps (distance temporelle lointaine). En effet, il est difficile pour les individus de percevoir une menace environnementale qui s'étend sur une échelle de temps longue. Par ailleurs, les individus ne se sentent pas personnellement affectés par les risques liés au changement climatique (distance sociale forte) (Hart & Nisbett, 2013 ; Pahl & Bauer, 2013). De plus, Spence et al. (2012) montrent que même si les individus sont certains que le phénomène de changement climatique existe, ils ne sont pas certains de la gravité des conséquences de ce changement climatique (distance hypothétique forte). Enfin, les impacts du changement climatiques sont perçus comme plus graves quand ils se produisent dans des zones distantes (distance spatiale éloignée) plutôt que proches (Spence & Pidgeon, 2010 ; Spence et al., 2012).

Les perceptions des risques et des conséquences néfastes, de nature abstraite, semblent freiner l'adoption de comportements favorables au climat. La volonté d'adopter des comportements pro-environnementaux est fortement et négativement associée à la distance psychologique (Carmi & Kimhi, 2015). A contrario, les individus qui expérimentent directement les conséquences du changement climatique (ou en d'autres termes, qui sont « psychologiquement proches ») présentent des préoccupations environnementales plus fortes concernant les impacts du réchauffement climatique.

La distance psychologique semble être un prédicteur important et significatif de la perception d'une menace environnementale, qui en retour affecte l'intention de s'engager en faveur de l'environnement. Or, en termes de perception des risques, de prise de décision et de changements de comportement, l'idée sous-jacente véhiculée par de nombreux auteurs est que réduire la distance psychologique (rendre les risques perçus moins psychologiquement abstraits) peut promouvoir des actions en faveur de l'environnement (Spence et al., 2012 ; Spence & Pidgeon, 2010 ; Bonnefoy et al., 2014). Newell, McDonald, Brewer, et Hayes (2014) suggèrent par exemple que les communications sur l'environnement devraient augmenter le caractère probable des conséquences environnementales négatives en insistant sur le caractère certain du réchauffement climatique afin de réduire la distance hypothétique et d'encourager les individus à prendre des décisions plus favorables à l'environnement.

Dans le même ordre d'idée, Pahl et Bauer (2013) proposent de réduire la distance sociale pour encourager l'engagement des individus vis-à-vis du changement climatique. Selon les auteurs, une distance psychologique abstraite sous-tend des

Réduire la distance sociale pour promouvoir l'adoption de comportements pro-environnementaux.

problèmes de désengagement. Dans leur recherche, les participants prenaient connaissance de scénario présentant une jeune femme vivant en 2105 qui expliquait les effets négatifs des changements environnementaux. Un tiers des participants devaient adopter la perspective de la jeune femme (condition *perspective*), un autre tiers des participants devait se concentrer sur les faits et rester objectif (condition *objectif*). Le dernier tiers des participants n'était pas exposé à cette narration (condition *contrôle*). Puis les expérimentateurs mesuraient l'intention d'adopter des comportements pro-environnementaux, le temps que les participants passaient à consulter des brochures informatives sur l'environnement, ainsi que le nombre de brochures conservées par les participants. Les résultats montrent que la condition *perspective* conduit à davantage d'engagement environnemental (intention, temps de consultation des brochures et nombre de brochures conservées) comparativement aux conditions *objectif* et *contrôle*, ces deux dernières ne différant pas entre elles. Les auteurs concluent qu'adopter la perspective d'autrui augmente l'engagement dans des comportements pro-environnementaux.

Réduire la distance psychologique des messages pro-environnementaux diffusés semble efficace pour promouvoir l'action, mais il convient de tenir compte du cadrage des messages (i.e. *message framing*, Kahneman & Tversky 1981). Par exemple, White, MacDonnell et Dahl (2011) montrent qu'un message focalisé sur les pertes conduit les individus à recycler davantage quand le message est associé à un construit concret plutôt qu'abstrait. De la même façon, un message focalisé sur les gains est plus efficace quand le message rend saillant un construit abstrait plutôt que concret.

Récemment, Moussaoui et Desrichard (2016) ont examiné l'impact persuasif d'un message pour promouvoir des comportements durables en opérationnalisant l'abstraction psychologique à l'aide d'objectifs de haut niveau versus de faible niveau (expérience 1). L'expérience prenait place lors d'un examen d'université : en même temps que leur copie d'examen, les participants recevaient du papier brouillon. Les chercheurs s'intéressaient ici au pourcentage d'étudiants qui ramenaient leur feuille de brouillon non utilisée au surveillant à la fin de l'épreuve. Les participants recevaient l'un des quatre messages suivants. Dans un premier message, seul un logo représentant le symbole associé au recyclage était apposé (logo seul). Un deuxième message présentait le logo accompagné de la phrase suivante : « Aidez l'université à sauver le papier » (logo + faible niveau d'objectif). Le troisième message reprenait le logo, mais une autre phrase était présentée : « Aidez à préserver les ressources de la planète » (logo + haut niveau d'objectif). Le quatrième message (condition *contrôle*) indiquait seulement de « ne pas écrire sur la feuille pour la réutiliser ». Le pourcentage de participant

ramenant le papier à la fin de l'examen pour une réutilisation ultérieure était mesuré pour tester l'efficacité des types de messages. Des résultats révèlent que 65% de la condition logo + haut niveau d'objectif retournent effectivement le papier comparativement à 84% des participants de la condition logo + faible niveau d'objectif, cette dernière condition étant également différente de la condition contrôle (68% de retour du papier). Réduire la distance psychologique en rendant saillant un faible niveau d'objectif semble être efficace pour promouvoir des comportements pro-environnementaux.

4. CONCLUSION

La théorie de l'identification de l'action et la théorie des niveaux de construit sont toutes deux susceptibles de nous éclairer sur la nature de l'action, c'est-à-dire sur les significations qu'un individu donne à ses comportements. Nous retiendrons de ces deux théories que les identifications (ou les construits) s'organisent d'un pôle élevé ou abstrait (*pourquoi* réaliser l'action) à un pôle faible ou concret (*comment* réaliser l'action). Si ce postulat théorique sur lequel repose ces deux théories est identique, les conditions d'émergence des identifications ou des construits sont quelque peu différentes. D'une part, nous avons vu que selon les tenants de la théorie de l'identification de l'action, les identifications s'organisent au sein d'une structure hiérarchique dynamique régie par des principes de fonctionnement qui aident à définir les conditions d'émergence de nouvelles identifications pour maintenir l'action. Cette dynamique se caractérise par une pression incitant à adopter des identifications de haut niveau (*i.e.* hypothèse d'émergence). Wegner et Vallacher ont également défini les conditions sous lesquelles peut s'opérer un glissement d'une identification à un niveau inférieur. D'autre part, selon Trope et Liberman (2003) si les construits s'organisent aussi de façon hiérarchique (d'un pôle abstrait à un pôle concret), ils sont dépendant de la distance psychologique traduisant un niveau plus ou moins important d'abstraction. Cet aspect nous apparaît primordial compte tenu des spécificités du gaspillage alimentaire. En effet, à l'instar de Spence et de ses collaborateurs (Milfont, 2012 ; Spence & Pidgeon, 2010 ; Spence et al., 2012), nous pensons que le gaspillage alimentaire, qui s'inscrit comme une thématique pro-environnementale, peut être appréhendé comme un objet aux conséquences psychologiquement distantes. Nous proposons donc de tenir compte des niveaux de construit associés au gaspillage alimentaire, mais également de l'influence de ces niveaux de construit dans les procédures de changement de comportement. Cette idée sera développée plus en avant dans le chapitre suivant et constituera la problématique de notre travail.

PROBLÉMATIQUE

There was no model of information processing, no algorithm for suggesting which thoughts would become prepotent for a person in a given setting. Telling inquisitors to “ask Leon” hardly provided a satisfactory solution to the problem.

--- R. Vallacher 1992, p. 349

Résumé : L'idée principale sur laquelle repose notre travail est qu'il existe un lien réciproque entre nos comportements, présents ou futurs, et la nature de l'action, c'est-à-dire les significations que nous donnons à ces comportements. Nous questionnerons dans ce chapitre l'influence des niveaux d'identifications (ou de construit) sur les procédures d'influence sociale. Si notre point de départ repose sur les propositions théoriques et les recherches empiriques ayant examinées le lien entre niveau d'identification et soumission sans pression d'une part, et soumission forcée d'autre part, les objectifs qui sont les nôtres nous conduisent à nous focaliser spécifiquement sur le paradigme d'hypocrisie induite. Nous présenterons les hypothèses générales de ce travail ainsi que le programme de recherche mis en œuvre pour les tester, comportant à la fois des études quasi-expérimentale et expérimentales.

Mots-clés : soumission librement consentie, engagement, hypocrisie induite, identification de l'action, niveaux de construit.

La nature de l'action, c'est-à-dire les significations que nous donnons à nos actes anciens ou actuels, impacte nos comportements futurs. Plus important encore, ces significations semblent affecter les procédures de changement de comportement. Cette idée trouve ses racines dans le paradigme de la *soumission librement consentie* (Joule & Beauvois, 1998), et plus particulièrement dans le cadre de la soumission sans pression. Joule et Beauvois (1998), et après eux Girandola (2003) proposent que dans la théorie de l'engagement, le lien reliant l'individu à son comportement est d'autant plus fort que le niveau d'identification du comportement de soumission est approprié : « *Il importe donc de savoir que les gens sont engagés dans des actes identifiés et que c'est cette identification qui détermine la nature des conséquences de l'engagement* » (Joule et Beauvois, 1998, p. 92). Le niveau d'identification serait une variable déterminante dans le paradigme du pied-dans-la-porte (Girandola, 2003 ; Girandola & Joule, 2012 ; Joule et Beauvois, 1998, 2002 ; Joule, Py et Bernard, 2004). Le niveau d'identification de l'action a été invoqué comme interprétation ad-hoc pour rendre compte des effets d'étiquetage (social vs. fonctionnel) associés au pied-dans-la-porte (Fointiat, 2006 ; Fointiat, Caillaud & Martinie, 2004, Joule, Tamboni & Tafani, 2000).

Par la suite, deux études empiriques ont directement manipulé le niveau d'identification (faible vs. élevé) dans ce paradigme (Meineri et al., 2011 ; Meineri & Guéguen, 2012). Meineri et al. (2011) manipulaient l'identification de l'acte préparatoire « *répondre à un questionnaire dans une entreprise* ». Dans un pré-test, cette action a été préalablement identifiée comme « *renseigner les questions* » (niveau d'identification faible) ou « *s'impliquer dans la vie de l'entreprise* » (niveau d'identification élevé). Dans une phase expérimentale, les participants, tous salariés d'une grande entreprise, étaient invités à répondre par e-mail à un court questionnaire (comportement préparatoire) accompagné d'une identification faible (condition PDLP/identification faible) ou d'une identification élevée (condition PDLI/identification élevée). Puis, les salariés étaient invités à compléter un questionnaire plus long (comportement cible) portant sur l'implication et la satisfaction au travail. Le pourcentage de participants retournant le deuxième questionnaire constituait la mesure principale (effet classique du pied-dans-la-porte). Dans une condition contrôle, les participants ne se voyaient pas proposer le comportement préparatoire. Les résultats montrent que les salariés de la condition PDLP/identification élevée sont plus nombreux à accepter le comportement cible comparativement aux salariés de la condition PDLP/identification faible, et comparativement aux salariés de la condition contrôle, ces deux dernières n'étant pas significativement différentes. Pour rendre compte de ces résultats, les auteurs proposent l'interprétation suivante : un niveau d'identification faible (« *renseigner les questions* ») a pu permettre l'émergence

d'une identification plus élevée se révélant incompatible avec la poursuite du cours de l'action. En revanche, une identification élevée (« *s'impliquer dans l'organisation* ») serait suffisante pour poursuivre le cours de l'action sans avoir à en chercher d'autres.

Des résultats similaires ont été obtenus par Meineri et Guéguen (2012) dans une expérience visant à encourager des individus à participer à un programme d'économie d'énergie (comportement cible). Les participants étaient contactés par téléphone pour répondre à un court questionnaire (comportement préparatoire). Cette première requête était assortie d'un niveau d'identification faible (« *donner son opinion* ») ou de l'un des deux niveaux d'identification élevée (« *faire quelque chose pour l'environnement* » ou « *s'engager pour l'environnement* »). Dans un groupe contrôle, les expérimentateurs ne proposaient pas le comportement préparatoire. Quelques jours plus tard, les participants étaient à nouveau contactés par téléphone et se voyaient proposer le comportement cible. Les résultats montrent que les participants des deux conditions d'identification élevée expriment une intention de participer aux programmes d'économie d'énergie plus forte que les participants de la condition d'identification faible. Par ailleurs, aucune différence entre cette dernière condition et la condition contrôle n'est observée. L'une des interprétations proposées par les auteurs repose sur la théorie de la l'auto-perception (Bem, 1972) : si un niveau d'identification élevé renseigne sur l'individu qui réalise l'action, ces informations sur soi favorisent le processus d'auto-perception et par conséquent, augmente la soumission comportementale. À l'inverse, un niveau d'identification faible fournit des informations sur les conditions de réalisation de l'action, ce qui entraverait le processus d'auto-perception.

Les résultats de ces deux recherches sont consistants : identifier un comportement à un niveau élevé augmente la soumission. Dans un cas comme dans l'autre, ces recherches portaient sur des comportements non problématiques. Mais qu'en est-il lorsque le comportement attendu est problématique ?

Dans une étude récente, Fointiat & Pelt (2015) se sont intéressées à l'impact de l'identification de l'action dans le paradigme de la soumission forcée. Prétendant vouloir étudier l'impact de la privation de parole sur la concentration, l'expérimentatrice demandait aux participants d'arrêter de parler pendant 24 heures (comportement contre-attitudinal) dans un contexte de libre-choix (situation de dissonance). Après avoir accepté de réaliser ce comportement, l'expérimentatrice proposait aux participants de lire silencieusement une liste contenant des identifications se rapportant à l'action « arrêter de parler » de niveau faible (par exemple, « *arrêter de parler, c'est garder la bouche fermée* ») ou de niveau élevé (par exemple, « *arrêter de parler, c'est prendre conscience de*

l'importance de la communication »). Dans une condition « identification prédominante », les participants complétaient un questionnaire portant sur la vie quotidienne. Enfin, deux stratégies de réduction de la dissonance étaient proposées. Les participants évaluaient l'importance de se priver de l'usage de la parole (rationalisation cognitive) puis l'expérimentatrice leur proposait un comportement encore plus coûteux (rationalisation en acte), à savoir arrêter de parler pendant 48 heures. Les résultats reproduisent l'effet classique de dissonance : les participants qui acceptent le comportement problématique changent d'attitude (rationalisation cognitive) et s'engagent davantage dans le comportement plus coûteux (rationalisation en acte) que les participants de la condition contrôle. Mais des différences sont observées selon le niveau d'identification saillant. Dans la condition identification prédominante, les participants empruntent les deux stratégies de réduction de la dissonance. Les participants qui identifient le comportement problématique à un niveau faible ne changent pas d'attitude, mais ils sont plus enclins à s'engager dans un second comportement plus coûteux (rationalisation en acte) comparativement aux participants qui identifient le comportement problématique à un niveau élevé. Il semble donc que dans le paradigme de la soumission forcée, on obtient plus de soumission quand l'identification est à un niveau faible plutôt qu'élevé. L'impact de l'identification de l'action semble donc différent dans ces deux paradigmes : dans le cadre de la soumission sans pression, un niveau d'identification élevé augmente la soumission, tandis que dans le cadre de la soumission forcée, un niveau d'identification élevé diminue la soumission.

Pour notre part, nous nous focaliserons sur les paradigmes de dissonance cognitive, et plus spécifiquement celui d'hypocrisie induite. Le choix de l'hypocrisie induite, parmi l'ensemble des différents paradigmes développés dans le cadre de la dissonance cognitive repose sur des arguments à la fois théorique et appliqué. D'un point de vue appliqué, le gaspillage alimentaire et la question de sa réduction semblent reposer sur une dynamique proche de celle d'hypocrisie induite. D'un côté, il existe une norme explicite et des attitudes individuelles qui valorisent l'évitement du gaspillage alimentaire (Graham-Rowe et al., 2014, 2015 ; Stefan et al., 2013 ; Watson & Meah, 2013), et de l'autre, des comportements individuels avérés de gaspillage alimentaire associés à des affects de culpabilité (Comber & Thieme, 2013 ; Evans, 2011a, 2011b ; Graham-Rowe et al., 2014 ; Parizeau et al., 2015). Nous attendons que l'hypocrisie induite soit à même de produire des changements comportementaux visant la réduction du gaspillage alimentaire. D'un point de vue théorique, l'hypocrisie induite est une procédure d'induction de dissonance séquentielle reposant sur l'articulation de deux phases : plaider publiquement en faveur d'un comportement et se souvenir de ses propres comportements transgressifs. Si l'articulation de ces deux phases

éveille sans équivoque la dissonance, la seule réalisation du plaidoyer peut également motiver l'individu à changer ses comportements (voir par exemple, les recherches de Lopez et al., 2011 ou Rubens et al., 2015). Signer une pétition ou construire et délivrer un discours dans un contexte de liberté, et ainsi prendre position publiquement (conséquence et caractère irrévocable de l'acte) est assimilable à un acte engageant. Cet aspect nous permet de raisonner à la fois en termes de soumission sans pression, quand on considère la phase de discours normatif seul, et en termes de dissonance, quand on considère l'articulation de la phase de discours normatif au rappel des comportements contre-normatifs.

Dans la lignée des travaux rappelés précédemment, nous testerons **l'hypothèse générale selon laquelle le niveau d'identification - ou de construit - induit dans la phase de discours normatif n'impactera pas de la même façon l'acceptation d'un comportement subséquent selon qu'elle est suivie – ou non – d'un rappel des transgressions.**

Ce travail de thèse poursuit donc un double objectif : théorique et appliqué. L'objectif théorique de notre travail est d'explorer l'impact de la nature perçue d'un comportement de soumission sur les processus d'éveil et de réduction de la dissonance dans le paradigme de l'hypocrisie induite. L'objectif appliqué est de concevoir une démarche d'intervention transférable sur le terrain, visant la promotion effective de la réduction du gaspillage alimentaire auprès d'un public tout venant. Pour répondre à ces deux enjeux, un programme de recherche comprenant quatre expériences a été réalisé en accord avec la démarche adoptée, celle d'ingénierie psychosociale. La première étude du programme de recherche permettra de vérifier que la procédure d'hypocrisie induite est efficace dans le domaine de la lutte contre le gaspillage alimentaire, cette thématique n'ayant pas encore été explorée. Les deux recherches suivantes, réalisées en laboratoire, s'attacheront à mettre à l'épreuve nos hypothèses alternatives. Enfin, nous avons réalisé une recherche-action adossée aux résultats des recherches quasi-expérimentales et expérimentales conduites en amont.

CHAPITRE 4 – L’HYPOCRISIE INDUITE : UNE DEMARCHE UTILE POUR PROMOUVOIR LA REDUCTION DU GASPILLAGE ?

*Pourquoi ne pas gaspiller de nourriture ?
« Car cela permettrait de se sentir mieux, car parfois
quand on jette de la nourriture, on est mal à l’aise »
--- réponse d’un participant.*

Résumé : Si gaspiller est socialement indésirable, nous gaspillons sans en avoir conscience. Cette situation sociale illustre le principe du paradigme de l'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991; Fointiat, 2004). Rendre saillant l'écart entre des croyances normatives et des comportements transgressifs éveille un état de dissonance que l'individu réduit en adoptant ses futurs comportements normatifs. L'objectif de cette étude est d'évaluer l'efficacité de l'hypocrisie induite sur un nouveau registre comportemental, celui de la réduction du gaspillage alimentaire. Notre recherche illustre un plan inter-sujet 2 (saillance normative: avec vs. sans) X 2 (rappel des transgressions: avec vs. sans). Les habitants (N=96, dont 48 femmes) étaient amenés (ou non) à produire un discours sur le gaspillage, puis à décrire (ou non) leurs transgressions. On mesurait ensuite leur intention de réduire le gaspillage et un comportement effectif (nombre de fiches-recettes d'accommodation de restes). Nos résultats montrent un effet du genre: les femmes plus que les hommes ont l'intention de réduire leur gaspillage et prennent plus de fiches-recettes. Concernant les femmes, on n'observe l'effet d'hypocrisie que sur le nombre de recettes prises. Les femmes de la condition d'hypocrisie prennent plus de recettes que les femmes des autres conditions prises ensemble, ces dernières ne différant pas entre elles. En revanche, aucun effet d'hypocrisie n'est observé chez les hommes. Les résultats confirment l'efficacité de la procédure d'hypocrisie induite dans un registre comportemental nouveau, mais uniquement chez les femmes.

Mots-clés : hypocrisie induite, gaspillage alimentaire, changement de comportement, genre.

1. INTRODUCTION

Objectif 1 : tester l'effet d'hypocrisie sur le registre comportemental du gaspillage alimentaire

Le premier objectif de cette étude est de tester l'applicabilité du paradigme d'hypocrisie induite à la thématique du gaspillage alimentaire. En termes de changement de comportements pro-environnementaux, les résultats sont loin d'être consensuels. Si l'hypocrisie induite permet de promouvoir les changements comportementaux concernant le recyclage (Fried, 1998 ; Fried & Aronson, 1995), la préservation de l'environnement (Fointiat, Priolo, et al., 2013) ou les économies d'eau (Dickerson et al., 1992), certaines études remettent en cause son efficacité (Liégeois, 2005 ; Lopez, Lassare, & Rateau, 2010 ; Rubens, 2011 ; Rubens et al., 2015).

Objectif 2 : examiner un effet de genre concernant la réduction du gaspillage alimentaire.

Le deuxième objectif est d'étudier l'influence du genre des participants concernant la thématique du gaspillage alimentaire. En effet, en matière de gestion des déchets, les femmes semblent plus engagées dans des comportements de recyclage que les hommes (Meneses & Palacio, 2005 ; Saphores, Nixon, Ogunseitan, & Shapiro, 2006). Comparativement aux hommes, elles estiment que les déchets ont des conséquences néfastes sur l'environnement (Felonneau, Causse, Gombert-Courvoisier, Ribeyre, & Carimentrand, 2013). Par ailleurs, des études antérieures démontrent que lorsque les comportements pro-environnementaux sont personnels et en lien avec le foyer, les femmes sont plus susceptibles de les adopter que les hommes (McStay & Dunlap, 1983 ; Van Lierre & Dunlap, 1980). Dans notre cas, le gaspillage alimentaire envisagé dans un contexte domestique fait donc référence à des comportements appartenant à la sphère privée et familiale. Enfin, Koivupuro et al. (2012) suggèrent qu'il serait judicieux de tenir compte du genre de la personne dans des actions de sensibilisation, car les femmes sont plus susceptibles de gaspiller. En effet, en souhaitant consommer de façon plus saine et équilibrée, les femmes achèteraient plus de produits frais qui périraient plus rapidement (WRAP, 2007). En accord avec ces recherches, nous attendons que les femmes, plus que les hommes, s'engagent dans des comportements de réduction du gaspillage alimentaire.

À titre exploratoire, le troisième objectif de cette étude est d'examiner l'influence du sentiment d'efficacité personnelle (SEP). Le SEP est défini comme « *la croyance des individus à propos de leurs capacités en un contrôle sur leurs niveaux de fonctionnement et sur les événements qui affectent leurs vies.* » (Bandura, 1981, p.257). Le sentiment d'efficacité personnelle fait partie des variables motivationnelles les plus étudiées en psychologie. En effet, le SEP affecte les processus motivationnels et la fixation d'objectif à l'égard d'une tâche donnée : un sentiment d'efficacité personnel élevé réduit le niveau de difficulté

Objectif 3 : Tester si l'hypocrisie induite a un effet sur le sentiment d'efficacité personnelle.

perçu vis-à-vis de l'objectif à atteindre (Locke & Latham, 2002). Examinée dans de nombreux domaines comme les performances académiques et scolaires, la santé, les comportements organisationnels ou les pratiques sportives, le SEP reste pourtant encore peu étudié dans le domaine des comportements pro-sociaux et pro-environnementaux (Tabernero & Hernández, 2011). Par ailleurs, aucune étude à notre connaissance n'évalue l'effet de dissonance cognitive sur cette variable.

2. METHODE

2.1. Vue d'ensemble

Pour accroître la validité écologique des effets comportementaux consécutifs au paradigme d'hypocrisie induite, les participants de cette expérience ont été abordés sur une place de la ville de Metz. Dans une première phase, la moitié d'entre eux était amenée à évoquer publiquement leurs attitudes à l'égard du gaspillage alimentaire : leurs discours étaient enregistrés à l'aide d'un dictaphone. L'autre moitié n'évoquait pas leur attitude. Dans une deuxième phase, la moitié des participants décrivaient librement leurs comportements transgressifs à l'aide d'un questionnaire. L'autre moitié ne décrivait pas leurs transgressions. Puis, tous les participants complétaient une mesure de sentiment d'efficacité personnelle, d'intention comportementale puis l'expérimentatrice leur proposait la requête finale, à savoir, des recettes pour cuisiner leurs restes.

2.2. Population

105 passants ont été abordés sur une place de la ville de Metz. Ils devaient être seuls et ne pas être encombrés ou au téléphone. Les participants ont été assignés aléatoirement dans chacune des conditions expérimentales.

Neuf personnes ont été retirées de l'échantillon : cinq d'entre eux n'ont pas indiqué de transgression, deux n'ont pas souhaité être enregistrées, et deux n'ont pas souhaité répondre au questionnaire contenant les variables dépendantes. À noter qu'aucun individu n'a prêché de façon contre-normative. L'échantillon est donc composé de 96 personnes (48 hommes et 48 femmes). Leur âge moyen estimé est de 41 ans (ET = 13,54).

2.3. Matériel

La saillance des transgressions passées (i.e. rappel des transgressions) a été opérationnalisée par un questionnaire (Fointiat & Grosbras, 2007 ; Fointiat et al. 2008 ; Fointiat et al., 2011 ; Sénémeaud et al., 2013). Ce premier questionnaire contenait six items présentant plusieurs situations de gaspillage alimentaire (cf. annexe 1). Les participants devaient indiquer les situations qu'ils avaient personnellement rencontrées au cours des deux derniers mois, puis répondaient à plusieurs questions visant à décrire leurs transgressions (*c'était quoi ? c'était quand ? c'était où ?*).

Un deuxième questionnaire (cf. annexe 2) contenait les variables dépendantes :

- L'échelle de sentiment d'efficacité personnelle contient trois items (Bandura, 2006) : « *Vous sentez-vous capable de gaspiller moins d'aliments ?* », « *Vous sentez-vous capable d'adapter votre façon de consommer pour gaspiller moins d'aliments ?* » et « *Vous sentez-vous capable d'appliquer de nouveaux gestes pour gaspiller moins d'aliments ?* ». Les participants indiquaient leur réponse sur une échelle de type Likert en sept points (de 1 : pas du tout capable à 7 : tout à fait capable). La cohérence interne de l'échelle est satisfaisante ($\alpha = .80$).
- L'intention comportementale est composée de deux items (« *À partir de maintenant, je fais attention à ne plus gaspiller* » et « *à partir de maintenant, je m'engage à ne plus gaspiller* » ; $r = .74$, $p < .001$), chacun de ces deux items étant pondéré par la certitude en la réponse (« *Je suis sûr(e) de ma réponse* »). Les participants indiquaient leur réponse sur une échelle de type Likert en sept points (de 1 : pas du tout à 7 : tout à fait). La cohérence interne de l'échelle est acceptable ($\alpha = .79$).

2.4. Variables et plan d'expérience

Notre expérience suit un plan inter-sujet à trois variables indépendantes Saillance normative (avec vs. sans) X Rappel des transgressions (avec vs. sans) X Genre (homme vs. femme).

Plusieurs variables dépendantes sont mesurées :

- Intérêt pour le gaspillage alimentaire : pourcentage d'individu acceptant d'être contacté en vue d'obtenir plus d'information sur le gaspillage alimentaire.

- Sentiment d'efficacité personnelle (SEP) : un score moyen de sentiment d'efficacité personnelle est calculé sur la base de la moyenne des trois items. Le score varie entre 1 (SEP faible) et 7 (SEP élevé).
- L'intention comportementale est mesurée par deux items en sept points, chacun étant pondéré par la certitude en sa réponse. Un score d'intention est obtenu en additionnant chaque item d'intention multiplié par la certitude en sa réponse :

$$\text{Score}_{\text{Intention}} = \sum (\text{item}_{\text{intention}} \times \text{item}_{\text{certitude}})$$

Le score d'intention obtenu est compris entre 1 (intention comportementale faible) et 98 (intention comportementale élevée).

- Le comportement effectif est représenté par le nombre de recettes prises par les individus sur les dix recettes proposées.

Pour contrôler les effets possibles liés aux deux questionnaires (intention comportementale et SEP), l'ordre de présentation était contrebalancé. Une première version du matériel expérimental présentait d'abord la mesure de sentiment d'efficacité personnelle puis l'intention comportementale tandis qu'une deuxième version les présentait dans l'ordre inverse (intention comportementale présentée en premier). La proposition de comportement effectif était toujours présentée en dernier.

*Variable contrôle :
ordre de
présentation des
variables
dépendantes.*

2.5. Hypothèses opérationnelles

Hypothèse 1 : nous attendons que les femmes, comparativement aux hommes :

- aient un sentiment d'efficacité personnelle plus élevé (hypothèse 1a);
- déclarent une plus grande intention de ne pas gaspiller (hypothèse 1b);
- acceptent davantage de recettes anti-gaspillage (hypothèse 1c) ;
- soient plus nombreuses à accepter d'être contactées pour obtenir des informations sur le gaspillage alimentaire (hypothèse 1d).

Hypothèse 2 : dans le droit fil des recherches antérieures sur l'hypocrisie, nous attendons que les participants en condition d'hypocrisie (i.e. discours pro-normatif et rappel des transgressions), comparativement aux participants des autres conditions :

- expriment un sentiment d'efficacité personnelle plus élevé (hypothèse 2a);
- déclarent une intention plus forte de ne pas gaspiller (hypothèse 2b);
- prennent davantage de recettes anti-gaspillage (hypothèse 2c) ;

- soient plus nombreux à souhaiter obtenir des informations sur le gaspillage alimentaire (hypothèse 2d).

2.6. Procédure expérimentale

Sur une place de la ville de Metz, l'expérimentatrice abordait les passants :

« Bonjour, excusez-moi ... est-ce que je peux vous parler deux petites minutes ? Rassurez-vous, je ne vends rien ... Je suis étudiante et je fais une étude sur le gaspillage alimentaire ... est-ce que vous auriez quelques minutes à me consacrer, pour m'aider ... ce ne sera pas long du tout ... ».

Le discours pro-normatif (condition hypocrisie et condition discours pro-normatif seul) était enregistré à l'aide d'un dictaphone :

« Voilà, je fais une enquête sur ce que les gens pensent du gaspillage alimentaire, et je vais commencer par vous demander de me parler un peu du gaspillage alimentaire, enfin, si vous êtes d'accord bien sûr, c'est comme vous voulez ... et si vous permettez, je vais enregistrer pour garder une trace, mais ça reste anonyme...je vous demande juste votre prénom.

Au moment d'enclencher l'enregistrement, l'expérimentatrice commençait par :

« Alors [prénom]... est-ce que vous pouvez me parler du gaspillage alimentaire en quelques phrases ».

L'expérimentatrice reformulait et relançait au besoin.

Lorsque le sujet arrivait à la fin de son discours, l'expérimentatrice stoppait le dictaphone et poursuivait : *« Merci beaucoup ... j'ai juste un tout petit questionnaire ... si vous pouviez y répondre ... c'est vraiment très court ... »* et joignant le geste à la parole, l'expérimentatrice lui proposait le questionnaire contenant (ou non) le rappel des transgressions (i.e. condition hypocrisie et condition rappel des transgressions seul), ainsi que les variables dépendantes.

Une fois le questionnaire rempli et récupéré, l'expérimentatrice remerciait la personne et lui proposait les recettes anti gaspillage :

« Je vous remercie ... Par contre, si ça vous intéresse, je peux vous proposer des recettes anti-gaspillage²⁰, c'est gratuit, c'est pour cuisiner les restes de repas ...Est-ce que ça vous intéresserait ?

J'en ai une dizaine de différentes, dites-moi combien vous en voulez ... ».

20 Recettes anti gaspillage : http://fr.observ.be/dossier/3621-recettes_pour_accommoder_les_restes.html

L'expérimentatrice attendait d'obtenir une réponse verbale puis sortait les recettes anti-gaspillage.

Dans la condition contrôle, l'expérimentatrice procédait tout de suite à l'administration des variables dépendantes en proposant le questionnaire (*intérêt pour le gaspillage alimentaire, sentiment d'efficacité personnelle, intention comportementale*) puis les recettes anti-gaspillage (*comportement effectif*).

3. RESULTATS

Le tableau 2 synthétise les principaux résultats obtenus dans chacune des conditions expérimentales en tenant compte du genre.

3.1. Effet de genre des participants

Si le genre ne semble pas influencer le sentiment d'efficacité personnelle ($F(1,94) < 1, ns$), ni l'intérêt des participants pour obtenir davantage d'informations sur le gaspillage alimentaire ($\chi^2_{(1, 96)} = 2.10, ns$), les analyses statistiques montrent des différences significatives concernant l'intention comportementale ($F(1,94) = 4.440, p < .05 ; \eta^2_{partiel} = .045$) et le nombre de recettes prises ($F(1,94) = 3.794, p = .054 ; \eta^2_{partiel} = .036$). Non seulement les femmes déclarent une intention plus élevée de réduire leur gaspillage alimentaire ($M = 85.08, SD = 17.390$) que les hommes ($M = 76.17, SD = 23.604$), mais elles prennent aussi davantage de recettes pour cuisiner les restes ($M = 2.67, SD = 2.838$) que les hommes ($M = 1.65, SD = 2.264$). Si nos résultats ne soutiennent pas les hypothèses 1a et 1d, ils confirment les hypothèses 1b et 1c.

Sentiment d'efficacité personnelle (de 1 SEP faible à 7 SEP élevé)			
	Hommes	Femmes	Moyennes marginales
Hypocrisie	6.388 (.763)	6.22 (.671)	6.30 (.708)
Discours Normatif	5.66 (1,385)	6.3 (.731)	5.98 (1.131)
Transgressions	6.16 (1.547)	5.88 (1.265)	6.02 (1.389)
Contrôle	5.888 (.977)	6.138 (1,487)	6.01 (1.237)
Intention comportementale (de 1 intention faible à 98 intention forte)			
	Hommes	Femmes	Moyennes marginales
Hypocrisie	84,24 (23.707)	85.09 (16.401)	84.67 (19.940)
Discours Normatif	71.17 (26.832)	88.67 (11.268)	79.92 (22.022)
Transgressions	61.08 (20.589)	91.83 (12.006)	86.46 (17.373)
Contrôle	68.17 (21.908)	74.75 (23.913)	71.46 (22.679)
Nombre de recettes prises			
	Hommes	Femmes	Moyennes marginales
Hypocrisie	2.08 (3.147)	4.17 (3.664)	3.13 (3.505)
Discours Normatif	1.33 (1.723)	1.92 (1.621)	1.63 (1.663)
Transgressions	1.75 (2.768)	2.75 (3.571)	2.25 (3.116)
Contrôle	1.42 (.996)	1.83 (1.337)	1.63 (1.173)
Participants souhaitant obtenir des informations sur le gaspillage alimentaire			
	Hommes	Femmes	Moyennes marginales
Hypocrisie	8/12	3/12	11/24
Discours Normatif	6/12	4/12	10/24
Transgressions	4/12	6/12	10/24
Contrôle	6/12	3/12	9/24

Les écarts-types sont donnés entre parenthèses.

Tableau 2 : Scores moyens de sentiment d'efficacité personnelle et d'intention comportementale, nombre moyen de recettes prises et pourcentage de participants souhaitant recevoir davantage d'informations dans chacune des conditions expérimentales en fonction du genre.

3.2. Effet d'hypocrisie induite

Les données concernant le sentiment d'efficacité personnelle, l'intention comportementale et le nombre de recettes prises ont été traitées par la méthode d'analyse des contrastes (Brauer & McClelland, 2005 ; Denizeau et al., 2009 ; Priolo & Liégeois, 2008 ; Priolo et al., 2016).

Nous avons représenté un premier contraste spécifique qui correspond à notre hypothèse théorique selon laquelle les participants de la condition hypocrisie, comparativement aux participants des autres conditions, expriment un sentiment d'efficacité personnelle plus élevé (hypothèse 2a), une plus grande intention de ne pas gaspiller (hypothèse 2b), prennent davantage de recettes anti-gaspillage (hypothèse 2c), à savoir C1 (hypocrisie = 3 ; discours pro-normatif = -1 ; rappel des transgressions = -1 ; contrôle = -1).

Le premier contraste C1 doit rendre compte d'une part significative de la variance expliquée. Pour tester la variance résiduelle, nous avons créé deux autres contrastes centrés orthogonaux :

- C2 (hypocrisie = 0 ; discours pro-normatif = 2 ; rappel des transgressions = -1 ; contrôle = -1)
- C3 (hypocrisie = 0 ; discours pro-normatif = 0 ; rappel des transgressions = -1 ; contrôle = 1).

Deux conditions de validation de l'hypothèse théorique sont énoncées par Brauer et McClelland (2005) : le contraste d'intérêt doit être significatif et les contrastes testant la variance résiduelle doivent être non significatifs. Ces deux conditions permettent de rejeter l'hypothèse nulle, mais si elles sont nécessaires, elles ne sont pas suffisantes. Il faut également examiner la significativité de l'erreur résiduelle. Dans notre cas, nous additionnerons les valeurs de F des contrastes C2 et C3²¹, le nombre d'observations dans chacune des conditions expérimentales étant égal.

Les données concernant l'intérêt pour des informations sur le gaspillage alimentaire ont été traitées par une analyse de régression logistique.

3.2.1. Résultats concernant le sentiment d'efficacité personnelle

Les données ont été traitées grâce à une analyse de variance inter-sujet en spécifiant les contrastes C1 à C3. Le premier contraste C1 n'est pas significatif ($F(1,92) < 1$, *ns*). De même, les contrastes C2 et C3 ne sont pas significatifs (respectivement, $F(1,92) < 1$, *ns*) et $F(1,92) < 1$, *ns*). Les résultats ne remplissent pas les conditions définies par Brauer et McClelland (2005). Par conséquent, nous ne pouvons confirmer l'hypothèse 2a selon laquelle les participants en condition d'hypocrisie ont un sentiment d'efficacité personnelle plus élevé que les participants des autres conditions.

3.2.2. Résultats concernant l'intention comportementale

Une analyse de variance avec deux facteurs inter-sujet a été réalisée en spécifiant les contrastes C1 à C3. Les contrastes C1 et C2 ne sont pas significatifs (respectivement, $F(1,92) = 1.23$, *ns* et $F(1,92) < 1$, *ns*). Le contraste C3 est significatif ($F(1,92) = 6.35$, $p < .05$) : les participants qui rappellent seulement leurs transgressions ont une intention plus forte de réduire leur gaspillage que les

²¹ L'addition des F des « autres contrastes » est possible uniquement lorsque les conditions expérimentales ont des N égaux.

**Pas d'effet
d'hypocrisie induite
sur l'intention
comportementale.**

participants de la condition contrôle. Les conditions ne sont pas satisfaites pour valider l'hypothèse selon laquelle les participants hypocrites expriment une plus grande intention de ne plus gaspiller que les participants des autres conditions. Nous ne pouvons donc pas confirmer notre hypothèse 2b selon laquelle les participants de la condition hypocrisie ont davantage l'intention de ne pas gaspiller que les participants des autres conditions.

Compte tenu de l'effet de genre observé précédemment, nous avons réalisé des analyses de contrastes en tenant compte du genre des participants.

Chez les femmes, les contrastes C1 et C2 ne sont pas significatifs (respectivement, $F(1,44) < 1$, *ns* et $F(1,44) < 1$, *ns*). Le contraste C3 est significatif ($F(1,44) = 6.29$, $p < .05$) indiquant que les femmes qui rappellent leurs transgressions déclarent une intention de réduire leur gaspillage plus élevée que les femmes de la condition contrôle. Nous ne pouvons pas conclure que les femmes en condition d'hypocrisie ont davantage l'intention de ne pas gaspiller que les femmes des autres conditions.

Chez les hommes, les contrastes C1, C2 et C3 ne sont pas significatifs (respectivement, $F(1,44) < 1.91$, *ns* ; $F(1,44) < 1$, *ns* et $F(1,44) = 1.83$, *ns*). Les résultats des analyses de contrastes ne répondent pas aux conditions définies par Brauer et McClelland (2005) : les hommes en condition d'hypocrisie n'ont pas davantage l'intention de réduire leur gaspillage que les hommes des autres conditions.

3.2.3. Résultats concernant le nombre de recettes prises ²²

**Un effet d'hypocrisie
induite sur le
nombre moyen de
recettes prises.**

Nous avons traité les données par une analyse de variance inter-participant en spécifiant les contrastes C1 à C3. Les résultats indiquent que le premier contraste C1 correspondant à notre hypothèse 2c est significatif ($F(1,92) = 4.54$, $p < .05$). La somme des carrés révèle que le contraste C1 explique 82.7 % de la variance intergroupe. Les contrastes C2 et C3 sont non-significatifs (respectivement $F(1,92) = 0.23$, *ns* et $F(1,92) = 0.70$, *ns*) et rendent compte de 17.3 % de la variance intergroupe. L'analyse de l'erreur résiduelle est également non significative ($F(2,92) = 0.93$, *ns*). Les résultats sont conformes aux conditions énoncées par Brauer & McClelland (2005). L'hypothèse 2c est confirmée : les participants de la condition hypocrisie acceptent davantage de recettes anti-gaspillage ($M = 3.13$, $SD = 2.38$) que les participants des autres conditions.

²² La majorité des participants ont accepté de prendre des recettes anti-gaspillage proposées gratuitement (67 sur 96).

Compte tenu de l'effet de genre sur le nombre de recettes prises observé précédemment, des analyses de contrastes ont été réalisées séparément chez les hommes et chez les femmes (cf. tableau 3).

Conditions	Femmes	Hommes
Hypocrisie (N=24)	4.16 (3.664)	2.08 (3.147)
Discours normatif (N=24)	1.92 (1.621)	1.33 (1.723)
Rappel des transgressions (N=24)	2.75 (3.571)	1.75 (2.768)
Contrôle (N=24)	1.83 (1.337)	1.41 (0.996)

Les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

Tableau 3 : Nombre de recettes prises dans chacune des conditions expérimentales selon le genre.

Pour le groupe des hommes, les conditions de validation ne sont pas satisfaites : le contraste C1 n'est pas significatif ($F(1,44) < 1$, *ns*) et ne rend compte seulement que de 22.2 % de la variance intergroupe. Les contrastes C2 et C3 ne sont pas significatifs ($F(1,44) < 1$, *ns* et $F(1,44) < 1$, *ns*). En revanche, pour le groupe des femmes, l'analyse de variance inter-participant révèle que le premier contraste est significatif ($F(1,44) = 4.70$, $p < .05$) et explique 85.4 % de la variance intergroupe. Les contrastes C2 et C3 ne sont pas significatifs (respectivement, $F(1,44) < 1$, *ns* et $F(1,44) < 1$, *ns*). L'analyse de l'erreur résiduelle n'est pas non plus significative ($F(2,44) = 0.79$, *ns*). Conformément aux conditions énoncées par Brauer et McClelland (2005), nous pouvons affirmer que les femmes de la condition hypocrisie prennent davantage de recettes anti-gaspillage comparativement aux femmes des autres conditions.

Un effet d'hypocrisie induite sur le nombre de recettes prises chez les femmes, mais pas chez les hommes.

3.2.4. Résultats concernant l'intérêt pour obtenir des informations

Les données ont été analysées par régression logistique binaire. Les résultats ne montrent pas d'effets principaux significatifs des facteurs Saillance normative (Wald $\chi^2_{(1, 96)} < 1$, *ns*) et Rappel des transgressions (Wald $\chi^2_{(1, 96)} < 1$, *ns*) ni d'effet d'interaction significatif (Wald $\chi^2_{(1, 96)} < 1$, *ns*). Ces résultats ne permettent pas de valider l'hypothèse 2d.

3.3. Résultats complémentaires

Nous avons par ailleurs souhaité contrôler l'influence de l'ordre de présentation des variables Sentiment d'Efficacité Personnelle et Intention Comportementale.

Les résultats n'indiquent aucune différence significative concernant l'intention comportementale ($F(1,94) < 1$, *ns*) et une différence tendancielle concernant le sentiment d'efficacité personnelle ($F(1,94) = 3.793$, $p = .054$, $\eta^2_{partiel} = .038$) selon l'ordre de présentation des variables. De plus, les participants ne sont pas plus nombreux à accepter d'être contactés pour recevoir davantage d'information ($\chi^2(1, 96) = 2.045$, *ns*). En revanche, nous observons que l'ordre de présentation influence le nombre de recettes prises ($F(1,94) = 4.124$, $p = .045$, $\eta^2_{partiel} = .042$) : les personnes en condition SEP en 1^{er} prennent davantage de recettes anti-gaspillage ($M = 2.69$, $SD = 3.047$) que les personnes en condition Intention en 1^{er} ($M = 1.63$, $SD = 1.964$).

Nous avons alors réalisé une série d'analyses de contrastes, la première dans le groupe SEP en 1^{er}, la deuxième dans le groupe Intention en 1^{er}.

Concernant le groupe SEP en 1^{er}, ($N = 48$), le premier contraste C1 est significatif ($F(1,44) = 6.80$, $p < .05$). Les contrastes C2 et C3 sont non-significatifs (respectivement, $F(1,44) < 1$, *ns* et $F(1,44) < 1$, *ns*). L'analyse de l'erreur résiduelle est également non significative ($F(1,44) < 1$, *ns*). Les conditions sont réunies pour affirmer que, dans la condition SEP en 1^{er}, la condition d'hypocrisie diffère significativement des autres conditions. Lorsque les participants commencent par reporter leur sentiment d'efficacité personnelle, ceux de la condition hypocrisie prennent davantage de recettes ($M = 4.58$, $SD = 4.231$) que les participants de chacune des autres conditions.

En revanche, dans la condition Intention en 1^{er} ($N=48$), le contraste C1 est non significatif ($F(1, 44) < 1$, *ns*). Les contrastes C2 ($F(1,44) < 1$, *ns*) et C3 ($F(1,44) < 1$, *ns*) sont également non significatifs. Nous ne pouvons donc conclure que, dans la condition où les participants remplissent l'échelle d'intention comportementale en 1^{er}, les participants de la condition hypocrisie ne diffèrent pas des participants des autres conditions.

Un effet d'hypocrisie sur le nombre de recettes prises pour le groupe « SEP en premier » mais pas pour le groupe « intention en premier ».

4. DISCUSSION

Les scores moyens obtenus sur les échelles de sentiment d'efficacité personnelle et d'intention comportementale sont élevés ; en effet ils se situent aux alentours de 6 sur des échelles en 7 points indiquant une forte polarisation. Les individus dans leur quotidien se perçoivent eux-mêmes comme tout à fait capables de gérer, de contrôler et d'adapter leurs comportements pour réduire le gaspillage alimentaire. De plus, les individus déclarent avoir l'intention de s'engager dans des comportements de réduction du gaspillage alimentaire. Ces constats pris ensemble

semblent suggérer le caractère socialement souhaitable ou désirable de la réduction du gaspillage alimentaire.

Tenir compte du genre dans la construction d'intervention visant la réduction du gaspillage alimentaire.

Par ailleurs, nos résultats attestent d'un effet de genre : les femmes sont plus enclines à s'engager dans des comportements d'évitement du gaspillage alimentaire comparativement aux hommes. Par rapport à ces derniers, les femmes reportent une intention plus forte de moins gaspiller les aliments et elles prennent également plus de recettes pour cuisiner les restes. Nos résultats sont en accord avec les recherches antérieures (Felonneau, et al., 2013 ; Koivupuro et al., 2012 ; Meneses & Palacio, 2005 ; Saphores, et al., 2006 ; Visschers et al., 2016) et soulignent l'importance de tenir compte du genre dans des interventions de changement visant la réduction du gaspillage alimentaire. Par exemple, Koivupuro et al. (2012) soulignent que la personne responsable des achats et de la cuisine influence la quantité de gaspillage alimentaire : les femmes seraient plus susceptibles de gaspiller la nourriture. Dans la lignée des travaux précédents, Visschers et al. (2016) montrent que le genre (être une femme) est associé à moins de comportements auto-rapportés de gaspillage alimentaire.

Des représentations et des pratiques en matière de gaspillage alimentaire différentes chez les hommes et chez les femmes

Nos résultats comme ceux précédemment cités renforcent l'idée que les femmes sont davantage concernées par le gaspillage alimentaire que les hommes. Par ailleurs, on sait qu'en matière d'environnement, les femmes adhèrent davantage à des valeurs altruistes que les hommes (Dietz, Kalof, & Stern, 2002 ; Hunter, Hatch, & Johnson, 2004 ; Kalof, Dietz, Guagnano, & Stern, 2002 ; Stern, Dietz, & Kalof, 1993) et sont plus sensibles à la norme pro-environnementale (Becker & Félonneau, 2011). On pourrait rendre compte de nos résultats en nous référant non seulement aux représentations, mais aussi aux pratiques différenciées à l'égard des aliments qui se consomment et qui se jettent, en fonction du genre (Félonneau et al., 2013), ces représentations et ces pratiques pouvant être associées aux rôles sociaux différenciés au sein de la sphère familiale.

Concernant l'absence globale d'effet d'hypocrisie sur l'intention comportementale, nos résultats indiquent une différence entre les participants qui rappellent seulement leur transgression et ceux de la condition contrôle, cet effet étant porté par les participantes féminines. En effet, les femmes qui rappellent leurs transgressions déclarent une plus forte intention de réduire le gaspillage que les femmes de la condition contrôle, cet effet ne s'observant pas pour les hommes. Il est possible que le simple rappel des transgressions active chez les femmes - mais pas chez les hommes - la dimension normative de la réduction du gaspillage. Si tel est le cas, le rappel des comportements transgressifs pourrait suffire à éveiller la dissonance, et par conséquent à enclencher une modification au niveau des intentions comportementales.

L'hypocrisie induite semble être un outil efficace pour enclencher des changements comportementaux de réduction du gaspillage, surtout chez les femmes.

En revanche, nous observons un effet d'hypocrisie sur le nombre de recettes anti-gaspillage prises par les participants. En d'autres termes, les participants de la condition hypocrisie induite prennent davantage de recettes que ceux des autres conditions. De façon inattendue, cet effet ne s'observe que chez les femmes. Or, Stone et al. (1994) mentionnent que la procédure d'hypocrisie induite n'est pas sensible au genre. Notre résultat tient sans doute à la nature de la demande, la proposition de changement se référant à un registre comportemental plutôt féminin (e.g. cuisiner).

Pris ensemble, ces résultats soulignent que l'hypocrisie induite semble adaptée pour inciter des changements de comportement, et que les femmes sont plus à même de porter ce changement. À l'instar de Lewin (1947, p.499), nos résultats soulignent que la « *ménagère joue un rôle particulier dans les habitudes alimentaires* » et que les femmes peuvent être les « *portières* » du changement.

Après avoir établi que la procédure d'hypocrisie était adaptée – sous certaines conditions – au registre des comportements de réduction du gaspillage, nous consacrerons le prochain chapitre à l'étude de l'effet des niveaux de construit, manipulé dans la phase de saillance normative, sur le processus de dissonance.

CHAPITRE 5 : NIVEAUX DE CONSTRUIT ET SAILLANCE NORMATIVE

*« Whereas throwing a plastic bottle in the trash might represent preventing litter to one person and be viewed as meritorious, the same act might equally represent failing to recycle to another and be viewed as blameworthy.
-- Fujita, K., Clark, S. L., & Freitas, A. L. (2013)*

Résumé : Ce chapitre examine l'influence des niveaux de construit sur les comportements de soumission consécutifs à l'induction d'hypocrisie. Le niveau de construit a été opérationnalisé dans la phase de saillance normative de l'hypocrisie induite. Dans une première expérience, portant sur le gaspillage alimentaire, les participants (N=140) généraient des réponses super-ordonnées (construit abstrait) versus subordonnées (construit concret) versus rédigeaient un texte (construit spontané) avant de rappeler ou non leurs transgressions. Dans une condition contrôle hors plan, les participants complétaient une tâche distractive. Les affects de dissonance, l'intention comportementale et le maintien du comportement ont ensuite été mesurés. Si nos résultats ne nous permettent pas d'attester d'un effet d'hypocrisie, un effet d'interaction est obtenu: les participants de la condition hypocrisie avec construit concret acceptent davantage le comportement cible que ceux de la condition hypocrisie avec construit abstrait. Une deuxième étude (N=107), portant sur la protection de l'environnement, reproduit partiellement ce résultat : lorsqu'un construit abstrait est saillant, les participants de la condition d'hypocrisie sont moins nombreux à accepter le comportement cible. Il semble qu'un construit abstrait — donc consistant — inhibe le changement comportemental quand le comportement visé est problématique. Cet effet boomerang sera discuté en référence à la théorie de l'affirmation de soi.

Mots-clés : niveau de construit, hypocrisie induite, engagement, inconfort psychologique, comportement.

1. INTRODUCTION

Dans ce chapitre, nous testerons notre hypothèse générale selon laquelle le niveau d'identification -ou de construit- manipulé dans la phase de discours normatif impactera de façon différente l'acceptation d'un comportement subséquent, selon qu'elle est suivie -ou non- de la phase de rappel des transgressions. Dans les conditions où discours normatif et rappel des comportements contre-normatifs sont articulés (situation d'hypocrisie induite), deux raisonnements peuvent être soutenus. Tout d'abord, que ce soit en référence à la théorie de l'identification de l'action ou à son successeur, la théorie des niveaux de construit, les conséquences d'une identification élevée ou abstraite sur le soi sont similaires. Pour les tenants de l'identification de l'action, une identification élevée renvoie à une plus grande variété d'action, mais également à une définition de soi plus significative (Vallacher & Wegner, 1985, cité par Girandola, 2003, p.188). Ainsi, une identification élevée qui définit la nature de l'action pour celui qui la réalise, est davantage porteuse de signification pour le concept de soi et renseigne sur l'individu qui réalise l'action (Vallacher & Wegner, 1989) : sa personnalité, ses compétences ou encore son sens moral (Wegner, Myers, & Vallacher, 1982, cité par Vallacher & Wegner, 1985). Pour les tenants de la théorie des niveaux de construit, des construits abstraits conduisent les individus à se focaliser sur des éléments qui définissent leur soi (Wakslak et al., 2008). À l'inverse, une identité faible ou concrète, perd tout pouvoir de signification pour le soi.

- Si on raisonne en termes de consistance de soi, qui reste la théorie interprétative des effets d'hypocrisie la plus souvent avancée (Aronson et al., 1991), identifier le discours normatif à un niveau élevé ou abstrait aurait pour conséquence de rendre saillants des aspects du soi. Or selon Aronson (1968, 1999 ; Aronson et al., 1991 ; Thibodeau & Aronson, 1992), l'inconsistance entre les standards de conduite personnels et les comportements transgressifs menace le soi et les procédures de réduction de la dissonance ont pour finalité la restauration du soi. Si tel est le cas, le rappel des transgressions devrait éveiller une plus forte dissonance lorsqu'on induit une identification élevée ou abstraite plutôt qu'une identification faible ou concrète, qui ne remet pas ou peu en cause le soi. On attendra donc un effet d'hypocrisie plus marqué quand on induit un niveau d'identification élevé ou abstrait que lorsqu'on induit un niveau faible ou concret.
- Si on raisonne en termes d'affirmation de soi (Stone et al. 1997), l'identification élevée ou abstraite promeut des valeurs centrales du soi. On peut penser qu'une telle identification aura pour conséquence d'affirmer le soi (Schmeichel & Vohs, 2009 ; Wakslak & Trope, 2009b). Or, on sait que

l’affirmation de soi permet de rendre les individus moins sensibles à la dissonance (J. Aronson et al., 1995 ; Sherman & Harton, 2011 ; Steele, 1988 ; Steele & Liu, 1981, 1983 ; Steele et al., 1993). Ainsi, contrairement à la perspective développée par Aronson, on attendra que le rappel des transgressions éveille moins de dissonance quand il est combiné à l’induction d’une identité élevée ou abstraite du discours normatif. On attendra par conséquent un effet d’hypocrisie moins marqué quand on induit un niveau élevé ou abstrait que lorsqu’on induit un niveau faible ou concret.

Ces deux hypothèses alternatives seront examinées dans une première expérience.

2. INFLUENCE DU NIVEAU DE CONSTRUIT DANS L’HYPOCRISIE INDUITE

2.1. Objectifs de l’étude

Objectif 1 : tester l’influence du niveau de construit dans l’hypocrisie induite.

L’objectif de cette recherche est double. D’une part, nous questionnons l’influence des niveaux de construit sur les effets d’hypocrisie induite en termes de changement de comportement, mais également en termes d’inconfort psychologique. D’autre part, nous souhaitons appréhender les construits associés aux comportements d’évitement du gaspillage alimentaire.

Objectif 2: identifier les construits associés à la réduction du gaspillage.

Dans cette perspective, nous proposons une approche reposant sur la triangulation des données (Abric, 2003 ; Apostolidis, 2003 ; Denzin, 1978, Flick, 1998). En effet, selon Fischer et Tarquinio (1999, p. 41), la triangulation permet « *en même temps que des explications causalistes des comportements une interprétation psychosociale en termes de sens des conduites* ». Cinq formes de triangulation peuvent être distinguées (Denzin, 1978 ; Janesick, 1998) : utiliser plusieurs sources de données (triangulation des données) ; multiplier les interprétations en impliquant plusieurs chercheurs (triangulation du chercheur), recourir à différentes théories (triangulation théorique) et/ou méthodologies (triangulation méthodologique) pour l’étude d’un même phénomène ; adopter une perspective interdisciplinaire s’inscrivant à la croisée de différents champs disciplinaires (triangulation interdisciplinaire).

Nous procéderons dans cette étude à une triangulation des données. En effet, le paradigme d’hypocrisie induite peut permettre une double analyse à la fois quantitative (portant sur les mesures effectives de réduction de la dissonance) et qualitative (portant sur les discours recueillis lors de la phase de discours pro-normatif). Rappelons que le contenu des discours produits par les individus n’a à

notre connaissance jamais fait l’objet d’analyse en tant que tel. Cette analyse des discours pro-sociaux pourrait fournir un éclairage intéressant sur les significations que les participants donnent à l’évitement du gaspillage alimentaire.

2.2. Hypothèses opérationnelles

Premièrement, nous attendons un effet d’hypocrisie sur le registre du gaspillage alimentaire, à la fois en termes d’intention comportementale et en termes d’inconfort psychologique, c’est-à-dire les affects associés à l’éveil de la dissonance (*hypothèse préalable 1*) : les participants qui prônent un comportement socialement désirable et rappellent leurs comportements transgressifs ressentiront un état de dissonance : ils rapporteront davantage d’affects négatifs dirigés vers le soi et d’affects liés à l’inconfort psychologique et seront plus nombreux à accepter la requête cible que les participants qui ne seront pas rendus hypocrites.

Deuxièmement, nous examinerons l’influence des différents niveaux de construits relatifs à l’action « *ne pas gaspiller la nourriture* ». Les niveaux de construits seront opérationnalisés lors de la phase de discours pro-normatif du paradigme d’hypocrisie induite. Les hypothèses sont les suivantes :

- *Hypothèse alternative 1, en termes de consistance de soi* : parmi les participants en condition d’hypocrisie, ceux en condition construit abstrait ressentiront davantage d’affects négatifs dirigés vers le soi et d’affects liés à l’inconfort psychologique et seront plus nombreux à accepter que l’on pèse et que l’on analyse le contenu de leur poubelle comparativement à ceux en condition construit concret.
- *Hypothèse alternative 2, en termes d’affirmation de soi* : parmi les participants en condition d’hypocrisie, ceux en condition construit concret ressentiront davantage d’affects négatifs dirigés vers le soi et d’affects liés à l’inconfort psychologique et seront plus nombreux à accepter que l’on pèse et que l’on analyse le contenu de leur poubelle comparativement aux participants en condition construit abstrait.

Enfin, à visée exploratoire, nous évaluerons également l’impact du niveau de construit en termes de « maintien du comportement » (adaptée de Vallacher & Wegner, 1987, 2012). On attendra que les participants ayant élaboré un discours pro-normatif orienté par un construit concret perçoivent la réduction du gaspillage alimentaire comme plus facile à maintenir que ceux ayant élaboré leur discours orienté par un construit abstrait.

2.3. Méthode

2.3.1. Vue d'ensemble

L'expérimentatrice contactait les participants sur le campus universitaire et leur proposait de participer à une recherche sur la communication environnementale. À leur arrivée au laboratoire, les participants avaient pour consigne soit de rédiger un texte sur le gaspillage alimentaire (construit spontané), soit de remplir un diagramme (tâche d'amorçage mental abstrait/concret, Freitas et al., 2004) en indiquant *pourquoi* il ne faut pas gaspiller (construit abstrait) ou *comment faire* pour ne pas gaspiller (construit concret). Puis, après avoir rédigé leur essai, la moitié des participants rappelait leurs comportements transgressifs. L'autre moitié d'entre eux n'évoquait pas leurs comportements transgressifs. Dans une condition contrôle hors plan, les participants réalisaient une tâche leurre. L'expérimentatrice leur proposait ensuite une mesure d'affect (*i.e.* thermomètre de dissonance, adapté d'Elliot & Devine, 1994), la requête cible, à savoir leur accord pour peser et analyser le contenu de leur poubelle pendant deux mois, et enfin l'échelle de maintien du comportement « ne pas gaspiller la nourriture » (adaptée de Vallacher & Wegner, 1987, 2012).

2.3.2. Population

144 étudiants ont été recrutés pour participer à l'étude sur la base du volontariat. Recrutés sur le campus de l'Université de Lorraine, les participants ont été affectés aléatoirement dans l'une des conditions expérimentales. Quatre participants ont été retirés de l'échantillon : deux d'entre eux n'ont pas indiqué de transgressions ; les deux autres se sont révélés suspicieux vis-à-vis de la procédure utilisée. L'échantillon final est composé de 140 participants (25 hommes et 115 femmes).

2.3.3. Matériel

2.3.3.1. Questionnaire d'affects : thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994 ; Fointiat, Priolo, et al. 2013 ; Gosling et al., 2006 ; Matz & Wood, 2005 ; Son Hing et al., 2002)

Le thermomètre de dissonance comprend 20 énoncés. À la consigne « ce que vous ressentez maintenant, à cet instant précis », les participants évaluaient chaque item

sur une échelle en 7 points (de 1 : « ne correspond pas du tout » à 7 : « correspond tout à fait »). Les items se réfèrent à des états émotionnels. Le thermomètre de dissonance est constitué de quatre sous-échelles selon la nature des affects concernés (Elliot & Devine, 1994) : affects positifs (par exemple, content, heureux), affects liés à l’anxiété (par exemple, stressé, soucieux), affects négatifs dirigés vers le soi (par exemple, déçu de moi-même, plein de regret) et inconfort psychologique (par exemple, embarrassé, incommodé) associé à l’état de dissonance. Les quatre dimensions ont été mesurées.

2.3.3.2. Échelle de maintien du comportement

Cette échelle (cf. annexe 3) a été construite sur la base des indicateurs relatifs au maintien d’un comportement (Vallacher & Wegner, 1987, 2012) et comporte cinq items relatifs à la difficulté d’accomplissement de l’action, la familiarité avec l’action, la complexité de l’action, son temps d’apprentissage et son temps de réalisation. Les participants y répondent sur des échelles de type Likert en sept points allant de 1 (pas du tout d’accord) à 7 (tout à fait d’accord). Un score moyen fournit un indice de maintien du comportement qui varie entre 1 (le comportement est facilement maintenu) et 7 (le comportement est difficilement maintenu).

2.3.3.3. Variables et plan expérimental

Variables indépendantes et plan d’expérience

**Variables
indépendantes :
Niveau de construit
Rappel des
transgressions**

Notre plan expérimental est un plan inter-sujet à deux variables indépendantes 3 (Niveau de construit : construit abstrait vs. construit concret vs. construit spontané) X 2 (Rappel des transgressions : avec vs. sans). Une condition contrôle hors plan a été ajoutée, dans laquelle les participants ne produisaient ni de discours ni ne rappelaient leurs transgressions.

Variables dépendantes

Plusieurs variables dépendantes ont été administrées :

- Mesure d’affect à l’aide du thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994) : affects négatifs dirigés vers le soi, affects positifs, anxiété et inconfort psychologique associé à l’éveil de la dissonance.
- Intention de participer à une étude ultérieure requérant l’autorisation des individus pour peser et analyser le contenu de leur poubelle pendant deux mois.

- Mesure du niveau de maintien du comportement « ne pas gaspiller la nourriture chez soi ».

2.3.4. Procédure expérimentale

Les participants étaient recrutés de façon collective, lors de cours magistraux ou de travaux dirigés. L’expérimentatrice présentait l’étude comme une recherche en communication environnementale, nécessitant des volontaires acceptant de lui donner des idées sur le gaspillage alimentaire. Elle expliquait rapidement les modalités de l’étude (rendez-vous individuel), puis laissait circuler un planning sur lequel les participants s’inscrivaient.

Induction du niveau de construit lors de la phase de discours du paradigme d’hypocrisie induite

À leur arrivée au laboratoire, l’expérimentatrice expliquait au participant :

« Bonjour, je t’en prie, entre et installe-toi. Je vais t’expliquer comment cela va se passer. Voilà, comme je te l’ai dit, je travaille sur le gaspillage alimentaire, et plus particulièrement sur la question du gaspillage chez les étudiants. Et c’est pour ça que j’ai besoin d’étudiants comme toi, qui accepterais de donner quelques idées sur le gaspillage. Les idées que tu donneras seront utilisées pour construire une campagne de communication sur le gaspillage alimentaire, c’est-à-dire que je les montrerais à d’autres étudiants pour les sensibiliser au gaspillage. Naturellement, tu n’es pas obligé de le faire, tu as tout à fait le droit de refuser, c’est vraiment comme tu veux ».

La procédure utilisée pour manipuler le niveau de construit est identique à celle utilisée par Freitas et al., 2004 (voir aussi, Fujita et al., 2006 ; Luguri & Napier, 2013). L’expérimentatrice présentait aux participants un diagramme de plusieurs cases (cf. tâche d’amorçage mental abstrait/concret, annexe 4). Les participants généraient des réponses de plus en plus super-ordonnées (en condition construit abstrait) en répondant à la question « *pourquoi ne pas gaspiller* » versus en générant des réponses de plus en plus subordonnées (en condition construit concret) en répondant à la question « *comment faire pour ne pas gaspiller* ».

En condition construit abstrait, l’expérimentatrice poursuivait : « *ici, je m’intéresse à pourquoi il ne faut pas gaspiller la nourriture. En fait, il faut essayer de remplir les différents cadres en répondant à la question pourquoi il ne faut pas gaspiller. Avec des phrases assez courtes. Donc ça commence par pourquoi il ne faut pas gaspiller ? Puis une fois que tu as indiqué ta première réponse, il faut essayer de répondre de nouveau pourquoi ? Et ainsi de suite. Si tu n’as pas de questions, je te laisse remplir.* »

En condition construit concret, l'expérimentatrice poursuivait : « *ici, je m'intéresse à comment faire pour ne pas gaspiller la nourriture. En fait, il faut essayer de remplir les différents cadres en répondant à la question comment faire pour ne pas gaspiller. Avec des phrases assez courtes. Donc ça commence par comment faire pour ne pas gaspiller ? Puis une fois que tu as indiqué ta première réponse, il faut essayer de répondre de nouveau à la question comment faire ? Et ainsi de suite. Si tu n'as pas de questions, je te laisse remplir.* »

En condition construit spontanée (cf. annexe 5), l'expérimentatrice poursuivait : « *donc, voilà, ici il s'agit de répondre à la question que t'évoques le gaspillage chez les individus ? Si tu n'as pas de questions, je te laisse remplir.* »

Phase de rappel des transgressions et administration des variables dépendantes

Après avoir terminé la phase de discours, l'expérimentatrice récupérait leur texte en remerciant le participant et poursuivait : « *j'ai juste encore quelques questions, si tu voulais bien y répondre ...* ». Les participants rappelaient ou non leurs transgressions en répondant à un questionnaire dans lequel figuraient des propositions de comportements transgressifs (questionnaire adapté de Fointiat & Grosbras, 2007 et Fointiat, Priolo, et al., 2013, cf. annexe 6). Chacun de ces comportements était accompagné de questions visant à faire décrire les transgressions (par exemple : *au cours des deux derniers mois, il m'est arrivé de jeter mes restes de repas à la poubelle, c'était quoi ? c'était quand ?*). Une fois ce questionnaire renseigné, l'expérimentatrice distribuait le questionnaire d'affect (thermomètre de dissonance, cf. annexe 7). Puis l'expérimentatrice leur proposait la requête finale en reprenant :

« J'en profite que tu sois là... je vais réaliser une autre étude, en partenariat avec Metz Métropole, qui se déroule sur tout le département, et je cherche aussi des étudiants qui accepteraient de faire partie de notre panel de volontaire pour notre étude « Opération foyers témoins » qu'on voudrait mettre en place. On demande à nos volontaires qu'ils nous autorisent à peser, mais surtout analyser, leur poubelle avant chaque ramassage des ordures pendant deux mois. Est-ce que ça t'intéresserait d'y participer ? C'est comme tu veux ».

Si le participant acceptait, l'expérimentatrice lui tendait la feuille (cf. annexe 8) contenant les variables dépendantes.

Puis, l'expérimentatrice s'exclamait : « *Ah mince, attends, j'ai oublié encore un questionnaire, je suis vraiment tête en l'air, excuse-moi* » et lui tendait la feuille contenant l'échelle de maintien.

Enfin, dans une condition contrôle, les participants n'évoquaient ni la norme à l'égard du gaspillage alimentaire, ni leurs comportements transgressifs. En lieu et place des tâches de tâche de rappel des transgressions et de discours pro-normatif, l'expérimentatrice proposait aux participants de réaliser la tâche de barrage de Zazzo (1972) :

« Bonjour, je t'en prie, entre et installe-toi. Je vais t'expliquer comment cela va se passer. Voilà, comme je te l'ai dit, je travaille sur le gaspillage alimentaire, et plus particulièrement sur la question du gaspillage chez les étudiants. Mais avant de faire ça, j'aurai besoin que tu complètes cette tâche, si tu es d'accord bien sûr... Il faut entourer tous les signes qui ressemblent aux deux exemples donnés en haut de la feuille, soit celui-là, soit l'autre. Si tu n'as pas de question, je te laisse le faire. »

Puis l'expérimentatrice leur proposait le questionnaire d'affect, la requête cible, et le questionnaire de maintien.

À la fin de l'expérience, les participants étaient démystifiés :

« Voilà, l'expérience est maintenant complètement terminée, ce qui veut dire qu'il n'y aura pas d'autre étude pour peser et analyser ta poubelle. En fait, il s'agit d'un prétexte que j'utilise pour voir si les personnes acceptent ou non cette demande qui est coûteuse parce qu'elle rentre dans la sphère privée de la personne. Je t'explique : je m'intéresse en fait à la signification donnée à ce qu'on appelle en psychologie une procédure d'engagement, d'hypocrisie induite, sur les affects, la difficulté perçue du gaspillage alimentaire et sur l'acceptation d'une requête comportementale, c'est-à-dire accepter ou non qu'on pèse et analyse tes déchets. Toi, tu as répondu à la question pourquoi, et d'autres répondront à la question comment faire, et d'autres encore n'auront pas d'indications spécifiques pour répondre, ce qui n'a pas le même sens et qui n'implique pas la même signification. Nous pourrons donc comparer les résultats de ces groupes. Si tu as des questions à me poser, n'hésite pas. Je te demanderai aussi de ne pas parler autour de toi de cette expérience, parce que cela risquerait de compromettre notre étude. Je vais également te soumettre ceci, c'est ton consentement nous permettant d'utiliser statistiquement les données recueillies grâce à toi, sachant que tout est anonyme. Merci de ta coopération. »

2.4. Résultats

Nous présenterons dans un premier temps les résultats quantitatifs, avant de présenter l'analyse lexicométrique conduite sur les discours produits par les participants dans les différentes conditions.

2.4.1. Analyse quantitative

2.4.1.1. Analyses préliminaires

Nous allons examiner successivement la fiabilité et la validité de l'échelle de maintien et du thermomètre de dissonance.

Validité et fiabilité de l'échelle de maintien

L'échelle de maintien du comportement « ne pas gaspiller la nourriture » est composée de cinq items permettant d'évaluer dans quelle mesure le comportement peut être maintenu par l'individu. L'item 3 « *J'ai l'habitude de gaspiller la nourriture chez moi* » est un item inversé. Le score moyen obtenu par notre échantillon est de 2.35 ($SD = 1.017$, $min = 1.00$; $max = 6.00$). Pour rappel, plus le score moyen de maintien tend vers 7, plus maintenir le comportement est perçu comme difficile. Ici, ne pas gaspiller la nourriture chez soi est perçu comme un comportement qui peut être facilement maintenu par les individus. Une analyse factorielle (cf. tableau 4) confirme l'existence d'un seul facteur qui rend compte de 57 % de variance expliquée. Nous avons par conséquent construit un indice moyen de maintien, présentant une cohérence interne acceptable ($\alpha_{Cronbach} = .81$).

Items	Poids factoriel
Item 1 : Difficulté d'accomplissement	.859
Item 2 : Temps de réalisation de l'action	.727
Item 3 (recodé) : Familiarité avec l'action	.733
Item 4 : Complexité de l'action	.698
Item 5 : Temps d'apprentissage de l'action	.748

Tableau 4 : Matrice des composantes (échelle de maintien du comportement)

Le tableau 5 indique des corrélations positives significatives entre chacun des items.

	Item 1 Difficulté d'accomplissement	Item 2 Temps de réalisation de l'action	Item 3 Familiarité avec l'action	Item 4 Complexité de l'action	Item 5 Temps d'apprentissage de l'action
Item 1	---	.497*	.604*	.527*	.556*
Item 2	.497*	---	.401*	.313*	.542*
Item 3 (R)	.604*	.401*	---	.434*	.325*
Item 4	.527*	.313*	.434*	---	.390*
Item 5	.556*	.542*	.325*	.390*	---

(* seuils de significativité $p < .001$)

Tableau 5 : coefficients de corrélations simples entre les items de l'échelle de maintien

Validité et fiabilité du thermomètre de dissonance

La validité du thermomètre de dissonance a été testée par une analyse factorielle avec rotation Varimax pour confirmer la présence de quatre facteurs (inconfort psychologique, affects négatifs dirigés vers le soi, affects liés à l'anxiété, affects positifs dirigés vers le soi). L'indice d'adéquation de l'échantillon à la factorisation est satisfaisant ($KMO = .857$) et le test de Barlett est significatif ($p < .001$). Les quatre composantes dégagées expliquent 64.5 % de la variance totale et regroupent les items, à quelques exceptions près, à la structure employée par Elliot & Devine (1994), à savoir la distinction des quatre dimensions mesurées par le thermomètre de dissonance. Cependant, les items « troublé », « honteux » et « dégouté » saturent sur deux dimensions (inconfort psychologique et affects négatifs dirigés vers le soi). Une nouvelle analyse factorielle a été réalisée en excluant ces trois items. Les résultats sont présentés dans le tableau 6.

Les quatre composantes expliquent 68% de variance. Le premier facteur « **affects négatifs dirigés vers le soi** » explique 38.9% de la variance et regroupe les items « mécontent de moi-même », « déçu par moi-même », « en colère contre moi-même », « plein de regrets », « coupable » (poids respectifs : .83, .78, .76, .75 et .60). Le deuxième facteur « **affects positifs dirigés vers le soi** » explique 12.1% de la variance et regroupe les items « content », « heureux », « plein de vie » et « satisfait » (poids respectifs .82, .80, .77 et .72). Le troisième facteur « **affects associés à l'anxiété** » explique 9% de la variance et regroupe les items « anxieux », « frustré », « stressé » et « soucieux » (poids respectifs .85, .70, .66 et .66). Le dernier facteur « **inconfort psychologique** » explique 8% de la variance et est composé des items « embarrassé », « mal à l'aise », « incommodé » et « gêné » (poids respectifs : .80, .76, .71. et .64).

Les résultats montrent des niveaux acceptables de cohérence interne pour chacune des sous-échelles du thermomètre de dissonance (des alphas de Cronbach de .88 pour les affects négatifs dirigés vers le soi, de .82 pour les affects positifs, de .83 pour l'inconfort psychologique et de .77 pour les affects associés à l'anxiété).

	Dimensions			
	Affects négatifs	Affects positifs	Anxiété	Inconfort psychologique
Aff10 (soineg) mécontent de moi-même	.834			
Aff8 (soineg) déçu par moi-même	.780			
Aff4 (soineg) en colère contre moi-même	.765			
Aff18 (soineg) plein de regrets	.758			
Aff16 (soineg) je me sens coupable	.601			
Aff17 (pos) content		.821		
Aff1 (pos) heureux		.803		
Aff20 (pos) plein de vie		.776		
Aff6 (pos) satisfait		.722		
Aff14 (anx) anxieux			.857	
Aff13 (anx) frustré			.705	
Aff3 (anx) stressé			.666	
Aff11 (anx) soucieux			.660	
Aff7 (ip) embarrassé				.805
Aff2 (ip) mal à l'aise				.760
Aff9 (ip) incommodé				.710
Aff12 (ip) ressent une gêne				.645

Tableau 6 : Matrice des composantes après rotation Varimax (thermomètre de dissonance)

L'analyse des corrélations entre les 4 échelles (tableau 7) indique des corrélations positives fortes entre les affects négatifs dirigés vers le soi et l'inconfort psychologique ($r(140) = .58, p < .01$), et entre l'inconfort psychologique et les affects associés à l'anxiété ($r(140) = .46, p < .01$). L'inconfort psychologique est négativement corrélé avec les affects positifs dirigés vers le soi ($r(140) = -.33, p < .01$).

	Affects positifs	Anxiété	Affects négatifs
Inconfort psychologique	-.334*	.462*	.581*
Affects positifs	---	-.327*	-.403*
Anxiété	---	---	.467*

Les corrélations significatives au seuil .01 sont marqués d'une étoile *

Tableau 7 : coefficients de corrélations simples entre les 4 sous-échelles du thermomètre de dissonance.

2.4.1.2. Résultats principaux

Les données obtenues pour chacune de nos variables dépendantes sont présentées dans le tableau 8.

Condition expérimentale	*Inconfort psychologique	*Affects négatifs	*Anxiété	*Affects positifs	**Requête cible	*Maintien du comportement
Hypocrisie avec construit abstrait	1.48 (.930)	2.12 (1.381)	2.98 (1.576)	4.26 (1.387)	10% (2/20)	1.93 (.864)
Hypocrisie avec construit concret	1.20 (.559)	1.82 (1.122)	2.21 (1.061)	4.73 (1.008)	40% (8/20)	2.39 (1.090)
Hypocrisie avec construit spontané	1.86 (1.242)	2.36 (1.466)	2.76 (1.548)	4.56 (1.14)	30% (6/20)	2.41 (1.295)
Sans hypocrisie avec construit abstrait	2.12 (1.247)	2.08 (1.080)	3.23 (1.608)	4.85 (0.984)	35% (7/20)	2.50 (.827)
Sans hypocrisie avec construit concret	1.71 (.984)	2.10 (1.487)	2.86 (1.538)	5.00 (1.214)	15% (3/20)	2.44 (1.063)
Sans hypocrisie avec construit spontané	1.72 (1.002)	1.93 (.999)	2.35 (1.37)	4.75 (1.21)	15% (3/20)	2.35 (.898)
Contrôle	1.63 (1.030)	2.09 (1.264)	2.45 (1.394)	4.60 (1.095)	25% (5/20)	2.45 (1.050)

*Les écarts-types sont donnés entre parenthèses. Les scores vont de 1 à 7.
**Les effectifs sont donnés entre parenthèses.

Tableau 8 : Score moyen d'inconfort psychologique, affects négatifs, anxiété et affects positifs, pourcentage d'acceptation du comportement cible score moyen obtenu à l'échelle de maintien dans chacune des conditions expérimentales.

Effet d'hypocrisie (hypothèse préalable 1)

Pour tester l'effet de dissonance suite à l'induction d'hypocrisie, nous avons agrégé les trois conditions d'hypocrisie induite (construit abstrait, construit spontané et construit concret) et l'avons comparé à la condition contrôle hors plan.

Mesure d'affect : thermomètre de dissonance

Les résultats ne montrent aucune différence significative entre la condition contrôle et la condition hypocrisie sur l'inconfort psychologique ($F(1,78) < 1, ns$), sur les affects négatifs dirigés vers le soi ($F(1,78) < 1, ns$), sur l'anxiété ($F(1,78) < 1, ns$), ni sur les affects positifs dirigés vers le soi ($F(1,78) < 1, ns$).

Contrairement à nos attentes, les participants en condition d'hypocrisie ne ressentent pas davantage d'affects négatifs dirigés vers le soi ni d'affects liés à l'inconfort psychologique que les participants de la condition contrôle.

Acceptation de la requête cible

Les résultats ne montrent aucune différence entre la condition contrôle et la condition hypocrisie ($\chi^2_{(1,80)} < 1$, *ns*). Contrairement à nos attentes, les participants en condition d'hypocrisie induite ne sont pas plus nombreux à accepter la requête cible (26.7 %) comparativement aux participants de la condition contrôle (25%).

Influence du niveau de construit en fonction du rappel des transgressions (hypothèses alternatives)**Mesure d'affect : thermomètre de dissonance**

Les résultats ont été analysés grâce à une ANOVA 3 X 2 sur les affects avec les facteurs Niveau de construit et Rappel des transgressions comme facteurs inter-sujets.

a. Inconfort psychologique

Les résultats ne montrent pas d'effets principaux des facteurs Rappel des transgressions ($F(3,114) = 3.280$, *ns*), Niveau de construit ($F(1,114) = 1.514$, *ns*), ni d'effet d'interaction ($F(1,114) = 1.662$, *ns*).

b. Affects négatifs dirigés vers le soi

Les résultats ne montrent pas d'effet principal des facteurs Rappel des transgressions ($F(1,114) < 1$, *ns*) et Niveau de construit ($F(3,114) < 1$, *ns*), ni d'effet d'interaction ($F(1,114) < 1$, *ns*).

c. Anxiété

Les résultats ne montrent pas d'effet principal des facteurs Rappel des transgressions ($F(1,114) = .364$, *ns*) et Niveau de construit ($F(3,114) = 1.942$, *ns*), ni d'effet d'interaction ($F(1,114) = 1.356$, *ns*).

d. Affects positifs

Les résultats ne montrent pas d'effet principal des facteurs Rappel des transgressions ($F(1,114) = 2.632$, *ns*) et Niveau de construit ($F(3,114) = .747$, *ns*), ni d'effet d'interaction ($F(1,114) = .332$, *ns*).

Pour conclure, l'absence de résultats significatifs concernant la mesure d'affects ne nous autorise pas à valider l'une ou l'autre de nos hypothèses alternatives.

Un effet d'interaction entre le rappel des transgressions et le niveau de construit.

Acceptation de la requête cible

Les données ont été analysées par régression logistique binaire. Les résultats ne révèlent pas d'effets principaux significatifs des facteurs Niveau de construit ($Wald \chi^2_{(1, 120)} = .355, ns$) et Rappel des transgressions ($Wald \chi^2_{(1, 120)} = .203, ns$). En revanche, nous observons un effet d'interaction significatif entre les deux facteurs ($Wald \chi^2_{(2, 120)} = 6.850, p < .05$).

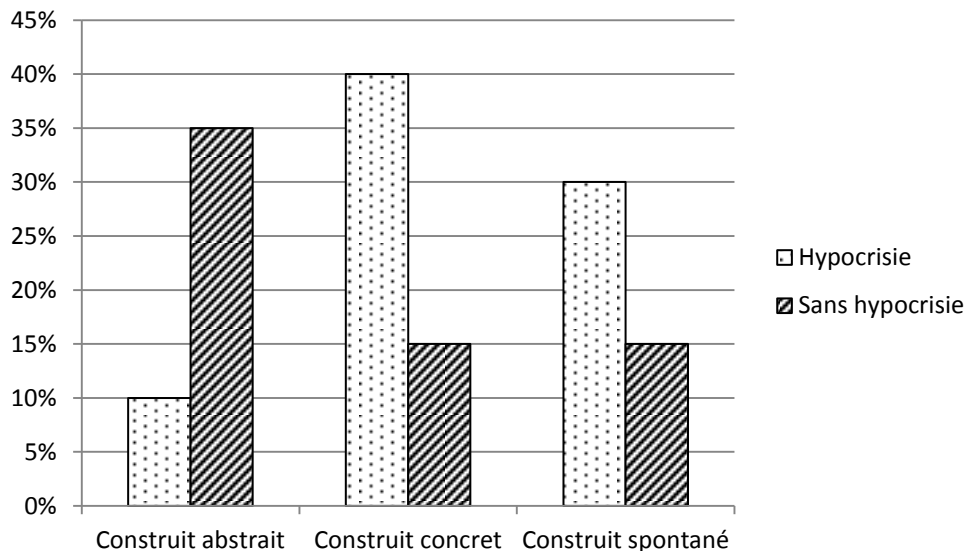


Figure 5 : Pourcentage d'acceptation de la requête cible dans chacune des conditions expérimentales.

Des comparaisons paire à paire révèlent une différence significative entre la condition hypocrisie avec construit abstrait (10%) et la condition hypocrisie avec construit concret (40%, $\chi^2_{(1, 40)} = 4.80, p < .03 ; \phi = .346$). Conformément à notre hypothèse alternative 2, il semble que parmi les participants en condition d'hypocrisie, ceux en condition de construit concret acceptent davantage la requête cible (8/20) que ceux en condition de construit abstrait (2/20).

De plus, nous observons des différences tendancielle entre :

- la condition hypocrisie avec construit concret (8/20) et la condition discours pro-normatif sans rappel des transgressions avec construit spontané (3/20, $\chi^2_{(1, 40)} = 3.135, p = .077, \phi = .28$).
- la condition hypocrisie avec construit concret (8/20) et la condition sans rappel des transgressions avec construit concret (3/20, $\chi^2_{(1, 40)} = 3.135, p = .077, \phi = .28$).
- entre la condition hypocrisie avec construit abstrait (2/20) et la condition sans rappel des transgressions avec construit abstrait (7/20, $\chi^2_{(1, 40)} = 3,584, p = .058, \phi = .29$).

En revanche, nous n'observons pas de différence significative entre la condition hypocrisie avec construit abstrait et hypocrisie avec construit spontané ($\chi^2_{(1, 40)} = 2.501, ns$), ni entre cette dernière et la condition hypocrisie avec construit concret faible ($\chi^2_{(1, 40)} = .440, ns$).

Maintien du comportement

Les résultats ont été analysés grâce à une ANOVA 3 X 2 sur le maintien du comportement avec les facteurs Niveau de construit et Rappel des transgressions comme facteurs inter-sujet.

Les résultats ne montrent pas d'effets principaux des facteurs Rappel des transgressions ($F(1,114) = 1.006, ns$) et Niveau de construit ($F(3,114) = .705, ns$), ni d'effet d'interaction ($F(1,114) = .824, ns$).

Nos résultats ne nous permettent pas de valider notre hypothèse selon laquelle les participants ayant élaboré un discours pro-normatif orienté par un construit concret perçoivent la réduction du gaspillage alimentaire comme plus facile à maintenir que ceux ayant élaboré leur discours orienté par un construit abstrait.

2.4.2. Analyse qualitative

Pour rappel, le processus d'identification de l'action est caractérisé par le « *processus par lequel l'individu sait ce qu'il est en train de faire et le dénomme par un énoncé linguistique* » (Alexandre, 1999). En d'autres termes, l'identité d'une action (ou le construit) fournit à l'individu une compréhension sur l'action qu'il réalise, et cette compréhension peut être verbalisée. Pour cette raison, et dans une perspective de triangulation des données, nous avons réalisé une analyse textuelle sur le matériel discursif recueilli lors de la phase de discours pro-normatif à l'aide de logiciel ALCESTE (Analyse de Lexèmes Co-occurents dans un Ensemble de Segments de Textes, 2012 *Plus*). Reposant sur des critères statistiques, ALCESTE est une méthode basée sur la reconnaissance et la catégorisation d'éléments redondants et permet de dégager les principaux mondes lexicaux présents dans les discours des sujets (Reinert, 1993).

À notre sens, les mondes lexicaux peuvent rendre compte des différents niveaux de construit et nous renseigner sur les significations que les individus accordent à leur action. L'analyse présentée ici sera par conséquent contextualisée en référence à la théorie des niveaux de l'identification de l'action (Wegner & Vallacher, 1985, 2012) et celle des niveaux de construit (Trope & Liberman, 1998, 2003).

Nous présentons ici les résultats produits par l'analyse discursive sur notre corpus de 120 discours. Le corpus est constitué de 19875 occurrences (1224 formes distinctes, zéro hapax) avec un pourcentage de richesse du vocabulaire de 96,24 %.

Une double classification descendante hiérarchique a été exécutée et dégage quatre classes pour le gaspillage alimentaire (cf. figure 6) regroupant 88 % des unités textuelles. La classe 1 est l'une des deux classes les plus représentées avec 37 % des unités classées. Elle définit un premier contexte intitulé « **implications morales du gaspillage alimentaire** » avec *monde* (.32), *vivre* (.27), *ressource* (.27), *pays* (.25) et *société* (.25). La classe 2 (37 %) définit un deuxième contexte intitulé « **réduire le gaspillage alimentaire lié à l'utilisation et à la consommation d'aliments** » avec un vocabulaire spécifique *jeter* (.44), *rester* (.34), *plat* (.29), *quantité* (.27) et *cuisine* (.26). La classe 3 (17 %) fait référence à un troisième contexte intitulé « **éviter le gaspillage lié à la péremption des produits alimentaires en contexte d'achat** » avec *date de péremption* (.51), *date* (.48), *attentif* (.39), *produit* (.38), *regarder* (.35) et *achat* (.27). La classe 4 (9 %) explique un quatrième et dernier contexte intitulé « **réduire le gaspillage alimentaire lié aux pratiques d'achat** » avec *portion* (.50), *liste* (.39), *petit* (.39), *établir* (.33) et *euro* (.32).

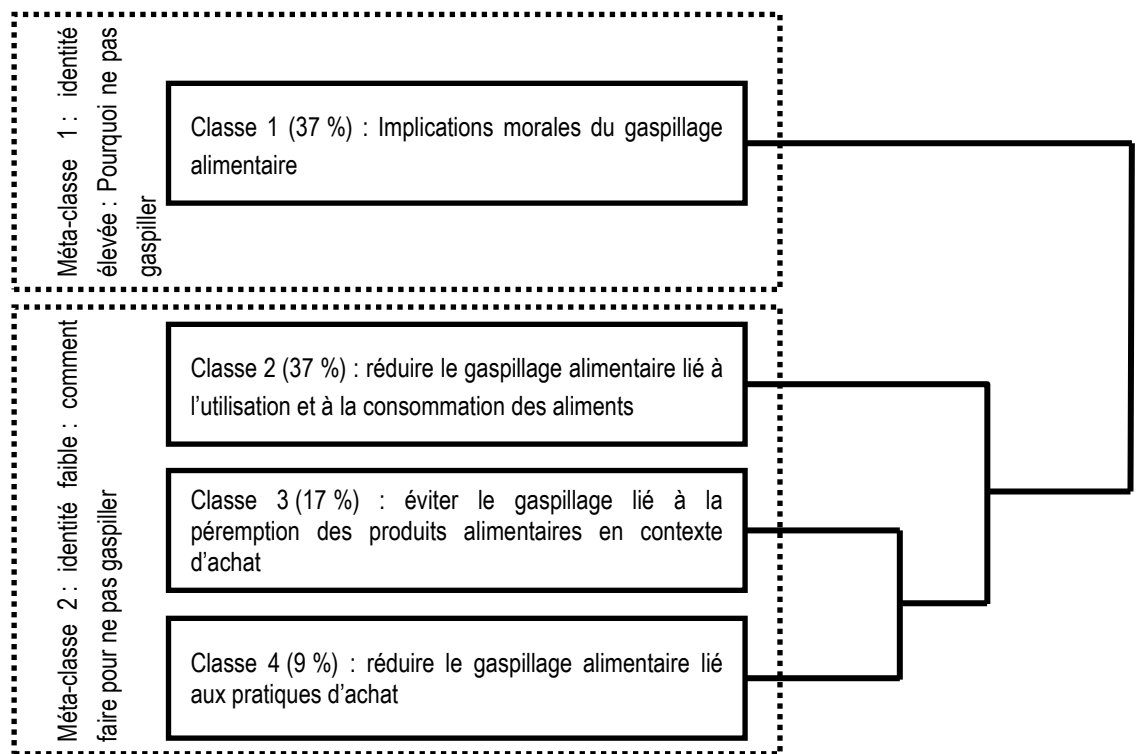


Figure 6 : Arbre de classification descendante

L'analyse des UCE (cf. figures 5 et 6) confirme la proximité des classes 2, 3 et 4 et permet également d'apprécier leur opposition à la classe 1. Comme présentées plus en détail ci-après, les classes 2, 3 et 4 semblent regrouper des construits concrets qui décrivent les pratiques alimentaires à l'origine du gaspillage alimentaire lors des achats, de la gestion, du stockage et de la préparation. Ces pratiques s'organisent autour de deux fonctions principales : d'une part, dans un contexte où l'on consomme les aliments (classe 2) et d'autre part, dans un contexte où on s'approvisionne en produits alimentaires (classes 3 et 4). Leurs représentations graphiques apparaissent confondues sur la figure 7.

En revanche, la classe 1 évoque des construits abstraits en invoquant les implications et conséquences morales associées au gaspillage alimentaire. Cette interprétation est cohérente avec la théorie de l'identification (Wegner, Vallacher, & Dizadji, 1989) qui suppose que pour un acte donné, il existe plusieurs façons d'identifier cet acte.

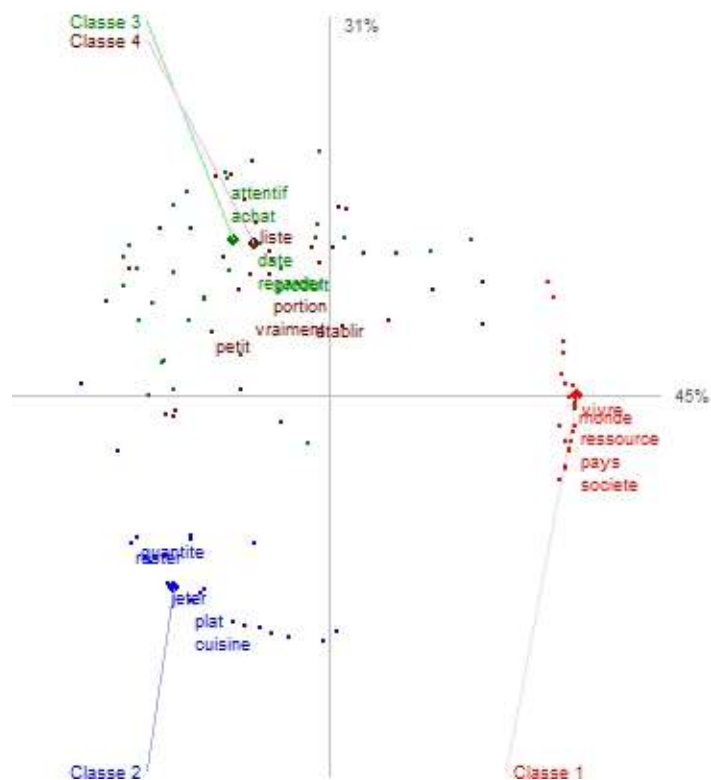


Figure 7 : Analyse factorielle des correspondances en corrélation

Par conséquent, et au vu de l'arbre de classification descendante, deux méta-classes ont pu être identifiées. Une première méta-classe regroupe la classe 1 et présente des construits de haut niveau renvoyant aux implications et conséquences du gaspillage alimentaire. Une deuxième méta-classe englobe les classes 2, 3 et 4 et décrit des construits faibles (*comment faire pour ne pas gaspiller*).

2.4.2.1. Classe 1 : implications morales du gaspillage alimentaire

Un construit abstrait représenté par les valeurs et conséquences morales du gaspillage alimentaire.

Le vocabulaire spécifique de la classe 1 est présenté dans le tableau 9. Les coefficients Phi²³ relatifs à chaque mot-plein sont indiqués entre parenthèses. Le vocabulaire de la classe 1 est marqué par les termes *monde* (.32), *vivre* (.27), *ressource* (.27), *pays* (.25), *société* (.25), *faim* (.16), *argent* (.22), *productif* (.22) et *population* (.22). La dimension du gaspillage abordée ici est une dimension morale, voire normative et socialement indésirable. Les sujets expriment la position « *il ne faut pas gaspiller la nourriture, car d'autres personnes meurent de faim dans le monde* ». La perception du gaspillage alimentaire est connotée négativement. Les marqueurs de la personne (notre, elle, nous) font référence à une énonciation de vérité générale.

La classe 1 est représentée par la condition discours pro-normatif avec construit abstrait (.71) et la condition discours pro-normatif avec construit concret » est significativement absente (-.49) de la classe 1. De plus, les sujets tiennent un discours dans lequel sont présents des connecteurs logiques (*parce que* (.37) ; *car* (.22) ; *à cause* (.18), *donc* (.16) ; *même* (.12) et *puisque* (.12)) ayant une fonction explicative argumentative. Ces mots-outils servent à répondre à la question « *pourquoi* » il ne faut pas gaspiller. Par ailleurs, une des caractéristiques de cette classe est un vocabulaire associé aux autres (*enfant, personne, homme, autres*) et à des organisations ou des groupements sociaux (*monde, pays, société, population*). Il n'y a aucune référence à la sphère privée ou domestique contrairement à la classe 2. La classe 1 ne renvoie pas à la sphère individuelle, mais fait référence aux autres. En termes de niveau de construit, faire référence à autrui indique des niveaux abstraits et suppose une distance psychologique importante (Trope & Liberman, 2003).

Contrairement à la classe 2 où la nourriture est présentée dans sa dimension fonctionnelle (i.e. le produit), la nourriture est pensée comme une *ressource* (.27), comme un besoin auquel chacun doit avoir accès et qui est essentiel pour *vivre* (.27). On constate aussi que le mot « *aliment* » est significativement absent de la classe 1 (-.25). Enfin, la classe 1 se caractérise par un vocabulaire antinomique marqué par *mourir, pauvre* et *faim* qui s'opposent à *riche, vivre* et *cher*.

23 Le coefficient Phi indique la force de liaison d'un mot au sein de sa classe. Il varie entre -1 (liaison négative) et 1 (liaison positive) ; proche de 0, phi indique une absence de liaison. Un lien fort et significatif est établi lorsque Phi est supérieur à .20.

parce-que (.37), monde (.32), vivre (.27), ressource (.27), pays (.25), société (.25), notre (.23), argent (.22), car (.22), productif (.22), population (.22), est (.20), cher (.20), riche (.20), nourrir (.20), nourriture (.19), mourir (.18), à cause (.18), démunir (.18), protéger (.18), augmenter (.18), économies (.17), donc (.16), faim (.16), accès (.16), prix (.15), jetée (.15), perte (.15), contre (.15), enfant (.15), inutile (.15), pauvre (.15), rendre (.15), industrie (.15), meilleur (.15), personne (.15), pollution (.15), ont (.15), autre (.15), homme (.14), vie (.13), elle (.13), avons (.13), gaspiller (.13), important (.13), but (.12), aise (.12), aura (.12), ceux (.12), dire (.12), face (.12), même (.12), nous (.12), élevé (.12), terre (.12), toute (.12), chance (.12), envers (.12), est-ce (.12), famine (.12), France (.12), global (.12), inégal (.12), loisir (.12), puisque (.12), certain (.12), millier (.12), planète (.12), réduire (.12), respect (.12), acquérir (.12), ailleurs (.12), diminuer (.12), produire (.12), sécurité (.12), souffrir (.12), préserver (.12), vis-à-vis (.12), bénéficiaire (.12), développer (.12), distribuer (.12), occidental (.12), redistribuer (.12), consommation (.12), surconsommation (.12).

Tableau 9 : vocabulaire spécifique de la classe 1

L'analyse des UCE les plus représentatifs de la classe 1 (tableau 10) révèle que les aspects moraux relatifs au gaspillage font partie intégrante du discours, mais également que certains participants imputent la responsabilité du gaspillage à des tiers ou comme la conséquence de la société de consommation actuelle (« *le gaspillage est présent chez tout le monde* » ; « *le gaspillage est dû à notre société de consommation* »). Ce résultat suggère la possibilité qu'un construit abstrait soit associé à un déni de responsabilité.

Phi	UCE
.064	Parce que dans le monde, des enfants, des familles meurent de faim. Parce qu'ils manquent de ressources. Parce qu'ils vivent dans les pays pauvres.
.062	Toute la nourriture jetée est une nourriture qui ne bénéficie pas aux personnes les plus démunies. Incinérée ou détruite d'une autre manière, non seulement elle augmente le taux de CO2 dans l'atmosphère, mais en plus elle n'aura pas rempli son but premier: nourrir.
.054	Manger à notre faim est une chance que tout le monde n'a pas. À cause des inégalités et aussi à cause du gaspillage, des populations souffrent.
.052	Le gaspillage alimentaire chez les particuliers m'évoque en premier un problème pour les pays occidentaux, les EU, les pays riches et développés. Cela m'évoque une vie aisée, des facilités physiques, économiques, le tout à disposition en abondance dans la société de consommation.
.052	Le gaspillage est présent chez tout le monde, mais certains en abusent. Alors que des personnes meurent de faim en France ou ailleurs.
.050	Par respect pour l'écologie. Par respect envers les plus nécessiteux. Pour éviter le gaspillage des ressources et la pollution. Les plus nécessiteux n'ont pas de nourriture donc nous qui en avons en abondance ne devons pas la gaspiller et la nourriture est emballée.
.050	Dans notre société, on produit déjà trop de nourriture et ça entraîne beaucoup de pollution. Société de surconsommation avant tout, volonté de toujours produire plus, exportation importation.
.052	Je pense que cela est dû à la société de consommation qui nous force toujours à acheter plus et donc à gaspiller plus. Et c'est bien dommage, car il y a des milliers de personnes sur terre qui ne peuvent jamais manger à la faim.
.048	La lutte contre le gaspillage peut aussi passer par l'éducation des enfants face à des problèmes de société.

Tableau 10 : exemples d'UCE parmi les plus représentatifs de la classe 1

2.4.2.2. Classe 2 : réduire le gaspillage alimentaire lié à l'utilisation et à la consommation d'aliments

Le vocabulaire spécifique de la classe 2 est présenté dans le tableau 11. C'est dans cette classe qu'apparaît le terme *gaspillage alimentaire* ($\phi = .20$). *Jeter* (.44) est le mot le plus représentatif de cette classe : le gaspillage alimentaire, c'est jeter

Des distances temporelle et sociale proximales.

Le gaspillage est contextualisé dans des lieux où l'on mange.

des aliments et des restes de repas. On observe des marqueurs de relation ce qui laisse supposer des discours essentiellement descriptifs, les sujets expliquent ce qu'est le gaspillage alimentaire et utilisent des connecteurs tels que *au lieu* (.26) et *par exemple* (.22) et *lorsque* (.20). La classe 2 semble marquée par la condition discours avec construit spontané (.26). Le vocabulaire utilisé pour décrire la nourriture est riche et spécifique : *légumes, fruits, aliments, yaourt, féculent, pâte, pizza, salade viande*. Il fait également référence au repas (*plat, repas, assiette*). Le gaspillage alimentaire est contextualisé dans des endroits où l'on se restaure : la *cuisine* (.26), la *cantine* (.20) ou le *restaurant* (.18). Les pratiques sont spatialement situées, au plus proche de la réalité expérientielle du sujet. Les marqueurs de la personne font référence au sujet énonciateur (*moi, je, m", me*). De plus, les verbes de cette classe renvoient aux activités en lien avec les aliments dès lors que ceux-ci vont être préparés, conservés et consommés : « *conserver, goûter, utiliser, garder, cuisiner, réutiliser réchauffer, transformer, préparer* ». Le gaspillage alimentaire est également situé temporellement et on observe des marqueurs temporels proches : *jour, midi, lendemain, soir*. En termes de niveau de représentation, la classe 2 semble révéler des représentations concrètes, caractérisées par des distances temporelles et sociales proximales.

jeter (.44), rester (.34), plat (.29), quantité (.27), au-lieu (.26), cuisine (.26), légume (.24), exemple (.24), par-exemple (.22), surplus (.21), deux (.20), chose (.20), cantine (.20), gaspillage alimentaire (.20), lorsque (.20), conserver (.20), avec (.19), mettre (.19), midi (.18), fruit (.18), suite (.18), goûter (.18), surtout (.18), poubelle (.18), restaurant (.18), fait (.17), utiliser (.17), aliment (.17), temps (.16), garder (.16), cuisiner (.16), partager (.16), réutiliser (.16), ou (.16), tard (.16), gâchis (.16), yaourt (.16), féculents (.16), réchauffer (.16), directement (.16), transformer (.16), moi (.15), jour (.15), repas (.15), on (.15), trop (.14), assiette (.13), lendemain (.13), je (.13), pâte (.13), grand (.13), évoquer (.13), préparer (.13), prêt (.12), soir (.12), étant (.12), perdu (.12), pizza (.12), tiers (.12), devoir (.12), énorme (.12), salade (.12), unique (.12), adapter (.12), compost (.12), serveur (.12), travail (.12), dépasser (.12), deuxième (.12), fréquent (.12), prochain (.12), différent (.12), raisonner (.12), épluchures (.12), congélateur (.12), par-rapport (.12), préparation (.12), en-quelque- (.12), m (.11), me (.11), être (.11), dose (.11), fois (.11), finir (.11), frais (.11), animal (.11), viande (.11), choisir (.11).

Tableau 11 : vocabulaire spécifique de la classe 2

L'examen des UCE (tableau 12) les plus caractéristiques permet de voir que plusieurs moyens de réduction du gaspillage alimentaire sont énoncés par les sujets, notamment au niveau de la consommation des restes de repas et des quantités nécessaires.

Phi	UCE
.054	Prendre un repas qui nous convient tant en quantité que par rapport à nos goûts. Ne pas jeter le surplus, conserver pour une prochaine fois
.054	Réchauffer le plat dans les jours qui suivent. Transformer en plat froid, exemple salade.
.052	Le gaspillage alimentaire chez les particuliers peut être de plusieurs formes : le fait de jeter les restes dans la poubelle au lieu de le garder pour le lendemain, ou donner aux animaux, ou faire partager aux autres.
.052	Garder les restes lorsqu'ils sont réutilisables. Exemple: abats non utilisés pour les bouillons. Choisir uniquement ce qu'on pense manger et préciser aux serveurs les quantités, cas des cantines et restaurants.
.050	Le gaspillage alimentaire m'évoque le surplus de pâtes que je me fais et que je jette lorsque je n'en veux plus. Cela m'évoque également les aliments que je n'aime pas comme certains légumes et que je jette.
.048	Réutiliser restes de viandes et/ou restes de légumes et fruits pour son animal de compagnie. Faire du compost. Utiliser aliments en masque, gommage, etc. lorsqu'on sait qu'on ne les consommera pas
.046	Goûter avant d'acheter, prendre en grande quantité. Partager le même aliment avec quelqu'un qui goûte aussi ou qui aime cet aliment.
.046	Ne pas jeter les restes. Les réchauffer. Les réutiliser pour faire d'autres plats différents. La purée, la transformer en galette et la frire.

Tableau 12 : exemple d'UCE parmi les plus représentatifs de la classe 2

2.4.2.3. Classe 3 : éviter le gaspillage lié à la péremption des produits alimentaires en contexte d'achat

Réduire le gaspillage en étant attentif aux dates de péremption.

La classe 3 (tableaux 13 et 14) fait référence aux pratiques d'approvisionnement des produits lors de l'achat (*achat, acheter, course*) et plus précisément, au fait d'être attentif aux dates de péremption (*date de péremption, date, attentif, regarder*). Le discours fait référence aux *produits* (.38) et à leur limite de conservation (*périssable, périmer, périme*).

Date de péremption (.51), date (.48), attentif (.39), produit (.38), regarder (.35), achat (.27), mauvais (.27), périssable (.27), acheter (.24), bon (.22), mois (.22), sous (.22), conseil (.22), périmer (.22), réussir (.22), promotion (.22), faire (.20), périme (.20), certains (.18), avant (.18), rapide (.18), parfois (.18), consommer (.17), ,ami (.16), coup (.16), gros (.16), donner (.16), longue (.16), arriver (.16) association (.16), environnement (.16), besoin (.16), encore (.16), qu (.15), façon (.15), juste (.15), course (.15), déchet (.15), sommes (.15), montrer (.15), tendance (.15), essentiel (.15), gourmandise (.15), actuellement (.15), aliment (.13), il (.13), ses (.13), après (.13), ai (.12), part (.12), selon (.12), éviter (.12), premier (.12), manger (.11).

Tableau 13 : vocabulaire spécifique de la classe 1

La classe 3 est représentée par les individus de la condition expérimentale discours avec construit concret (.19) et la condition discours avec construit abstrait est significativement absente (-.29).

Phi	UCE
.060	Donner des conseils pour éviter les déchets alimentaires, regarder dates, éviter les achats en gros.
.060	Éviter d'acheter de la nourriture sur plusieurs jours, faire attention aux dates de péremption, certains produits sont encore bons après cette date.
.059	Ne pas faire attention à la date de péremption des produits: ils peuvent être bons pendant un mois.
.057	Ne pas trop acheter. Si on a trop acheté, on peut donner ce qu'il y a en trop à une association. Ne pas faire le difficile et manger ce qu'on n'aime pas forcément.
.054	Ou encore acheter trop d'un coup et ne pas réussir à tout consommer avant la date de péremption.
.052	Elles achètent et accumulent à la fois des produits qui deviennent à la longue périssables ainsi que des quantités importantes de déchets qui polluent l'environnement.
.052	À l'achat, faire attention aux dates de péremption. Ne pas acheter quand c'est une date trop limite.

Tableau 14 : exemples d'UCE parmi les plus représentatifs de la classe 1

2.4.2.4. Classe 4 : réduire le gaspillage alimentaire lié aux pratiques d'achat

À l'instar de la classe 3, le discours des sujets est également orienté sur les pratiques d'achats (tableaux 15 et 16) : *course, supermarché, acheter*. Plus précisément, deux aspects semblent importants pour limiter le gaspillage alimentaire. D'une part, l'organisation des achats via l'établissement d'une liste de courses (*établir, liste, prévoir*). D'autre part, le fait de privilégier les « bonnes quantités » en fonction des besoins est souligné : *portion, petit, besoin, privilégier*. **La classe 4 est représentée par les individus de la condition expérimentale discours avec construit concret (.32).**

portion (.50), liste (.39), petit (.39), établir (.33), vraiment (.33), euro (.32), tenir (.32), prêter (.32), servir (.32), limiter (.32), prévoir (.32), semaine (.32), conserve (.32), y (.29), chaque (.25), course (.25), simple (.24), privilégier (.24), supermarché (.24), en (.24), chacun (.22), congeler (.22), quotidien (.22), repas (.20), besoin (.20), nombre (.20), acheter (.19), attentif (.18), préparer (.18), nécessaire (.17), se (.17), nos (.15), budget (.15), lot (.14), riz (.14), taxe (.14), cette (.14), payer (.14), autant (.14), inviter (.14), laisser (.14), repartir (.14), préalable (.14), resservir (.14), suffisant (.14), a-la-place (.14), achat (.13), aller (.13), parce (.12), si (.11), plutôt (.11).

Tableau 15 : vocabulaire spécifique de la classe 5

Phi	UCE
.099	Privilégier la nourriture à longue durée, conserves, huiles, épices et pâtes, riz, blé. Établir un budget et une liste de courses, pour éviter d’acheter par simple envie, s’en tenir au nécessaire. Privilégier les lots de petites portions plutôt que les gros volumes.
.094	Ne pas faire de course pour plus d’une semaine. Préparer une liste avant d’aller au supermarché et essayer de s’y tenir.
.072	Acheter une quantité d’aliments proportionnelle à nos besoins. Compter le nombre d’aliments nécessaires pour chaque repas de la semaine. Prévoir des repas simples que l’on apprécie. Consommer les restes s’il y en a plutôt que de préparer un nouveau repas.
.072	Acheter suffisamment pour sa consommation, par exemple pour une semaine. S’organiser. Établir un tableau des repas pour la semaine et s’en servir pour les courses.
.064	Ne pas préparer plus que ce dont on a besoin. Limiter ses achats en nourriture. Avoir un budget hebdomadaire limite qui répond à nos besoins.
.054	Il est à mon avis nécessaire que chacun y prête attention: manger les restes le lendemain, ne pas trop se servir sont des petits gestes applicables au quotidien et qui sont nécessaires au vu du nombre de personnes par lequel est multiplié chaque gaspillage individuel.
.054	Prendre ou se servir des petites portions pour ainsi se resservir. Ne pas acheter un produit en très grande quantité. Instaurer une taxe pour limiter le gaspillage.

Tableau 16 : exemples d’UCE parmi les plus représentatifs de la classe 5

2.5. Discussion

2.5.1. Analyse qualitative

Dans cette étude, nous avons souhaité appréhender les significations accordées à l’évitement du gaspillage alimentaire. Les résultats de l’analyse qualitative réalisée à partir des discours produits par les participants nous propose deux méta-classes, l’une correspondant à un niveau de construit abstrait, l’autre à un niveau de construit concret. Le construit abstrait fait référence aux aspects moraux du gaspillage alimentaire. Nos résultats peuvent être rapprochés de ceux réalisés par Eyal et al. (2008) qui démontrent que la distance psychologique influence les jugements moraux. En effet, selon ces auteurs, les principes moraux représentent des niveaux de construit de haut niveau, abstraits, décontextualisés et qui omettent les détails contextuels. De façon étonnante, nous nous attendions à obtenir plusieurs classes de construits abstraits en accord avec la théorie de l’identification de l’action (Wegner et al., 1989). Dans notre étude, seules les implications morales relatives au gaspillage alimentaire sont évoquées par les participants. Les participants n’évoquent pas de façon significative des valeurs pro-environnementales ou économiques. Or ce sont souvent ces deux aspects qui sont mis en avant par les politiques de prévention du gaspillage alimentaire. À l’inverse, la méta-classe construit concret fait quant à elle référence aux pratiques d’achat, de gestion, de stockage et de consommation qui peuvent entraîner du gaspillage alimentaire. Cette méta-classe se divise en plusieurs « pratiques » : d’une part, celles relatives à l’utilisation et à la consommation des aliments,

contextualisées au sein du foyer, et d'autre part, les pratiques relatives à l'achat des produits. Nos résultats, en accord avec ceux de Quested et al. (2013), sont révélateurs de pratiques comportementales dispersées dans le temps et dans différents contextes. Ainsi, la classe 2 réfère sans ambiguïté aux lieux où on mange (cantine, restaurant, chez soi), alors que les classes 3 et 4 font référence à des lieux d'achat de produits alimentaires, qui seront cuisinés et consommés plus tard.

Notons enfin que nos résultats semblent montrer qu'effectivement, les participants répondent bien aux consignes « pourquoi » versus « comment ». En effet, la méta-classe « construit abstrait » est significativement marquée par la présence des discours produits dans la condition « *pourquoi* », tandis que la méta-classe « construit concret » est significativement marquée par la présence des discours produits dans la condition « *comment* ». Plus intéressant pour notre propos, les résultats de l'analyse lexicométrique confirment que la manipulation du niveau de construit induit des discours plus ou moins abstraits. En cela, ALCESTE pourrait s'avérer un outil utile pour l'analyse des niveaux de construits, comme le Linguistic Category Model (Semin & Fiedler, 1988, 1991) le propose déjà (Fujita, Henderson et al., 2006 ; Trope & Liberman, 2010 ; Stephan et al., 2010).

2.5.2. Analyse quantitative

Réduire le gaspillage : des comportements plutôt faciles à faire.

Tout d'abord, concernant l'échelle de maintien du comportement, les résultats obtenus indiquent que les participants considèrent globalement la réduction du gaspillage alimentaire comme plutôt facile (avec un score moyen de 2.44 sur une échelle de 7). Ce résultat est conforme à celui obtenu dans notre première expérience. L'évitement du gaspillage alimentaire est perçu comme facile à maintenir, et les individus se perçoivent capables de le faire.

Ensuite, il s'agissait de répliquer l'effet d'hypocrisie induite sur le registre du gaspillage alimentaire. Concrètement, l'objectif était d'examiner dans quelle mesure la procédure d'hypocrisie éveille des affects aversifs pour l'individu et le conduit à réduire la dissonance en s'engageant dans un comportement plus coûteux que le comportement cible proposé dans notre première expérience (accepter des fiches-recettes pour cuisiner les restes). Contrairement à nos attentes, les participants qui prônent la réduction du gaspillage alimentaire (quel que soit le niveau de construit manipulé) et qui rappellent leurs comportements transgressifs, n'acceptent pas davantage la requête cible et n'expriment pas d'affects liés à la dissonance cognitive que les participants de la condition contrôle (35%). Pour rendre compte de ce résultat, il est possible que les

participants de la condition contrôle, qui après être venus au laboratoire puis avoir complété une tâche leurre, étaient finalement engagés dans un cours d'action. En vertu des effets d'engagement (Kiesler, 1971) on comprend qu'ils ont été au moins aussi nombreux à accepter la requête cible que les participants de la condition d'hypocrisie induite. Cet effet d'engagement des participants dans la condition contrôle pourrait participer à expliquer l'absence d'effet d'hypocrisie significatif.

Par ailleurs, il semble que le niveau de construit, associé au rappel des transgressions, influence l'acceptation de la requête cible : un effet d'interaction est obtenu entre le niveau de construit et le rappel des transgressions. Plus précisément, les participants de la condition d'hypocrisie acceptent davantage le comportement quand un construit concret est saillant plutôt qu'abstrait, même s'ils n'expriment pas davantage d'affects aversifs. Même si nous souhaitons rester prudents concernant ce résultat, il semble qu'il soit en faveur d'une hypothèse d'affirmation de soi (hypothèse alternative 2). Enfin, s'il s'avère qu'un faible niveau de construit augmente l'acceptation du comportement cible suite à l'induction d'hypocrisie, un haut niveau de construit pourrait augmenter l'acceptation du comportement cible dans la condition où les participants réalisent la phase de discours sans évoquer leurs transgressions. Comme nous l'avons déjà évoqué, rédiger un discours de façon publique peut être assimilé à un acte engageant.

L'hypocrisie, associé à un niveau de construit faible, conduit les participants à davantage accepter le comportement cible.

La procédure d'hypocrisie induite nous permet d'aborder à la fois dans une situation de soumission sans pression (condition discours pro-normatif seul) et dans une situation d'hypocrisie induite (condition discours pro-normatif et rappel des transgressions). En accord avec les travaux de recherches antérieurs (Girandola, 2003 ; Girandola & Joule, 2012 ; Joule et Beauvois, 1998, 2002 ; Joule et al., 2004 ; Joule et al., 2000, Meineri et al., 2011 ; Meineri & Guéguen, 2012), nos résultats nous conduisent à penser que dans les conditions où seul le discours est tenu (situation de soumission sans pression), l'induction d'un niveau d'identification élevé ou abstrait (plutôt qu'identification faible ou concrète) augmente la soumission.

Sur la base de ces résultats, une deuxième expérience a été réalisée. De plus, certaines critiques méthodologiques nous conduisent à modifier la procédure expérimentale. D'une part, le caractère public de la phase de discours et l'investissement des sujets n'ont peut-être pas été suffisamment appuyés. Or, on sait que ces deux conditions sont nécessaires pour produire les effets d'hypocrisie (Fointiat, Girandola, & Gosling, 2013). D'autre part, nous utiliserons un thème pour lequel les effets d'hypocrisie induite ont été éprouvés, celui de la

préservation de l’environnement (Fointiat, Priolo, et al., 2013 ; Priolo et al., 2016).

3. NIVEAU DE CONSTRUIT ET SOUMISSION LIBREMENT CONSENTIE

3.1. Objectifs de l'étude

L'objectif de cette deuxième étude est d'examiner l'influence du niveau de construit dans deux situations de soumission librement consentie. Nous attendons que 1/ dans une situation d'engagement (discours pro-normatif seul), un niveau de construit abstrait augmente les comportements de soumission et 2/ dans le cas où le discours est articulé à un rappel des transgressions (hypocrisie induite), un niveau de construit concret augmente les comportements de soumission.

3.2. Méthodologie

3.2.1. Vue d'ensemble

Dès leur arrivée au laboratoire, les participants étaient invités à compléter un formulaire de consentement éclairé (libre-choix) auquel était annexé le thermomètre de dissonance (mesure pré-expérimentale). Puis, les participants étaient assignés à l'une des quatre conditions expérimentales : engagement / construit abstrait, engagement / construit concret, hypocrisie / construit abstrait, hypocrisie / construit concret. Les niveaux de construit étaient opérationnalisés comme précédemment (tâche d'amorçage concret/abstrait, Freitas et al., 2004). Les participants complétaient à nouveau le thermomètre de dissonance (mesure post-expérimentale), puis se voyaient proposer la requête cible, à savoir être bénévole pour tenir un stand lors d'une journée de promotion de la protection environnementale. Dans une condition contrôle hors plan, l'expérimentatrice proposait directement la requête cible.

3.2.2. Population

93 étudiants de sciences humaines et sociales (sociologie, information-communication, droit, lettres et langues, arts plastiques et arts du spectacle, et première année de psychologie) ont été recrutés sur la base du volontariat pour participer à l'étude. Ils ont été affectés de façon aléatoire à l'une des quatre

conditions expérimentales. Six participants ont été exclus des analyses : un étudiant n'a pas complété correctement les questionnaires d'affects, un autre n'a pas suivi l'étude jusqu'à son terme, et quatre étudiants ont refusé d'être enregistrés lors de la phase de discours pro-normatif. L'échantillon est composé 87 participants (37 hommes et 50 femmes).

3.2.3. Variables et plan d'expérience

Notre plan expérimental est un plan inter-sujet 2 Influence (hypocrisie vs. engagement) X Niveau de construit (abstrait vs. concret) ;

En sus, une condition hors plan expérimental a été ajoutée pour évaluer les effets de l'induction d'hypocrisie et d'engagement. Dans cette condition contrôle, les participants se voyaient directement proposer le comportement cible. Les affects n'ont pas été mesurés dans cette condition.

Les variables dépendantes utilisées sont les suivantes :

- **Comportement cible** : pourcentage d'acceptation de la requête finale (tenir un stand lors d'une manifestation universitaire) ;
- **Temps de bénévolat** : temps accordé au bénévolat lors de la manifestation, exprimé en minutes ;
- **Mesure d'affects (post-test – pré-test)** : les affects ont été mesurés à l'aide du thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994) sur les quatre dimensions (affects positifs, affects liés à l'anxiété, affects négatifs dirigés vers le soi et inconfort psychologique) avant et après l'induction d'hypocrisie ou d'engagement.

3.2.4. Hypothèses opérationnelles

En nous basant sur les recherches concernant le pied-dans-la-porte (Freedman & Fraser, 1966), nous attendons que les participants de la condition engagement soient plus nombreux à accepter le comportement cible (*hypothèse préalable 1a*) et souhaiterons accorder davantage de temps au bénévolat que les participants de la condition contrôle (*hypothèse préalable 1b*).

Ensuite, nous nous attendons à reproduire l'effet d'hypocrisie induite : les participants qui rappellent leurs transgressions seront plus nombreux à accepter le comportement cible (*hypothèse préalable 2a*) et souhaiterons accorder davantage de temps au bénévolat que les participants de la condition contrôle (*hypothèse préalable 2b*).

Enfin, nous attendons un effet d'interaction entre nos deux facteurs Influence et Niveau de construit (*hypothèse principale*).

Hypothèse principale 1 : parmi les participants qui rédigent seulement le discours pro-normatif (engagement), ceux en condition de construit abstrait acceptent davantage le comportement cible (*hypothèse principale 1a*) et consentirons à donner plus de temps (*hypothèse principale 1b*) comparativement aux participants en condition de construit concret.

Hypothèse principale 2 : parmi les participants qui rédigent un discours pro-normatif et rappellent leurs transgressions (hypocrisie induite), ceux en condition de construit concret sont plus nombreux à accepter la requête cible (*hypothèse principale 2a*), consentirons à donner plus de temps (*hypothèse principale 2b*) et ressentent davantage d'affects associés à la dissonance que ceux en condition de construit abstrait (*hypothèse principale 2c*).

3.2.5. Procédure expérimentale

3.2.5.1. Condition contrôle hors plan expérimental

Dans la condition contrôle hors plan, l'expérimentatrice abordait les participants sur le campus lorsqu'ils étaient seuls (N = 20 ; 12 femmes et 8 hommes) et leur proposait directement la requête cible :

« Bonjour, excuse-moi ... est-ce que tu aurais une ou deux minutes à m'accorder ? Voilà, je travaille en partenariat avec des organismes qui s'occupent de développement durable, et on voudrait organiser une animation sur le campus, pour sensibiliser les étudiants. Alors, on n'a pas encore de date de fixée, mais ce serait au cours du semestre. Du coup, on recherche aussi des bénévoles, qui accepteraient d'être volontaires pour tenir un stand, alors tu sais, pour distribuer des flyers, et sensibiliser les autres étudiants, tout ça... Est-ce qu'éventuellement ça t'intéresserait ? Après, c'est vraiment comme tu veux ...

Une personne (de sexe masculin) sur les 20 interrogées à accepter la requête cible.

3.2.5.2. Phase en laboratoire

Les étudiants ont été recrutés sur la base du volontariat :

« Bonjour, je suis étudiante en psychologie, et je réalise une étude sur la communication d'informations par rapport à l'environnement et la construction de messages. Dans ce cadre, je cherche des étudiants qui accepteraient de me donner quelques idées sur le thème de l'environnement et de répondre à quelques questions. Ça se passe au cours d'un rendez-

vous individuel, et ça prend une dizaine de minutes ... ça m'aiderait beaucoup... Si ça intéresse certains d'entre vous, je vous laisse choisir un créneau horaire sur ce planning. Vous pouvez indiquer votre prénom, un numéro de téléphone, alors c'est juste pour une confirmation le jour du rendez-vous. Voilà, et le rendez-vous sera en salle C301. Je laisse passer le planning. »

À leur arrivée au laboratoire, l'expérimentatrice proposait le formulaire de recueil de consentement éclairé (cf. annexe 9) aux participants et les invitait à remplir une première mesure de thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994) :

*« Bonjour. Merci d'être venu(e). Je t'en prie, installe-toi. ... Je vais t'expliquer comme ça va se passer au fur et à mesure... Mais avant qu'on ne commence l'étude sur l'environnement, on me demande de te donner ce document à remplir. C'est pour des raisons d'éthique ... **ça précise que tu acceptes librement et volontairement de participer à l'étude, ce qui sous-entend que tu es libre de partir à tout moment, sans justification ...** Et il y a également quelques questions derrière ... alors, on regarde un peu l'état général des étudiants qui viennent ici, c'est une sorte de baromètre. Si tu es d'accord, je peux te laisser lire et compléter, puis on passe à l'étude ? ... ».*

Puis, les participants complétaient la première phase de l'hypocrisie induite, selon le niveau de construit (les étudiants étaient répartis aléatoirement dans l'une des deux conditions de niveau de construit, cf. annexe 10). Puis, l'expérimentatrice annonçait le début de l'étude :

« Voilà, comme je te le disais, je travaille en partenariat avec plusieurs organismes qui s'occupent de développement durable, et on voudrait mettre en place des campagnes de communication pour sensibiliser les étudiants à l'environnement, pour qu'ils agissent de façon plus éco-responsable. Du coup, mon travail, c'est de construire des messages qui expliquent comment faire pour préserver l'environnement (versus pourquoi préserver l'environnement). Et en psychologie, on sait bien, qu'un message est plus efficace quand ce sont d'autres étudiants qui le construisent et qui le diffusent, comme on s'adresse à des étudiants, pour qu'il y ait un certain niveau de correspondance ...

Je t'explique plus en détail (et joignant le geste à la parole, l'expérimentatrice tendait la tâche d'amorçage concret/abstrait) ... Pour expliquer comment faire pour protéger l'environnement (versus pourquoi protéger l'environnement), une fois que tu as indiqué ton prénom et ta filière d'étude, il faut répondre une première fois à la question comment faire pour protéger l'environnement (versus pourquoi protéger l'environnement), noter une première réponse dans ce cadre ici, puis de nouveau répondre à la question comment faire (versus pourquoi), mais à partir de ta première réponse, et ainsi de suite, pour que les idées se suivent de façon logique. Si tu n'as pas de questions, je te laisse remplir ... prends le temps qu'il te faudra.

On laissait le temps aux participants de remplir par écrit. Puis une fois la tâche terminée, l'expérimentatrice leur demandait de lire leur production à haute voix (opérationnalisation du caractère public) :

« Merci... est-ce que cela te dérange si on relis ce que tu as écrit à haute voix ? Je vais te poser les questions et tu n'auras qu'à relire tes réponses. Et si ça ne te dérange pas, j'enregistre avec le dictaphone, mais c'est juste pour garder une trace ».

Une fois la phase de discours pro-normatif terminée, les participants complétaient (ou non) un questionnaire visant à leur faire se souvenir de leurs transgressions passées (par exemple : *au cours du dernier mois, j'ai laissé des appareils électriques en veille. C'était où ? C'était quand ? C'était quoi ?* cf. annexe 11).

« Merci, j'ai encore quelques questions ... Toujours dans le cadre de ces campagnes, on a aussi besoin d'informations sur les habitudes environnementales des étudiants. Si tu es d'accord, je te laisse répondre à ces questions ? ... bien sûr, tes réponses sont complètement anonymes et confidentielles et tu n'auras qu'à les glisser dans cette enveloppe et la fermer. »

L'enveloppe était déposée dans une boîte, pour préserver l'anonymat du rappel des transgressions (Fried, 1998). Elle proposait ensuite la mesure post-expérimentale du thermomètre de dissonance, dans laquelle l'ordre des items était randomisé.

« Merci. Voilà, l'étude est terminée. Mais avant que tu ne partes, est-ce que je peux te demander de remplir à nouveau ce questionnaire ... tu sais, c'est le même que celui auquel tu as répondu quand tu es arrivé. »

Puis l'expérimentatrice ajoutait :

« Ah oui, et je profite que tu sois là pour te proposer ... peut être que ça va t'intéresser... voilà, on voudrait organiser une animation sur le campus, pour sensibiliser les étudiants. Alors, on n'a pas encore de date de fixée, mais ce serait au cours du semestre. Du coup, on recherche aussi des bénévoles, qui accepteraient d'être volontaires pour tenir un stand, alors tu sais, pour distribuer des flyers, et sensibiliser les autres étudiants, tout ça... Est-ce qu'éventuellement ça t'intéresserait ? Après, c'est vraiment comme tu veux ...

L'expérimentatrice attendait une réponse verbale. En cas d'accord, elle donnait aux participants une feuille contenant les mesures comportementales (cf. annexe 12). Sinon, elle remerciait les participants.

3.3. Résultats

Nous n'observons pas d'effet de genre concernant l'acceptation de la requête cible (hommes 20/45 ; femme 26/62 ; $\chi^2_{\text{Pearson}} < 1$, *ns*), ni le temps accordé au bénévolat ($t(103) = .111$, *ns*, $M_{\text{Homme (N=44)}} = 71.25$, $SD = 101.79$ et $M_{\text{Femme (N=61)}} = 73.77$, $SD = 123.76$). Les données ont donc été agrégées et sont présentées dans le tableau 17.

	Condition hypocrisie		Condition engagement		Condition contrôle
	Construit abstrait	Construit concret	Construit abstrait	Construit concret	
Acceptation du comportement cible	28.5 % (6/21)	54.5 % (12/22)	60 % (15/22)	54.5 % (12/22)	5% (1/20)
Temps accordé au bénévolat (en minutes) ²⁴	53,57 (112.507)	80,45 (96.830)	132,86 (154.892)	90,00 (110.227)	3,00 (13.346)

Tableau 17 : Acceptation du comportement cible et temps accordé au bénévolat dans chacune des conditions expérimentales.

3.2.1. Hypothèses préalables (manipulation check)

Conformément à l'hypothèse préalable 1, on observe une différence entre la condition engagement et la condition contrôle. Les participants de la condition engagement sont plus nombreux à accepter le comportement cible (61%) que les participants de la condition contrôle (5%, $\chi^2_{\text{Pearson}}(1) = 17.75, p < .01, \eta^2_{\text{partiel}} = .31$). Les premiers acceptent également de donner plus de temps de bénévolat ($M = 111.42, SD = 132.56$) que les seconds ($M = 3, SD = 13.34$) : $t(60) = 3.580, p < .01, \eta^2_{\text{partiel}} = .13$). Les hypothèses préalables 1a et 1b sont donc validées.

Par ailleurs, conformément à l'hypothèse préalable 2, les résultats montrent une différence entre la condition hypocrisie et la condition contrôle concernant l'acceptation du comportement cible, ($\chi^2_{\text{Pearson}} = 8.806, p < .01, \eta^2_{\text{partiel}} = .24$) et le temps accordé au bénévolat ($t(61) = 2.733, p < .01, \eta^2_{\text{partiel}} = .07$). Conformément à l'hypothèse 2a, les participants qui rappellent leurs transgressions sont plus nombreux à accepter la requête cible (42%) que les participants de la condition contrôle (5%). Conformément à notre hypothèse 2b, ils souhaitent y consacrer plus de temps ($M = 67.32, SD = 104.66$) que les participants de la condition contrôle ($M = 3, SD = 13.34$).

3.2.2. Hypothèses principales

3.2.1.1. Acceptation du comportement cible

Les données ont été traitées par le modèle linéaire généralisé (fonction logit). Les résultats révèlent un effet principal tendanciel du facteur Influence ($\chi^2_{\text{Wald}} =$

²⁴ Deux participants de la condition Engagement n'ont pas indiqué le temps qu'ils souhaitaient accorder au bénévolat. L'effectif pour cette condition est donc de N = 42.

3.480, $p = .062$). Les participants de la condition engagement semblent plus nombreux à accepter le comportement cible (61%) que les participants de la condition hypocrisie (42%). En revanche, nous n'observons pas d'effet principal significatif du facteur Niveau de construit ($\chi^2_{\text{Wald}} < 1$, *ns*).

Les résultats font apparaître un effet d'interaction tendanciel entre les facteurs Niveau de construit et Influence ($\chi^2_{\text{Wald}} = 3.480$, $p = .062$). Contrairement à notre hypothèse principale 1a, des comparaisons paires à paires²⁵ ne montrent pas de différence significative entre les conditions engagement avec construit abstrait (60%) et engagement avec construit concret (54.5%). En revanche, conformément à l'hypothèse principale 2a, des comparaisons paires à paires indiquent que la condition hypocrisie avec construit abstrait (28.5%) est tendanciellement différente de la condition hypocrisie avec construit concret (54.5%, $\chi^2(1,43) = 2.978$, $p = 0.085$, $\eta^2_{\text{partiel}} = .06$). De plus, une différence significative est observée entre la condition hypocrisie avec construit abstrait (28.5%) et la condition engagement avec construit abstrait (60%, $\chi^2(1,43) = 5.254$, $p < 0.03$, $\eta^2_{\text{partiel}} = .12$).

3.2.1.2. Temps accordé au bénévolat

Deux participants de la condition engagement n'ont pas indiqué combien de temps ils souhaitaient accorder au bénévolat. L'analyse a été réalisée sur un échantillon de 85 participants.

Une ANOVA pour 2 facteurs inter-sujets ne révèle pas d'effets principaux significatifs des facteurs Influence ($F(1,81) = 2.894$, *ns*) et Niveau de construit ($F(1,81) < 1$, *ns*). Contrairement à nos attentes, nous n'observons pas d'effet d'interaction entre les deux facteurs ($F(1,81) = 1.784$, *ns*). Nos résultats ne nous permettent pas de valider les hypothèses 1b et 2b.

3.2.1.3. Mesure d'affects

Un score moyen d'affect a été calculé en soustrayant le score obtenu au pré-test du score obtenu au post-test. Par conséquent, un score moyen d'affect positif indique une augmentation de l'affect, tandis qu'un score moyen d'affect négatif indique une réduction de l'affect. Les résultats sont présentés dans la figure 8.

Les résultats ont été analysés grâce à une ANOVA 2 (Influence : Hypocrisie vs. Engagement) X 2 (Niveau de construit : abstrait vs. concret) pour chacun des quatre scores d'affects.

²⁵ Avec signification bilatérale.

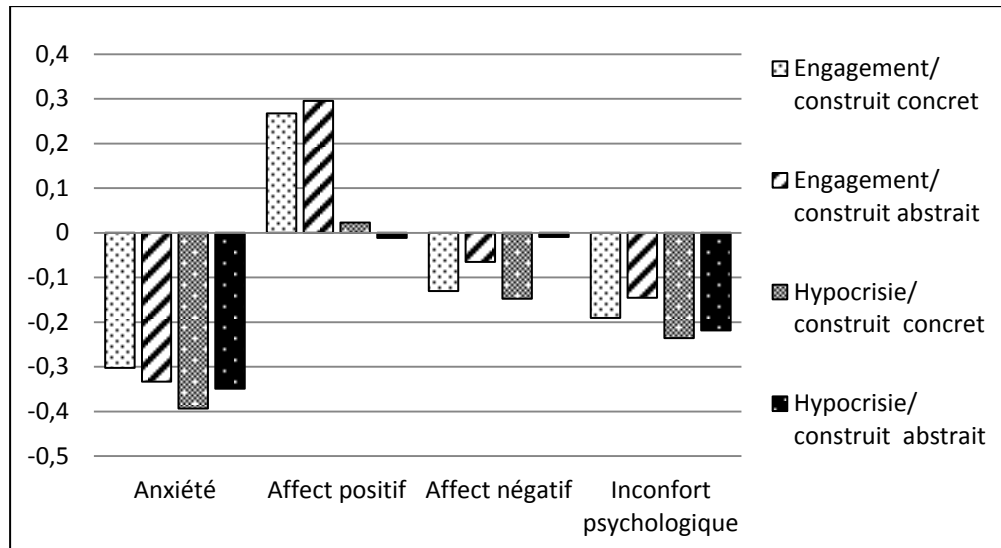


Figure 8 : Score moyen d'affect (différence entre T1 et T2) obtenu à chacune des sous-échelles du thermomètre de dissonance.

a. Inconfort psychologique

Les résultats ne montrent pas d'effets principaux des facteurs Influence ($F(1,83) < 1$, *ns*) et Niveau de construit ($F(1,83) < 1$, *ns*), ni d'effet d'interaction entre les deux facteurs ($F(1,83) < 1$, *ns*).

b. Affects négatifs dirigés vers le soi

Les résultats ne montrent pas d'effets principaux des facteurs Influence ($F(1,83) < 1$, *ns*) et Niveau de construit ($F(1,83) < 1$, *ns*), ni d'effet d'interaction entre les deux facteurs ($F(1,83) < 1$, *ns*).

c. Anxiété

Les résultats ne montrent pas d'effets principaux des facteurs Influence ($F(1,83) < 1$, *ns*) et Niveau de construit ($F(1,83) < 1$, *ns*), ni d'effet d'interaction entre les deux facteurs ($F(1,83) < 1$, *ns*).

d. Affects positifs

Les résultats montrent un effet principal du facteur Influence ($F(1,83) = 1,654$, $p < .05$). Les participants qui ne rappellent de la condition engagement ressentent davantage d'affects positifs ($M = + 0.28$, $SD = .723$) que les participants de la condition hypocrisie ($M = + 0.005$, $SD = .498$). En revanche, les résultats ne révèlent pas d'effet principal du facteur Niveau de construit ($F(1,83) < 1$, *ns*), ni d'effet d'interaction entre les deux facteurs ($F(1,83) < 1$, *ns*).

Au vu des résultats, nous ne pouvons valider l'hypothèse 2c selon laquelle, parmi les participants de la condition d'hypocrisie, ceux de la condition construit concret ressentent davantage d'affects de dissonance que ceux de la condition construit abstrait.

3.4. Discussion conclusive

Tout d'abord, nos résultats reproduisent l'effet d'hypocrisie et d'engagement (manipulation check) en termes de changement de comportement (pourcentage d'acceptation de la requête cible et temps accordé au bénévolat). Les comportements de soumission sont davantage observés, d'une part, quand les individus rédigent un texte en faveur de l'environnement (effet d'engagement), et d'autre part, quand un rappel des comportements transgressifs est associé à ce discours (effet d'hypocrisie). L'engagement et l'hypocrisie sont efficaces pour promouvoir les changements de comportements pro-environnementaux (voir Lokhorst, Werner, Staats, van Dijk, & Gale, 2013). De plus, remarquons que nos résultats soulignent une efficacité supérieure de la procédure d'engagement (discours pro-normatif seul).

Contrairement à nos attentes, nous n'observons pas d'effet du niveau de construit dans la procédure d'engagement (phase de saillance normative seule). Rendre saillant un construit abstrait ou concret conduit les individus à accepter le comportement cible. Ce résultat est contraire aux résultats obtenus par Meineri et collaborateurs (Meineri et al., 2011 ; Meineri & Guéguen, 2012) qui montrent qu'un haut niveau d'identification conduit à davantage de soumission. S'il est aisé de comprendre qu'un construit abstrait conduit les individus à accepter davantage la requête cible (parce qu'il promeut des valeurs importantes et conduit les individus à agir de façon consistante avec leur soi), la question est de savoir pourquoi un construit concret conduit à une soumission importante. Dans notre étude, la différence entre les conditions engagement construit abstrait et engagement construit concret n'est pas significative, les deux conditions amenant à une acceptation relativement élevée de la requête cible.

Enfin, nos résultats reproduisent l'effet observé dans l'étude précédente, à savoir que les participants de la condition d'hypocrisie induite sont moins enclins à changer leur comportement quand un construit abstrait plutôt que concret est saillant. De plus, quand un construit abstrait est saillant, l'engagement (60%) est plus efficace que l'hypocrisie (28%). En d'autres termes, un construit abstrait associé à l'hypocrisie induite semble inhiber l'emprunt d'une stratégie de changement de comportement. Ce résultat est conforme aux travaux de Fointiat et

Pelt (2015) qui montrent que dans la soumission forcée, les individus réduisent la dissonance en empruntant une voie de rationalisation comportementale (au détriment d'une voie de changement d'attitude) quand une identification élevée est rendue saillante après l'induction de la dissonance. Deux interprétations peuvent être proposées pour rendre compte de notre résultat.

La première interprétation repose sur l'intervention possible du processus d'affirmation de soi (J. Aronson et al., 1995) lors de l'opérationnalisation d'un construit abstrait. En effet, les recherches antérieures ont souligné qu'un construit abstrait conduit l'individu à se percevoir selon des caractéristiques centrales et essentielles, en termes de valeurs importantes. Or, de nombreuses recherches ont montré qu'affirmer des aspects importants du Soi protège les individus de la dissonance. Dans le même ordre d'idée, un construit abstrait promeut un soi plus complexe. McConnell et Brown (2010) ont montré que dans l'hypocrisie induite, présenter un soi peu complexe conduit les individus à ressentir davantage de dissonance que présenter un soi complexe.

La deuxième interprétation que nous souhaitons proposer est que le niveau de construit induit lors de la phase de discours pro-normatif, a pu orienter le choix d'une stratégie de réduction. À supposer un éveil de la dissonance dans la condition d'hypocrisie induite/construit abstrait, l'individu a pu emprunter une autre voie de réduction comme celle du changement d'attitude. En effet, un construit abstrait rend l'attitude plus consistante, laissant peut-être supposer que la dissonance a été réduite par un renforcement d'attitude, comme c'est le cas dans les expériences conduites par Yousaf et Gobet (2013). Luguri et Napier (2013) montrent qu'un niveau d'abstraction élevé conduit à une polarisation des attitudes. L'une des perspectives de recherche serait d'inclure une mesure d'attitude pour évaluer si le niveau de construit oriente l'emprunt de cette voie de réduction, et si tel est le cas, la direction de ce changement d'attitude (en faveur du discours pro-normatif ou en faveur des comportements transgressifs).

L'absence de résultats concernant le thermomètre de dissonance ne nous permet pas de favoriser l'une ou l'autre de ses interprétations. La mesure du thermomètre telle que nous l'avons utilisé a reçu quelques critiques (voir Lecrique, 2007). Nous pourrions à l'avenir envisager l'utilisation de mesure implicite des affects comme le préconise Lecrique (2007), ou encore comme Martinie, Olive et Milland (2013) qui ont recours à un électromyogramme facial pour mesurer l'éveil des affects négatifs associés à la dissonance.

Sur la base des résultats précédemment obtenus, le chapitre suivant sera dédié à la mise en œuvre sur le terrain d'une méthodologie d'intervention reposant sur l'hypocrisie induite associé à un niveau de construit concret. Ainsi, nous

présenterons une recherche-action déployée sur le terrain auprès des habitants de Metz Métropole. L'objectif de cette recherche-action est de concevoir une procédure susceptible d'enclencher une réduction effective du gaspillage alimentaire à l'aide de mesure quantitative des déchets alimentaires produits.

CHAPITRE 6 – DIFFUSION DE LA DEMARCHE : UNE RECHERCHE-ACTION

*“If you want truly to understand something, try
to change it.”*

--- K. Lewin, 1951

Résumé : En partenariat avec les acteurs locaux de la prévention des déchets, l'objectif de cette recherche-action est de tester l'efficacité d'interventions de type face-à-face pour promouvoir la réduction du gaspillage. Ces interventions reposent sur deux modèles d'action complémentaires (Stone & Focella, 2011): l'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991) et l'implémentation d'intention (Gollwitzer & Sheeran, 2006). Quatre stratégies d'intervention ont été déployées auprès des ménages: hypocrisie induite avec construit concret + implémentation, rappel des transgressions + implémentation, self-feedback + implémentation, et informative. Les changements comportementaux ont été évalués en pesant les déchets alimentaires par personne une semaine avant, une semaine après et 5 semaines après l'intervention. Nos résultats semblent souligner que seule l'hypocrisie induite, couplée à l'implémentation d'intention, est à même de conduire des changements de comportements à long terme dans le sens d'une réduction du gaspillage alimentaire.

Mots-clés : hypocrisie induite, implémentation d'intention, construit concret, changement de comportement, self-feedback.

1. Introduction

L'objectif de cette étude est de concevoir des interventions destinées aux acteurs de terrain, dont on aura pris soin de tester l'impact observable, avant de former les acteurs de terrain en vue de la diffusion d'une intervention à grande échelle. Cette approche de la recherche-action s'inscrit pleinement dans le modèle de l'ingénierie psychosociale (Py & Somat, 2003, 2007). Rappelons que l'ingénierie psychosociale peut « *aider efficacement à la compréhension de phénomènes psychosociaux et à la conception de dispositifs impliquant des personnes, des groupes ou des organisations* » (Guingouain et Le Poutier, 1994, p. 4). Ce modèle repose sur une succession d'étapes que nous avons rappelées en introduction.

Sur la base des résultats obtenus lors de nos précédentes études, nous testerons un modèle d'action pour le systématiser sur le terrain. Les interventions développées reposent sur le modèle d'hypocrisie induite qui, associé à un niveau de construit concret, semble à même de promouvoir des changements de comportement. Par ailleurs, au vu des expériences précédentes, nous avons également développé une procédure reposant sur le rappel des transgressions seul qui pourrait permettre – si elle s'avère efficace – un gain de temps non négligeable pour les professionnels de terrain.

Compte tenu du caractère habituel et inconscient des comportements de gaspillage alimentaire, nous avons associé à nos interventions une stratégie d'implémentation d'intention (Gollwitzer, 1999). L'implémentation d'intention permet aux individus de planifier leur action à l'aide de plan du type « Si [*situation X*], alors [*comportement Y*] ». En précisant les moyens, le contexte et le moment d'action, l'individu peut modifier son comportement en activant des schémas comportementaux. De plus, cette technique permet de changer ses habitudes et à terme, de rendre pérennes et automatiques les nouveaux comportements. L'implémentation d'intention a été utilisée avec succès pour promouvoir les changements comportementaux dans de nombreux domaines (voir Gollwitzer & Sheeran, 2006 pour une synthèse ou Bélanger-Gravel, Godin, & Amireault, 2011 pour une méta-analyse) comme celui de la santé (Adriaanse, Vinkers, De Ridder, Hox, & De Wit, 2011 ; Anderson & Moss, 2011 ; Armitage, 2007 ; Chapman, Armitage, & Norman, 2009 ; Conner & Higgins, 2010 ; De Vet, Oenema, & Brug, 2011 ; Milne, Orbell, & Sheeran, 2002 ; Verplanken & Faes, 1999 ; Webb, Sheeran, & Luszczynska, 2009), de la sécurité routière (Elliot & Armitage, 2006) ou encore dans le domaine de l'environnement : pour encourager la réduction de la consommation d'électricité (Bamberg, 2000, 2002 ; Bell, Toth, Little, & Smith, 2015 ; Rise, Thompson, & Verplanken, 2003) ou pour promouvoir les comportements de recyclage (Holland, Aarts, & Hendriks, 2005).

L'implémentation d'intention pour prendre en compte le caractère habituel et inconscient des comportements de gaspillage alimentaire.

L'implémentation d'intention est une stratégie de changement efficace quand les intentions d'émettre un comportement sont fortes plutôt que faibles (Prestwich & Kellar, 2014). Or, les résultats de nos études précédentes montrent que les individus déclarent effectivement des intentions fortes de réduire le gaspillage alimentaire. En ce sens, l'implémentation d'intention peut permettre de renforcer le lien entre intention et comportement attendu.

2. Objectifs

Le premier objectif est de dresser un état des lieux des pratiques de gaspillage alimentaire. Pour cela, nous avons mis en place, en partenariat avec Metz Métropole, une phase de caractérisation des déchets. La caractérisation consiste, après avoir collecté les ordures ménagères des particuliers, à peser le poids des déchets alimentaires selon plusieurs catégories²⁶ prédéfinies (cf. tableau 18 et figure 9). En effet, s'il existe plusieurs options pour mesurer quantitativement le gaspillage alimentaire (mesure des quantités jetées par les ménages eux-mêmes à l'aide de questionnaires ou de « journaux de cuisine »), les caractérisations des déchets sont à même de fournir des données plus objectives et plus précises (Langley, Yoxall, Heppell, Rodriguez, Bradbury, Lewis, Luxmoore, Hodzic, & Rowson, 2010).

Objectif 1 : état des lieux du gaspillage alimentaire (mesures effectives de déchets alimentaires).

Type de déchets alimentaires	Exemples
Catégorie 1 : Produits alimentaires non consommés dans leurs emballages (ouverts ou non).	Yaourts pleins fermés, produits congelés non ouverts, barquettes d'aliments non ouvertes, raviolis dans le fond d'une boîte, tranche de jambon dans son emballage, etc.
Catégorie 2 : Fruits et légumes non préparés (entiers ou à demi consommés).	Restes de repas, biscuits, bouts de fromage, de viande, de poisson, de légumes, croissants, etc.
Catégorie 4 : Produits non consommés, issus de restes de repas	Restes de repas et produits alimentaires cuisinés par les ménages.
Catégorie 5 : Pain	Pain boulanger, pain de mie, etc. (à l'exception des produits briochés).
Catégorie 6 : Produits alimentaires potentiellement évitables	Épluchures comestibles de pommes, poires, pommes de terre, carottes, fanes de radis, etc.

Tableau 18 : Caractérisation des types de déchets alimentaires

²⁶ La catégorisation des types de déchets alimentaire repose sur celle utilisée lors des caractérisations réalisées par l'association France Nature Environnement.



Figure 9 : Organisation des caractérisations des déchets

Objectif 2: comparer l'efficacité des interventions à l'aide d'indicateurs cognitifs et comportementaux.

Notre deuxième objectif est de tester l'efficacité d'intervention de type face à face pour réduire le gaspillage alimentaire chez les ménages. Les interventions développées reposent sur l'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991) renforcée par l'implémentation d'intention (Gollwitzer, 1999). Ces interventions seront comparées avec deux stratégies de type informatif existantes et habituellement mises en œuvre sur le territoire par les professionnels. L'efficacité des différentes stratégies mises en œuvre sera évaluée à l'aide de plusieurs indicateurs cognitifs (prise de conscience des habitudes de gaspillage alimentaire) et comportementaux (intention comportementale et mesures des quantités de déchets alimentaires à court et à long termes).

3. Méthode

3.1. Vue d'ensemble

L'expérience s'est déroulée d'octobre à décembre 2014 et d'octobre à décembre 2015. Les changements comportementaux ont été évalués de façon quantitative par des mesures de différentes catégories de déchets alimentaires et une mesure auto-rapportée des habitudes de gaspillage alimentaire (Self Report Habit Index, adaptée de Verplanken & Orbell, 2003). Un premier état des lieux des quantités de déchets produits a été dressé une semaine avant les interventions auprès de 235 foyers (baseline). Les quatre stratégies d'intervention mises en œuvre étaient les suivantes. Dans un premier groupe (information), les participants recevaient des brochures informatives reprenant des conseils pour éviter de gaspiller. Dans un deuxième groupe (auto-feedback), les participants complétaient une implémentation d'intention puis rapportaient dans un journal de bord les quantités gaspillées pendant une semaine. Dans un troisième groupe

(hypocrisie induite), les participants, évoquaient comment faire pour réduire le gaspillage alimentaire, rappelaient leurs transgressions puis complétaient une implémentation d'intention avant de recevoir des brochures d'information. Enfin, dans un dernier groupe (rappel des transgressions seul), les participants rappelaient uniquement leurs transgressions, puis complétaient l'implémentation d'intention et recevaient les brochures. L'efficacité de ces quatre stratégies d'interventions a été testée à moyen (une semaine après l'intervention) et à long terme (5 semaines après l'intervention). En d'autres termes, nous avons réalisé une analyse qualitative et quantitative des déchets alimentaires par foyer.

3.2. Population et échantillonnage

Plusieurs communes ont initialement été sélectionnées par Metz Métropole sur la base des critères suivants : une levée des déchets par semaine, non conteneurisées, avec un taux de compostage faible et composé majoritairement de logements individuels. Ces communes présentent des caractéristiques sociodémographiques relativement stables. Les foyers ont ensuite été sélectionnés de façon aléatoire.

Pour des raisons essentiellement dues au terrain (récupération des sacs pour la pesée), seuls les ménages résidant en logement individuel ont été retenus. L'échantillon initial (baseline) était composé de 235 ménages sélectionnés par tirage au sort aléatoire à partir d'un listing de Metz Métropole.

3.3. Matériel

3.3.1. Questionnaire d'habitude : Self-Report Habit Index (adapté de Verplanken & Orbell, 2003)

Les habitudes de gaspillage alimentaire ont été mesurées à l'aide de l'échelle Self-Report Habit Index (adapté de Verplanken & Orbell, 2003). Pour limiter le temps d'intervention, nous avons choisi une version courte à 7 items²⁷ (Jeter la nourriture est quelque chose : « *que je fais souvent* », « *que je fais de façon automatique* », « *que je fais sans y prêter attention* », « *que je fais sans y penser* », « *qui fait partie de ma routine quotidienne* », « *qui me ressemble* », « *c'est tout moi* », « *que je fais depuis longtemps* »). Les individus se positionnaient sur une échelle en 6 points : de 1 (pas du tout) à 6 (tout à fait).

²⁷ À noter que notre version est proche de celle utilisée par Orbell et Verplanken (2015) et Verplanken et Roy (2016) comprenant six items choisis par les auteurs comme les plus représentatifs des caractéristiques clés des habitudes (répétition et caractère automatique).

3.4. Variables, plan expérimental et hypothèses

3.4.1. Variables indépendantes

La première variable indépendante est le type d'intervention déployée lors des interventions face à face à quatre modalités. Elle définit quatre groupes expérimentaux :

- **Condition information** : les participants recevaient des brochures d'information²⁸ (cf. annexe 13) sur les conséquences du gaspillage alimentaire et les moyens à mettre en œuvre pour le réduire. Cette condition correspond à une intervention classique préventive et constitue notre groupe témoin.
- **Condition auto-feedback** : les participants étaient invités à tenir un journal de bord des catégories et quantités de nourriture jetées. Ils devaient également indiquer la raison du jet des aliments (cf. annexe 14). Le recours à un journal de bord renvoie à une idée généralement partagée par les professionnels selon laquelle il suffirait de faire prendre conscience des comportements inappropriés pour que les individus ajustent d'eux-mêmes leurs comportements futurs. Ils complétaient également une implémentation d'intention en précisant quel(s) moyen(s) ils envisageaient de mettre en œuvre pour réduire leur gaspillage alimentaire ainsi que les conditions de réalisation du comportement (où ? à partir de quand ? pour combien de temps ?). Puis les participants recevaient les brochures informatives.
- **Condition hypocrisie induite** : les participants indiquaient comment faire pour ne pas gaspiller (discours pro-normatif avec un construit concret), puis rappelaient leurs comportements transgressifs. Pour se souvenir de leurs conduites transgressives, les participants répondaient à trois items visant à faire décrire les transgressions et estimaient la quantité de nourriture jetée au cours des deux dernières semaines au sein de leur foyer. Ils complétaient ensuite la mesure d'implémentation puis recevaient les brochures informatives.
- **Condition rappel des transgressions seul** : les participants rappelaient leurs transgressions sans évoquer comment faire pour ne pas gaspiller, complétaient l'implémentation d'intention puis recevaient les brochures informatives.

La deuxième variable indépendante est le temps de mesure des quantités de déchets : une semaine avant l'intervention (T_0), une semaine après l'intervention (T_1) et six semaines après l'intervention (T_2) pour étudier les effets à court et à long terme (Burn & Oskamp, 1986 ; Deleon & Fuqua, 2005).

Quatre stratégies d'interventions déployées.

²⁸ Les brochures utilisées sont celles distribuées par les acteurs de Metz Métropole lors d'actions de prévention du gaspillage alimentaire.

Variables indépendantes :
 - Type d'intervention
 - Temps de mesure
 - Genre

Pour finir, le genre des participants rencontrés lors de l'intervention est notre troisième variable indépendante, à deux modalités : absence vs. présence d'une femme lors des interventions en porte-à-porte.

L'expérience suit un plan pour design mixte 4 Intervention X 2 Genre des participants rencontrés X 3 Temps de mesure.

3.4.2. Variables dépendantes

Trois mesures principales ont été utilisées pour tester l'efficacité des quatre stratégies d'intervention :

- Prise de conscience de ses habitudes de gaspillage alimentaire : les habitudes ont été mesurées à l'aide de l'échelle de Self Report Habit Index (Verplanken & Orbell, 2003).
- Intention comportementale : mesurée par l'item « *À partir d'aujourd'hui, je m'engage à réduire davantage mon gaspillage alimentaire* » pondéré par la certitude (« *je suis certain de pouvoir le faire* »). Le score obtenu est compris entre 1 (intention faible) et 36 (intention forte).
- Comportement de gaspillage alimentaire représenté par le ratio de gaspillage alimentaire : représente la quantité totale de déchets alimentaires produits par personne.

3.4.3. Variable contrôle

Pour de ne pas induire de biais dans les mesures quantitatives, nous avons choisi de tenir compte du cycle de production des déchets (fixé à une semaine, les communes étant collectées tous les 7 jours) et de régulariser les interventions pour qu'elles se déroulent avec un même nombre de jours avant le ramassage des déchets. Les jours d'intervention et de mesure ont été définis selon les jours de collecte des ordures ménagères organisés par Metz Métropole.

Variables contrôle :
 - Cycle de production des déchets ménagers
 - Importance accordée au gaspillage alimentaire.

Nous avons également contrôlé l'importance du gaspillage alimentaire. En effet, selon Wakslak (2012), l'importance vis-à-vis d'une thématique modère les effets de dissonance selon le niveau de construit avec lequel elle est associée. Dans notre étude, nous avons mesuré l'importance avec 2 items (« *Selon moi, dans ma vie quotidienne, réduire le gaspillage alimentaire est important* » et « *Selon moi, il est important que Metz Métropole considère le problème du gaspillage alimentaire chez les ménages* »).

3.4.4. Hypothèses opérationnelles

Les hypothèses sont les suivantes :

- Prise de conscience du gaspillage alimentaire (habitudes de gaspillage alimentaire) :

H₁ : Conformément à l'intuition d'Aronson et al. (1991) pour qui l'induction d'hypocrisie devrait permettre de casser le déni, nous attendons que les participants qui rappellent leurs comportements transgressifs et prônent la réduction du gaspillage alimentaire (condition hypocrisie induite) déclarent des habitudes de gaspillage plus élevées que participants des autres conditions.

- Intention comportementale :

H₂ : Les participants de la condition Information expriment une intention de réduire le gaspillage alimentaire plus faible que les participants en condition hypocrisie induite (H_{2a}), que les participants de la condition auto-feedback (H_{2b}) et que les participants de la condition rappel des transgressions seul (H_{2c}).

- Comportement effectif : quantité de déchets alimentaires produite par personne :

H₃ : Sur la base de nos résultats antérieurs, on attend une réduction effective de la quantité de déchets alimentaires par personne plus marquée sur le long terme dans la condition hypocrisie induite que dans les trois autres conditions (H_{3a}). Cet effet devrait être plus marqué chez les femmes que chez les hommes (H_{3b}).

3.5. Procédure

Les participants ont été rencontrés à leur domicile par l'expérimentatrice. L'intervention, de type face-à-face, durait environ une dizaine de minutes. Dans chacune des conditions expérimentales, l'expérimentatrice abordait les participants de la façon suivante [phase d'accroche] :

« Bonjour monsieur/madame ... Excusez-moi de vous déranger, je travaille pour Metz Métropole ... vous savez l'ancienne CA2M ... on est en train de lancer une grande enquête intercommunale sur le gaspillage alimentaire ... Du coup, nous cherchons des personnes qui accepteraient de répondre à quelques questions très courtes ... est-ce que vous auriez quelques minutes à me consacrer ? »

Dans la condition auto-feedback, l'expérimentatrice marquait une courte pause et poursuivait :

« Heureusement qu'il reste des gens serviables comme vous... Merci beaucoup ... comme je vous le disais ... dans le cadre de notre grande enquête, on voudrait connaître quels genres de gaspillage les gens font, dans leur vie de tous les jours ... alors on cherche des volontaires, qui accepteraient de tenir un journal de bord de façon anonyme, juste pendant une semaine ... alors, je vous explique en deux mots ... dans le journal, qui se présente comme ça (et joignant le geste à la parole, l'expérimentatrice tendait le journal de bord) ... il suffit de noter à chaque fois chaque aliment que vous jetez à la poubelle ... Je sais, vous vous demandez sans doute à quoi cela peut servir de tenir un journal de ce qu'on jette comme nourriture ... En fait, on sait bien que les gens n'aiment pas jeter la nourriture et pourtant ça nous arrive à tous ... Et souvent on ne s'en rend même pas compte ... Remplir ce journal, c'est pour vous une façon de faire le point sur la quantité de nourriture que vous jetez et pour nous Metz Métropole, les renseignements que vous notez tout au long de la semaine, c'est précieux, parce qu'on pourra mieux cibler nos futures campagnes de sensibilisation et aussi donner de meilleurs conseils aux habitants de Metz Métropole ... Du coup, je peux vous le laisser ? Seulement si vous êtes d'accord, bien sûr vous êtes libre d'accepter. ».

Pour les participants qui acceptaient de prendre le journal de bord, l'expérimentatrice les informait : *« ... dans une semaine, je repasserai pour récupérer le journal que vous aurez complété... »*. Pour les participants qui refusaient de prendre le journal de bord, l'expérimentatrice poursuivait : *« Merci quand même de m'avoir écoutée ... quoi qu'il en soit ... »*

Que les individus acceptent ou refusent le journal de bord, l'expérimentatrice leur proposait de remplir un livret (cf. annexe 15) contenant le questionnaire d'habitude (SRHI), l'intention comportementale, l'implémentation d'intention et les variables sociodémographiques :

« Avant de vous laisser, je voudrais juste vous demander une dernière petite chose, très courte : répondre à quelques questions anonymes pour nous aider à mieux comprendre ce que pensent les habitants de Metz Métropole du gaspillage alimentaire. »

Après avoir récupéré le livret complété, l'expérimentatrice concluait la rencontre en offrant des brochures d'information sur les moyens pour réduire le gaspillage alimentaire :

« Je vous remercie vraiment pour tout ... j'en profite aussi pour vous laisser des brochures d'information ... Je vous souhaite une bonne journée ... on se revoit dans une semaine [si les gens prenaient le journal de bord] ... Merci ! »

Dans la condition hypocrisie induite, la phase de saillance normative était opérationnalisée de telle sorte à rendre saillant un niveau d'identification faible (cf. annexe 16). La procédure utilisée est identique à celle de l'étude B1. Les

participants ont été amenés à générer des réponses de plus en plus subordonnées pour répondre à la question « comment faire pour ne pas gaspiller la nourriture » :

« ... Merci beaucoup ... comme je vous le disais ... dans le cadre de notre grande enquête, on voudrait connaître ce que les gens pensent du gaspillage de nourriture ... notre objectif, c'est de lancer une nouvelle campagne sur le gaspillage alimentaire ... et on sait bien, que tout le monde a ses petites astuces pour gaspiller moins ... en fait ce qui nous intéresse maintenant c'est de savoir comment vous vous y prenez, vous, dans votre vie de tous les jours pour ne pas gaspiller ... et pour la campagne future on retiendra les meilleures astuces et ces meilleures astuces seront publiées dans le journal de Metz Métropole ... Et si vous le permettez je vous demanderai donc de mettre ici votre prénom et tout ça sur la feuille, pour éventuellement publier votre astuce... évidemment si vous préférez rester anonyme, y'a pas de problème ... c'est comme vous voulez ... ».

Puis l'expérimentatrice proposait le livret (cf. annexe 17) contenant le rappel des transgressions, le questionnaire d'habitude, l'intention comportementale, l'implémentation d'intention et les variables sociodémographiques, puis leur remettait les brochures d'informations.

Dans la condition rappel des transgressions seul, l'expérimentatrice proposait ce même livret, sans évoquer la norme :

« ... Merci beaucoup ... comme je vous le disais ... dans le cadre de notre grande enquête, on aimerait en savoir plus sur le gaspillage alimentaire, ce que les habitants pensent du gaspillage aussi et connaître un peu quels genres de gaspillage les gens font, dans leur vie de tous les jours... alors on cherche des volontaires pour répondre à notre enquête,... alors je vous explique en deux mots ... il s'agit juste de répondre à quelques questions, bien sûr c'est complètement anonyme et ça va nous aider à mieux comprendre ce que pensent les habitants de Metz Métropole du gaspillage alimentaire. »

Enfin, dans une condition information, l'expérimentatrice recueillait les variables dépendantes (SRHI, variables sociodémographiques, cf. annexe 18) avant d'informer les participants sur les moyens existants pour réduire le gaspillage alimentaire :

« Je vous remercie vraiment pour tout ... et j'en profite aussi pour vous laisser des brochures d'information ... Alors, vous savez, pour éviter de gaspiller, il y a des astuces, on peut cuisiner ses restes ... vous avez ici quelques recettes qui vous permette de cuisiner les restes, comme le pain dur, ou des fruits et légumes un peu flétris ... Il y a aussi des astuces pour quand on va faire les courses ... pour éviter d'acheter plus que ce qu'on va pouvoir manger, on peut faire une liste de courses ... On peut aussi vérifier les dates limites de consommation pour éviter que les aliments périssent et ne soient plus consommables ... Dans le frigo, on peut aussi ranger les aliments en mettant en avant ceux qui devront être mangés en premier, pour éviter de les oublier ... [Remise des brochures et explications orales]. Enfin, voilà, vous connaissez tout ça hein ? Est-ce que vous avez des questions ? »

4. Résultats

4.1. État des lieux : quantification des déchets alimentaires

La section suivante détaille les résultats obtenus lors de l'état des lieux, réalisé une semaine avant les interventions en porte-à-porte. 235 foyers ont été collectés et caractérisés ce qui représente 1650,46 kilogrammes d'ordures ménagères, dont 357,03 kilogrammes de déchets alimentaires, soit 21,6 % des déchets contenus dans les poubelles. Les déchets alimentaires ont été caractérisés selon les six catégories définies préalablement (cf. figure 10).

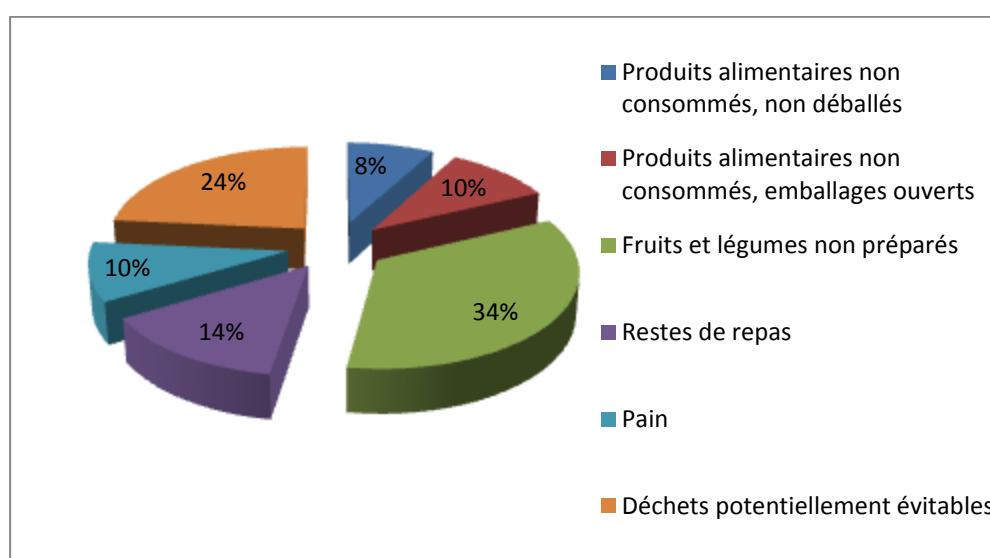


Figure 10 : Quantité de déchets alimentaires en pourcentage de déchets alimentaires selon le type de déchets.

Les déchets alimentaires composés de fruits et légumes non préparés représentent la catégorie la plus importante (34% des déchets alimentaires). La seconde catégorie la plus représentée est celle des déchets potentiellement évitables (24%). Cette catégorie est composée essentiellement d'épluchures de fruits et légumes comestibles, mais non consommés par les individus. La troisième catégorie la plus représentative de notre échantillon est celle des restes de repas (14%). Les produits alimentaires non consommés (emballages ouverts et fermés) représentent 18% de la quantité totale de déchets alimentaires. Le pain représente 10% de la quantité de déchets alimentaires.

4.2. Effet des stratégies d'intervention déployées

4.2.1. Description de l'échantillon

La première caractérisation (état des lieux T0) a été réalisée sur un échantillon de 235 foyers de Metz Métropole.

Une semaine après la réalisation de l'état des lieux, les interventions de type face à face ont été déployées auprès de 130 foyers (16 foyers ont été éliminés suite à la première caractérisation, car ils ne gaspillaient objectivement pas à T0 ; 36 foyers n'ont pu être contactés et 53 ont refusé de participer).

Pour l'analyse de l'évolution des quantités de déchets, nous présenterons les résultats pour les foyers ayant été rencontrés en porte-à-porte **et** dont les caractérisations ont été réalisées sur les trois temps de mesure (30 foyers supprimés).

De plus, 22 participants ont été retirés de l'échantillon : un participant a refusé de réaliser la phase de discours pro-normatif, 14 participants n'ont pas indiqué de transgression et 7 participants ont refusé de prendre le journal de bord (dans la condition auto-feedback). L'échantillon retenu est donc composé de 78 foyers.

Ces 78 foyers rencontrés se répartissent dans les conditions expérimentales de la façon suivante :

- 19 foyers en condition auto feedback ;
- 25 foyers en condition information ;
- 20 foyers en condition hypocrisie induite ;
- 14 foyers en condition rappel des transgressions seul.

Notre échantillon est majoritairement composé de familles (couples mariés, pacsés ou concubins) ayant des enfants vivant ou non au sein du foyer, avec un niveau d'éducation équivalent ou supérieur au baccalauréat. La moyenne d'âge est de 55 ans. 53 % des participants déclarent pratiquer le compostage.

À noter que les caractéristiques sociodémographiques sont stables entre nos quatre groupes expérimentaux (cf. tableau 19).

		Hypocrisie	Informative	Rappel des transgressions	Auto feedback	Total
Âge moyen		54.45 (12.919)	54.04 (14.89)	50.29 (12.779)	59,05 (12.882)	54.7 (13.602)
Taille du foyer		3,00 (1,376)	2,80 (1,041)	2,93 (,997)	2,42 (1,121)	2.78 (1.147)
Pourcentage de foyer ayant des enfants (vivant ou non au sein du foyer)		100 %	96 %	95%	94,4 %	96,1%
Pourcentage de foyer qui pratique le compostage		57,1 %	56 %	50 %	47,4 %	52,6 %
Situation familiale	Célibataire	10,0	0	0	5,3	3,8%
	Marié, pacsé, concubin	70	92,0	92,9	78,9	83,1%
	Divorcé, veuf	20,0	8,0	7,1	15,8	12,8%
Niveau d'éducation	Aucun	0	4,0	0	5,3	2,6
	CAP/BEP	25,0	40,0	28,6	31,6	32,1
	Bac	25,0	12,0	14,3	21,1	17,9
	Bac +	50,0	44,0	57,1	42,1	47,4

Les écarts-types sont donnés entre parenthèses.

Tableau 19 : Caractéristiques sociodémographiques des participants de l'échantillon dans chacune des conditions expérimentales.

Les statistiques descriptives pour chacune de nos variables dépendantes (habitude déclarée de gaspillage alimentaire, intention comportementale et quantités de déchets alimentaires par personne en grammes à T0, T1 et T2) dans chacune des conditions expérimentales sont présentées dans le tableau 20.

Enfin, nous avons souhaité contrôler l'importance accordé au gaspillage alimentaire. Le score moyen obtenus par notre échantillon est de 5.74 sur 6 ($SD = .612$, $\min = 4$, $\max = 6$). Les participants considèrent la réduction du gaspillage alimentaire comme importante. Nous n'observons aucune différence significative entre nos groupes expérimentaux ($F(1,77) < 1$, ns).

	Habitue de gaspillage alimentaire (de 1 habitude faible à 6 habitude forte) (α Cronbach = .91)	Intention comportementale (de 1 intention faible à 36 intention forte) ($r = .75, p < .01$)	Quantité de déchets alimentaires (en grammes par personne)		
			T0 (une semaine avant l'intervention)	T1 (une semaine après l'intervention)	T2 (cinq semaines après l'intervention)
Auto-feedback	1.74 (1.371)	28.63 (10.494)	805,03 (657,633)	950,548 (981,46)	750,31 (810,257)
Contrôle	1.38 (0.556)	20.56 (15.204)	573,22 (586,547)	353,75 (403,335)	476,84 (423,551)
Hypocrisie	1.35 (0.472)	25.35 (12.321)	728,28 (718,33)	662,21 (564,841)	484,72 (679,078)
Transgressions	1.19 (0.398)	31.14 (9.404)	734,373 (908,27)	476,57 (398,314)	378,19 (441,630)

Les écarts-types sont donnés entre parenthèses.

Tableau 20 : Score d'habitude, score d'intention comportementale et quantités de déchets alimentaires par personnes à T0, T1 et T2 selon le type d'intervention

4.2.2. Effet du traitement expérimental sur les habitudes

L'hypocrisie induite ne permet pas de prendre conscience de ses mauvaises habitudes de gaspillage alimentaire.

L'analyse des données révèle que les données ne suivent pas la loi normale (d Kolmogorov-Smirnov = .298, $p < .001$). Les données ont été traitées à l'aide de tests non-paramétriques et les résultats ne révèlent pas d'effet significatif du type d'intervention ($H(3, N=78) = 3.009, ns$). Nous ne pouvons valider notre hypothèse H_1 selon laquelle les participants de la condition hypocrisie induite déclarent des habitudes de gaspillage alimentaire plus élevées comparativement aux participants des autres conditions.

4.2.3. Effet du traitement expérimental sur l'intention comportementale

L'analyse des données révèle que les données ne suivent pas la loi normale (d Kolmogorov-Smirnov = .250, $p < .001$). Les données ont été traitées à l'aide de tests non-paramétriques.

Un test de Kruskal-Wallis révèle un effet tendanciel du type d'intervention, ($H(3, N=78) = 7.523, p = .057$). Pour évaluer l'efficacité de nos interventions, nous avons comparé la condition information à chacune des trois autres conditions prises une à une (auto-feedback, hypocrisie induite et rappel des transgressions seul).

Contrairement à l'hypothèse H_{2a} , nous n'observons pas de différence entre la condition information (*Rang moyen* = 21.66) et la condition hypocrisie induite (*Rang moyen* = 24.68 ; $U_{Mann-Whitney} = 216.00, z = -.789, ns$).

Un effet du type d'intervention sur l'intention de réduire le gaspillage alimentaire, mais pas dans la condition d'hypocrisie.

En revanche, conformément à notre hypothèse H_{2b}, nous observons une différence tendancielle entre la condition information et la condition auto-feedback ($U_{Mann-Whitney} = 163.00$, $z = -1.850$, $p = .064$) : les participants de la condition auto-feedback déclarent une intention plus forte de réduire le gaspillage alimentaire (*Rang moyen* = 26.42) que ceux de la condition information (*Rang moyen* = 19.52).

Enfin, conformément à notre hypothèse H_{2c}, les résultats montrent une différence significative entre la condition information et la condition rappel des transgressions seul ($U_{Mann-Whitney} = 95.50$, $z = -2.433$, $p = .015$). Les participants de la condition rappel des transgressions seul (*Rang moyen* = 25.61) déclarent une intention plus forte de réduire le gaspillage alimentaire que les participants de la condition information (*Rang moyen* = 16.86).

4.2.4. Effet du traitement expérimental sur le ratio de gaspillage alimentaire par personne

L'analyse des distributions montre que les données concernant le ratio de gaspillage à T0 ne suivent pas la loi normale ($d_{Kolmogorov-Smirnov} = .205$, $p < .001$) et sont fortement asymétriques à droite (coefficient d'asymétrie = 1.418 et coefficient d'aplatissement = 1.338). La normalité n'est pas non plus respectée dans les conditions contrôle ($d_{Kolmogorov-Smirnov} = .206$, $p < .05$), hypocrisie ($d_{Kolmogorov-Smirnov} = .266$, $p < .001$) et transgression ($d_{Kolmogorov-Smirnov} = .237$, $p < .05$).

Pour pallier l'absence de normalité, nous avons transformé les données à l'aide d'une transformation logarithmique ($\log_{10}(x+1)$). La transformation logarithmique est permet de recentrer les distributions présentant une asymétrie positive (Field, 2009). Après transformation, les distributions sont conformes à la normalité ($d_{Kolmogorov-Smirnov} = .090$, $p = .188$) et ceci dans chacun des groupes expérimentaux (cf. tableau 21).

Condition expérimentale	Statistique
Auto-feedback	$d_{Kolmogorov-Smirnov} = .127$, $p = .200$
Information	$d_{Kolmogorov-Smirnov} = .085$, $p = .200$
Hypocrisie induite	$d_{Kolmogorov-Smirnov} = .115$, $p = .200$
Rappel des transgressions	$d_{Kolmogorov-Smirnov} = .155$, $p = .188$

Tableau 21 : Tests de normalité pour la VD ratio de gaspillage alimentaire dans chacun des groupes expérimentaux.

Une ANOVA pour design mixte a été réalisée en incluant la variable intra-participants Temps (T0, T1 et T2) et les variables inter-participants Condition Expérimentale (hypocrisie induite, rappel des transgressions seul, auto-feedback

et information) et Genre des participants rencontrés sur la variable dépendante quantité de gaspillage alimentaire par personne (log). Les résultats sont présentés dans la figure 11. L'homogénéité des variances n'est pas respectée (Mauchly, $W = .855, p = .005, \epsilon = .874$). Nous nous référerons au F corrigé de Huynh-Feldt²⁹.

Les résultats montrent un effet principal significatif du temps ($F(1.967, 137.70) = 6.685, p < .002, \eta^2 \text{ partiel} = .087$). Les quantités de déchets alimentaires par personne (log) sont stables entre la baseline ($M = 2.59, SD = .551$) et le Temps 1 ($M = 2.37, SD = .858, F(1, 70) = .434, ns, \eta^2 \text{ partiel} = .006$), puis diminuent de façon significative entre le Temps 1 et le Temps 2 ($M = 2.19, SD = 1.011, F(1, 70) = 6.539, p < .02, \eta^2 \text{ partiel} = .085$). Les quantités de déchets alimentaires par personne (log) sont significativement moindres au Temps 2 comparativement à T0, c'est-à-dire avant l'intervention ($F(1, 70) = 10.404, p < .01, \eta^2 \text{ partiel} = .129$).

De plus, nous observons des effets d'interaction tendanciels entre les facteurs Temps et Condition expérimentale ($F(5.902, 137.70) = 2.017, p = .068, \eta^2 \text{ partiel} = .080$) et entre les facteurs Temps et Genre ($F(1.967, 137.70) = 2.676, p = .073, \eta^2 \text{ partiel} = .037$). Tous les autres effets sont non significatifs. Les résultats n'indiquent pas d'effet principaux des facteurs Genre ($F(1, 70) = .086, ns, \eta^2 \text{ partiel} = .001$) et Condition expérimentale ($F(3, 70) = 1.030, ns, \eta^2 \text{ partiel} = .042$), ni d'effet d'interaction entre Genre et Condition Expérimentale ($F(3, 70) = 1.348, ns, \eta^2 \text{ partiel} = .055$). De plus, contrairement à nos hypothèses, nous n'observons pas d'effet d'interaction de second ordre entre nos trois facteurs ($F(5.902, 137.70) = .710, ns, \eta^2 \text{ partiel} = .030$).

Un effet d'interaction tendanciel entre le temps et le type d'intervention.

29 Si l'homogénéité des variances n'est pas respectée, il est conseillé d'appliquer une correction qui ajuste les degrés de liberté (Field, 2009, 2013). Le test statistique devient alors plus restrictif. Selon le coefficient d'estimation de Greenhouse-Geisser (ϵ), deux corrections peuvent être appliquées : la correction de Huynh-Feldt (si $\epsilon > .75$) et la correction de Greenhouse-Geisser (si $\epsilon < .75$).

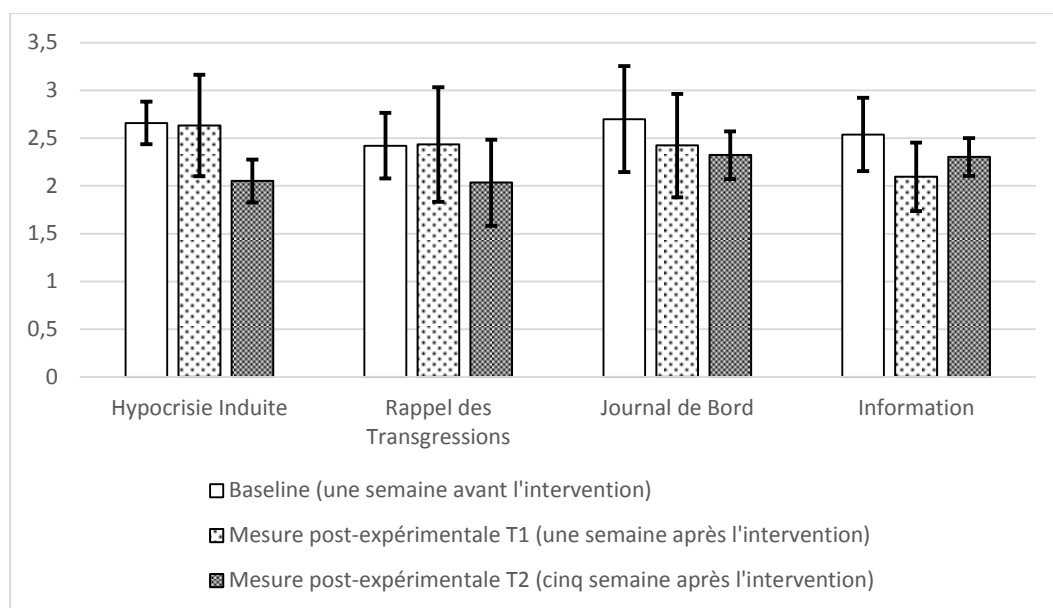


Figure 11 : Quantité de déchets alimentaires par personne (log) pour chacun des temps de mesure selon la condition expérimentale.

Pour explorer les effets d'interaction de second ordre entre les facteurs Temps et Condition expérimentale et entre les facteurs Temps et genre, et déterminer si l'une des conditions expérimentales s'avère plus efficace, des ANOVA *follow up* pour design mixte (Temps 3 X Genre 2) ont été réalisées dans chacun des groupes expérimentaux.

Condition auto-feedback :

Les résultats ne montrent pas d'effet principaux du Temps ($F(2, 34) = 1.006, ns$) ou du Genre ($F(1, 17) = .578, ns$), ni d'effet d'interaction Temps X Genre significatifs ($F(2, 34) = .529, ns$).

Condition information :

Nous n'observons pas d'effet principaux du Temps ($F(2, 46) = 2.508, ns$) et du Genre, ($F(1, 23) = .339, ns$), ni d'effet d'interaction entre les facteurs Genre et Temps ($F(2, 46) = .445, ns$).

Condition hypocrisie induite :

Nous n'observons pas d'effet principal du Genre, ($F(1,18) = 1.558, ns$), ni d'effet d'interaction entre les facteurs Genre et Temps $F(1.130, 20.339) = 1.069, ns$). En revanche, les résultats révèlent un effet principal du Temps ($F(1.130,20.339) = 5.679, p < .03$). Des analyses post-hoc indiquent une réduction des quantités de gaspillage alimentaire entre T1 et T2 ($F(1,18) = 5.135, p < .05$) et entre T0 et T2 ($F(1,18) = 6.737, p = .018$), mais pas entre T0 et T1 ($F(1,18) = .576, ns$).

Condition rappel des transgressions seul :

Nous n'observons pas d'effet principal du Genre, ($F(1, 12) = 2.297, ns$), ni d'effet d'interaction entre les facteurs Genre et Temps ($F(2, 24) = 2,142, ns$). En revanche, les résultats révèlent un effet principal tendanciel du Temps ($F(2, 24) = 3.112, p = .063$). Des analyses post-hoc indiquent une réduction des quantités de gaspillage alimentaire entre T1 et T2 ($F(1, 12) = 4.472, p = .056$), mais pas entre T0 et T2 ($F(1, 12) = 1.951, ns$), ni entre T0 et T1 ($F(1, 12) = 2.061, ns$).

Pour conclure, nos résultats nous permettent de valider partiellement notre hypothèse 3. Si l'induction d'hypocrisie permet bien une réduction effective de quantités de déchets alimentaire sur le long terme (H_{3a}), cet effet n'est pas sensible au genre (H_{3b}).

5. Discussion

Avant toute chose, notons qu'à l'instar de notre première étude, les données recueillies appuient le caractère socialement indésirable du gaspillage alimentaire. D'une part, les individus déclarent des habitudes de gaspillage alimentaire extrêmement faibles (avec un score moyen de 1,43 sur 6) et d'autre part, ils déclarent avoir l'intention de s'engager dans des comportements d'évitement du gaspillage alimentaire (avec un score moyen de 25.6 sur 36). Enfin, les participants estiment la thématique du gaspillage alimentaire comme très importante (avec un score moyen de 5.74 sur 6). Ces résultats illustrent parfaitement la problématique du gaspillage : s'il existe une norme valorisant l'évitement de celui-ci, les individus n'ont pas conscience des quantités qu'ils gaspillent (Abeliotis et al., 2014 ; Stefan et al., 2013). Contrairement à nos attentes, les interventions déployées ne semblent pas favoriser la prise de conscience de ces mauvais comportements. Plus précisément, nous postulons que l'hypocrisie induite permet de prendre conscience de ses mauvaises habitudes (Aronson et al., 1991). Nos résultats ne vont pas dans ce sens.

Concernant l'efficacité de nos interventions sur l'intention de réduire le gaspillage alimentaire, nos résultats soulignent, d'une part que l'hypocrisie induite ne conduit pas les individus à exprimer une intention plus forte de réduire le gaspillage alimentaire que les habitants de la condition information seule. D'autre part, rappeler ses comportements transgressifs amène les individus à exprimer une intention plus forte que ceux de la condition information. Ces deux résultats sont en accord avec ceux de notre première étude.

Demander aux individus de tenir un journal de bord conduit les individus à exprimer une intention plus forte, même si cette différence n'est que tendancielle. Tenir un journal de bord des quantités gaspillées (condition auto-feedback) ne s'avère pas efficace pour prendre conscience de ses mauvaises habitudes ni pour enclencher un changement de comportement, contrairement aux propositions de Visschers et al. (2016) pour qui séparer, peser et reporter les quantités de nourriture jetées dans un journal de cuisine devrait amener les individus à prendre conscience de leur gaspillage alimentaire et par conséquent favoriser la mise en place de comportement d'évitement. L'examen des journaux de cuisine récupérés au terme de la semaine 1 (une semaine après les interventions en porte-à-porte) permet de donner un éclairage différent. Premièrement, les habitants ont tenu sérieusement le journal de cuisine : ils y ont consigné les aliments jetés et leurs quantités, jour après jour. Les commentaires recueillis montrent que la prise de conscience s'est bien produite, mais pas dans le sens attendu. La prise de conscience concerne non pas le gaspillage global, mais les quantités relativement faibles qui ont été gaspillées, laissant entendre que les habitants estiment que finalement, ils n'ont gaspillé que petite quantité par petite quantité, ce qui à leurs yeux est une bonne chose. Il n'est alors pas surprenant que les quantités de déchets ne diminuent pas au cours des semaines.

Remarquons aussi que cette absence d'effet met également à mal l'intuition de bon nombre d'acteurs de terrain, pour qui prendre conscience de ses propres comportements inappropriés devrait suffire à enclencher des actions susceptibles de rectifier le tir. Proposer aux individus de tenir un journal de cuisine a par exemple été mis en œuvre par des campagnes de sensibilisations comme « *Love food hate waste* ».

Conformément à nos attentes, l'intervention reposant sur l'hypocrisie induite, associée à une stratégie d'implémentation d'intention, s'est révélée efficace non seulement pour enclencher des comportements de réduction du gaspillage alimentaire, mais aussi pour maintenir ce changement à long terme (1 mois). Il semble qu'en accord avec les propositions de Stone et Focella (2011), l'hypocrisie induite soit une stratégie efficace pour capter et diriger le pouvoir des implémentations d'intention pour faciliter l'adoption d'un nouveau comportement. Ce résultat va dans le sens des recherches antérieures : le paradigme de l'hypocrisie a montré à plusieurs reprises qu'il fournissait un cadre adapté au changement de comportement, même s'il faut bien reconnaître que le changement de comportement était plus souvent auto-rapporté qu'observable. Quelques recherches ont cependant montré des changements de comportements effectifs (Dickerson et al., 1992). Pourtant, nous n'observons pas d'effet à court terme de l'hypocrisie induite. Les changements comportementaux se produisent

entre une semaine et cinq semaines après les interventions. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que l'évitement du gaspillage alimentaire demande la mise en œuvre de plusieurs comportements intégrés dans des pratiques temporellement situées (Quested et al., 2013, Farr-Wharton et al., 2012, 2013). Réduire le gaspillage alimentaire de façon observable pourrait demander un certain laps de temps.

Concernant les limites de notre recherche-action, on pourra regretter la taille de l'échantillon final. Pourtant, un échantillon important avait été sélectionné (235 foyers sélectionnés sur la base de multicritères : communes rurales, logement individuel, périodicité des collectes des sacs d'ordures ménagères). S'il existe plusieurs mesures quantitatives des déchets possibles (comportements auto-déclarés par exemple), le choix des caractérisations fait prendre le risque de voir l'échantillon initial se réduire au fil du temps. Néanmoins, c'est la première fois à notre connaissance que le paradigme de l'hypocrisie est mobilisé auprès du public pour réduire le gaspillage alimentaire, en se dotant de moyens humains conséquents (mobilisation du service de collecte et d'agents pour la pesée).

CONCLUSION GÉNÉRALE

“The research needed for social practice can best be characterized as research for social management or social engineering. It is a type of action research, a comparative research of the conditions and effects of various forms of social action, and research leading to social action. Research that produces nothing but books will not suffice.”
--- K. Lewin (1946)

Résumé : Ce dernier chapitre sera l'occasion de revenir sur les apports théoriques et méthodologiques de notre travail. Dans un premier temps, nous présenterons une synthèse reposant sur l'approche générale adoptée tout au long de notre travail, celle d'ingénierie psychosociale, afin de construire une démarche d'intervention permettant de changer les comportements de gaspillage alimentaire chez les particuliers. L'hypocrisie induite, choisie au regard des caractéristiques comportementales du gaspillage alimentaire, est à même de promouvoir la réduction du gaspillage alimentaire sur le long terme. Cependant, nos travaux montrent que quand l'hypocrisie induite est associée à un niveau de construit abstrait, les individus n'empruntent pas la voie du changement comportemental. Enfin, les limites et les perspectives de recherche seront abordées.

Mots-clés : ingénierie psychosociale, hypocrisie, niveaux de construit, perspectives.

1. SYNTHÈSE DE L'APPROCHE

Ce travail débuté en 2013 a été porté par la demande émanant de collectivités territoriales impliquées dans la gestion des déchets : Metz-Métropole, le Conseil Départemental de Moselle et la Région Lorraine. En 2014, une commission parlementaire est constituée sur la question de la lutte contre le gaspillage et confiée à G. Garot, député de la Mayenne. En février 2016, les travaux de cette commission aboutissent à un texte de loi publiée au Journal Officiel de la République³⁰.

L'objectif de notre travail était de proposer et de tester une démarche d'intervention pour promouvoir la réduction du gaspillage alimentaire chez les particuliers. Cette recherche-action repose sur le modèle d'ingénierie psychosociale développé par Py et Somat (1994, 2003) que nous avons présenté dans l'introduction générale.

1.1. Evaluer

Nous avons commencé par répertorier à la fois les campagnes de sensibilisation du gaspillage alimentaire et les travaux scientifiques menés dans cette perspective. Ce premier travail (cf. chapitre 1) nous a permis de caractériser notre objet d'étude et d'identifier les facteurs qui encouragent ou inhibent l'adoption de comportement de réduction du gaspillage. À l'issue de cette étape, il est apparu que la question du gaspillage portait en soi un paradoxe : si la réduction du gaspillage est socialement valorisée (Graham-Rowe et al., 2014, 2015 ; Stefan et al., 2013 ; Watson & Meah, 2013), en revanche les quantités de déchets alimentaires produits par les particuliers sont importantes. Selon l'ADEME, les ménages jettent 29 kilos de nourriture par an. En d'autres termes, nous sommes devant une situation dans laquelle les individus dévaluent le gaspillage alimentaire tout en ayant des pratiques effectives de gaspillage.

1.2. Proposer

Pris ensemble ces constats nous ont conduit à ancrer notre approche dans le paradigme d'hypocrisie induite (Aronson et al., 1991). Cette procédure d'induction de dissonance s'est avérée efficace pour enclencher des changements de comportements dans des situations marquées par un écart entre ce que les

individus pensent qu'il est bon de faire et ce qu'ils font réellement (cf. chapitre 2). L'effet d'hypocrisie qui se traduit souvent par un changement de comportement dans le sens normatif est interprété classiquement en termes de consistance de soi (Aronson, 1968 ; Thibodeau & Aronson, 1992).

Par ailleurs, dans la mesure où le gaspillage alimentaire est une classe de comportements et non pas un comportement unique, et qui plus est ces comportements s'inscrivant dans des registres temporellement et spatialement situés, nous avons souhaité interroger la nature de l'action (i.e. les significations accordées à ces comportements). Nous avons donc pour ce faire convoqué (cf. chapitre 3) les théories de l'identification de l'action (Vallacher & Wegner, 1985, 2012) et des niveaux de construits (Trope & Liberman, 1998, 2003).

1.3. Comparer

Préalablement, une première recherche (cf. chapitre 4) a été conduite pour confirmer la pertinence de recourir au paradigme de l'hypocrisie induite dans le cadre du gaspillage alimentaire. Réalisée sur une population tout-venant d'habitants de Metz-Métropole, les résultats montrent que les femmes – plus que les hommes – sont sensibles à la procédure. Même si ces dernières ne déclarent pas une intention plus élevée de réduire leur gaspillage, elles acceptent davantage la proposition de changement, à savoir prendre des fiches-recettes pour accommoder les restes. Fort de ce premier résultat nous avons examiné plusieurs points se rapportant à la nature des comportements de réduction du gaspillage alimentaire (cf. chapitre 5).

Tout d'abord, une première recherche nous a conduits à examiner le contenu des discours normatifs produits par les participants. Une analyse lexicométrique (ALCESTE) a révélé que le registre comportemental du gaspillage alimentaire est large. Il englobe plusieurs comportements se structurant d'un niveau abstrait à plusieurs niveaux concrets. A un niveau de construit abstrait, le gaspillage alimentaire est évoqué en référence à ses implications morales, notamment en termes d'accès à la nourriture. A un niveau concret, le gaspillage alimentaire fait référence aux moyens de réduction, mis en œuvre dans les contextes d'achat des produits alimentaire (faire attention aux dates limites de consommation et acheter en quantités raisonnables) et de consommation des produits. Selon nous, ALCESTE pourrait s'avérer un outil d'analyse des niveaux de construit.

Nous nous sommes par ailleurs intéressé à l'impact des niveaux de construit sur l'acceptation d'un comportement-cible, suite à l'induction d'hypocrisie. L'objectif

était de tester notre hypothèse générale selon laquelle l'influence du niveau de construit, opérationnalisé dans la phase de saillance normative, impacterait de façon différente les changements de comportement (l'intention de changement), selon que la phase de saillance normative soit suivie ou non, d'une phase de rappel des transgressions.

Dans la situation d'hypocrisie, nous avons formulé deux hypothèses alternatives. La première, invoquait un effet de consistance de soi (Aronson, 1968 ; Thibodeau & Aronson, 1992) ; la seconde reposait sur un effet d'affirmation de soi (J. Aronson et al., 1995). Deux expériences ont été réalisées pour départager ces hypothèses. Dans une première expérience (cf. chapitre 5), nous avons opérationnalisé les niveaux de construit (concret vs. abstrait vs. spontané) dans la phase de saillance normative. Les résultats suggèrent que l'orientation concrète (vs. abstraite) du discours normatif conduit à davantage de soumission quand il est suivi du rappel des transgressions. En revanche, quand le discours normatif n'est pas suivi du rappel des transgressions, un construit abstrait (vs. concret) conduit à davantage de soumission. Dans une seconde recherche, nous avons croisé les niveaux de construits produits dans la phase de discours normatif dans des conditions où les participants rappellent leurs transgressions (situation d'hypocrisie induite) ou non (situation d'engagement). Si les résultats reproduisent bien les effets d'hypocrisie et d'engagement, l'impact du niveau de construit est contrasté. Dans la situation d'engagement (discours seul), les comportements de soumission ne diffèrent pas selon le niveau de construit rendu saillant. Dans la situation d'hypocrisie, en revanche, un construit abstrait semble inhiber la soumission. Pris ensemble, les résultats de ces deux études semblent appuyer la thèse d'un effet d'affirmation de soi. Un construit abstrait, qui promeut des valeurs centrales pour l'individu, permettrait d'affirmer des aspects importants du soi et protégerait par conséquent de l'éveil de la dissonance. A conclure qu'il s'agirait là d'un effet boomerang, il n'y a qu'un pas. D'autres études devront être conduites pour évaluer si un niveau de construit abstrait n'orienterait pas l'emprunt d'une stratégie autre que le changement de comportement (le changement d'attitude par exemple).

1.4. Diffusion du modèle d'action

Un modèle d'action a été proposé sur la base de ces résultats (cf. chapitre 6). En partenariat avec les agents de la prévention des déchets, nous avons mis en œuvre une recherche-action pour évaluer les effets de nos interventions sur des changements de comportement effectif. Quatre stratégies d'intervention reposant à la fois sur les pratiques existantes ont été comparées. D'une part, nos résultats

montrent que si les stratégies habituellement utilisées par les professionnels de terrain (information et auto-feedback) conduisent les individus à émettre des intentions plus fortes de réduire le gaspillage alimentaire, ils ne mettent pas en œuvre ces comportements pour autant. D'autre part, l'hypocrisie induite, associée à un niveau de construit concret semble à même de promouvoir des changements comportementaux se traduisant par une réduction effective des déchets alimentaires sur le long terme. Remarquons cependant, que l'hypocrisie induite n'est pas efficace sur l'intention comportementale. Ce résultat est en accord avec les recherches antérieures qui montrent, qu'en matière de réduction du gaspillage alimentaire, l'intention ne prédit pas les comportements auto-rapportés de gaspillage (Stefan et al., 2013).

1.5. Suivi

Pour permettre la mise en œuvre de la stratégie d'intervention développée dans le cadre de notre travail, une formation à destination des agents de la prévention est prévue pour février 2017. L'objectif de cette formation est de fournir aux agents de terrain un déroulé d'intervention. Ce déroulé est prévu aussi bien pour les visites de prévention à domicile que pour les interactions avec un public plus larges (par exemple, lors d'animations dans le cadre de communication événementielle telle que la Semaine Européenne de Réduction des Déchets). Au cours de cette formation, les agents de la prévention des déchets seront formés à la mise en œuvre de la démarche développée, à l'aide notamment de mises en situation pratiques.

2. LIMITES

Si notre travail a permis de souligner quelques résultats intéressants, certaines limites sont à considérer. Tout d'abord, si nous avons considéré dans nos études, la taille des ménages ainsi que le genre des participants rencontrés, nous n'avons pas tenu compte d'autres variables susceptibles d'influencer la production des déchets alimentaires. Koivupuro et al. (2012) montrent que la fréquence d'achat d'aliments à prix réduit et le niveau de revenu sont susceptibles d'influencer les quantités de déchets alimentaires produites. De la même façon, Baker et al. (2009) montrent que les quantités de gaspillage alimentaire sont plus importantes chez les ménages ayant des enfants en bas âge. D'autres recherches de terrain pourront prendre en considération ces variables sociodémographiques. Enfin, soulignons que la littérature scientifique sur le gaspillage alimentaire commence seulement à

se développer. À l'instar de Schmidt (2016), nous pensons que le gaspillage alimentaire peut faire l'objet d'interventions relevant de la psychologie environnementale.

Une autre limite de ce travail repose sur l'utilisation exclusive de l'hypocrisie induite. Si les expériences que nous avons conduites en laboratoire (cf. chapitre 5) soulignaient un effet possible de stratégie d'engagement, nous n'avons pu explorer l'effet de techniques comme le pied-dans-la-porte ou la communication engageante pour amener des changements comportementaux.

D'un point de vue appliqué, l'une des limites que nous souhaitons souligner est que l'hypocrisie induite ne permet pas de réaliser des sensibilisations à grande échelle. En d'autres termes, l'hypocrisie induite demande un investissement humain et temporel important.

3. PERSPECTIVES

3.1. Distance psychologique, hypocrisie induite et engagement

L'une des perspectives de ce travail serait de consolider et d'étendre l'exploration entreprise selon la nature de la distance psychologique (sociale, temporelle, géographique et hypothétique). En effet, si le niveau de construit renvoie à *ce qui est et ce qui va se passer*, il est dépendant de la distance psychologique. La distance psychologique est composée de quatre dimensions : la distance temporelle (présent *versus* futur), la distance sociale (distance entre soi-même et autrui, ou entre soi-même et un objet d'attitude), la distance spatiale (ici *versus* là-bas) et la distance hypothétique (probabilité plus ou moins forte qu'un événement se produise). Ainsi, le gaspillage alimentaire et ses conséquences pourraient être perçus comme proches ou lointains, c'est-à-dire selon une certaine distance psychologique, pouvant présenter des variations selon la nature de la distance envisagée. Des travaux futurs pourront étudier cette piste. Plus précisément, sur la base de nos résultats, nous formulons l'hypothèse qu'une faible distance psychologique, conduira à davantage de changements comportementaux suite à l'induction d'hypocrisie, comparativement à une distance psychologique élevée. En revanche, lorsque la phase de saillance normative n'est pas suivie du rappel des transgressions (situation d'engagement), un construit abstrait conduirait à davantage de comportements de soumission, comme nous l'avons observé dans notre première expérience. Un plan expérimental 2 (distance psychologique :

proximale vs. distale) X 2 (hypocrisie vs. engagement) nous permettrait de tester cette hypothèse. Les participants seraient abordés et complèteraient dans un premier temps la phase de saillance normative. L'opérationnalisation de cette phase pourrait reposer sur une procédure similaire à celle employée par Dickerson et al. (1992). Les messages seraient construits en référence aux discours recueillis dans notre première expérience (cf. chapitre 5, expérience 1) et s'attacheraient à manipuler les différentes distances psychologiques.

Pour manipuler la distance sociale, les messages (tableau 22) pourraient être construits avec des pronoms aux premières et deuxième personnes (distance sociale distale) (Rim, Hansen & Trope, 2013) *versus* à la troisième personne (distance sociale proximale) (Ahn, 2015). De plus, le vocabulaire spécifique issu de l'analyse ALCESTE associé à une distance sociale distale serait réinvesti dans le message : *enfant, personne, homme et monde, pays, société, population*. Les conséquences seraient ciblées sur soi-même et sa famille (distance sociale proximale) *versus* pour les autres *enfants, personnes* (distance sociale distale).

Distance sociale proximale :	MOI, je respecte la nourriture et je ne la gaspille pas ! Je n'achète que ce que je peux manger et je cuisine mes restes. Si moi je peux le faire, tu peux le faire aussi ! Le gaspillage alimentaire affecte principalement les gens comme moi (adapté de Spence et al. 2011).
Distance sociale distale :	Les gens respectent la nourriture et ne la gaspillent pas ! Ils n'achètent que ce qu'ils peuvent manger et cuisinent leurs restes. S'ils peuvent le faire, tout le monde peut le faire ! Le gaspillage alimentaire affecte principalement les personnes des pays pauvres/en voie de développement (adapté de Spence et al. 2011).

Tableau 22: Messages adaptés de Dickerson et al. (1992) pour manipuler la distance sociale

Des supports présentant les différents types de messages, comme par exemple, la distance spatiale, ont d'ores et déjà été conçus en accord avec les partenaires (cf. figure 12).



3.2. La phase de rappel des transgressions est-elle susceptible à elle seule d'éveiller la dissonance ?

Un dernier résultat concernant l'effet de la phase de rappel des transgressions nous paraît important à souligner. Dans les trois expériences réalisées sur le gaspillage alimentaire, les résultats montrent que le rappel des transgressions seul est efficace pour promouvoir l'intention de réduire le gaspillage alimentaire, même si cet effet ne semble pas se traduire en termes de comportement (effet tendanciel obtenu dans la recherche-action). Cette dernière piste nous semble importante à explorer car, à considérer que le gaspillage alimentaire est un objet fortement indésirable, le rappel des transgressions serait suffisant à lui seul pour produire un effet d'hypocrisie induite. En d'autres termes, cette thématique s'avèrerait tellement normative, que rappeler ses transgressions serait suffisant pour rendre saillant la norme. L'un des aspects qui nous semble pertinent d'approfondir serait d'explorer les conditions sous lesquelles le rappel des transgressions seul serait à l'origine de l'éveil d'un état de dissonance. Cet effet trouverait une interprétation dans les propositions de Liégeois et al. (2016) qui

suggèrent que l'hypocrisie induite est la conséquence d'une transgression normative. Nous pensons que dans certains contextes ou relativement à certains objets sociaux, parce qu'ils sont suffisamment normatifs en eux-mêmes, le rappel des transgressions seul serait susceptible d'éveiller la dissonance. Enfin, d'un point de vue appliqué, une intervention qui reposerait uniquement sur le rappel des transgressions permettrait de réduire le temps d'intervention pour les professionnels de terrain.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abric, J. C. (2003). *Méthodes d'étude des représentations sociales*. Erès.
- Adriaanse, M. A., Vinkers, C. D., De Ridder, D. T., Hox, J. J., & De Wit, J. B. (2011). Do implementation intentions help to eat a healthy diet? A systematic review and meta-analysis of the empirical evidence. *Appetite*, *56*(1), 183-193.
- Ahn, S. J. (2015). Incorporating immersive virtual environments in health promotion campaigns: A construal level theory approach. *Health Communication*, *30*(6), 545-556.
- Aitken, C., McMahon, T., Wearing, A., & Finlayson, B. (1994). Residential water use: Predicting and reducing consumption. *Journal of Applied Social Psychology*, *24*(2), 136-158.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *50*, 179-211.
- Alexandre, V. (1999). L'identification de l'action. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, *42*, 35-57.
- Andersson, E. K., & Moss, T. P. (2011). Imagery and implementation intention: A randomised controlled trial of interventions to increase exercise behaviour in the general population. *Psychology of Sport and Exercise*, *12*(2), 63-70.
- Apostolidis, T. (2006). Représentations sociales et triangulation: une application en psychologie sociale de la santé. *Psicologia: Teoria e pesquisa*, *22*(2), 211-226.
- Armitage, C. J. (2007). Effects of an implementation intention-based intervention on fruit consumption. *Psychology and Health*, *22*(8), 917-928
- Aronson, E. (1968). Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency : a sourcebook* (pp. 5-27). Chicago, MI: Rand-McNally & Compagny.
- Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry*, *3*(4), 303-311.
- Aronson, E. (1999). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept. In E. Harmon-Jones, & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 103-126). Washington, DC: American Psychological Association.
- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *65*, 178-183.

- Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 584-588.
- Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 177-181.
- Aronson, E., Carlsmith, J. M., & Darley, J. M. (1963). The effects of expectancy on volunteering for an unpleasant experience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 66*, 220-224.
- Aronson, E., Chase, T., Helmreich, R. L., & Ruhnke, R. (1974). A two-factor theory of dissonance reduction: The effect of feeling stupid or feeling awful on opinion change. *International Journal for Research and Communication, 3*, 59-74.
- Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health, 81*(12), 1636-1638.
- Aronson, J., Blanton, H., & Cooper, J. (1995). From dissonance to disidentification: Selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*(6), 986-996.
- Aronson, J., Cohen, G. L., & Nail, P. R. (1999). Self-affirmation theory: An update and appraisal. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 127-148). Washington, DC: American Psychological Association
- Azdia, T. & Joule, R.V. (2001). Double soumission forcée et engagement : le cas de comportements inconsistants. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 14* (1), 31-55
- Baker, D., Fear, J., & Denniss, R. (2009). What a waste-An analysis of household expenditure on food. *Policy Brief No, 6*, 2009.
- Bamberg, S. (2000). The Promotion of New Behavior by Forming an Implementation Intention: Results of a Field Experiment in the Domain of Travel Mode Choice1. *Journal of Applied Social Psychology, 30*(9), 1903-1922.
- Bamberg, S. (2002). Implementation intention versus monetary incentive comparing the effects of interventions to promote the purchase of organically produced food. *Journal of Economic Psychology, 23*(5), 573-587.
- Bandura, A. (1981). Self-referent thought: A developmental analysis of self-efficacy. *Social cognitive development: Frontiers and possible futures*, 200-239.
- Bandura, A. (2006). Guide for constructing self-efficacy scales. *Self-efficacy beliefs of adolescents, 5*(307-337).
- Bar-Anan, Y. & Liberman, N. (2006). The association between psychological distance and construal level: Evidence from an implicit association test. *Journal of Experimental Psychology: General, 135*(4), 609-622.
- Bar-Anan, Y., Liberman, N., Trope, Y., & Algom, D. (2007). Automatic processing of psychological distance: Evidence from a Stroop task. *Journal of Experimental Psychology: General, 136*(4), 610-622.

- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (vol. 1, pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Bargh, J. A. (1996). Automaticity in social psychology. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 169-183). New York, NY Guilford.
- Bator, R., & Bryan, A. (2007). *Revised hypocrisy manipulation to induce commitment to exercise*. Poster presented at the American Psychological Association Annual Conference, San Francisco, CA.
- Beauvois J.-L., Joule, R.-V., & Brunetti, F. (1993). Cognitive rationalization and act rationalization in an escalation of commitment. *Basic and Applied Social Psychology, 14*(1), 1-17.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1996). *La soumission librement consentie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1999). A radical point of view on dissonance cognitive. In E. Harmon-Jones, & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 43-70). Washington, DC: American Psychological Association.
- Beauvois, J.-L., & Joule, R.-V. (1981). *Soumissions et idéologies. Psychosociologie de la rationalisation*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Becker, M., & Félonneau, M. L. (2011). Pourquoi être pro-environnemental ? Une approche socionormative des liens entre valeurs et pro-environnementalisme. *Pratiques Psychologiques, 17*(3), 219-236.
- Bell, B. T., Toth, N., Little, L., & Smith, M. A. (2016). Planning to Save the Planet Using an Online Intervention Based on Implementation Intentions to Change Adolescent Self-Reported Energy-Saving Behavior. *Environment and Behavior, 48*(8), 1049-1072.
- Blanton, H., Pelham, B. W., DeHart, T., & Carvallo, M. (2001). Overconfidence as dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 373-385.
- Bonnefoy, B., Demarque, C. Le Conte, J., & Feliot-Rippeault, M. (2014). « Penser global, agir local ». Comment les perspectives spatiales et temporelles modulent notre relation à l'environnement. In D. Marchand, S. Depeau, & K. Weiss (Eds.), *L'individu Au Risque de l'Environnement. Regards Croisés de la Psychologie Environnementale* (pp. 245-270) Paris : In Press.
- Braga, J. N., Ferreira, M. B., & Sherman, S. J. (2014). The effects of construal level on heuristic reasoning : The case of representativeness and availability. *Decision, 2*, 216-227.
- Brauer, M., & McClelland, G. (2005). L'utilisation des contrastes dans l'analyse des données: Comment tester les hypothèses spécifiques dans la recherche en psychologie? *L'année Psychologique, 105*(2), 273-305.

- Brehm, J. W. (1956). Post decision changes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384-389.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1959). Choice and chance relative deprivation as determinants of cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(3), 383-387.
- Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York: John Wiley & Sons.
- Brehm, J. W., & Wicklund, R. A. (1970). Regret and dissonance reduction as a function of postdecision salience of dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14(1), 1-7.
- Burn, S. M., & Oskamp, S. (1986). Increasing community recycling with persuasive communication and public commitment. *Journal of Applied Social Psychology*, 16(1), 29-41.
- Carlsmith, J. M., & Aronson, E. (1963). Some hedonic consequences of the confirmation and disconfirmation of expectancies. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(2), 151-156.
- Carmi, N., & Kimhi, S. (2015). Further than the eye can see: Psychological distance and perception of environmental threats. *Human and Ecological Risk Assessment: An International Journal*, 21(8), 2239-2257.
- Chalot, F. (2001). *Livre blanc sur la prévention des déchets : agir ensemble pour avoir moins de déchets à éliminer*. Paris : France Nature Environnement.
- Chapman, J., Armitage, C. J., & Norman, P. (2009). Comparing implementation intention interventions in relation to young adults' intake of fruit and vegetables. *Psychology and Health*, 24(3), 317-332.
- Cialdini, R. B., Demaine, L. J., Sagarin, B. J., Barrett, D. W., Rhoads, K., & Winter, P. L. (2006). Managing social norms for persuasive impact. *Social Influence*, 1(1), 3-15.
- Cialdini, R. B., Trost, M. R., & Newsom, J. T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 318-328.
- Cohen, A. R. (1959). Communication discrepancy and attitude change: A dissonance theory approach. *Journal of Personality*, 27, 386-396.
- Cohen, A. R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In J. W. Brehm & A. R. Cohen (Eds.). *Exploration in cognitive dissonance* (pp. 73-78). New York: Wiley.
- Comber, R., & Thieme, A. (2013). Designing beyond habit: opening space for improved recycling and food waste behaviors through processes of persuasion, social influence and aversive affect. *Personal And Ubiquitous Computer*, 17(3), 1197-1210
- Comber, R., Ganglbauer, E., Choi, J. H. J., Hoonhout, J., Rogers, Y., O'Hara, K., & Maitland, J. (2012, May). Food and interaction design: designing for food in everyday life. In *CHI'12 Extended Abstracts on Human Factors in Computing Systems* (pp. 2767-2770). ACM.

- Comber, R., Thieme, A., Rafiev, A., Taylor, N., Krämer, N., & Olivier, P. (2013, September). BinCam: Designing for engagement with Facebook for behavior change. In *IFIP Conference on Human-Computer Interaction* (pp. 99-115). Springer Berlin Heidelberg.
- Conner, M., & Higgins, A. R. (2010). Long-term effects of implementation intentions on prevention of smoking uptake among adolescents: a cluster randomized controlled trial. *Health Psychology, 29*(5), 529.
- Cooper, J., & Duncan, B. L. (1971). Cognitive dissonance as a function of self-esteem and logical inconsistency. *Journal of Personality, 39*, 289-302.
- Cooper, J., & Fazio, R. H. (1984). A new look at dissonance theory. In L. Berkowicz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 17, pp. 229-266). Orlando, FL.: Academic Press.
- De Leon, I. G., & Fuqua, R. W. (1995). The effects of public commitment and group feedback on curbside recycling. *Environment and Behavior, 27*(2), 233-250.
- De Vet, E., Oenema, A., & Brug, J. (2011). More or better: Do the number and specificity of implementation intentions matter in increasing physical activity?. *Psychology of Sport and Exercise, 12*(4), 471-477.
- Denizeau, M., Gosling, P., & Oberlé, D. (2009). L'effet de l'ordre et du délai sur l'usage de trois modes de réduction de la dissonance cognitive: le changement d'attitude, la trivialisatation et le déni de responsabilité. *L'année Psychologique, 109*, 629-654.
- Denzin, N. K. (1978). *Sociological methods: A sourcebook*. McGraw-Hill Companies.
- Devine, P. G., Tauer, J., Barron, K., Elliot, A., & Vance, K. (1999). Moving beyond attitude change in the study of dissonance related processes. In E. Harmon-Jones, & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 297-323). Washington, DC: American Psychological Association.
- Dickerson, C., Thibodeau, R. Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology, 22*(11), 841-854.
- Dietz, T., Kalof, L., & Stern, P. C. (2002). Gender, values, and environmentalism. *Social Science Quarterly, 83*(1), 353-364. ;
- Dupré, M., Dangeard, I., & Meineri, S. (2014). Revue de littérature sur les techniques d'influence et de communication appliquées à la gestion des déchets, *Pratiques Psychologiques, 20*(4), 211-230.
- Eisenstadt, D., & Leippe, M. R. (2005). Dissonance and importance: Attitude change effects of personal relevance and race of the beneficiary of a counterattitudinal advocacy. *Journal of Social Psychology, 145*(4), 447-467.
- Eisenstadt, D., Leippe, M. R., Rivers, J. A., & Stambush, M. A. (2003). Counterattitudinal advocacy on a matter of prejudice: Effects of distraction, commitment, and personal importance. *Journal of Applied Social Psychology, 33*, 2123-2152.

- Elliot, A. J., & Devine, P. G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 382-394.
- European Commission. (2010). *Preparatory Study On Food Waste Across EU 27* (Technical report). Retrieved from: http://ec.europa.eu/environment/eussd/pdf/bio_foodwaste_report.pdf
- Evans, D. (2011a). Beyond the throwaway society: Ordinary domestic practice and a sociological approach to household food waste. *Sociology*, 46(1), 41-56.
- Evans, D. (2011b). Blaming the consumer once again: The social and material contexts of everyday food waste practices in some English households. *Critical Public Health*, 21(4), 429-440.
- Eyal, T., Liberman, N., & Trope, Y. (2008). Judging near and distant virtue and vice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1204-1209.
- Eyal, T., Liberman, N., Trope, Y., & Walther, E. (2004). The pros and cons of temporally near and distant action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(6), 781-795.
- Eyal, T., Sagristano, M. D., Trope, Y., Liberman, N., & Chaiken, S. (2009). When values matter: Expressing values in behavioral intentions for the near vs. distant future. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(1), 35-43.
- Farr-Wharton, G., Foth, M., & Choi, J. H. J. (2012, November). Colour coding the fridge to reduce food waste. In *Proceedings of the 24th Australian Computer-Human Interaction Conference* (pp. 119-122). ACM.
- Farr-Wharton, G., Foth, M., & Choi, J. H. J. (2013, September). EatChaFood: challenging technology design to slice food waste production. In *Proceedings of the 2013 ACM conference on Pervasive and ubiquitous computing adjunct publication* (pp. 559-562). ACM.
- Félonneau, M., & Becker, M. (2008). Pro-environmental attitudes and behavior : Revealing perceived social desirability. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 21(4), 25-33.
- Félonneau, M.-L., & Causse, E., Gombert-Courvoisier, S., Ribeyre, F., & Carimentrand, A. (2013). Do ecological behaviors have a gender? International Congress of Environmental Psychology, Barcelone, 24 Octobre 2013.
- Festinger, L. & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- Festinger, L. (1957). *A theory of Cognitive Dissonance*. Stanford C.A.: Stanford University Press.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS*. Sage publications.
- Fischer, G. N., & Tarquinio, C. (1999). Les aspects psychosociaux dans les méthodologies en psychologie de la santé. *Pratiques psychologiques*, (4), 31-43.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (2011). *Cognition sociale. Des neurones à la culture*. Belgique : Mardaga.

- Flick, U. (1998). *An introduction to qualitative research*. London: Sage.
- Fointiat, V. (1996). Rationalisation cognitive versus rationalisation en acte dans le paradigme de la fausse attribution à l'éveil de la dissonance. *Cahiers Internationaux de Psychologie sociale*, 30, 10-20.
- Fointiat, V. (2004). "I know what I have to do, but": When hypocrisy leads to behavioral change. *Social Psychology*, 32(8), 741-747.
- Fointiat, V. (2006). "You're helpful" versus "that's clear": social versus functional label in the foot-in-the-door paradigm. *Social Behavior and Personality*, 34(5), 273-278.
- Fointiat, V. (2008). Being together in a situation of induced hypocrisy. *Current Research in Social Psychology*, 13(12), 145-153.
- Fointiat, V. (sous presse). « Boire ou conduire ... » oui, mais : Recourir au paradigme de l'hypocrisie provoquée pour promouvoir le dispositif capitaine de soirée. In A. Belhaj (Ed.), *Le comportement des usagers de la route*. Rabat: Bouregreg.
- Fointiat, V., & Grosbras, J.-M. (2007). « Dire une chose et en faire une autre »: de la déclaration de liberté dans le paradigme de l'hypocrisie induite. *Psychologie Française*, 52(4), 445-458.
- Fointiat, V., & Pelt, A. (2015). Do I Know What I'm Doing? Cognitive Dissonance and Action Identification Theory. *The Spanish Journal of Psychology*, 18(97), 1-6.
- Fointiat, V., & Potier, S. (2000). Rationalisation d'un comportement problématique : Théorie radicale de la dissonance cognitive versus théorie de la gestion des impressions. *Revue Internationale de psychologie sociale*, 13, 59-68.
- Fointiat, V., Caillaud, J., & Martinie, M.-A. (2004). Etiquetage social et étiquetage fonctionnel. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 54(4), 273-278.
- Fointiat, V., Girandola, F., & Gosling, P. (2013). *La dissonance cognitive. Quand les actes changent les idées*. Paris : Armand Colin.
- Fointiat, V., Morisot, V., & Pakuszewski, M. (2008). Effects of past transgressions in an induced hypocrisy paradigm. *Psychological Reports*, 103, 625-633.
- Fointiat, V., Priolo, D., Saint-Bauzel, R., & Milhabet, I. (2013). Justifier nos transgressions pour réduire notre hypocrisie? Hypocrisie induite et identification des transgressions. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 26(4), 49-78.
- Fointiat, V., Somat, A., & Grosbras, J.-M. (2011). Saying, But Not Doing: Induced Hypocrisy, Trivialization, and Misattribution. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 39(4), 465-475.
- Freijy, T., & Kothe, E. J. (2013). Dissonance-based interventions for health behaviour change: A systematic review. *British Journal of Health Psychology*, 18, 310-337.

- Freitas, A. L., Gollwitzer, P., & Trope, Y. (2004). The influence of abstract and concrete mindsets on anticipating and guiding others' self-regulatory efforts. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*, 739-752.
- Freitas, A. L., Salovey, P., & Liberman, N. (2001). Abstract and concrete self-evaluative goals. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*(3), 410-424.
- Fried, C. B. (1998). Hypocrisy and identification with transgressions: a case of undetected dissonance. *Basic and Applied Social Psychology, 20*(2), 144-154.
- Fried, C. B., & Aronson, E. (1995). Hypocrisy, Misattribution, and Dissonance Reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*(9), 925-933.
- Fujita, K., Clark, S. L., & Freitas, A. L. (2013). "Think globally, act locally": Construal levels and environmentally relevant decision-making. In H. C. M. van Trijp (Ed.), *Encouraging sustainable behavior* (pp. 81-100). New York: Psychology Press.
- Fujita, K., Eyal, T., Chaiken, S., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Influencing attitudes toward near and distant objects. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 562-572.
- Fujita, K., Henderson, M. D., Eng, J., Trope, Y., & Liberman, N. (2006). Spatial Distance and Mental Construal of Social Events. *Psychological Science, 17*(4), 278-282.
- Fujita, K., Trope, Y., Liberman, N., & Levin-Sagi, M. (2006). Construal levels and self-control. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(3), 351-367.
- Galinsky, A. D., Stone, J., & Cooper, J., (2000). The reinstatement of dissonance and psychological discomfort following failed affirmations. *European Journal of Social Psychology, 30*(1), 123-147.
- Ganglbauer, E., Fitzpatrick, G., & Molzer, G. (2012, December). Creating visibility: understanding the design space for food waste. In *Proceedings of the 11th International Conference on Mobile and Ubiquitous Multimedia* (p. 1). ACM.
- Ganglbauer, E., Fitzpatrick, G., Subasi, Ö., & Guldenpfennig, F. (2014, February). Think globally, act locally: a case study of a free food sharing community and social networking. In *Proceedings of the 17th ACM conference on Computer supported cooperative work & social computing* (pp. 911-921). ACM.
- Gawronski, B. (2012). Back to the future of dissonance theory: Cognitive consistency as a core motive. *Social Cognition, 30*(6), 652-668.
- Giacomantonio, M., De Dreu, C. K. W., Shalvi, S., Sligte, D., & Leder, S. (2010). Psychological distance boosts value-behavior correspondence in ultimatum bargaining and integrative negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*(5), 824-829.
- Ginet, M., & Py, J. (2001). A technique for enhancing memory in eyewitness testimonies for use by police officers and judicial officials: The cognitive interview. *Le Travail Humain, 64*, 173-191.

- Girandola, F. (1997). Double forced compliance and cognitive dissonance theory. *Journal of Social Psychology, 137*, 594-605.
- Girandola, F. (2003). *Psychologie de la persuasion et de l'engagement*. Besançon : Presses Universitaires de Franche-Comté.
- Gjerris, M., & Gaiani, S. (2013). Household food waste in Nordic countries: estimations and ethical implications. *Etikk i Praksis: Nordic Journal of Applied Ethics, 7*(1), 6-23.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: strong effects of simple plans. *American psychologist, 54*(7), 493.
- Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in experimental social psychology, 38*, 69-119.
- Goodman, J. K., & Malkoc, S. A. (2012). Choosing here and now versus there and later: The moderating role of psychological distance on assortment size preferences. *Journal of Consumer Research, 39*(4), 751-768.
- Gosling, P., Denizeau, M., & Oberlé, D. (2006). Denial of responsibility: A new mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*(5), 722-733.
- Graham-Rowe, E., Jessop, D. C., & Sparks, P. (2014). Identifying motivations and barriers to minimising household food waste. *Resources, Conservation and Recycling, 84*, 15-23.
- Graham-Rowe, E., Jessop, D. C., & Sparks, P. (2015). Predicting household food waste reduction using an extended theory of planned behaviour. *Resources, Conservation and Recycling, 101*, 194-202.
- Greenwald, A.G. (2012). There is nothing so theoretical as a good method. *Perspectives on Psychological Science, 7*(2), 99-108.
- Gustavson, J., Cederberg, C., Sonesson, U., Van Otterdijk, R., & Meybeck, A. (2011). Pertes et gaspillage alimentaire dans le monde : Ampleur, causes et prévention (rapport de recherche). Retrieved from Food and Agriculture Organization: <http://www.fao.org/docrep/016/i2697f/i2697f.pdf>
- Harmon-Jones, E. (1999). Understanding the motivation. In E. Harmon-Jones, & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 71-99). Washington, DC: American Psychological Association.
- Harmon-Jones, E., & Harmon-Jones, C. (2002). Testing the action-based model of cognitive dissonance: The effect of action-orientation on postdecisional attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*(6), 711-723.
- Hart, P. S., & Nisbet, E. C. (2012). Boomerang effects in science communication: how motivated reasoning and identity cues amplify opinion polarization about climate mitigation policies. *Communication Research, 39*(6), 701-723.
- Heine, S. J., & Lehman, D. R. (1997). Culture, dissonance, and self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*(4), 389-400.

- Henderson, M. D., Fujita, K., Trope, Y., & Liberman, N. (2006). Transcending the "Here": The effect of spatial distance on social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*(5), 845-856.
- Henderson, M. D., Wakslak, C. J., Fujita, K., & Rohrbach, J. (2011). Construal level theory and spatial distance implications for mental representation, judgment, and behavior. *Social Psychology, 42*(3), 165-173.
- Holland, R. W., Hendriks, M., & Aarts, H. (2005). Smells Like Clean Spirit Nonconscious Effects of Scent on Cognition and Behavior. *Psychological Science, 16*(9), 689-693.
- Hoshino-Browne, E., Zanna, A. S., Spencer, S. J., & Zanna, M. P. (2004). Investigating attitudes cross-culturally: A case of cognitive dissonance among East Asians and North Americans. In G. Haddock & G. R. Maio (Eds.), *Contemporary perspectives on the psychology of attitudes* (pp. 375-397). New York: Psychology Press.
- Hoshino-Browne, E., Zanna, A.S., Spencer, S. J., Zanna, M.P., Kitayama, S., & Lackenbauer, S. (2005). On the cultural guises of cognitive dissonance: The case of easterners and westerners. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*(3), 294-310.
- Hunter, L. M., Hatch, A., & Johnson, A. (2004). Cross-national gender variation in environmental behaviors. *Social science quarterly, 85*(3), 677-694.
- Janesick, V. (1998). *Stretching Exercises for Qualitative Researchers*. London: Sage
- Janis, I., & King, B. T. (1954). The influence of the role playing on opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 211-218.
- Jellison, J. M., & Green, J. (1981) A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 643-649.
- Joule, R.-V. (1986). Twenty five on: yet another version of cognitive dissonance theory? *European Journal of Social Psychology, 16*(1), 65-78.
- Joule, R.V. (1991). Double forced compliance : a new paradigm in cognitive dissonance theory. *Journal of Social Psychology, 131*, 839-845.
- Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (1998). *La soumission librement consentie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Joule, R.-V., & Beauvois, J.-L. (2002). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Joule, R.-V., Py, J., & Bernard, F. (2004). Qui dit quoi, à qui, en lui faisant faire quoi? Vers une communication engageante. In M. Bromberg, & A. Trognon (Eds.), *Psychologie sociale et communication* (pp. 205-218). Paris : Dunod.
- Joule, R.V., Tamboni, F. & Tafani, E. (2000). Le pied-dans-la porte avec étiquetage : une nouvelle procédure de soumission librement consentie ? Troisième Congrès International de Psychologie Sociale en Langue Française, Valencia (Espagne) : 21-23 septembre.
- Joule, R.-V. & Martinie, M.-A. (2008). Forced compliance, misattribution, and trivialization. *Social Behavior and Personality, 36*(9), 1205-1212.

- Kalof, L., Dietz, T., Guagnano, G., & Stern, P. C. (2002). Race, gender and environmentalism: The atypical values and beliefs of white men. *Race, Gender & Class*, 112-130.
- Kantola, S. J., Syme, G. J., & Campbell, N. A. (1984). Cognitive dissonance and energy conservation. *Journal of Applied Psychology*, 69(3), 416-421.
- Kiesler, C.A. (1971). *The psychology of Commitment: Experiments linking behavior to belief*. New York: Academic Press.
- Kivetz, Y., & Tyler, T. R. (2007). Tomorrow I'll be me: The effect of time perspective on the activation of idealistic versus pragmatic selves. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 193-211.
- Koivupuro, H.-K., Hartikainen, H., Silvennoinen, K., Katajajuuri, J.-M., Heikintalo, N., Reinikainen, A., & Jalkanen, L. (2012). Influence of socio-demographical, behavioural and attitudinal factors on the amount of avoidable food waste generated in Finnish households. *International Journal of Consumer Studies*, 36(2), 183-191.
- Lally, P., Van Jaarsveld, C. H. M., Potts, H. W. W., & Wardle, J. (2010). How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. *European Journal of Social Psychology*, 40(6), 998-1009.
- Langley, J., Yoxall, A., Heppell, G., Rodriguez, E. M., Bradbury, S., Lewis, R., ... & Rowson, J. (2010). Food for Thought?—A UK pilot study testing a methodology for compositional domestic food waste analysis. *Waste management & research*, 28(3),
- Le Borgne, G. & Sirieix, L. (2012). *Offres promotionnelles, gaspillage alimentaire et scepticisme : revue de littérature et proposition d'un cadre d'analyse* (Working Paper, Unité Mixte de Recherche, Marché, Organisation, Institution et Stratégies d'Acteurs). Retrieved from UMR MOISA - CIRAD : http://www1.montpellier.inra.fr/bartoli/moisa/bartoli/download/moisa2013_pdf/WP_1_2013.pdf
- Le Poutier, F. (1990). *Recherches évaluatives en travail social*. Grenoble : Presses Universitaires de Grenoble.
- Lecrique, J. M. (2007). *L'inconfort psychologique médiatise-t-il les effets de dissonance ? : Limites de la stratégie de mesure de l'inconfort basée sur les affects auto-rapportés et proposition d'une stratégie de mesure implicite de l'inconfort* (Thèse de doctorat en psychologie non publiée). Université Paris Ouest Nanterre La Défense, Paris, France.
- Ledgerwood, A., & Callahan, S. P. (2012). The social side of abstraction: Psychological distance enhances conformity to group norms. *Psychological Science*, 23(8), 907-913.
- Ledgerwood, A., Wakslak, C. J., & Wang, M. A. (2010). Differential information use for near and distant decisions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(4), 638-642.
- Lee, H., Deng, X., Unnava, H. R., & Fujita, K. (2014). Monochrome forests and colorful trees: The effect of black-and-white versus color imagery on construal level. *Journal of Consumer Research*, 41(4), 1015-1032.

- Leviston, Z., Price, J., Bishop, B. (2014). Imagining climate change: The role of implicit associations and affective psychological distancing in climate change responses. *European Journal of Social Psychology, 44*(5), 441-454.
- Lewin, K. (1943). Psychological ecology. In D. Cartwright (Ed.), *Field theory in social science*. London: Social Science Paperbacks.
- Lewin, K. (1946). Action research and minority problems. *Journal of Social Issues, 2*(4), 34-46.
- Lewin, K. (1947). Group decision and social change. In T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (pp. 340-44). Henry Holt and Co.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science: Selected theoretical papers*. In D. Cartwright (Ed.), New York, NY: Harper & Row.
- Libby, L. K., & Eibach, R. P. (2002). Looking back in time: Self-concept change affects visual perspective in autobiographical memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(2), 167-179.
- Liberman, N., & Trope, Y. (2008). The psychology of transcending the here and now. *Science, 322*, 1201-1205.
- Liberman, N., Sagristano, M., & Trope, Y. (2002). The effect of temporal distance on level of construal. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*, 523-535.
- Liberman, N., Trope, Y., & Stephan, E. (2007). Psychological Distance. In A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (Vol. 2, pp. 353-381). New York: Guilford Press.
- Liberman, N., Trope, Y., McCrea, S. M., & Sherman, S. J. (2007). The effect of level of construal on the temporal distance of activity enactment. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 143-149.
- Liégeois, A. (2005). *La cognition sociale à l'aide de la promotion de la consommation durable : les cas de l'automatisme comportementale et de l'hypocrisie induite* (Thèse de doctorat en psychologie non publiée). Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve, Belgique.
- Liégeois, A., Codou, O., Rubens, L., & Priolo, D. (2016). « Faites ce que je dis, pas ce que je fais » : Synthèse et perspectives du paradigme de l'hypocrisie induite. *Psychologie Française*. doi:10.1016/j.psfr.2015.12.001
- Liviatan, I., Trope, Y., & Liberman, N. (2008). Interpersonal similarity as a social distance dimension: Implications for perception of others' actions. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*(5), 1256-1269.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (2002). Building a practically useful theory of goal setting and task motivation: A 35-year odyssey. *American psychologist, 57*(9), 705.
- Lokhorst, A. M., Werner, C., Staats, H., van Dijk, E., & Gale, J. L. (2013). Commitment and behavior change: A meta-analysis and critical review of commitment-making strategies in environmental research. *Environment and Behavior, 45*(1), 3-34.

- Lopez, A., Lassarre, D., & Rateau, P. (2011). Dissonance et engagement : Comparaison de deux voies d'intervention visant à réduire les ressources énergétiques au sein d'une collectivité territoriale. *Pratiques Psychologiques*, 17(3), 263-284.
- Luguri, J. B. & Napier, J. L. (2003). Of two minds: The interactive effect of construal level and identity on political polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 49, 972-977.
- Lundqvist, J., De Fraiture, C. & Molden, D. (2008). Saving Water: From Field to Fork - Curbing Losses and Wastage in the Food Chain. Stockholm: The Stockholm International Water Institute (SIWI) Policy Brief.
- Mange, J., Sénémeaud, C. & Michinov, N. (2013). Jotting down notes or preparing for the future? Action identification and academic performance. *Social Psychology of Education*, 16, 151-164.
- Mange, J., Sénémeaud, C., & Somat, A. (2015). When The "Why" Makes You Socially Useful. Action Identification and Social Value. *Swiss Journal of Psychology*, 74(4), 197-206.
- Martinie, M. A., Milland, L., & Olive, T. (2013). Some theoretical considerations on attitude, arousal and affect during cognitive dissonance. *Social and Personality Psychology Compass*, 7(9), 680-688.
- Martinie, M.-A. (2003). L'emprunt spontané des voies de réduction de la dissonance en situation de soumission forcée. *Nouvelle Revue de Psychologie*, 2, 237-243.
- Martinie, M.-A., & Fointiat, V. (2010). Enfreindre sans craindre : tolérance à la dissonance dans le paradigme de l'hypocrisie induite. *Psychologie Française*, 55(1), 41-47.
- Martinie, M.A., & Fointiat, V. (2006). Self-esteem, trivialization, and attitude change. *Swiss Journal of Psychology*, 64(4), 221-225.
- Martinie, M.-A., & Joule, R.-V. (2000). Trivialisation et rationalisation en acte dans le paradigme de la fausse attribution : Deux voies alternatives de réduction de la dissonance. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 13(2), 33-60.
- Masson-Maret, H., Joule, R.-V., & Juan de Mendoza, J.L. (1992). Une recherche expérimentale appliquée à la prévention du SIDA en milieu scolaire. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 13, 11-22.
- Matz, D. C., & Wood, W. (2005). Cognitive dissonance in groups: The consequences of disagreement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 22-37.
- McConnell, A. R., & Brown, C. M. (2010). Dissonance averted: Self-concept organization moderates the effect of hypocrisy on attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 361-366.
- McCrea, S. M., Liberman, N., Trope, Y., & Sherman, S. J. (2008). Construal level and procrastination. *Psychological Science*, 19(12), 1308-1314.
- McDonald, R. I., Chai, H. Y., & Newell, B. R. (2015). Personal experience and the "psychological distance" of climate change: An integrative review. *Journal of Environmental Psychology*, 44, 109-118.

- McKimmie, B. M., Terry, D. J., Hogg, M. A., Manstead, A. S. R., Spears, R., & Doosje, B. (2003). I'm a hypocrite, but so is everyone else: Group support and the reduction of cognitive dissonance. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 7(3), 214-224.
- McQueen, A., & Klein, W. M. P. (2006). Experimental manipulations of self-affirmation: A systematic review. *Self and Identity*, 5, 289-354.
- McStay, J. R., & Dunlap, R. E. (1983). Male-female differences in concern for environmental quality. *International journal of Women's Studies*.
- Medin, D. L., & Smith, E. E. (1984). Concepts and concept formation. *Annual Reviews in Psychology*, 35, 113-138.
- Mednick, S. (1962). The associative basis of the creative process. *Psychological Review*, 69(3), 220-232
- Meineri, S., & Guéguen, N. (2012). Foot-in-the-door and action identification. Binding communication applied to environmental conservation. *European Review of Applied Psychology*, 64(1), 3-11.
- Meineri, S., Grandjean, I., & Guéguen, N. (2011). Effets d'une procédure incitative associée à une identification de l'action sur les comportements et attitudes professionnelles de salariés. *Psychologie Du Travail et Des Organisations*, 17(3).
- Meneses, G. D., & Palacio, A. B. (2005). Recycling behavior a multidimensional approach. *Environment and Behavior*, 37(6), 837-860.
- Michel, S., & Fointiat, V. (2002). Trivialisation vs. rationalisation cognitive : quand l'adhésion à la norme de consistance guide le choix du mode de réduction de la dissonance. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 56, 58-63.
- Milfont, T. L. (2010). Global warming, climate change and human psychology. In V. Corral-Verdugo, C. H. Garcia-Cadena, M. Frias-Armenta (Eds.), *Psychological approaches to Sustainability, Current Trends in Theory, Research and Practice* (pp. 19-42). Nova Science Publishers, EUA.
- Milfont, T.L. (2012). *Dimensions of psychological distance - spatial, temporal, social and hypotheticality - and their influence on ecological behaviour*. Behavioural Environmental Economics. 11-12 octobre 2012, Toulouse. Retrieved from <https://www.tse-fr.eu/fr/conferences/2012-behavioural-environmental-economics>
- Mills, J., Aronson, E., & Robinson, H. (1959). Selectivity exposure to information. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 250-253.
- Milne, S., Orbell, S., & Sheeran, P. (2002). Combining motivational and volitional interventions to promote exercise participation: Protection motivation theory and implementation intentions. *British journal of health psychology*, 7(2), 163-184.
- Monteil, J. M. (1994). D'une explication personologique à sa réfutation expérimentale : Le cas d'une erreur sur une chaîne de production. In G. Guingouin & F. Le Poulthier (Eds.), *À quoi sert aujourd'hui la psychologie sociale ? : Demandes actuelles et nouvelles réponses*, (pp.43-50). Rennes : Presses universitaires de Rennes.

- Morrongiello, B. A., & Mark, L. (2008). 'Practice what you preach': Induced hypocrisy as an intervention strategy to reduce children's intentions to risk Take on playgrounds. *Journal of Pediatric Psychology*, 33(10), 1117-1128.
- Moussaoui, L., & Desrichard, O. (2016). Act local but don't think too global: The impact of ecological goal level on behaviour. *Journal of Social Psychology*, 156(5), 536-552.
- Newell, B. R., McDonald, R. I., Brewer, M., & Hayes B. K. (2014). The Psychology of Environmental Decisions. *Annual Review of Environment and Resources*, 39, 443-467.
- Norton, M. I., Monin, B., Cooper, J., & Hogg, M. A. (2003). Vicarious dissonance: Attitude change from the inconsistency of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 47-62.
- Orbell, S., & Verplanken, B. (2015). The strength of habit. *Health psychology review*, 9(3), 311-317.
- Ouellette, J. A., & Wood, W. (1998). Habit and intention in everyday life: The multiple processes by which past behavior predicts future behavior. *Psychological Bulletin*, 124(1), 54-74.
- Pahl, S., & Bauer, J. (2013). Overcoming the distance: perspective taking with future humans improves environmental engagement. *Environment and Behavior*, 45, 155-169.
- Pansu, P., Pavin, C., Serlin, E., Aldrovandi, M. & Gilibert, D. (1998). Esquisse d'une méthode de présentation de soi en entretien de sélection : Une application de la théorie de la norme d'internalité dans le cadre de la recherche d'un emploi. In J. Py, A. Somat & J. Baillé (Eds.), *Psychologie Sociale et formation professionnelle* (pp. 177-187). Rennes : Presses Universitaires de Rennes.
- Parfitt, J., Barthel, M., & Macnaughton, S. (2010). Food waste within food supply chains: qualification and potential for change to 2050. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 365(1554), 3065-3081.
- Parizeau, K., Von Massow, M., & Martin, R. (2015). Household-level dynamics of food waste production and related beliefs, attitudes, and behaviours in a municipality in Southwestern Ontario. *Waste Management*, 35, 207-217.
- Peterson, A., Haynes, G., & Olson, J. M. (2008). Self-esteem differences in the effects of hypocrisy induction on behavioral intentions in the health domain. *Journal of Personality*, 76(2), 305-22.
- Prestwich, A., & Kellar, I. (2014). How can the impact of implementation intentions as a behaviour change intervention be improved?. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée/European Review of Applied Psychology*, 64(1), 35-41.
- Priolo, D., & Liégeois, A. (2008). Prôner une norme et la transgresser : Le rôle des normes sociales dans le paradigme de l'hypocrisie induite. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 79, 19-32.

- Priolo, D., Milhabet, I., Codou, O., Fointiat, V., Lebarbenchon, E., & Gabarrot, F. (2016). Encouraging ecological behaviour through induced hypocrisy and inconsistency. *Journal of Environmental Psychology, 47*, 166-180.
- Py, J. & Somat, A. (2003). Atelier « L'ingénierie psychosociale : une démarche d'intervention et de recherche appliquée ». Actes du Congrès National de la Société Française de Psychologie 2003, Poitiers. Retrieved from http://www.sfpsy.org/IMG/pdf/SFP_Poitiers_2003_Actes.pdf
- Py, J. & Somat, A. (2007). L'ingénierie psychosociale : un modèle de recherche appliquée et d'intervention. In M. Bromberg & A. Trognon (Eds.), *Nouveau cours de psychologie : Psychologie sociale*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Quested, T. E., Marsh, D., Stunell, D., & Parry, A. D. (2013). Spaghetti soup: The complex world of food waste behaviours. *Resources, Conservation and Recycling, 79*, 43- 51
- Redlingshöfer, B., & Soyeux, A. (2011). Pertes et gaspillages: Les connaître et les reconnaître pour les réduire et les valoriser. In C. Esnouf, M. Russel, & N. Bricas (Eds.), *Pour une alimentation durable, réflexion stratégiques DuAline* (pp.112-129). Paris : Edition Quae.
- Reinert, M. (1993). Les «mondes lexicaux» et leur «logique» à travers l'analyse statistique d'un corpus de récits de cauchemars. *Langage et société, 66*, 5-39.
- Rim, S., Hansen, J., & Trope, Y. (2013). What happens why? Psychological distance and focusing on causes versus consequences of events. *Journal of Personality and Social Psychology, 104*(3), 457.
- Rise, J., Thompson, M., & Verplanken, B. (2003). Measuring implementation intentions in the context of the theory of planned behavior. *Scandinavian Journal of Psychology, 44*(2), 87-95.
- Rosch, E. (1975). Cognitive representations of semantic categories. *Journal of Experimental Psychology: General, 104*, 192-233.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rubens, L. (2011). *Etre engagé, informé ou hypocrites : Quels leviers pour favoriser les comportements pro-environnementaux ?* (Thèse de doctorat en psychologie non publiée). Université Paris Ouest Nanterre La Défense, Paris, France.
- Rubens, L., Gosling, P., Bonaiuto, M., Brisbois, X., & Moch, A. (2015). Being a hypocrite or committed while I am shopping? A comparison of the impact of two interventions on environmentally friendly behavior. *Environment and Behavior, 47*(1), 3-16.
- Rydell, R. J., McConnell, A. R., & Beilock, S. L. (2009). Multiple social identities and stereotype threat: Imbalance, accessibility, and working memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*, 949-966.
- Saphores, J. D. M., Nixon, H., Ogunseitan, O. A., & Shapiro, A. A. (2006). Household willingness to recycle electronic waste an application to California. *Environment and Behavior, 38*(2), 183-208.

- Schmeichel, B. J., & Vohs, K. (2009). Self-affirmation and self-control: affirming core values counteracts ego depletion. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(4), 770-782.
- Schmidt, K. (2016). Explaining and promoting household food waste-prevention by environmental psychological based intervention study. *Resources, Conservation and Recycling, 111*, 53-66.
- Semin, G. R., & Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 558-568.
- Semin, G. R., & Fiedler, K. (1991). The linguistic category model, its bases, applications and range. *European Review of Social Psychology, 2*(1), 1-30.
- Sénémeaud, C., Mange, J., Fointiat, V., & Somat, A. (2013). Being hypocritical disturbs some people more than others: How individual differences in preference for consistency moderate the behavioral effects of the induced-hypocrisy paradigm. *Social Influence, 9*(2), 1-16.
- Sherman, D. K., & Cohen, G. L. (2006). The psychology of self-defense: Self-affirmation theory. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 183-242). San Diego, CA: Academic.
- Sherman, D. K., & Hartson, K. A. (2011). Reconciling self-protection with self-improvement: self-affirmation theory. In M. Alicke & C. Sedikides (Eds.), *The Handbook of Self-Enhancement and Self-Protection* (pp. 128-51). New York: Guilford.
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*, 578-596.
- Soderberg, C. K., Callahan, S. P., Kochersberger, A. O., Amit, E., & Ledgerwood, A. (2015). The Effects of Psychological Distance on Abstraction: Two Meta-Analyses, *141*(3), 525-548.
- Son Hing, L., Li, W., & Zanna, M. (2002). Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*(1), 71-78.
- Spence, A., & Pidgeon, N. (2010). Framing and communicating climate change: The effects of distance and outcome frame manipulations. *Global Environmental Change, 20*, 656-667.
- Spence, A., Poortinga, W., & Pidgeon, N. (2012). The Psychological Distance of Climate Change. *Risk Analysis, 32*(6), 957-972.
- Stancu, V., Haugaard, P., & Lähteenmäki, L. (2016). Determinants of consumer food waste behaviour: Two routes to food waste. *Appetite, 96*, 7-17.
- Steele, C. M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 21, pp. 261-302). San Diego, CA: Academic Press.
- Steele, C. M., & Liu, T. J. (1983). Dissonance process as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5-19.

- Steele, C. M., Spencer, S. J., & Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: the role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 885-896.
- Stefan, V., Van Herpen, E., Tudoran, A. A., & Lähteenmäki, L. (2013). Avoiding food waste by Romanian consumers: The importance of planning and shopping routines. *Food Quality and Preference*, *28*(1), 375-381.
- Stephan, E., Liberman, N., & Trope, Y. (2010). Politeness and psychological distance: A construal level perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, *98*(2), 268-280.
- Stern, P. C., Dietz, T., & Kalof, L. (1993). Value orientations, gender, and environmental concern. *Environment and behavior*, *25*(5), 322-348.
- Stone, J. (1999). What exactly have I done? The role of self-attribute accessibility in dissonance. In E. Harmon-Jones & J. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 175-200). Washington, DC: American Psychological Association.
- Stone, J. (2001). Behavioral discrepancies and the role of construal processes in cognitive dissonance. In G. Moskowitz (Ed.), *Cognitive social psychology: The Princeton symposium on the legacy and future of social cognition* (pp. 41-58). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Stone, J., & Cooper, J. (2001). A self-Standards model of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, *37*, 228-243.
- Stone, J., & Cooper, J. (2003). The effect of self-attribute relevance on how self-esteem moderates attitude change in dissonance processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *39*, 508-515.
- Stone, J., & Fernandez, N. C. (2008). To practice what we preach: The use of hypocrisy and cognitive dissonance to motivate behavior change. *Social and Personality Psychology Compass*, *2*(2), 1024-1051.
- Stone, J., & Fernandez, N. C. (2011). When thinking about less failure causes more dissonance: The effect of elaboration and recall on behavior change following hypocrisy. *Social Influence*, *6*(4), 199-211.
- Stone, J., & Focella, E. (2011). Hypocrisy, dissonance and the self-regulation processes that improve health. *Self and Identity*, *10*(3), 295-303.
- Stone, J., Aronson, E., & Crain, A. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology*, *20*(1), 116-129.
- Stone, J., Wiegand, A. W., Cooper, J., & Aronson, E. (1997). When exemplification fails: Hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*(1), 54-65.
- Stuart, T. (2013). *Global gâchis. Révélations sur le scandale mondial du gaspillage alimentaire*. Paris : Rue de l'échiquier.
- Taberero, C., & Hernández, B. (2011). Self-efficacy and intrinsic motivation guiding environmental behavior. *Environment and Behavior*, *43*(5), 658-675.
- Tesser, A. (1995). *Advanced social psychology*. New York: McGraw Hills.

- Thibodeau, R., & Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *18*, 591-602.
- Thieme, A., Comber, R., Miebach, J., Weeden, J., Kraemer, N., Lawson, S., & Olivier, P. (2012, May). We've bin watching you: designing for reflection and social persuasion to promote sustainable lifestyles. In *Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems* (pp. 2337-2346). ACM.
- Thyberg, K., & Tonjes, D. (2016). Drivers of food waste and their implications for sustainable policy development. *Resources, Conservation and Recycling*, *106*, 110-123.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, *93*, 239-257.
- Trope, Y. (1989). Levels of inference in dispositional judgment. *Social Cognition*, *7*, 296-314.
- Trope, Y., & Liberman, N. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, *75*(1), 5-18.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, *110*(3), 403-421.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, *117*(2), 440-463.
- Tucker, P., & Douglas, P. (2006). *Technical Report No. 2 – results of a household attitude/behaviour survey of a household. Understanding household waste prevention behaviour*. Paisley, Scotland.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, *211*(4481), 453-458.
- Updegraff, J. A., Emanuel, A. S., Suh, E. M., & Gallagher, K. M. (2010). Sheltering the self from the storm: Self-construal abstractness and the stability of self-esteem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*, 97-108.
- Vaidis, D. (2011). *La Dissonance Cognitive : Approches Classiques et Développements contemporains*. Paris : Dunod Sup.
- Vaidis, D., & Gosling, P. (2011). Is Commitment Necessary for the Arousal of Informational Dissonance? *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, *24*, 33-63.
- Vallacher, R. R. (1992). Come back to the futur. *Psychology Inquiry*, *3*(4), 348-350.
- Vallacher, R. R., & Selz, K. (1991). Who's to blame? Action identification in allocating responsibility for alleged rape. *Social Cognition*, *9*(2), 194-219.
- Vallacher, R. R., & Wegner, D. M. (1985). *A theory of action identification* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Vallacher, R. R., & Wegner, D. M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review*, 94(1), 3-15.
- Vallacher, R. R., & Wegner, D. M. (1989). Levels of personal agency: Individual variation in action identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(4), 660-671.
- Vallacher, R. R., & Wegner, D. M. (2012). Action identification theory. In P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of Theories of Social Psychology* (pp. 327-348). Thousand Oaks, Ca: Sage.
- Vallacher, R. R., Wegner, D. M., & Somoza, M. P. (1989). That's easy for you to say: Action identification and speech fluency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(2), 199-208.
- Van Liere, K. D., & Dunlap, R. E. (1980). The social bases of environmental concern: A review of hypotheses, explanations and empirical evidence. *Public opinion quarterly*, 44(2), 181-197.
- Verplanken, B., & Aarts, H. (1999). Habit, attitude, and planned behavior: Is habit an empty construct or an interesting case of goal-directed automaticity? *European review of social psychology*, 10, 101-134.
- Verplanken, B., & Faes, S. (1999). Good intentions, bad habits, and effects of forming implementation intentions on healthy eating. *European Journal of Social Psychology*, 29(5-6), 591-604.
- Verplanken, B., & Orbell, S. (2003). Reflections on Past Behavior: A Self-report index of habit strength. *Journal of Applied Social Psychology*, 33(6), 1313-1330.
- Verplanken, B., & Roy, D. (2016). Empowering interventions to promote sustainable lifestyles: Testing the habit discontinuity hypothesis in a field experiment. *Journal of Environmental Psychology*, 45, 127-134.
- Vess, M., Arndt, J., & Schlegel, R. J. (2011). Abstract construal levels attenuate state self-esteem reactivity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(4), 861-864.
- Vischers, V. H. M., Wickly, N., & Siegrist, M. (2016). Sorting out food waste behaviour: A survey on the motivators and barriers of self-reported amounts of food waste in household. *Journal of Environmental Psychology*, 45, 66-78.
- Voisin, D. (2009). *Le rôle de l'indésirabilité sociale de l'acte problématique dans les processus d'éveil et de réduction de la dissonance* (Thèse de doctorat non publiée). Université de Bordeaux, Bordeaux, France.
- Wakslak, C. J. (2012). The experience of cognitive dissonance in important and trivial domains: A construal-level theory approach. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(6), 1361-1364.
- Wakslak, C. J., & Trope, Y. (2009a). The Effect of Construal Level on Subjective Probability Estimates. *Psychological Science*, 20(1), 52-58.
- Wakslak, C. J., & Trope, Y. (2009b). Cognitive consequences of affirming the self: The relationship between self-affirmation and object construal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(4), 927-932.

- Wakslak, C. J., Nussbaum, S., Liberman, N., & Trope, Y. (2008). Representations of the self in the near and distant Future. *Journal of Personality and Social Psychology*, *95*(4), 757-773.
- Wakslak, C. J., Trope, Y., Liberman, N., Alony, R. (2006). Seeing the forest when entry is unlikely: Probability and the mental representation of events. *Journal of Experimental Psychology: General*, *135*, 641-653.
- Watson, M., & Meah, A. (2013). Food waste and safety: negotiating conflicting social anxieties into the practices of domestic provisioning. *Sociological Review*, *60*, 102-120.
- Webb, T. L., Sheeran, P., & Luszczynska, A. (2009). Planning to break unwanted habits: Habit strength moderates implementation intention effects on behaviour change. *British Journal of Social Psychology*, *48*(3), 507-523. Elliot & Armitage, 2006
- Wegner, D. M., Vallacher, R. R., & Dizadji, D. (1989). Do alcoholics know what they're doing? Identifications of the act of drinking. *Basic and Applied Social Psychology*, *10*(3), 197-210.
- Wegner, D. M., Vallacher, R. R., Kiersted, G. W., & Dizadji, D. (1986). Action identification in the emergence of social behavior. *Social Cognition*, *4*, 18-38.
- Wegner, D. M., Vallacher, R. R., Macomber, G., Wood, R., & Arps, K. (1984). The emergence of Action. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*(2), 269-279.
- Wegner, D.M. & Vallacher, R. R. (1986). Action identification. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: foundations of social behavior* (pp. 550-582). New York: Guilford Press.
- White, K., MacDonnell, R., & Dahl, D. W. (2011). It's the mind-set that matters: The role of construal level and message framing in influencing consumer efficacy and conservation behaviors. *Journal of Marketing Research*, *48*, 472-485.
- Wicklund, R. A., & Brehm, J. W. (1976). *Perspective on cognitive dissonance*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Yalvaç, F., Lim, V., Hu, J., Funk, M., & Rauterberg, M. (2014, April). Social recipe recommendation to reduce food waste. In *CHI'14 Extended Abstracts on Human Factors in Computing Systems* (pp. 2431-2436). ACM.
- Yousaf, O., & Gobet, F. (2013). The emotional and attitudinal consequences of religious hypocrisy: Experimental evidence using a cognitive dissonance paradigm. *Journal of Social Psychology*, *153*(6), 667-686.
- Zanna M. P., & Cooper J. (1976) Dissonance and attribution process. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), *New Directions in Attribution Research* (pp. 199-217. Lawrence Erlbaum.
- Zanna, M. P., & Cooper J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, *29*, 703-709.

- Zimbardo, P. G., Weisenberg, M., Firestone, I. J., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality*, 33, 233-255.

INDEX DES FIGURES

Figure 1 : Éveil de la dissonance selon le modèle des standards du soi (adapté de Stone & Cooper, 2001, p. 232).....	37
Figure 2 : Réduction de la dissonance selon le modèle des standards du soi (adapté de Stone & Cooper, 2001, p. 232)	39
Figure 3 : Quatre dimensions de la distance psychologique : sociale, temporelle, spatiale et hypothétique (adapté de Milfont, 2012)	82
Figure 4 : Tâche d'amorçage de construit abstrait/concret (Freitas et al., 2004) ...	85
Figure 5 : Pourcentage d'acceptation de la requête cible dans chacune des conditions expérimentales.	126
Figure 6 : Arbre de classification descendante	128
Figure 7 : Analyse factorielle des correspondances en corrélation	129
Figure 8 : Score moyen d'affect (différence entre T1 et T2) obtenu à chacune des sous-échelles du thermomètre de dissonance.	146
Figure 9 : Organisation des caractérisations des déchets.....	153
Figure 10 : Quantité de déchets alimentaires en pourcentage de déchets alimentaires selon le type de déchets.....	160
Figure 11 : Quantité de déchets alimentaires par personne (log) pour chacun des temps de mesure selon la condition expérimentale.	166
Figure 12 : Support opérationnalisant la distance spatiale proximale (image de gauche) versus distale (image de droite)	177

INDEX DES TABLEAUX

Tableau 1 : Caractéristiques des niveaux de construits (adapté de Trope & Liberman, 2003)	81
Tableau 2 : Scores moyens de sentiment d'efficacité personnelle et d'intention comportementale, nombre moyen de recettes prises et pourcentage de participants souhaitant recevoir davantage d'informations dans chacune des conditions expérimentales en fonction du genre.	105
Tableau 3 : Nombre de recettes prises dans chacune des conditions expérimentales selon le genre.	108
Tableau 4 : Matrice des composantes (échelle de maintien du comportement) ..	121
Tableau 5 : coefficients de corrélations simples entre les items de l'échelle de maintien	121
Tableau 6 : Matrice des composantes après rotation Varimax (thermomètre de dissonance)	123
Tableau 7 : coefficients de corrélations simples entre les 4 sous-échelles du thermomètre de dissonance.....	123
Tableau 8 : Score moyen d'inconfort psychologique, affects négatifs, anxiété et affects positifs, pourcentage d'acceptation du comportement cible score moyen obtenu à l'échelle de maintien dans chacune des conditions expérimentales.	124
Tableau 9 : vocabulaire spécifique de la classe 1	131
Tableau 10 : exemples d'UCE parmi les plus représentatifs de la classe 1	131
Tableau 11 : vocabulaire spécifique de la classe 2	132
Tableau 12 : exemple d'UCE parmi les plus représentatifs de la classe 2.....	133
Tableau 13 : vocabulaire spécifique de la classe 1	133
Tableau 14 : exemples d'UCE parmi les plus représentatifs de la classe 1	134

Tableau 15 : vocabulaire spécifique de la classe 5	134
Tableau 16 : exemples d'UCE parmi les plus représentatifs de la classe 5	135
Tableau 17 : Acceptation du comportement cible et temps accordé au bénévolat dans chacune des conditions expérimentales.....	144
Tableau 18 : Caractérisation des types de déchets alimentaires	152
Tableau 19 : Caractéristiques sociodémographiques des participants de l'échantillon dans chacune des conditions expérimentales.....	162
Tableau 20 : Score d'habitude, score d'intention comportementale et quantités de déchets alimentaires par personnes à T0, T1 et T2 selon le type d'intervention	163
Tableau 21 : Tests de normalité pour la VD ratio de gaspillage alimentaire dans chacun des groupes expérimentaux.....	164
Tableau 22: Messages adaptés de Dickerson et al. (1992) pour manipuler la distance sociale	176

ANNEXES

Annexe 1 : Questionnaire de rappel des transgressions (étude exploratoire)

Annexe 2 : Questionnaire présentant les variables dépendantes : échelle de sentiment d'efficacité personnelle, intention comportementale et intérêt pour des informations (étude exploratoire)

Annexe 3 : Questionnaire d'échelle de maintien du comportement (expérience 1)

Annexe 4 : Tâche d'amorçage mental abstrait/concret (Freitas, Gollwitzer, & Trope, 2004) (expérience 1)

Annexe 5 : Phase de discours pro-normatif avec construit spontané (expérience 1)

Annexe 6 : Questionnaire de rappel des transgressions (expérience 1)

Annexe 7 : Thermomètre de dissonance (Elliot & Devine, 1994)

Annexe 8 : Variable dépendante : proposition du comportement cible (expérience 1)

Annexe 9 : Formulaire de recueil de consentement éclairé

Annexe 10 : Tâche d'amorçage mental abstrait/concret (expérience 2)

Annexe 11 : Questionnaire de rappel des transgressions (expérience 2)

Annexe 12 : Variable dépendante : proposition du comportement cible (expérience 2)

Annexe 13 : Brochures informatives distribuées aux habitants de Metz Métropole (recherche-action)

Annexe 14 : Journal de bord (recherche-action)

Annexe 15 : Livret de la condition auto-feedback (recherche-action)

Annexe 16 : Discours pro-normatif avec construit concret (recherche-action)

Annexe 17 : Livret des conditions hypocrisie induite et rappel des transgressions seul (recherche-action)

Annexe 18 : Livret de la condition information (recherche-action)

Voici plusieurs situations de gaspillage alimentaire. Cochez celles qui correspondent à ce que vous avez fait ces deux derniers mois, puis répondez aux différentes rubriques correspondantes (quoi ? quand ? ...).

Au cours des deux derniers mois, il m'est arrivé :

- De jeter mes restes de repas à la poubelle.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- D'oublier des aliments dans le frigo ou dans les placards.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- De jeter des aliments encore emballés.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- De cuisiner plus que nécessaire.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- De ne pas faire de liste de courses.
 - C'était quand : _____

Pour chacune des questions suivantes, entourez le chiffre qui vous correspond. Vous pouvez choisir entre 1 et 7 pour moduler votre réponse.

1. Vous sentez-vous capable de gaspiller moins d'aliments ?

Pas du tout capable

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Tout à fait capable

2. Vous sentez vous capable d'adapter votre façon de consommer pour gaspiller moins d'aliments ?

Pas du tout capable

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Tout à fait capable

3. Vous sentez vous capable d'appliquer de nouveaux gestes pour gaspiller moins d'aliments ?

Pas du tout capable

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Tout à fait capable

4. À partir d'aujourd'hui, je fais attention à ne pas gaspiller les aliments ?

Pas du tout

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Tout à fait

Je suis sûr(e) de ma réponse :

Pas du tout

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Tout à fait

5. À partir d'aujourd'hui, je m'engage à ne pas gaspiller les aliments ?

Pas du tout

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Tout à fait

Je suis sûr(e) de ma réponse :

Pas du tout

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

 Tout à fait

Acceptez-vous d'être contacté(e) et informé(e) sur le gaspillage alimentaire ?

Oui Non

Si oui, indiquez :

- votre nom : _____
- votre adresse mail : _____
- votre téléphone : _____

Peux-tu indiquer ton degré d'accord pour chacune des propositions ci-dessous en cochant la case qui te correspond.

1. Selon moi, ne pas gaspiller la nourriture chez moi est difficile à faire.

Pas du tout d'accord Pas d'accord Ni d'accord, ni pas d'accord D'accord Tout à fait d'accord

2. Ne pas gaspiller la nourriture chez moi me demande beaucoup de temps.

Pas du tout d'accord Pas d'accord Ni d'accord, ni pas d'accord D'accord Tout à fait d'accord

3. J'ai l'habitude de ne pas gaspiller la nourriture chez moi.

Pas du tout d'accord Pas d'accord Ni d'accord, ni pas d'accord D'accord Tout à fait d'accord

4. Je pense que ne pas gaspiller la nourriture chez moi est compliqué.

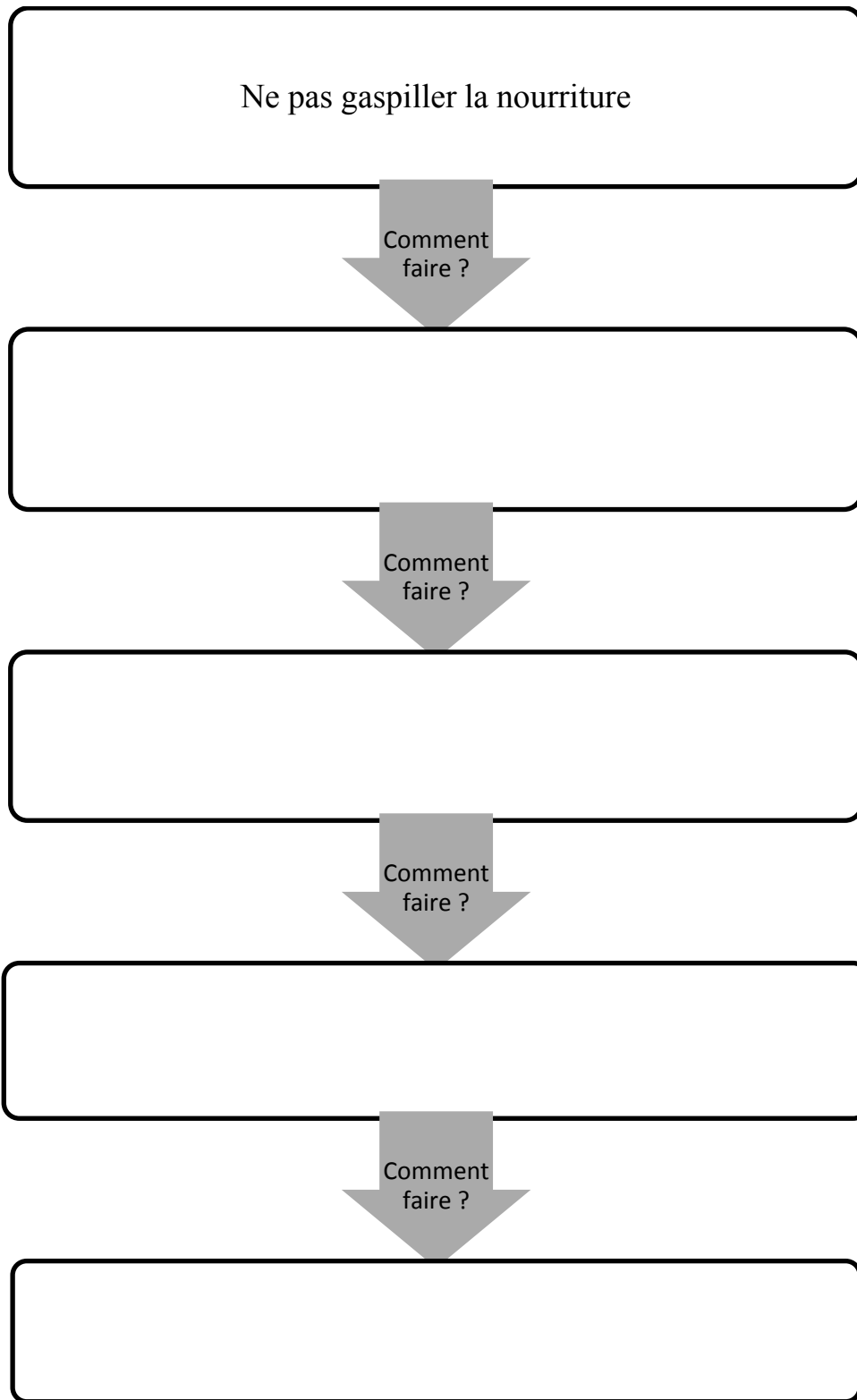
Pas du tout d'accord Pas d'accord Ni d'accord, ni pas d'accord D'accord Tout à fait d'accord

5. Apprendre à ne pas gaspiller la nourriture chez moi me demanderait beaucoup de temps.

Pas du tout d'accord Pas d'accord Ni d'accord, ni pas d'accord D'accord Tout à fait d'accord

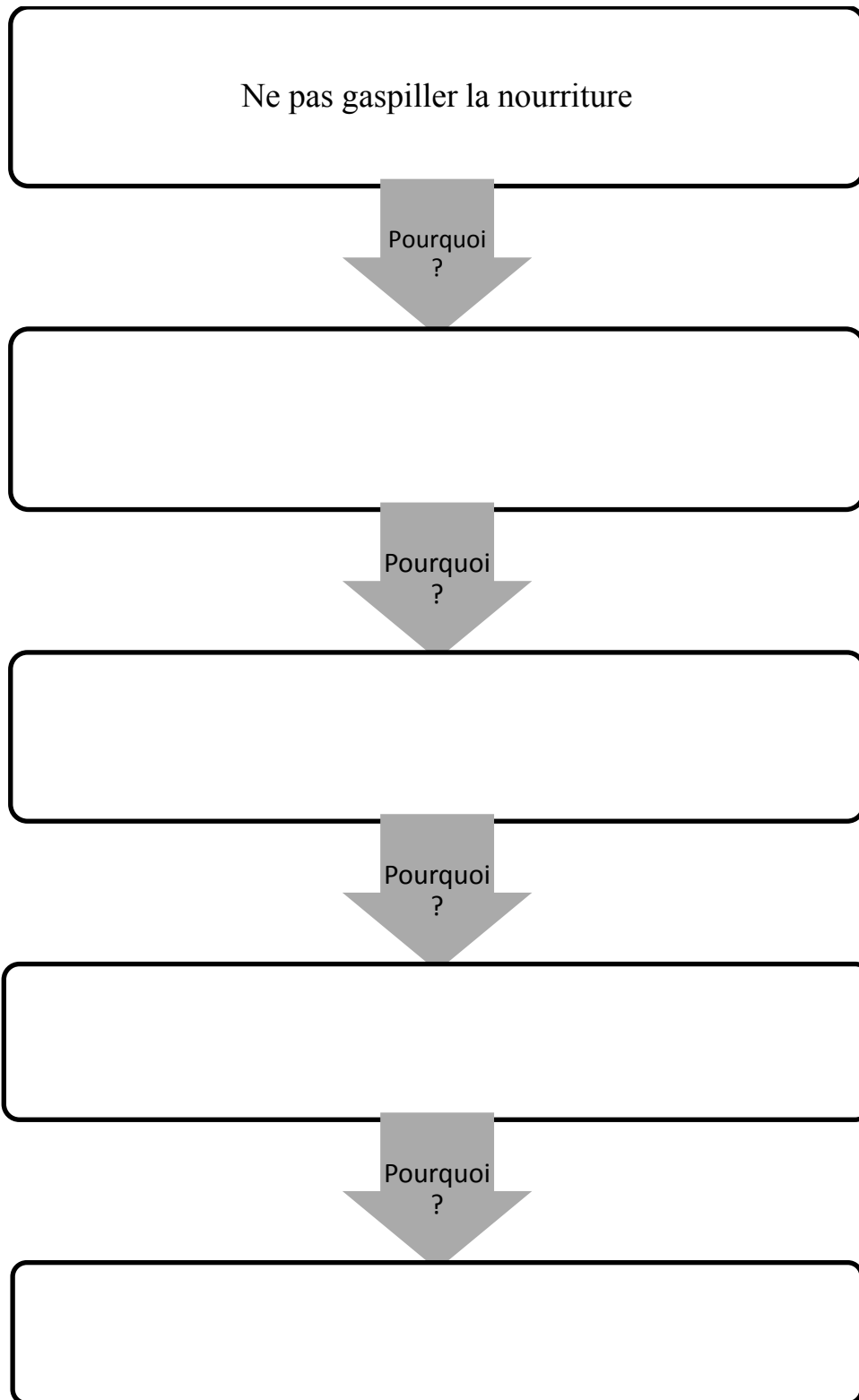
Prénom : _____

Age : _____



Prénom : _____

Age : _____



Voici plusieurs situations à l'origine du gaspillage alimentaire. Parmi celles proposées, coche celles qui correspondent à ce que tu as fait ces deux derniers mois, puis réponds aux différentes rubriques correspondantes (quoi ? quand ? ...).

Au cours des deux derniers mois, il m'est arrivé :

- De jeter mes restes de repas à la poubelle.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- D'acheter de la nourriture en excès.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- De ne pas cuisiner les restes.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- D'oublier des aliments dans le frigo ou dans les placards.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- De jeter des aliments encore dans leur emballage.
 - C'était quoi : _____
 - C'était quand : _____

- De ne pas faire de liste de courses.
 - C'était quand : _____

Les phrases suivantes correspondent à des **sentiments**. Pour chaque sentiment, peux-tu dire si oui ou non **il correspond à ce que tu ressens MAINTENANT**, c'est-à-dire au moment même où tu réponds, **À CET INSTANT PRECIS**.

Peux-tu répondre en choisissant un chiffre de 1 à 7, en sachant que :

1= NE CORRESPOND PAS DU TOUT à ce que je ressens **A CET INSTANT PRECIS**

7= CORRESPOND TOUT A FAIT à ce que je ressens **A CET INSTANT PRECIS**

Je suis heureux(se)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens mal à l'aise

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens stressé(e)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens en colère contre moi-même

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens troublé(e)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens satisfait(e)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens embarrassé(e)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens déçu(e) par moi-même

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens incommodé(e)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je suis mécontent(e) de moi-même

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens soucieux(se)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je ressens une gêne

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens frustré(e)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens anxieux(se)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je suis dégoûtée par moi-même

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens coupable

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je suis content(e)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je suis plein(e) de regrets

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens honteux(se)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Je me sens plein(e) de vie

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Etude « Opération foyers témoins »

Je soussigné(e), autorise la pesée et l'analyse de mes déchets pendant deux mois dans le cadre de l'étude « Opération foyers témoins », réalisée par Metz Métropole en partenariat avec l'Université de Lorraine et renseigne à cette fin les champs précédent :

Nom – Prénom : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Code postal : _____

Numéro de bâtiment : _____

Téléphone :



FORMULAIRE DE RECUEIL DE CONSENTEMENT ECLAIRE
Participation à une recherche

(Fait en 2 exemplaires : un exemplaire est remis au participant, un est conservé par l'enseignant-chercheur)

De : M., Mme, Mlle

L'équipe de recherche **PErSEUs**, dirigée par Monsieur le Professeur Christian BASTIEN m'a proposé de participer à une étude intitulée :

J'ai reçu **oralement et/ou par écrit** toutes les informations nécessaires pour comprendre l'intérêt et le déroulement de l'étude, les bénéfices attendus et les contraintes.

J'ai pu poser toutes les questions nécessaires à la bonne compréhension de ces informations et nous avons reçu des réponses claires et précises.

J'ai disposé d'un délai de réflexion suffisant entre les informations reçues et ce consentement avant de prendre ma décision.

Interruption de la participation :

Sans justification :

- Je suis libre de refuser de participer à cette étude,
- Je peux interrompre ma participation à tout moment, auquel cas j'en informerai la personne chargée de cette étude
- Si je le souhaite, à son terme, je serai informé(e) par la personne chargée de la recherche des résultats globaux de cette recherche,

En foi de quoi, **j'accepte librement et volontairement de participer à cette recherche.**

Informatisation des données :

J'accepte le traitement informatisé de mes données personnelles en conformité avec les dispositions de la loi 78/17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, modifiée par la Loi n° 2004-801 du 6 août 2004 de la commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL), relative à la protection des personnes physiques à l'égard des traitements de données à caractère personnel. En particulier, j'ai noté que je pourrais exercer, à tout moment, un droit d'accès et de rectification de mes données personnelles en m'adressant auprès de Monsieur BASTIEN.

J'ai bien été informé(e) que mes données personnelles seront rendues anonymes, avant d'être intégrées dans un rapport ou une publication scientifique et qu'elles pourront, une fois anonymisées, être transférées à des tiers et utilisées librement pour l'étude.

Information :

A ma demande, je peux obtenir toute information complémentaire auprès de Monsieur BASTIEN

Je serai informé(e) de toute nouvelle information durant l'étude, susceptible de modifier ma décision quant à ma participation à celle-ci.

Je conserve un exemplaire du présent formulaire de consentement.

Fait à Metz, le :

Nom, prénom

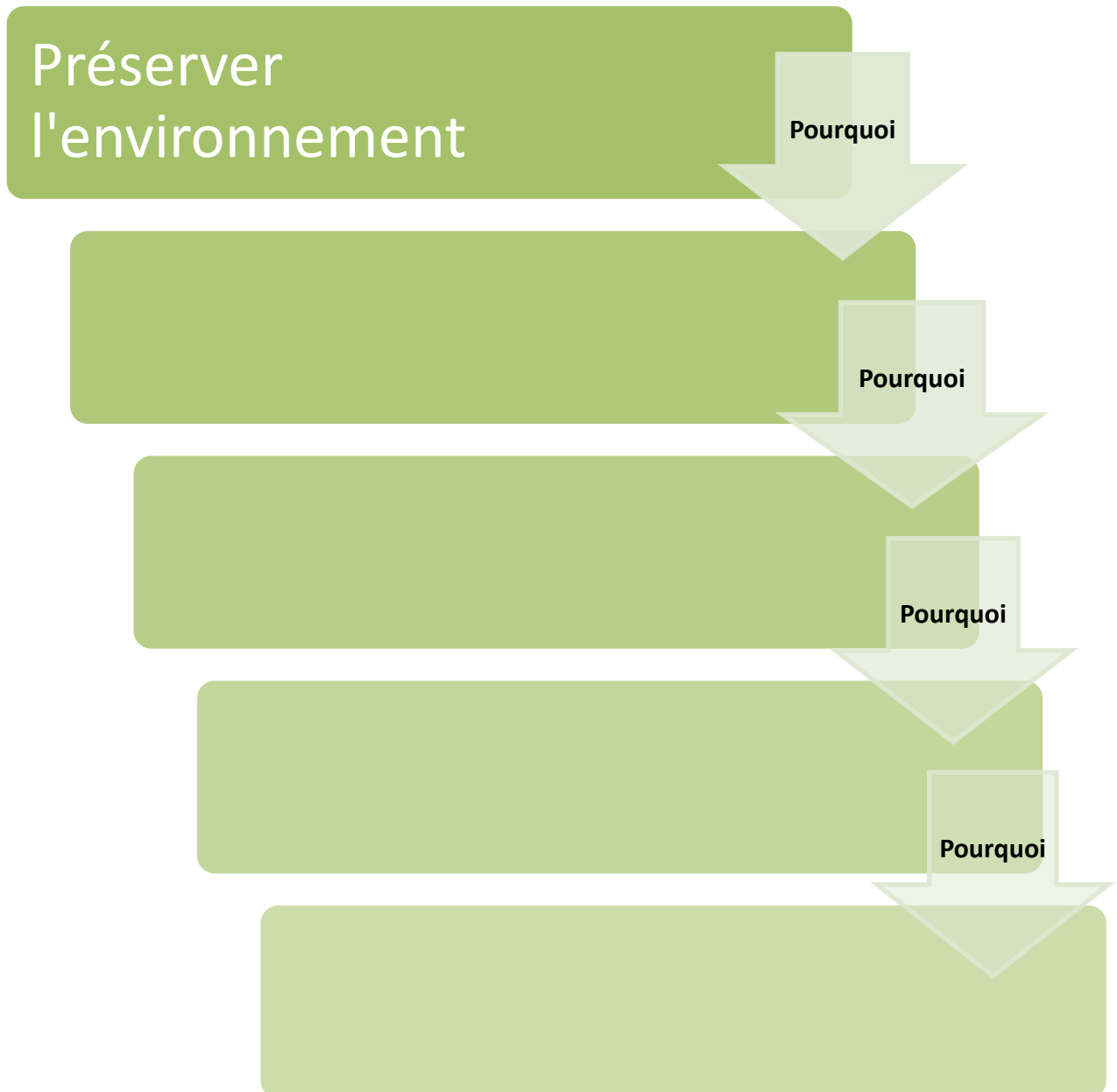
La signature doit être précédée de la mention « lu, compris et approuvé »

Signature

Nom, prénom du responsable Scientifique : Christian BASTIEN

Signature

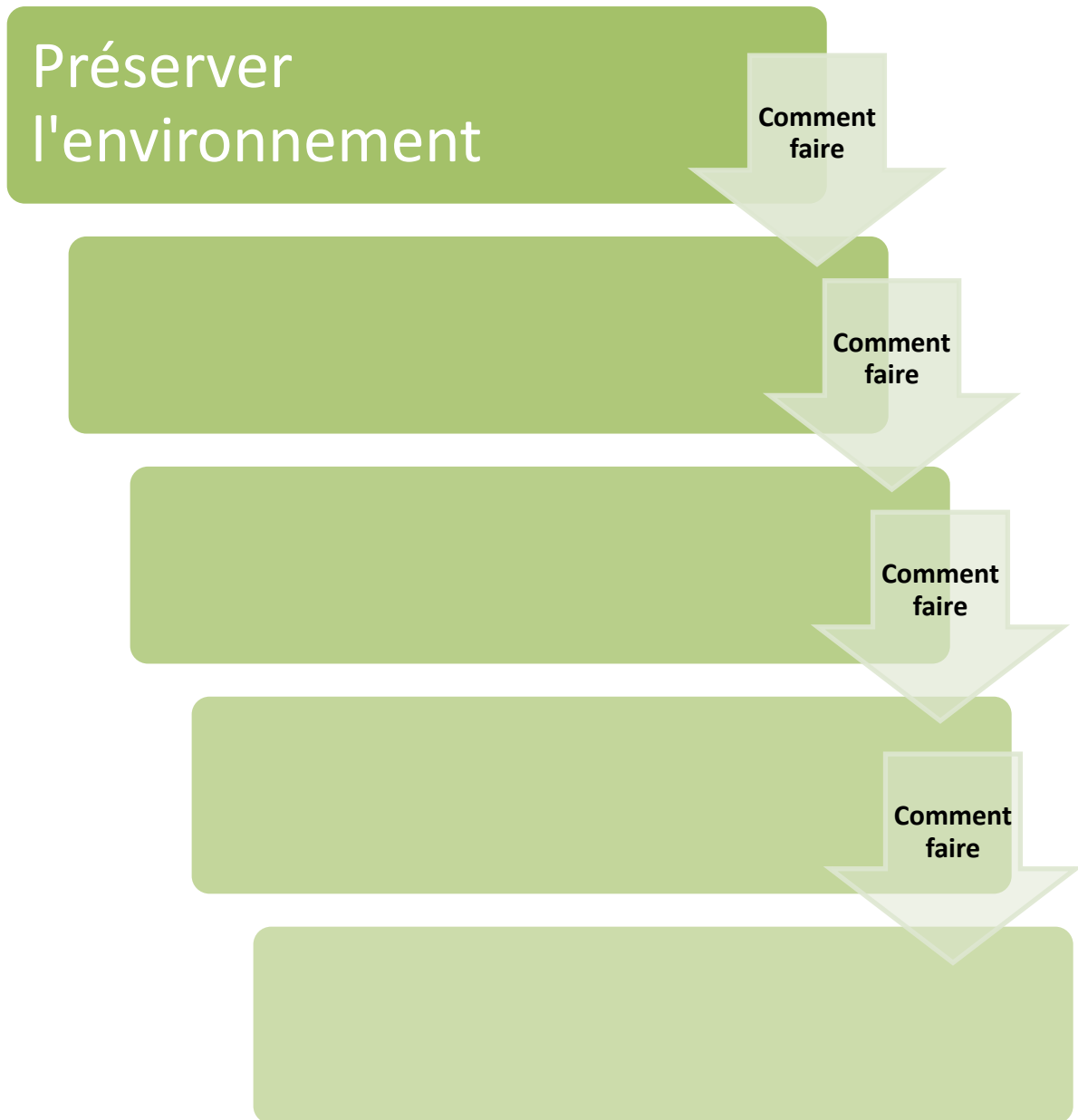
_____, étudiant en _____ à l'Université de Lorraine défend l'environnement et explique pourquoi il faut préserver la Terre, la nature et l'environnement !



[Nom, Prénom]

[Signature] :

_____, étudiant en _____ à l'Université de Lorraine défend l'environnement et explique comment faire pour préserver la Terre, la nature et l'environnement !



[Nom, Prénom]

[Signature] :

Questionnaire d'habitudes environnementales :

Voici plusieurs situations. Cochez celles qui correspondent à ce que vous avez fait au cours **du dernier mois**, puis répondez aux différentes rubriques correspondantes (où ? quoi ? quand ? ...).

Au cours du dernier mois, il m'est arrivé(e) de :

- J'ai laissé couler l'eau pendant que je me brossais les dents.

Pendant combien de temps ? _____

Combien de fois ? _____

- J'ai pris un bain plutôt qu'une douche.

C'était quand ? _____

Combien de fois ? _____

- J'ai jeté des restes de repas.

C'était où ? _____

C'était quand ? _____

C'était quoi ? _____

- J'ai laissé des appareils électriques en veille.

C'était où ? _____

Pendant combien de temps ? _____

C'était lequel(s) ? _____

- J'ai jeté mon mégot de cigarette par terre.

C'était où ? _____

C'était quand ? _____

- Je n'ai pas recyclé mes déchets.

C'était où ? _____

C'était quand ? _____

C'était quoi ? _____

J'accepte de devenir bénévole pour tenir un stand lors d'une animation «Développement Durable».

A des fins d'organisation, peux-tu nous donner une estimation sur :

- Le temps que tu souhaites consacrer à cette rencontre :

_____ heure(s).

Pour te recontacter :

Nom & Prénom : _____

Téléphone : _____

Mail : _____

Non merci, je ne souhaite pas y participer.



Pour conserver ses légumes plus longtemps, il existe des astuces simples et efficaces !

Mieux conserver

- **Fruits et légumes** : achetez-les dès que possible, ne les laissez pas et mettez-les alors le bac à légumes.
- **Salades vertes** : lavez, rincez, la mettre dans un bocal humide puis dans une boîte hermétique.
- **Champignons** : les ranger dans du papier journal recouvert de la moitié du réfrigérateur.
- **Pommes de terre, oignons, ail** : les enterrer dans un seau en sac et à l'abri de la lumière.

Redonner de la fraîcheur

- **Pommes fraîches** : les tremper un instant dans de l'eau bouillante.
- **Légumes détrempés** : les carottes, les tomates, et les bœufs tremper dans de l'eau sucrée au frigo pendant 24 heures.

Les astuces à garder en tête

- Si vos fruits et légumes ne sont plus assez frais pour être mangés crus, pensez soupes, quiches, crêpes, omelette, etc.
- Considérez vos produits trop en petites quantités et régulièrement. Retenez le goût du lieu le marché !



Trouvez dans ce guide des recettes pour cuisiner vos légumes fêlés et des astuces pour mieux les conserver.



Légumes, les recettes incontournables et irréfutables

Les soupes : un régal en été et en hiver

Même avec un aspect peu appétissant, les légumes peuvent être réalisés en soupe.

1 pers. 2€

Préparation:
Mélangez de fond de veau (1 lit), restes de viande, restes de poulet, sel et poivre. Éplavez un oignon (craquelé), restes de carottes...

1 pers. 1,50 €

Préparation:
1. Coupez les légumes et compote-les au minimum.
2. Dans une grande casserole, faites revenir les légumes dans une sauce de beurre ou dans de l'huile.
3. Versez de l'eau, faites à bouillir et partez à ébullition. Ajoutez l'eau 20 minutes, laissez le pot, émiettez et ajoutez du lait si le soupé est trop épais.
4. Ajoutez une petite cuillère de crème.



Fruits : plutôt compotes ou jus ?

Compotes : je me lance !

Transformez les fruits trop mûrs en compote fraîche.

1 pers. 1,50 €

Préparation:
- 1 pomme et autres fruits
- 1 cuillère à café d'apicose, vanille ou cannelle ou jus de citron.

1 pers. 1,50 €

Préparation:
1. Coupez les fruits et compotez-les au minimum.
2. Coupez les fruits dans les éplures & laissez dans une casserole avec 10 cl d'eau pendant 20 min.
3. Ajoutez du sucre, du lait, de la crème, de la cannelle, de la vanille, de la cardamome, de la safran, de la sauge, de la menthe.

Tarte à tout ou comment finir les restes

Faites un fond de tarte brisée et quelques restes (légumes, fromages, viandes, etc.), on peut faire des tartes variées et savantes.

1 pers. 2,5 €

Préparation:
Faites la pâte à tarte maison, c'est encore meilleur! Mélangez avec poivre et sel les restes de légumes, viande...

1 pers. 1,50 €

Préparation:
1. Coupez la pâte sur la moitié de tarte, ajoutez la sauce aux légumes.
2. Ajoutez les ingrédients en fonction de vos goûts.
3. Mettez au four 20 minutes à 200°C.

Smoothies et purées de fruits

Les fruits bien mûrs donnent de fabuleux smoothies à digérer facile.

1 pers. 1,50 €

Préparation:
Mélangez les fruits avec un peu de lait, de yaourt, ou de jus de lait. C'est l'occasion de faire le plein de vitamines!

Éviter le gaspillage : ça ne mange pas de pain !



Ne pas surestimer les quantités !
La première chose à faire est d'adapter les quantités en fonction des besoins réels.

En France, le pain est toujours traditionnellement servi avec le repas. Cependant, on peut manger 1/3 de pain avec un plat principal, soit environ 75 g de pain en fonction du type de pain.

Il est préférable de le conserver au sec et à l'abri de la lumière, dans un sac en lin ou un carton, ou émietter le pain et de le congeler rapidement pour le réutiliser plus tard.

D'autres petites recettes ultra faciles :
Le chapelain, un rôtir et un jambon sont de bons candidats pour utiliser les croûtes de pain. Il suffit de les émietter, de les mélanger avec du beurre, du sel et du poivre, et de les cuire à 180-200°C pendant 10 minutes.

Croûtons de pain maison : ils servent dans de nombreuses recettes de salades, de soupes, de pâtes, de pizzas, etc.

Conseils et astuces anti-gaspi

Le pain

Du pain en trop ou rassis ? Ne le jetez plus, mangez-le !

Tenez dans ce guide des recettes pour valider votre pain rassis.








Un petit bain, un aller-retour dans la poche, et c'est prêt !

Retrouvez le pain perdu !

Le pain perdu à l'ancienne

le grand classique !

1 pain
2 €



signature
enfant

ingrédients :

- 8 tranches de pain (restes de pain rassis)
- 2 œufs
- 25 cl de lait
- 2 cuillères à soupe de sucre en poudre (ou sucre blanc)
- Une noisette de beurre

Préparation :

- Mélanger les œufs, le sucre et le lait dans une casserole.
- Mouiller le pain en le trempant dans la préparation.
- Sur une poêle antiadhésive bien chaude, déposer une noisette de beurre et le pain, pain égoutté.
- Paler à l'aide d'une spatule.
- Paler à l'aide d'une spatule.

à noter : le pain perdu est un plat de réconfort, idéal pour les jours où l'on a mangé trop de pain rassis.

Le pain perdu salé

moins connu, mais tout aussi bon !

1 pain
3 €



signature
adulte

ingrédients :

- 8 tranches de pain (restes de pain rassis)
- 2 œufs
- 25 cl de lait
- 2 cuillères à soupe de sucre en poudre (ou sucre blanc)
- Une noisette de beurre
- 100 g de jambon cru
- 100 g de fromage râpé

Préparation :

Mélanger les œufs, le sucre et le lait dans une casserole. Ajouter le jambon et le fromage râpé.

Mouiller le pain en le trempant dans la préparation.

Sur une poêle antiadhésive bien chaude, déposer une noisette de beurre et le pain, pain égoutté.

Paler à l'aide d'une spatule.

Le pain rassis peut aussi s'utiliser comme base de gâteau, de cake, de pizza ou de pain.

Le gâteau de pain : simple et efficace !

Le pudding de pain au chocolat

la pâtisserie bien marché par excellence !

6 pains
3 €



signature
adulte

ingrédients :

- 6 pains rassis (ou 100 g de pain rassis)
- 2 œufs
- 1 litre de lait
- 50 g de chocolat en poudre

à noter : le pain perdu est un plat de réconfort, idéal pour les jours où l'on a mangé trop de pain rassis.

Préparation :

- Mélanger les œufs, le sucre et le lait dans une casserole.
- Y ajouter le chocolat en poudre.
- Mouiller le pain en le trempant dans la préparation.

Sur une poêle antiadhésive bien chaude, déposer une noisette de beurre et le pain, pain égoutté.

Le pain de viande ou de poisson

à l'apéritif, en entrée ou en plat, il plaira à tout le monde !

6 pains
3 €



signature
adulte

ingrédients :

- 6 pains rassis (ou 100 g de pain rassis)
- 2 œufs
- 1 litre de lait
- 100 g de viande hachée (ou poisson)
- 100 g de fromage râpé

à noter : le pain perdu est un plat de réconfort, idéal pour les jours où l'on a mangé trop de pain rassis.

Préparation :

Mélanger les œufs, le sucre et le lait dans une casserole. Ajouter la viande hachée et le fromage râpé.

Mouiller le pain en le trempant dans la préparation.

Sur une poêle antiadhésive bien chaude, déposer une noisette de beurre et le pain, pain égoutté.

SUPER Eco

Les conseils et astuces pour réduire son budget !

L'essentiel des astuces

Grâce à ces astuces, notre famille de 4 personnes peut économiser en moyenne 800 € par an, 400 € en ne gaspillant plus de nourriture et 400 € en choisissant des produits pauvres en emballages !

SUPER LASER

DESINTERIEZ LE SUPERFLU

L'essentiel des astuces pour réduire son budget :

- Faites une liste des courses et tenez-vous y !
- Faites l'inventaire de votre réfrigérateur, placards et planifiez vos repas
- Ne faites pas vos courses le ventre vide
- Vérifiez les dates de consommation
- Evitez les emballages individuels et les produits jetables à usage unique
- Respectez toujours la chaîne du froid
- Placez devant les produits les plus anciens et derrière les plus récents
- Reconditionnez vos aliments et restes de repas

metzmetropole.fr

De retour à la maison

1 Rangez vos produits

Débordement des armoires, engorgement du réfrigérateur, entassement des réserves, oubli d'aliments non utilisés... Pour éviter cela, mieux vaut ranger directement et efficacement les produits une fois de retour chez soi.

Voici quelques fondamentaux pour une bonne organisation et un minimum de perte :

- mettez en avant ce qui doit être consommé en priorité, c'est-à-dire les produits les plus proches de la date limite de consommation, et rangez les produits « neufs » derrière
- rangez les produits secs à l'abri de l'humidité
- respectez les différents étages de température du frigo

Plus d'infos : consultez la notice de votre réfrigérateur

2 Conservez vos produits

Le retour des courses est le moment idéal pour ranger votre réfrigérateur et reconditionner vos produits entamés.

Voici quelques astuces simples pour conserver vos produits plus longtemps :

- sortez les fruits et légumes des sacs plastiques avant de les mettre dans le bac à légumes
- mettez les produits entamés ou restes de repas dans des boîtes hermétiques ou dans des bocaux en verre
- refermez bien les produits ouverts, avec des pinces à lings par exemple
- pensez à congeler les produits que vous n'aurez pas le temps de cuisiner

Ma Super Astuce

Mieux vaut finir ce qui est entamé ! Par exemple, n'ouvrez pas un pot de confiture à la myrtille alors que vous n'avez pas fini celui à la fraise.

SUPER ECONOMIE

RANGE EFFICACEMENT POUR EVITER DE JETER

Le saviez-vous ?

Sur les 30 kg de nourriture jetés par an et par personne, 7 kg sont des produits encore emballés ! Cela représente plus de 14 repas jetés directement à la poubelle...

Faites fonctionner votre créativité et accordez vos restes : pain, pâtes, ou riz seront excellents cuisinés en pain perdu, salades et autres... Pour les légumes ou les fruits un peu râtés, préparez-les en soupe ou en smoothie. Ça leur redonnera une nouvelle jeunesse !

A la maison, avant d'aller faire vos courses

1 Faites une liste de courses précise

Préparer vos courses vous permet de déjouer le piège des achats impulsifs. C'est le premier pas vers une bonne gestion de son budget. Pour faire sa liste, deux questions sont essentielles :

- De quoi ai-je réellement besoin ?
- Que vais-je manger cette semaine ?

Ma Super Astuce

Avant de partir, pensez à prendre des sacs réutilisables. Un sac isotherme permet de ne pas casser la chaîne du froid une fois les produits frais ou surgelés dans le caddy.



2 Vérifiez vos réserves

Faites un inventaire rapide de votre réfrigérateur, congélateur et placards et identifiez précisément ce qu'il vous faut, et surtout **en quelle quantité**. Vous évitez ainsi d'acheter des aliments que vous avez déjà en stock, comme des produits périsposables (type crème fraîche, yaourts, etc.) que vous risquez de gaspiller.

3 Composez vos menus pour la semaine

Planifier vos menus vous permet de varier vos repas et d'éviter d'acheter des produits que vous ne cuisinerez pas. Pourquoi ne pas installer un petit tableau dans la cuisine ou sur votre réfrigérateur sur lequel vous notez vos idées de menus ?

SUPER LISTE

DÉJOUR LE PIÈGE DES ACHATS INUTILES

Une étude* a montré que le gaspillage alimentaire est principalement dû à quelques défauts d'organisation au quotidien.

En France, on estime à 30 kg/an/personne la quantité de nourriture jetée à la poubelle qui aurait pu être consommée.

Cela représente 400 euros pour une famille de 4 personnes.

Et si vous mettiez votre argent ailleurs

Le saviez-vous ?

En courses, dans votre supermarché

1 Choisissez la bonne heure : ne faites pas vos courses le ventre vide

Faites vos courses le ventre plein. C'est le meilleur moyen de suivre votre liste à la lettre et surtout d'éviter de se laisser tenter par ce dont vous n'avez pas besoin. On a tendance à acheter trop quand on a faim !

2 Vérifiez les dates de consommation des produits

Examinez les dates inscrites sur les produits. Elles n'ont pas la même signification :

- La date limite de consommation
- **À consommer avant le...** doit être respectée pour la viande, la charcuterie, le poisson, etc., mais elle peut être dépassée d'une dizaine de jours en ce qui concerne les yaourts
- La date limite d'utilisation
- **À consommer de préférence avant le...** peut quant à elle être dépassée sans danger. Le produit peut néanmoins perdre un peu de son goût.

3 Choisissez le conditionnement le plus adapté

En règle générale, les produits en grands conditionnements sont les plus économiques. Un moyen simple de ne pas se tromper est de **toujours comparer le prix au kg ou au litre**. Vous pourrez économiser jusqu'à 40% sur votre budget en choisissant des produits pauvres en emballages, en vrac ou à la coupe. En plus de réaliser quelques économies, vous jeterez presque 3 fois moins de déchets à la poubelle. Attention tout de même aux produits frais : adaptez le conditionnement à votre consommation !

Ma Super Astuce

Pensez aux produits à date limite de consommation courte qui sont généralement en promotion. Cependant, ils doivent être consommés rapidement, dans les 3 à 5 jours qui suivent l'achat. Attention donc à ne pas gaspiller !

Pour une meilleure conservation des produits, pensez aux emballages refermables avec système zip (gruyère râpé, etc.). Les produits jetables ou à usages uniques sont eux excessivement chers par rapport aux emballages réutilisables.



SUPER VISION

VÉRIFIE TOUTES LES DATES DE PÉREMPTION

Une étude** de l'ADEME a montré que l'augmentation des quantités d'emballages jetés n'est pas provoquée par les industriels, mais par les choix et les habitudes de consommation de chacun.

Ce sont nos demandes et nos comportements qui contribuent à faire

Le saviez-vous ?

* MDDRCOM MENNUL, ADEME, 2017



JOURNAL DE BORD

Vous avez accepté de participer à une enquête réalisée par Metz Métropole et nous vous en remercions. Dans cette étude, nous souhaitons connaître les problèmes liés au gaspillage alimentaire dans les foyers. Pour cela, nous avons besoin d'autant d'informations que possible. Veuillez, s'il-vous-plait, remplir le feuillet suivant le plus précisément possible **pendant une semaine entière**. Toutes vos réponses sont anonymes et seront traitées de façon confidentielle.

MODE D'EMPLOI :

Pour chaque aliment que vous jetez dans votre foyer, veuillez remplir chacune des colonnes correspondantes. Nous avons besoin de connaître le type d'aliment, la quantité et les raisons qui vous ont amené(e) à le jeter.

Tous les aliments qui sont comestibles ou ont été comestibles doivent être reportés dans le journal avec les informations correspondantes.

Par exemple :

- toutes les parties comestibles de fruits ou de légumes (épluchures de pommes, de poires, de pommes de terres, ...)
- les restes de repas ;
- les produits périmés oubliés dans les placards ou le réfrigérateur (yaourts, œufs, lait, ...)
- les produits boulangers (pain, brioches, ...)
- etc.

Les déchets alimentaires non comestibles ne doivent pas être reportés dans le journal. Par exemple, il est inutile de noter :

- les parties de viande ou de poisson non comestibles (os, écailles, arrêtes) ;
- les restes de fruits et légumes non comestibles (peau de banane, d'orange, pépins, ...)
- le marc de café ;
- etc.

Veuillez noter la quantité précise pour chacun des aliments en les pesant par exemple avec une balance de cuisine. Les emballages (verre, carton, etc.) n'ont pas besoin d'être pesés. Seule la quantité d'aliments nous intéresse.

Veuillez noter également dans votre journal les aliments qui sont jetés dans le compost ou donnés aux animaux.



Date de récupération du journal : _____

Pour toutes remarques ou questions concernant ce journal, vous pouvez nous contacter à :

etude.ga@gmail.com



Le Gaspillage et Moi : Où j'en suis ?

Toutes les réponses que vous donnerez dans ce questionnaire sont anonymes et confidentielles et ne seront en aucun cas divulguées à des tierces personnes.

Lorsque vous êtes chez vous, dans quelle mesure vous arrive-t-il de jeter de la nourriture ? Noircissez le cercle correspondant à votre réponse.

Jeter la nourriture est quelque chose :							
... que je fais souvent :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais de façon automatique :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais sans y prêter attention :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais sans y penser :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... qui fait partie de ma routine quotidienne :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... qui me ressemble, c'est tout moi :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais depuis longtemps :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord

Selon moi, dans ma vie quotidienne, réduire le gaspillage alimentaire est important :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
Selon moi, il est important que Metz Métropole considère le problème du gaspillage alimentaire chez les ménages :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
A partir d'aujourd'hui, je m'engage à réduire davantage mon gaspillage alimentaire :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
Je suis certain de pouvoir le faire :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord

Vous êtes plus susceptible de réduire le gaspillage alimentaire si vous décidez où, comment et quand vous y prendre.

Pouvez-vous écrire ci-dessous, s'il-vous-plait, comment, où et quand ferez-vous pour éviter de jeter de la nourriture.

Pour éviter de jeter de la nourriture :

Je prévois de _____

Comment, en faisant quoi ? _____

Où : _____

A partir de quand : _____

Pour combien de temps : _____

A propos de vous.

Quel est votre âge ? _____

Quelle est votre situation familiale ?

- Célibataire
- Marié(e), pacsé(e), concubin
- Séparé(e), divorcé(e), veuf(ve)

Avez-vous des enfants ?

- Oui Non

Si oui, combien : _____

De quel âge : _____

Vous y compris, combien de personne(s) vive(nt) de façon permanente au sein de votre foyer : _____

Pratiquez-vous le compostage ?

- Oui Non

Quel est votre niveau d'étude ?

- Aucun
- CAP/BEP
- Baccalauréat
- Au-delà

Nous vous remercions !

_____ ans,
habitant à _____ dit :



Ne pas gaspiller les aliments

↓ Comment ?

↓ Comment ?

↓ Comment ?

↓ Comment ?

↓ Comment ?





Le Gaspillage et Moi : Où j'en suis ?

**Toutes les réponses que vous donnerez dans
ce questionnaire sont anonymes et
confidentielles et ne seront en aucun cas
divulguées à des tierces personnes.**

Voici plusieurs situations de gaspillage alimentaire. Cochez autant que possible celles qui correspondent à ce que vous avez fait ces deux dernières semaines, puis répondez aux différentes rubriques correspondantes (quoi ? quand ? quantité ...).

Au cours des deux dernières semaines, il m'est arrivé(e) de :

Jeter des restes de repas.

C'était quel jour ? _____

C'était quel plat ? _____

En quelle quantité environ ? _____

Jeter des aliments encore dans leur emballage.

C'était quel jour ? _____

C'était quels aliments ? _____

En quelle quantité environ ? _____

D'oublier de cuisiner des aliments jusqu'à devoir les jeter.

C'était quel jour ? _____

C'était quel aliment ? _____

En quelle quantité environ ? _____

Au cours des deux dernières semaines, j'estime la quantité d'aliment jetée à la poubelle dans mon foyer à environ _____ kilos.

Lorsque vous êtes chez vous, dans quelle mesure vous arrive-t-il de jeter de la nourriture ? Noircissez le cercle correspondant à votre réponse.

Jeter la nourriture est quelque chose :

... que je fais souvent :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais de façon automatique :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais sans y prêter attention :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais sans y penser :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... qui fait partie de ma routine quotidienne :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... qui me ressemble, c'est tout moi :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
... que je fais depuis longtemps :	Pas d'accord	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Tout à fait d'accord

Selon moi, dans ma vie quotidienne, réduire le gaspillage alimentaire est important :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
Selon moi, il est important que Metz Métropole considère le problème du gaspillage alimentaire chez les ménages :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
A partir d'aujourd'hui, je m'engage à réduire davantage mon gaspillage alimentaire :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
Je suis certain de pouvoir le faire :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord

Vous êtes plus susceptible de réduire le gaspillage alimentaire si vous décidez où, comment et quand vous y prendre.

Pouvez-vous écrire ci-dessous, s'il-vous-plait, comment, où et quand ferez-vous pour éviter de jeter de la nourriture.

Pour éviter de jeter de la nourriture :

Je prévois de _____

Comment, en faisant quoi ? _____

Où : _____

A partir de quand : _____

Pour combien de temps : _____

A propos de vous.

Quel est votre âge ? _____

Quelle est votre situation familiale ?

- Célibataire
- Marié(e), pacsé(e), concubin
- Séparé(e), divorcé(e), veuf(ve)

Avez-vous des enfants ?

- Oui Non

Si oui, combien : _____

De quel âge : _____

Vous y compris, combien de personne(s) vive(nt) de façon permanente au sein de votre foyer : _____

Pratiquez-vous le compostage ?

- Oui Non

Quel est votre niveau d'étude ?

- Aucun
- CAP/BEP
- Baccalauréat
- Au-delà

Nous vous remercions !



Le Gaspillage et Moi : Où j'en suis ?

**Toutes les réponses que vous donnerez dans
ce questionnaire sont anonymes et
confidentielles et ne seront en aucun cas
divulguées à des tierces personnes.**

Lorsque vous êtes chez vous, dans quelle mesure vous arrive-t-il de jeter de la nourriture ? Noircissez le cercle correspondant à votre réponse.

Jeter la nourriture est quelque chose :		
... que je fais souvent :	Pas d'accord	Tout à fait d'accord
... que je fais de façon automatique :	Pas d'accord	Tout à fait d'accord
... que je fais sans y prêter attention :	Pas d'accord	Tout à fait d'accord
... que je fais sans y penser :	Pas d'accord	Tout à fait d'accord
... qui fait partie de ma routine quotidienne :	Pas d'accord	Tout à fait d'accord
... qui me ressemble, c'est tout moi :	Pas d'accord	Tout à fait d'accord
... que je fais depuis longtemps :	Pas d'accord	Tout à fait d'accord

Selon moi, dans ma vie quotidienne, réduire le gaspillage alimentaire est important :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
Selon moi, il est important que Metz Métropole considère le problème du gaspillage alimentaire chez les ménages :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
A partir d'aujourd'hui, je m'engage à réduire davantage mon gaspillage alimentaire :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord
Je suis certain de pouvoir le faire :	Pas d'accord	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>	Tout à fait d'accord

A propos de vous.

Quel est votre âge ? _____

Quelle est votre situation familiale ?

- Célibataire
- Marié(e), pacsé(e), concubin
- Séparé(e), divorcé(e), veuf(ve)

Avez-vous des enfants ?

- Oui Non

Si oui, combien : _____

De quel âge : _____

Vous y compris, combien de personne(s) vive(nt) de façon permanente au sein de votre foyer : _____

Pratiquez-vous le compostage ?

- Oui Non

Quel est votre niveau d'étude ?

- Aucun
- CAP/BEP
- Baccalauréat
- Au-delà

Nous vous remercions !

Résumé : L'objectif de notre travail est de concevoir une démarche d'intervention, transférable sur le terrain, pour promouvoir la réduction du gaspillage alimentaire chez les particuliers. Compte tenu de notre thématique, l'hypocrisie induite semble à même de promouvoir des changements comportementaux. Cette procédure séquentielle d'induction de dissonance articule une phase de saillance normative (prôner publiquement une conduite socialement désirable) et une phase de rappel des transgressions (se souvenir de ses comportements contre-normatifs). Si l'hypocrisie induite est interprétée à la lumière de la théorie de la consistance de Soi, nous reprenons à notre compte les propos de Vallacher (1992), selon laquelle la nature de l'action, c'est-à-dire les significations qu'un individu attribue à ces comportements, est susceptible d'influencer le processus d'éveil et de réduction de la dissonance. La théorie des niveaux de construit, incluant l'identification de l'action, a été mobilisée pour appréhender les significations accordées à des conduites pro-sociales. Plus précisément, nous avons examiné l'influence des niveaux de construit, opérationnalisés lors de la phase de saillance normative, sur les comportements de soumission obtenus, selon que la phase de saillance normative sera suivie ou non d'un rappel des transgressions. S'inscrivant dans une démarche d'ingénierie psychosociale, des expériences quasi-expérimentales et expérimentales ont été réalisées. Dans une première expérience, nous avons testé l'applicabilité de l'hypocrisie induite pour promouvoir la réduction du gaspillage alimentaire. Les deux expériences suivantes, réalisées en laboratoire, examinent l'influence des niveaux de construits dans l'hypocrisie induite. Enfin, sur la base de ces études, nous avons conduit une recherche-action reposant sur des interventions de type face-à-face auprès des ménages de Metz Métropole, en intégrant des mesures comportementales effectives. Pris ensemble, nos résultats suggèrent que l'hypocrisie induite est à même de promouvoir des changements de comportements effectifs de réduction du gaspillage, mais que ces changements dépendent des significations accordées à cette conduite pro-sociale.

Mots-clés : hypocrisie induite, identification de l'action, théorie des niveaux de construit, changement de comportement, gaspillage alimentaire.

Abstract:

Our research aims at conceiving an intervention process that may be transferred to the field, to promote food waste reduction in households. Considering the characteristics of food waste, induced hypocrisy appeared adapted to lead to behavioural changes. This sequential procedure of dissonance induction articulates two steps: preaching publicly a socially desirable behaviour (normative salience) and remembering one's counter-normative behaviours (mindfulness). Though induced hypocrisy is interpreted in the light of self-consistency theory, we make ours Vallacher's propositions (1992), according to which the nature of the action, that is the meanings attributed to these behaviours by an individual, is likely to influence arousal and dissonance reduction. This research relies on construal level theory, including action identification, to understand the meanings given to pro-social behaviours. More specifically, we tested the influence of construal levels, manipulated during the stage of normative salience, on the compliance behaviours thus obtained, whether the normative salience stage be or not followed by mindfulness. We designed an experimental programme, in agreement with psychosocial engineering. In a first study, we applied induced hypocrisy to a previously unstudied behavioural area: the encouragement of food waste reduction. The next two experiments, conducted in a laboratory, examined the influence of construal levels in induced hypocrisy. Relying on these studies, we conducted a field experiment, which used effective behavioural measures, based on face-to-face interventions in the households of Metz Métropole. The sum of our results suggests that induced hypocrisy may encourage individuals to actually reduce food waste, but that these changes depend on the meanings they grant to this pro-social behaviour.

Keywords: induced hypocrisy, action identification, construal level theory, behavioral change, food waste.